

Le Sedima, syndicat des entreprises de distribution du machinisme agricole et des espaces verts, rapportait en décembre dernier, au cours d'une conférence de presse, la vision économique des professionnels de ces secteurs, interrogés dans le cadre de son enquête de conjoncture sur le second semestre 2018. Les marchés sont en pleine évolution et les distributeurs se montrent préoccupés par des questions de fond.



Pierre Prim,
président
du Sedima.

ÉCONOMIE

L'enquête de conjoncture du Sedima **donne le ton**

Par Jean-Paul Roussennac

L'enquête de conjoncture* menée sur le second semestre 2018 par le Sedima apporte un éclairage sur les marchés des agro-équipements et des espaces verts du point de vue des distributeurs, confrontés à des problématiques locales parfois très différentes d'une région à l'autre ou d'une spécialité à l'autre. La situation s'avère en effet autre selon que l'entreprise est implantée dans une zone céréalière, de polyculture-élevage ou de

viti-viniculture ; dans le secteur des espaces verts, elle l'est aussi si la structure ne travaille que le marché grand public, ou si elle se situe en zone rurale ou près d'une grande agglomération.

Des situations contrastées dans l'agricole

Sur l'ensemble des secteurs agricoles, la tendance sur le second semestre 2018 est meilleure qu'en 2017 sur la même période, l'activité s'étant montrée plus soutenue. La moitié des entreprises du Sedima ayant répondu à l'en-

quête estime que la croissance se situera entre 2,5 et 3,5 % pour les commandes de matériels agricoles neufs et d'occasion ; 47 % prévoient une hausse de 3,5 à 4 % de leur chiffre d'affaires (CA) sur le segment des pièces détachées, et 56 % estiment leur croissance entre 4,5 et 5,5 % sur celui des prestations en atelier. Malgré ces informations plutôt positives, le Sedima considère que les chiffres sont à manier avec précaution, car les disparités régionales s'avèrent importantes sur les secteurs de la viti-viniculture et des grandes

cultures. Les chiffres des immatriculations des tracteurs standard et spécialisés « vignes et vergers » conduisent aussi à relativiser la situation économique :

- stabilité des immatriculations pour les modèles standard sur 11 mois en 2018 par rapport à 2017, mais baisse de 19,6 % en comparaison des chiffres de 2014 ;

- sur le segment des tracteurs « vignes et vergers », les immatriculations baissent de 20 % sur les 11 premiers mois de 2018 par rapport à l'année précédente sur la même période.

Des stocks plus sains

En ce qui concerne les matériels agricoles d'occasion, tous les secteurs enregistrent une croissance sur le second semestre 2018 : +6 à +10 points par rapport au second semestre 2017 pour les spécialistes de la grande culture et de polyculture-élevage, et +20 points pour ceux du secteur viti-vinicole. Quant aux stocks de matériels neufs, l'enquête révèle des chiffres qui s'avèrent les meilleurs depuis que ces données sont étudiées, soit 2014. Dans le domaine de la rentabilité des entreprises, les résultats de l'enquête « Ratios » du Sedima montrent un embellissement des principaux critères financiers (EBE/CA, résultat d'exploitation/CA, résultat courant avant impôt/CA) avec des résultats en hausse. Le président du Sedima, Pierre Prim, estime cependant qu'il faudra lisser ces chiffres sur quatre à cinq ans. Selon ce dernier, l'amélioration du résultat est en grande partie d'ordre technique, à la suite de la reprise des provisions effectuées lorsque les mesures incitatives de la « loi Macron » avaient engendré une forte vente de matériels neufs et généré des stocks importants

sur le segment des occasions. Aujourd'hui, ces stocks ont fondu, ce qui génère automatiquement du résultat pour les entreprises. Toujours selon Pierre Prim, il convient de demeurer prudent en tablant davantage sur une stabilité de la rentabilité que sur une hausse de celle-ci.

