

A S S E M B L É E   N A T I O N A L E

X I V <sup>e</sup>   L É G I S L A T U R E

# Compte rendu

## **Commission d'enquête relative aux causes du projet de fermeture de l'usine Goodyear d'Amiens-Nord et à ses conséquences économiques, sociales et environnementales et aux enseignements liés au caractère représentatif qu'on peut tirer de ce cas**

– Audition, ouverte à la presse, de M. Richard Markwell, président-directeur général du groupe AGCO (Massey Ferguson)..... 2

mardi

29 octobre 2013

Séance de 9 h 30

Compte rendu n° 16

SESSION ORDINAIRE DE 2013-2014

**Présidence  
de M. Alain Gest**  
*Président*



*L'audition commence à neuf heures trente-cinq.*

**M. le président Alain Gest.** Après avoir entendu les dirigeants des groupes Goodyear et Michelin, nous poursuivons l'audition des principaux industriels de la filière caoutchouc-pneu.

Monsieur Richard Markwell, soyez le bienvenu.

Notre enquête dépassant le cadre du groupe Goodyear, nous avons souhaité interroger le responsable d'une entreprise située en aval de la filière, qui achète des pneumatiques pour les engins agricoles.

Quelle est la situation économique de votre entreprise, que d'aucuns décrivent comme florissante, fait plutôt rare dans la période que nous traversons ? Quelles sont vos relations avec Goodyear ? Quel regard portez-vous sur le conflit social qui se joue depuis plusieurs années dans les usines d'Amiens ?

Conformément aux dispositions de l'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958, je vais vous demander de prêter serment de dire la vérité, toute la vérité, rien que la vérité.

*(M. Richard Markwell prête serment.)*

**M. Richard Markwell, président-directeur général du groupe AGCO (Massey Ferguson).** Vous avez souhaité m'entendre en ma qualité de représentant légal de la société AGCO SA, constructeur de tracteurs sous la marque Massey Ferguson. Je suis également vice-président-directeur général pour l'activité Massey Ferguson du groupe en Europe, Afrique et Moyen-Orient (EAME). Ces deux responsabilités se croisent, puisque l'usine de Beauvais est le fournisseur principal de Massey Ferguson en Afrique du Nord et au Moyen-Orient.

Diplômé d'universités anglaise et française, je travaille depuis trente-huit ans au niveau international dans le secteur du machinisme agricole. D'origine anglaise, j'ai effectué plus de la moitié de ma carrière en lien avec la France ou en France, où mes enfants ont été élevés. Je suis toujours fier de dire que ma fille est née à Beauvais. Voilà presque huit ans que je suis président-directeur général d'AGCO SA et de Massey Ferguson EAME.

J'ai toujours travaillé dans cette entreprise, qu'AGCO a rachetée en 1994. J'ai commencé ma carrière dans le marketing européen, avant de passer dans la gestion de produit, ce qui m'a permis de rester deux ans au Canada, où se trouvait alors le siège du groupe. J'ai participé au développement des nouvelles gammes de tracteurs, qui ont été fabriqués à partir de 1986 dans l'usine de Beauvais. Rentré en Angleterre, j'ai été nommé à la direction commerciale de l'export vers la Suisse, la Belgique, l'Autriche et la Grèce.

En 1985, je suis arrivé en France, où j'ai dirigé l'équipe commerciale pour les pièces détachées et le service après-vente pour la France. Mon poste était basé à Athis-Mons. En 1988, j'ai pris la direction générale de notre société qui commercialisait l'ensemble de la gamme Massey Ferguson sur le territoire français et développait le réseau de concessionnaires. En 1994, je suis rentré en Angleterre en tant que directeur général de la division pièces détachées et du service après-vente pour toutes les marques AGCO. Je suis revenu à Beauvais en 2006.

Je représente la société AGCO au conseil d'administration du Comité européen de machines agricoles (CEMA), situé à Bruxelles.

