

VENTE MATERIEL AGRICOLE

Pour faciliter la reprise de leur ETA, deux entrepreneurs ont été accompagnés par Ritchie Bros. dans la vente de leurs matériels



En Bretagne, deux associés d'une Entreprise de Travaux Agricole (ETA), Vanessa le Guernevé et Jean-François Le Tutour, ont choisi de se reconverter et d'entamer une nouvelle carrière professionnelle. Afin de faciliter la reprise de l'entreprise familiale, ils ont fait appel aux services de Ritchie Bros. pour la vente d'une partie de leur matériel. Avec cette opération, ils souhaitent transmettre leur outil de travail en sauvegardant les emplois de leurs salariés, tout en allégeant la charge globale de l'entreprise pour le repreneur. Ils souhaitent aussi rembourser leur prêt.

Cette opération est une première de cette envergure, en agricole, pour Ritchie Bros. France même si elle est très courante au Canada. Accompagnés par le responsable régional agricole, les vendeurs ont opté pour une solution de vente personnalisée leur permettant de répondre à leurs besoins immédiats. Ce type de contrat proposé par Ritchie Bros. est un service

parfaitement adapté aux circonstances : un lot conséquent, avec des machines plus ou moins récentes dont le suivi d'entretien est complet et transparent.

Les entrepreneurs ont travaillé avec Ritchie Bros., car ils souhaitaient vendre leur matériel simplement avec le moins de contraintes administratives possibles, et atteindre le meilleur prix de marché. Ce dispositif est accessible et s'adapte aux besoins de l'ensemble des agriculteurs, des entrepreneurs de travaux agricoles et des CUMAS sur tout le territoire français. Cette solution permet de répondre à tous les besoins clients que ce soit pour une diminution de parc, une reconversion, un arrêt d'activité, un rachat ou un départ en retraite.

Diminuer les coûts et simplifier les démarches administratives

Les coûts de rachat des ETA pour les repreneurs sont souvent très importants, impactés par l'ampleur des parcs de matériels. La reprise nécessite alors un capital de départ conséquent.

Ces contraintes peuvent être atténuées par la vente d'une partie du matériel en amont de la transmission d'une entreprise. Dans le cas de Vanessa le Guernevé et de Jean-François Le Tutour, les deux entrepreneurs possédaient un parc de 40 machines qui avaient entre 1 et 10 ans, pour une valeur globale d'environ 2M€. Ils ont alors décidé de se séparer de 15 machines dont quatre tracteurs, une ensileuse, une moissonneuse-batteuse, une mini-pelle et bien d'autres équipements.

Les vendeurs ont fait appel à Ritchie Bros. pour la simplicité de la mise en vente, et un gain de temps conséquent. Au lieu de revendre leurs machines une à une, ils ont pu échanger avec un interlocuteur unique, capable avec son équipe, d'expertiser chaque engin. Par ailleurs, les formalités administratives ont aussi été allégées considérablement, puisque la totalité des biens à vendre a été enregistrée sous un seul et même contrat.

Pour plus de facilité, Ritchie Bros. prend aussi en charge les transferts de titre, le transport, les inspections détaillées, la gestion de la vente, la promotion internationale des machines et la collecte des fonds. Lorsque le client a encore des échéances en cours sur des machines à vendre, Ritchie Bros. peut le conseiller et éventuellement le faire bénéficier d'une avance sur le prix de vente.

« Même si nous souhaitions nous lancer dans d'autres projets professionnels, nous avons à cœur que le repreneur perpétue l'activité de l'entreprise familiale. Pour cette raison, nous souhaitons qu'il puisse prendre la suite en toute sérénité. Pour alléger une partie de la valeur globale de l'entreprise, nous avons fait appel à Ritchie Bros. Ils nous ont aidé à vendre une partie de notre matériel avec un seul contrat pour faciliter les démarches administratives.

- Jean-François Le Tutour

Un accompagnement à chaque étape de la vente des matériels

Ritchie Bros. se tient aux côtés des professionnels durant toutes les étapes de la vente des matériels par son biais.