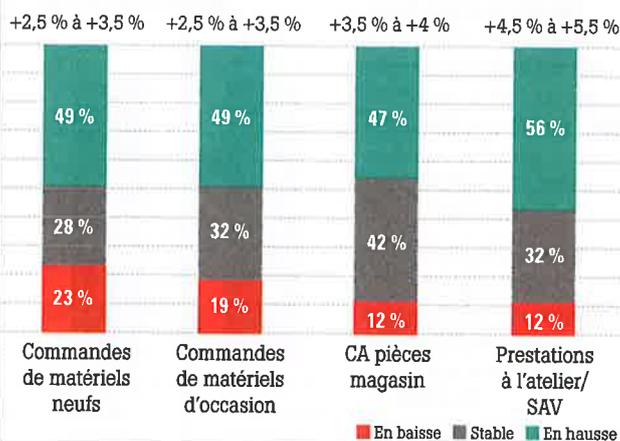
Espaces verts : le matériel neuf et l'atelier en positif

Sur le marché des matériels pour espaces verts, l'enquête du Sedima permet de différencier la situation des revendeurs spécialisés de celle des distributeurs agricoles ayant une activité motoculture. L'orientation est positive pour les deux types d'entreprises, avec une proportion plus importante chez les premiers que chez les seconds (63 % contre 48 %) de ceux qui indiquent un CA en hausse sur les matériels neufs au second semestre 2018, toujours en comparaison de l'année 2017 sur la même période.

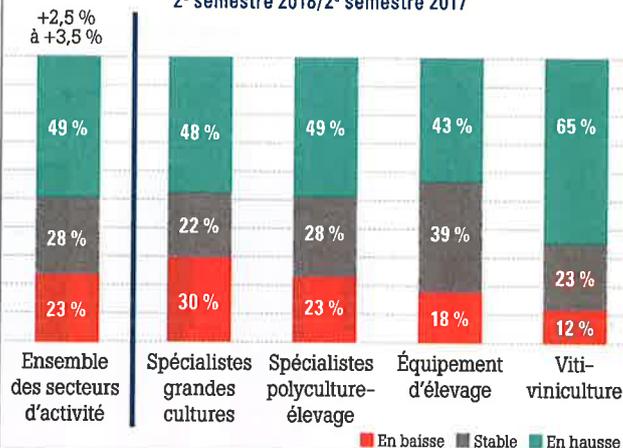
Entre baisse et stabilité

En revanche, le nombre d'entreprises déclarant un CA à la baisse sur les matériels neufs est plus fort chez les revendeurs spécialisés que chez les distributeurs mixtes agricole-espaces verts (30 % contre 25 %). Au sein de l'activité pièces détachées, si 44 % des spécialistes annoncent une progression de leur CA de 0,5 à 1 % au second semestre 2018 par rapport à celui de l'année précédente, 22 % considèrent ce centre de profit comme stable, tandis que 33 % y accusent une baisse. Ces chiffres seront à analyser de près lors des prochaines enquêtes : la stabilité ou la baisse sont-elles des indicateurs d'entreprises plus concurrencées par la vente en ligne de pièces détachées ? Pour l'instant, ceci ne joue pas sur

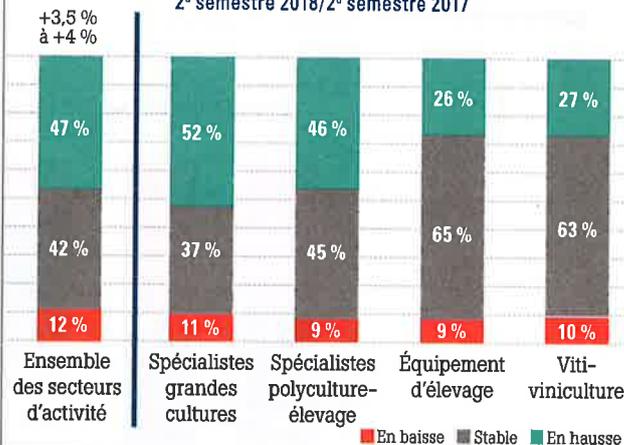
ÉVOLUTION GLOBALE DE L'ACTIVITÉ MACHINISME AGRICOLE 2^d semestre 2018/2^d semestre 2017