Détenu à 100 % par la société mère AGCO corporation, dont le siège est situé à Duluth, en Georgie, aux États-Unis, le groupe AGCO est entièrement dédié aux machines agricoles. Son chiffre d'affaires se monte à 10 milliards de dollars.

Les tracteurs qu'AGCO SA fabrique portent à 94 % la marque Massey Ferguson et, à 6 %, les marques Challenger, Valtra ou Iseki. En France, nous sommes le plus grand constructeur de machines agricoles et, de loin, le plus grand exportateur. En 2012, notre chiffre d'affaires a atteint 1,05 milliard d'euros. Nous anticipons le même type de résultats pour 2013 et 2014. Avec notre coentreprise (*joint-venture*) GIMA, qui fabrique la majorité des transmissions pour nos tracteurs et qui est située sur le site d'AGCO, nous employons 2 200 personnes, ce qui fait de nous le premier employeur privé de Picardie.

AGCO SA possède deux sites. Le principal est celui de Beauvais, qui a ouvert le 22 novembre 1960. Le second, situé à Ennery, en Moselle, est dédié à la logistique des pièces de rechange.

Nous avons commencé par construire des tracteurs de 25 chevaux sans cabine, avec deux roues motrices et une transmission très simple, pour un prix équivalent à 17 000 euros. Ceux que nous fabriquons aujourd'hui atteignent presque 400 chevaux, possèdent une cabine, avec quatre roues motrices et utilisent des transmissions sophistiquées. Ils contiennent plus d'électronique que la voiture la plus élaborée.

L'usine de Beauvais s'étend sur 25,5 hectares, dont 10 de bâtiments. Elle fabrique une gamme de tracteurs de 80 à 400 chevaux, de haute spécification et de haute puissance. Nous exportons 85 % de notre production vers le monde entier, le reste de la gamme étant produit à l'étranger dans d'autres usines du groupe. C'est à Beauvais que se trouvent le bureau d'études, le laboratoire d'essais et le centre de formation technique destiné à nos concessionnaires et à nos distributeurs. Nous fabriquons vingt-six modèles, répartis en quatre gammes conçues en fonction de la puissance et de la taille du châssis.

En 2012, nous avons acheté et développé à côté de notre site une annexe sur un terrain de 4,1 hectares afin de dégager de la place dans l'usine principale et d'améliorer notre logistique en y transférant notre cellule cabines. Cette annexe accueillera également le nouveau centre de formation commerciale, au niveau international, pour la marque Massey Ferguson.

Ennery accueille, pour l'ensemble des marques d'AGCO, le magasin principal de pièces détachées à destination de l'EAME.

Le groupe emploie 1 071 salariés à Beauvais, où le nombre de CDI demeure stable, en dépit des crises qui ont secoué les marchés internationaux. On compte 229 ingénieurs et cadres, 396 employés techniciens et agents de maîtrise, 446 ouvriers. Au niveau mondial, le groupe emploie 20 000 personnes.

AGCO SA détient par ailleurs 100 % du capital de la société AGCO Distribution SAS, qui diffuse sur le territoire français les tracteurs et machines agricoles de toutes les marques AGCO, principalement Massey Ferguson, Fendt, Valtra et Challenger. AGCO distribution

SAS, qui dispose d'un réseau de concessionnaires et de distributeurs pour chacune de ces marques, emploie 145 salariés à Beauvais.

En volume, le marché du tracteur est moins important que celui de l'automobile, mais la valeur moyenne des tracteurs fabriqués à Beauvais se situe environ à 140 000 euros. Pour le secteur EAME, l'ensemble de l'industrie des tracteurs est d'environ 260 000 tracteurs par an, dont 185 000 en Europe. La production exige des investissements élevés. Sur ce secteur à haute concurrence, deux autres grands acteurs globaux sont présents : John Deere, qui produit essentiellement en Allemagne, et le groupe CNH, dont les produits proviennent principalement d'Italie, d'Angleterre et d'Autriche. Viennent ensuite les acteurs régionaux comme Claas, situé au Mans, et le groupe Same Deutz-Fahr, basé en Italie.

