

Nicolas Mensen exploitant dans la Sarthe, ouvre une concession agricole

© 08/04/2019 |  Nathalie Tiers •  Terre-net Média

Nicolas Mensen, jeune agriculteur bio passionné de mécanique, ouvrira avant l'été dans le Maine-et-Loire une nouvelle concession de matériel affichant notamment la marque de tracteurs Arbos sous l'appellation Négo Cérémat. Il mise sur son expérience personnelle des machines pour conseiller ses clients.

« **J**e me suis installé agriculteur en 2014, et j'ai créé ma société de matériel agricole en 2017. C'était jusqu'à présent une activité annexe, mais elle va devenir mon activité principale. » À 28 ans, **Nicolas Mensen** s'apprête à déménager ses machines et son atelier depuis sa ferme de Savigné-sous-le-Lude au milieu de la plaine, vers des locaux plus visibles dans la ville voisine de Durtal, en bordure de rocade et à 500 mètres de l'entrée de l'autoroute Nantes-Paris. Avant l'été, le bâtiment de 1 200 m² sur un terrain de 15 000 m² mettra en avant notamment la marque Arbos qui prépare depuis plusieurs années son implantation en France. **Négo Cérémat** deviendra ainsi le premier concessionnaire du grand Ouest pour cette griffe historiquement italienne rachetée en 2015 par le groupe Foton-Lovol (qui a également acquis les marques MaterMacc et Goldoni).



Nicolas Mensen avec son premier tracteur Arbos 5115 (115 ch) en version mécanique à partir de 40 000 euros, sur lequel est attelée une herse étrille de marque APV. Une version Powershift arrivera bientôt chez Négo Cérémat. (©Nathalie Tiers)

Originaire de l'Essonne, la famille de Nicolas arrive en Sarthe en 2005 où son père a racheté **une ferme de 85 ha**. L'homme a développé son goût pour le commerce sur l'exploitation de ses parents, immigrés néerlandais et producteurs de fleurs. « J'aime la vente également, déclare Nicolas. Et aussi la mécanique depuis toujours. » Diplômé d'un bac professionnel CGEA, il a en tête dès le départ de rejoindre son père sur la ferme, tout en développant d'autres activités, en particulier **la vente de matériel**.

La ferme comme terrain d'expérimentation

L'exploitation céréalière se convertit à la **production biologique en 2009**. Le père de Nicolas y **teste de nombreux matériels de travail du sol et de désherbage mécanique**, ainsi que des cultures variées telles que le soja, le sarrasin, le quinoa. La plus grande partie de l'assolement est néanmoins centrée sur des productions traditionnelles comme le blé, le triticale, l'orge, le tournesol, le maïs ou le mélange avoine-féverole. « Mon père prendra bientôt sa retraite. Mon objectif est de rester agriculteur pour continuer à utiliser les machines, et avoir un terrain d'expérimentation et de démonstration. Le problème de nombreux concessionnaires est qu'ils proposent des produits qu'ils connaissent mal. **Il me semble important d'avoir une expérience avec les outils pour tenir un discours technique et pouvoir bien conseiller les clients en fonction de leurs besoins.** L'objectif est de vendre ce que j'utilise moi-même. » Dans un paysage où la concurrence ne manque pas, Nicolas Mensen compte là-dessus pour se différencier et se faire une place. Jusqu'à présent, il n'a d'ailleurs pas eu besoin de publicité ; le bouche-à-oreille fonctionnant plutôt bien, notamment chez les agriculteurs bio.

L'autre motivation du jeune entrepreneur est de **proposer des équipements nouveaux dans des marques peu connues**. « Nous recherchons des outils différents, fiables, avec un bon rapport qualité-prix. Notre stratégie n'est pas de faire du low-cost. » Ainsi, Ovlac, gros constructeur espagnol de matériel de travail du sol, a accepté de faire confiance à Négo Cérémat qui a déjà vendu une vingtaine de machines. La marque a notamment breveté une charrue avec des socs de taille réduite, permettant un labour superficiel ou semi-profond, et dont l'agencement des éléments limite le tassement des

sols. « **On parle de charrue déchaumeuse et de labour agronomique** » souligne Nicolas.

Des tracteurs simples à utiliser et à entretenir

Concernant **Arbos, marque full-liner proposant tracteurs mais aussi semoirs, pulvérisateurs et épandeurs**, Nicolas Mensen l'a découverte au Sima en 2017. « À l'origine, je ne prévoyais pas de vendre de tracteur car je suis parti de zéro, et donc avec une trésorerie limitée. **Être concessionnaire pose en effet le problème de financer un stock.** Avec Arbos, je cible plutôt une clientèle d'éleveurs. Il s'agit de tracteurs simples à utiliser et à entretenir, de bon rapport qualité-prix et que l'on peut facilement réparer. C'est important car nous proposons aussi des prestations mécaniques. » Le gérant de Négo Cérémat voit comme un challenge la mission de faire connaître cette nouvelle marque : il y a tout à faire pour Arbos comme pour sa jeune entreprise. « Je me suis assuré de la solidité du groupe et de son ambition sur le marché français. Mon objectif est de travailler sur le long-terme. **Ce n'est pas parce qu'on est un petit concessionnaire que l'on n'est pas capable de proposer une marque digne de ce nom.** » Négo Cérémat a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires de 360 000 euros et prévoit de dépasser le million d'euros en 2020. Il emploie un mécanicien, un apprenti commercial, et bientôt un commercial-magasinier qui partagera son temps avec l'exploitation agricole.



Négo Cérémat a vendu une dizaine de charrues déchaumeuses de la marque espagnole Ovlac, dont la forme particulière des versoirs a été brevetée. (©Nathalie Tiers)