ÉVOLUTION DES COMMANDES DE MATÉRIELS NEUFS 2^d semestre 2018/2^d semestre 2017



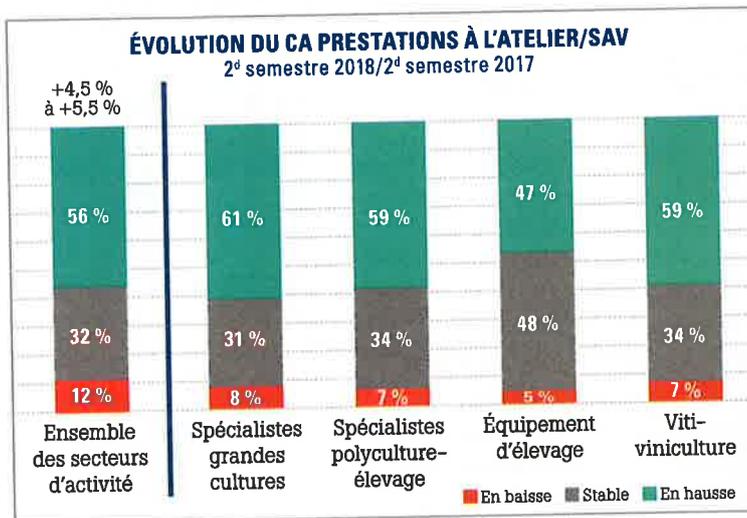
ÉVOLUTION DU CA PIÈCES MAGASIN 2^d semestre 2018/2^d semestre 2017



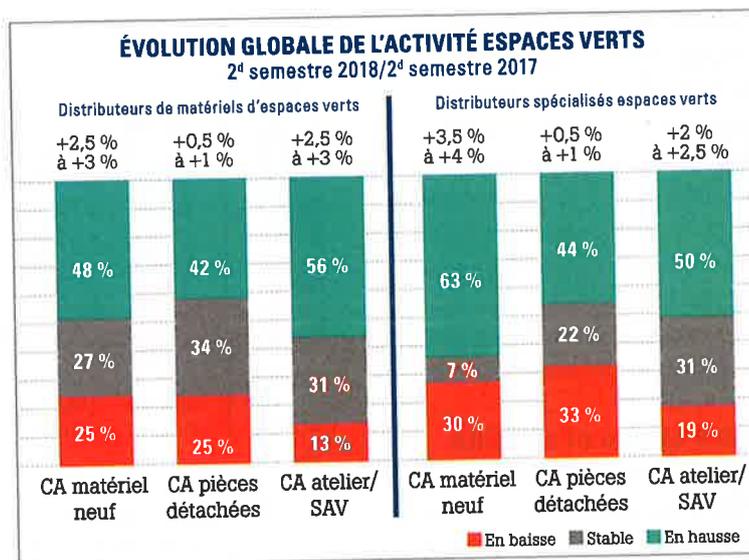
le service après-vente. L'activité des ateliers reste soutenue : 50 % des répondants annoncent une hausse de leur CA, de l'ordre de 2 à 2,5 %, 31 % une stabilité, et 19 % une baisse.

L'activité à l'atelier bénéficie aussi d'une orientation positive et est en amélioration par rapport au 2^d semestre 2017 pour les spécialistes grandes cultures, polyculture-élevage et viti-viniculture.

Pour les équipements d'élevage, le solde d'opinion est relativement similaire (42 points au 2^d semestre 2018, 35 points au 2^d semestre 2017).