AGCO détient 20 % à 25 % du marché du tracteur en EAME, dont Massey Ferguson représente 10 %, marché français inclus. Le secteur est relativement cyclique, mais, à moyen et long terme, nous envisageons l'avenir avec confiance. Pour nourrir avec moins de terres la population mondiale, qui a triplé au cours du XX<sup>e</sup> siècle et augmenté de 10 % au XXI<sup>e</sup>, la mécanisation sera indispensable.

Au cours des dix dernières années, AGCO SA a investi 122 millions d'euros, dont plus de 70 depuis cinq ans. En 2013, nous avons consacré 34 millions à la R&D, pour rester compétitifs et relever le défi que représente la nouvelle législation sur les émissions de moteur.

L'annexe de Beauvais, qui sera inaugurée dans quelques semaines par le président mondial du groupe, représente un investissement de 15,5 millions, si l'on inclut les frais induits par la réorganisation de la logistique, à l'intérieur du site principal.

**Mme Pascale Boistard, rapporteure.** Qui choisit les pneumatiques dont sont équipés vos tracteurs ? Sont-ce les clients ou avez-vous noué des liens privilégiés avec certains partenaires ?

**M. Richard Markwell.** Le client peut acquérir toutes les marques de pneus qu'il souhaite ; il a le choix. Cependant nous travaillons plus particulièrement avec cinq manufacturiers, dont aucun ne pourrait couvrir la totalité de nos besoins. Alors que nous fabriquons vingt-six modèles de tracteurs, on trouve dans la seule usine de Beauvais 250 tailles de pneus, donc on peut associer environ dix dimensions différentes de pneus à chaque modèle.

Sur les tracteurs à quatre roues motrices, qui représentent la plus grande partie de notre production, la dimension des pneus arrière commande celle des pneus avant, la rotation de ceux-ci ne pouvant excéder de 5 % celle de la roue arrière, sous peine de créer un dommage ou de rendre l'engin moins efficace.

Comme les autres manufacturiers de tracteurs le font, nous mettons sur le marché nos cinq marques de pneus, choisies en fonction de plusieurs critères. Le premier est la notoriété. Le client doit connaître la marque des pneus parce qu'il s'agit d'un produit onéreux. Changer ceux d'un gros tracteur coûte 12 000 euros à un agriculteur. La marque doit donc être renommée. Deuxièmement, la marque doit aussi offrir un bon réseau après-vente qui est assuré par les manufacturiers de pneus eux-mêmes. Troisièmement, elle doit également assurer les livraisons aux usines de manière fiable. Avoir cent tracteurs sur notre parc revient à immobiliser 14 millions d'euros. Autant dire que le moindre délai représente une charge

financière considérable, puisque nous produisons selon la saison soixante-dix à quatre-vingts tracteurs par jour. Enfin, la marque doit être compétitive en termes de qualité et de coût, puisque nous devons dégager une marge permettant non seulement de payer nos coûts mais de rembourser nos investissements.

Les fabricants de pneus agraires déterminent le pourcentage des pneus de première et de deuxième monte, dont le prix varie du simple au double. Le volume le plus important est la deuxième monte. Dès lors que le pourcentage de pneus de première monte a été fixé, il est très difficile, si l'on change de fournisseur, de retrouver ailleurs la même capacité.

Compte tenu de cette logistique complexe, notre tarif prend en compte les marques référencées. Si le client en souhaite une autre, nous la lui fournirons moyennant un supplément de 10 %.

**M. le président Alain Gest.** Quelle part représentent les pneus dans le prix du véhicule ?

**M. Richard Markwell.** Ils coûtent 5 % à 7 % de celui des tracteurs. Au total, AGCO SA achète chaque année pour 42 millions d'euros de pneus. Les dimensions, le prix et le choix du modèle sont particulièrement importants dans l'agrire. Parmi les critères à considérer, il faut savoir si l'agriculteur roule sur la route ou reste au labour.

