

Jean CHESNEAU: Il a participé à la modernisation de notre Agriculture

LBE devait réaliser une vidéo avec Jean CHESNEAU pour qu'il témoigne de ce qu'il avait vécu et des actes qu'il avait pu poser tout au long de sa vie qui ont abouti à cette entreprise de machinisme agricole connue dans l'ouest de la France. La vie en a décidé autrement, mais notre admiration reste intacte. Avec la complicité de son fils Xavier nous publions ci-dessous un article publié par le journal matériel agricole qui nous permettra de connaître un peu plus le parcours professionnel de son père.

Le chemin parcouru par cet homme qui a construit son entreprise par la seule force de son acharnement au travail et le souci de la qualité de service mérite le respect. Jean Chesneau s'était installé en 1960 en tant qu'artisan pour réparer les tracteurs allemands Lanz. Il était alors agent des établissements Popot de Lion-en-Beauce (Loiret).

En 1963, comme ces derniers ne voulaient pas suivre John Deere après sa reprise du constructeur de Mannheim, il a été alors été pressenti par des investisseurs orléanais pour devenir responsable technique d'une future concession à Epieds-en Beauce. Le terrain avait été acheté, mais le projet a avorté. La firme américaine lui a alors demandé de prendre la carte. « Nous nous étions entendus sur une période d'essai d'un an. Mais, en six mois, nous avons réalisé l'objectif assigné. Depuis, nous avons continué », nous racontait-il en 2008 alors que nous l'avions rencontré dans le cadre d'un reportage.

En démarrant avec un effectif d'un mécano et d'un apprenti, les établissements Chesneau ont petit à petit construit leur clientèle. « Nous avons embauché un premier commercial, puis nous avons élargi notre secteur d'activité sur Châteaudun. En 1965, nous avons construit un bâtiment de 1 200 m² que nous avons agrandi en 1970. Nous avons alors quatre commerciaux et un chef des ventes. » Au fil des années les opportunités ont permis à l'entreprise de grandir. Après s'être développée à partir de son siège d'Epieds-en-Beauce, puis de ses bases de Châteaudun (Eure-et-Loir) et de Mondoubleau (Loir-et-Cher), elle a acquis en 2003 Thelliez, le concessionnaire John Deere de Mer (Loir-et-Cher) devenu alors Chesneau Agritech.

En 2014, la reprise de Maine-Agri lui a permis d'étendre sa zone d'activité vers les pays de Loire, puis celle de Deschamps en novembre 2020 de gagner des territoires en Eure-et-Loir et le sud de l'Île de France. Aujourd'hui, le groupe dirigé par son fils Servais Chesneau représente un ensemble de 17 bases s'étendant de la Sarthe et la Mayenne au Loret et remontant jusqu'au sud des Yvelines. Il emploie 228 personnes et réalisant près de 85 M€ de chiffre d'affaires.

Par ailleurs, Xavier Chesneau, un autre fils de Jean Chesneau a créé en 1985 une importante entreprise de distribution de matériels d'espaces verts: 'Equip Jardin'

L'aventure de la grande sécheresse

En 1976, l'année de la grande sécheresse a été l'occasion pour l'entreprise de se diversifier dans les matériels d'irrigation. Les agriculteurs de Beauce avaient alors un impérieux besoin de s'équiper en matériels d'irrigation. Mais, faute de disponibilité d'eau en surface, aucun équipement ne pouvait être vendu s'il n'était accompagné d'un forage. Comme les rares foreurs de la région étaient débordés, le concessionnaire de machines agricoles n'a pas hésité à se lancer dans cette délicate spécialité. Après avoir déniché en Vendée un matériel de forage pétrolier d'occasion, il n'a pas perdu trop de temps à se former. Durant une après-midi, il a observé le foreur travailler puis a mis son matériel au travail dans la Beauce. Heureusement la chance sourit aux audacieux. « Nous devons réaliser 26 forages sur la campagne. Nous les avons tous livrés », se souvenait avec fierté Jean Chesneau. Mais pour y parvenir, personne n'a compté ses heures. « La foreuse tournait sans arrêt. Le jour, je m'occupais de la concession. La nuit, je partais sur les chantiers. Lorsque je me levais le lundi matin, je savais que je ne retrouverais pas mon lit avant le samedi soir. Même les vendeurs s'étaient mis au forage. Pour eux, c'était le seul moyen de vendre du matériel d'irrigation. Chacun assurait une nuit. »

La création d'un service irrigation

L'organisation du service a évolué. Les héroïques forages des débuts ont été abandonnés et sont désormais sous-traités aux spécialistes de ce métier. En revanche, Jean Chesneau a formé du personnel pour réaliser des études d'implantation et réparer les matériels. Cette capacité technique et le sérieux du service après-vente sont en effet des conditions indispensables pour durer dans le temps. « Dans les années soixante-dix, trop sont partis dans l'activité sans dominer les projets hydrauliques. Il faut proposer les plans les plus économiques possibles et s'adaptant bien aux parcelles ». Les réalisations ont construit petit à petit la notoriété de l'entreprise, Après le Loiret, les établissements Chesneau sont intervenus dans la Marne, l'Aube ou la Somme. Ils se sont adjoint les compétences de personnels formés à l'électrotechnique. « En irrigation, le service après-vente est au moins aussi important qu'en matériels de récolte. Quand le temps est sec, les agriculteurs ne peuvent pas accepter une panne d'arrosage. »

Depuis le début, l'entreprise Jean Chesneau distribue les enrouleurs de la marque allemande Beinlich. « À l'origine, elle était

importée par Rivière Casalis. Ses produits avaient une longueur d'avance sur la concurrence. L'enroulement était déjà assuré par une turbine et une boîte de vitesses », rappelait-il. Dans le courant des années 80, comme d'autres constructeurs spécialisés en irrigation, Beinlich a souffert des dents de scie de ce marché difficile et a changé plusieurs fois de propriétaire. Mais Jean Chesneau lui est resté fidèle. Plus tard, il a ajouté à son catalogue les rampes du britannique Briggs Irrigation.

Une grande partie des administrateurs et des membres de l'association 'Racines du Pays Loire Beauce' l'ont connu et ont bénéficié de son expertise. Ils gardent le souvenir d'un homme dynamique et attentif à rendre le service qu'on pouvait attendre de ce 'self made man'