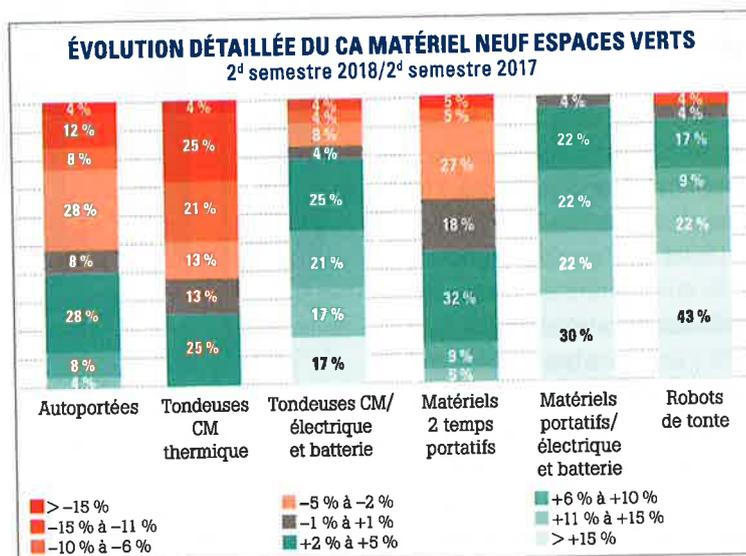


Sedima



Sedima

Orientation positive de l'activité espaces verts pour le matériel neuf et les prestations à l'atelier.



Sedima

Des ventes d'équipements toujours portées par les matériels électriques et à batterie, ainsi que par les robots (distributeurs spécialisés espaces verts).

Matériels à batterie et robots confirment leur percée

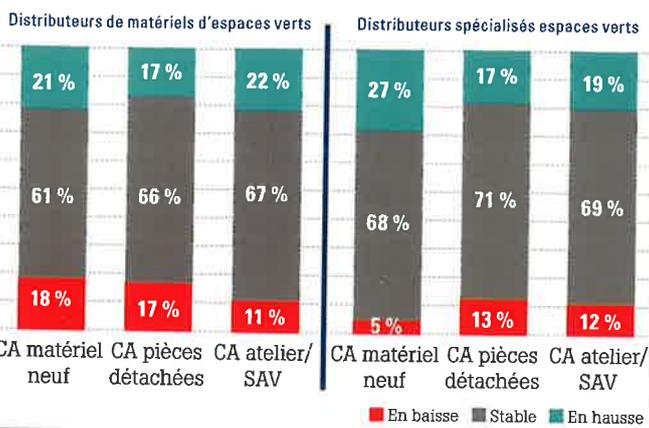
Le détail des ventes de matériels neufs pour espaces verts sur le second semestre 2018, comparé à celui de 2017, témoigne de la croissance des produits à batterie. Les ventes de matériels thermiques de tonte traditionnels sont en berne. Sur le segment des autoportées, 52 % des entreprises annoncent une baisse, la dégringolade se situant pour 16 % d'entre elles au-delà de 11 %. Sur le marché des tondeuses thermiques à conducteur marchant, 63 % des sondés indiquent une régression des ventes (pour 29 % d'entre eux, la baisse est supérieure à 11 %). Dans le même temps, la proportion d'entreprises signalant une baisse des ventes de matériels portables à moteur deux temps est bien moindre (37 % indiquent une baisse, 18 % une stabilité, et 46 % une progression). À l'opposé, les ventes des matériels portatifs électriques et à batterie sont en hausse pour 96 % des répondants, celle-ci s'avérant supérieure à 15 % pour 30 % d'entre eux. Sur le segment des robots de tonte, 91 % des structures indiquent des scores en progression, lesquels dépassent les 15 % pour 43 % d'entre elles. Le secteur est donc à la croisée des chemins, notamment sur le marché des matériels de tonte même si ce dernier enregistre encore de grosses fluctuations régionales dans les ventes de robots de tonte.