**Mme la rapporteure.** Attachez-vous de l'importance à la proximité du fabricant ?

**M. Richard Markwell.** Non, car nous achetons des pneus livrés à l'usine. C'est donc le fournisseur qui gère le transport, qui, je pense, pèse relativement peu sur l'ensemble des coûts.

**Mme la rapporteure.** Dans la zone EAMO, utilise-t-on le pneu radial ?

**M. Richard Markwell.** On utilise le pneu radial en Europe, où les engins agricoles font beaucoup de route, ce qui n'est pas le cas aux États-Unis avec les pneus Bias.

Nous exportons vers l'Afrique des tracteurs simples, comme ceux qui étaient fabriqués à Beauvais avant 1986. Reste à savoir quels sont les services après-vente offerts sur place, car les pneus de grande taille étant produits en faible quantité, il faut rationaliser la gamme proposée sur le marché.

**M. Jean-Claude Buisine.** Sur quelles bases le groupe Massey Ferguson pourrait-il renouer des relations commerciales avec Goodyear ?

**M. le président Alain Gest.** Est-il exact que, depuis quelque temps, vous ne commandiez plus de pneus à l'usine Goodyear d'Amiens ?

**M. Richard Markwell.** Nous avons déréféré Goodyear à partir de 2010. Notre premier souci est de rester compétitif, en gardant en tête que le client a le choix. Nous devons lui proposer un bon produit, qui dégage une marge suffisante pour financer nos investissements. Enfin, nous devons tenir nos délais, puisque l'activité agricole est saisonnière. Un agriculteur qui perd une semaine de travail compromet son revenu de l'année suivante.

Malheureusement la décision que nous avons dû prendre à la fin de l'année 2009 a été due aux livraisons de Goodyear qui n'étaient plus fiables. Il nous est arrivé d'avoir plusieurs centaines de tracteurs sans pneus, sans pouvoir nous approvisionner auprès d'un autre fournisseur. En outre, les prix de Goodyear ont cessé d'être compétitifs. Enfin, le groupe s'est fait un tort considérable en annonçant, le 26 mai 2009, qu'il allait quitter le secteur agricole. Les clients veulent être sûrs d'être dépannés en cas de problème. Ils ne doivent avoir aucun doute sur l'avenir de la marque et sur l'existence d'un réseau de concessionnaires prêts à intervenir.

Cela dit, nous pouvons toujours acheter à Goodyear un petit lot de pneus pour répondre à la demande expresse d'un client ou à une augmentation du marché que les autres fournisseurs n'auraient pas anticipée, mais c'est une exception.

**M. le président Alain Gest.** Il nous a été dit que vous aviez déréférencé Goodyear parce que l'organisation syndicale majoritaire à Amiens avait engagé une action judiciaire contre vous, au motif que vous auriez acquis des pneus auprès de Titan.

**M. Richard Markwell.** Notre décision de déréférencer Goodyear, basée sur les critères que je viens de vous exposer, remonte à la fin de 2009, alors que ce procès nous a été intenté en juin 2013. J'ajoute qu'AGCO SA n'achète pas de pneus à Titan.

**Mme la rapporteure.** Si Titan reprenait le site de Goodyear à Amiens, envisageriez-vous de travailler avec lui ?

**M. Richard Markwell.** La porte est toujours ouverte aux fournisseurs qui respectent les critères que j'ai énoncés, mais si un ancien partenaire veut se rapprocher de nous, il devra, pour nous convaincre, travailler mieux qu'avant. C'est là le jeu du commerce. Il devra aussi s'engager à livrer les autres usines de notre groupe.

En Europe, Titan nous fournit les jantes, comme à une grande partie de l'industrie agricole. Nous connaissons Titan en Amérique du Nord et aussi en Amérique du Sud, car Titan a repris la marque Goodyear, et nos usines d'Amérique du Nord et du Brésil achètent des pneus de la marque Goodyear appartenant à Titan.