Dans un premier temps et sans engagement, le responsable régional agricole rencontre les clients vendeurs potentiels afin de découvrir et de comprendre le contexte de vente, l'environnement de l'entreprise ainsi que leurs besoins. Puis, une équipe d'inspection se rend chez le client pour le rencontrer et expertiser le matériel sélectionné. L'équipe de Ritchie Bros. détermine la valeur des machines en fonction des prix du marché. Le responsable régional de Ritchie Bros. met alors en place un contrat. Les machines sont ensuite transportées et réceptionnées sur le site Ritchie Bros. le plus proche : Saint-Aubin-sur-Gaillon (27), Cahors (46), ou Avignon (84).

Un transport des machines modulables

Pour la vente de Vanessa le Gernevé et de Jean-François Le Tutour, les machines ont été acheminées jusqu'au site Ritchie Bros. le plus proche de l'entreprise, à Saint-Aubin-sur-Gaillon. Il est aussi possible de réaliser la vente directement sur le site de l'ETA, si cela est plus intéressant pour le vendeur en termes de coût de transport.

L'accès à un marché international pour des résultats au-dessus des attentes

Les différents services de vente de Ritchie Bros. telles que la vente aux enchères et la plateforme de marché Marketplace-E permettent aux vendeurs d'accéder facilement au marché international où la demande en matériels d'occasion est très forte. Pour le matériel en vente de Mme Le Guernevé et M. Le Tutour, 132 enchérisseurs uniques, en provenance de 20 pays différents ont été en compétition. Les enchérisseurs venaient parfois de pays lointains comme l'Australie, le Canada, les Etats-Unis, la Grèce, les Emirats Arabes Unis ou la Lituanie. Certaines de leurs machines sont parties à l'étranger : Canada, Autriche, Grèce, Pologne, Autriche, Pays-Bas. Finalement, la valeur de la vente a surpassé les attentes des clients vendeurs.

Quelques exemples de matériels de la vente ETA Le Tutour

- > Tracteur Case IH Puma CVX 220 de 2016 - 6700h : Vendu 52 000€ HT.
- > Tracteur John Deere 6175R Select Edition de 2019 – 3647h : Vendu 80 000€ HT. 17 enchérisseurs provenant de 10 pays différents. L'acheteur vient du Canada.
- > Moissonneuse-Batteuse Claas Lexion 750 T4F de 2018 – 1586h : Vendue 187 500€ HT.
- > Presse cubique New Holland Bigbaler 1290 Plus Cropcutter de 2018 : vendue 100 000€ HT. La presse cubique a été achetée par un acheteur français.
- > Tracteur Fendt 720 Vario S4 Power de 2019 – 3962h : vendu 93 000€ HT.



Fondée en 1958 au Canada, Ritchie Bros. est une société internationale qui offre des solutions aux entreprises leur permettant de vendre et d'acheter des équipements et des camions d'occasion dans les secteurs de la construction, du transport, de l'agriculture, de l'énergie, de la sylviculture et de l'exploitation minière.

Installé en France depuis le milieu des années 90, Ritchie Bros. est un spécialiste de la vente aux enchères. Il propose des ventes aux enchères programmées et sans prix de réserve, mais également une place de marché contrôlée, Marketplace-E, où un entrepreneur peut présenter son matériel avec un prix de réserve et selon de multiples options de calendrier. Au-delà des solutions d'aide à la vente, Ritchie Bros propose un service de référencement d'équipement en ligne avec la plateforme Mascus, mais également des ventes négociées en privé avec Ritchie Bros. Private Treaty, le financement d'équipements avec Ritchie Bros Financial Services et l'organisation du transport maritime de matériels avec Ritchie Bros. Logistics.

Depuis la crise sanitaire, Ritchie Bros. n'organise plus d'enchères physiques en Europe. L'entreprise se concentre sur la vente entièrement digitalisée. Pour plus d'informations sur Ritchie Bros., visitez le site web rbauction.fr

CONTACTS PRESSE

LE CRIEUR PUBLIC – Eléonore Goy

eleonore.goy@lecrieurpublic.fr - 07 80 06 72 39

LE CRIEUR PUBLIC - Morgane Lieutet

morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr - 06 71 10 86 52