**M. le président Alain Gest.** Selon vous, c'est donc un groupe sérieux ?

**M. Richard Markwell.** Titan a acheté la marque Goodyear, qui a moins souffert en Amérique du Nord et du Sud, car le client connaît plutôt Goodyear que Titan. Ce groupe a relevé le défi en termes de coûts et de fiabilité. Il a assuré un bon service après vente. Avant tout c'est le client qui va décider. Toutefois, le marché du pneu est restreint et concurrentiel. Tous les fournisseurs connaissent les critères que j'ai cités.

**M. Jean-Claude Buisine.** Vous approvisionnez-vous dans les pays de l'Est ?

**M. Richard Markwell.** Le client ne nous demande jamais d'où viennent les pneus. Il fait confiance à une marque qui par expérience lui a donné satisfaction, a répondu à ses besoins et peut, le cas échéant, le dépanner rapidement au plan local.

Presque tous les pneus qui équipent l'usine de Beauvais viennent d'Europe. Il existe une production chinoise *low cost*, mais il n'y a pas de marque de pneus reconnue qui puisse équiper un tracteur en Europe. Nous travaillons avec Michelin, dont la marque, surtout en France, a une image forte, et Trelleborg, qui a repris l'activité de Pirelli en Italie, et jouit

d'une bonne notoriété en Allemagne comme en Autriche. Ces marques sont les préférées des clients selon les pays, surtout pour les gros tracteurs. Viennent ensuite Firestone, Mitas, qui a racheté l'activité agricole de Continental, et Nokia, qu'on connaît surtout en Finlande.

**M. le président Alain Gest.** Les pneus produits en Chine sont-ils compétitifs ?

**M. Richard Markwell.** Nous ne faisons aucune étude à ce sujet, puisqu'aucune marque chinoise n'est reconnue par les agriculteurs. Je doute que le prix d'un pneu qui a traversé la moitié de la planète soit compétitif en première monte, compte tenu de la gamme de puissance et du niveau de spécification propres à la production de Beauvais. Pour la deuxième monte, la question mérite d'être considérée. À ce jour, pour une première monte et compte tenu des spécifications des gammes de nos tracteurs, le *low cost* ne nous aidera pas à augmenter nos parts de marché.

**M. le président Alain Gest.** Avez-vous rencontré des problèmes avec certains fournisseurs ?

**M. Richard Markwell.** Il nous est arrivé de ne pas recevoir des pneus de grandes dimensions, quand la demande a décollé. En 2007-2009, l'augmentation de la vente des tracteurs de forte puissance ayant été beaucoup plus forte que prévue, les fabricants n'ont pas réussi à satisfaire le marché, même en tenant les engagements pris à la fin de l'année précédente. Nous avons sollicité divers fabricants pour alimenter notre production.

**M. le président Alain Gest.** Sachant que le client apprécie certaines marques, ne jugiez-vous pas difficile de déréférencer Goodyear ?

**M. Richard Markwell.** Non. Toutes les marques auxquelles nous faisons appel sont très connues et respectées. Pour les hautes puissances, Michelin et Trelleborg arrivent en tête. Pour les petits tracteurs, le choix est plus large. Les sociétés avec lesquelles nous travaillons ont su défendre leur image et assurer un bon niveau de service après vente.

**M. le président Alain Gest.** Je vous remercie.

*L'audition prend fin à dix heures vingt.*



**Membres présents ou excusés**

**Commission d'enquête relative aux causes du projet de fermeture de l'usine Goodyear d'Amiens-Nord, et à ses conséquences économiques, sociales et environnementales et aux enseignements liés au caractère représentatif qu'on peut tirer de ce cas**

Réunion du mardi 29 octobre 2013 à 9 h 30

*Présents.* – Mme Pascale Boistard, M. Jean-Claude Buisine, M. Alain Gest

*Excusé.* – M. Jean-Louis Bricout