Des préoccupations spécifiques

Selon Pierre Prim, des phénomènes nouveaux préoccupent les distributeurs de matériels agricoles et d'espaces verts. Les perturbations climatiques ressortent dans le secteur des

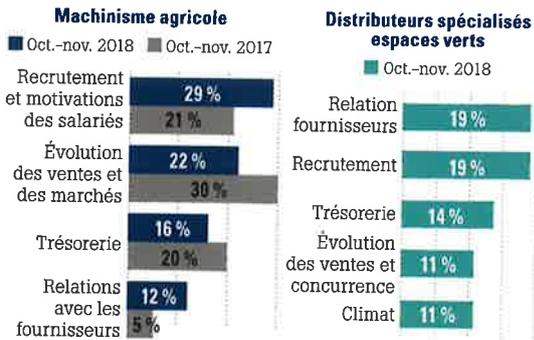
PERSPECTIVES - ESPACES VERTS

1^{er} semestre 2019/1^{er} semestre 2018

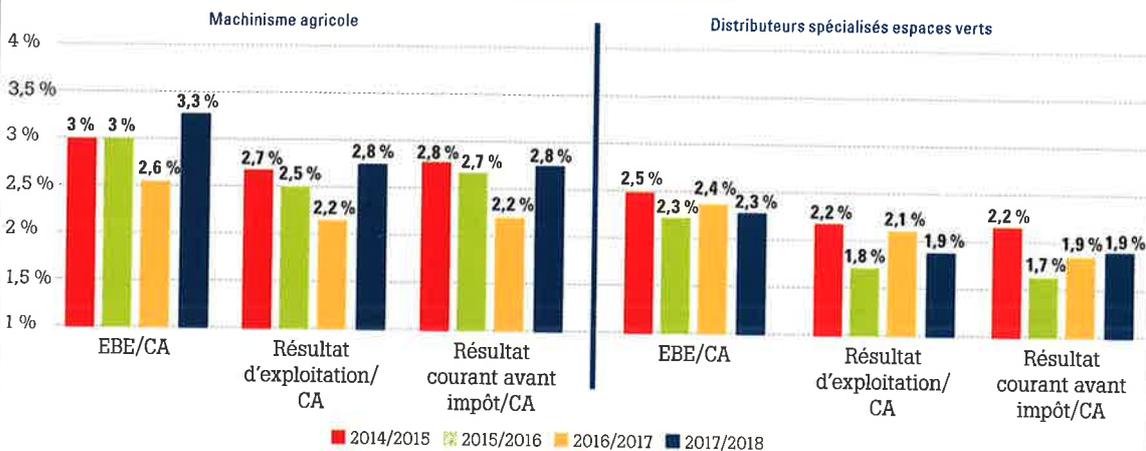


INDICE DE CONFIANCE DE LA DISTRIBUTION

Quelles sont vos principales préoccupations?
(en % de l'ensemble des citations)



RENTABILITÉ DES ENTREPRISES



espaces verts. Depuis deux à trois ans, elles impactent les marchés. « Cette année, la carte de France météorologique était inversée, et les intempéries ou la sécheresse ont modifié la donne dans de nombreuses régions, contrariant les ventes de matériels neufs et le SAV. Dans le secteur des espaces verts, la mutation est importante, et les modèles économiques changent, notamment avec le développement des ventes de matériels électriques à batterie. Les nouveaux modèles ne sont pas finalisés et calés, ces changements préoccupent les distributeurs », a précisé le président du Sedima. « Dans l'agricole, notre principale préoccupation concerne l'évolution des prix des matériels

neufs, dont les hausses répétées ne sont plus en phase avec les attentes des agriculteurs et sont en décalage avec les logiques d'augmentation de prix. Nous atteignons le plafond d'acceptation pour le client », a-t-il prévenu, en indiquant que ce sujet serait au cœur des discussions qui seront menées avec les constructeurs.

Les problèmes de recrutement font l'unanimité

Enfin, dans les deux métiers, le recrutement et la formation des salariés représentent deux autres points fondamentaux. « Avec la montée en puissance de l'agriculture de précision, la complexité des machines, le tra-

vail effectué par un personnel réduit sur les exploitations, les clients sont demandeurs de nouveaux services. Ceci induit de nouvelles compétences à mettre en place dans nos entreprises et pose la question de la diversité des métiers », a conclu Pierre Prim. L'analyse qu'il porte sur le secteur agricole peut en partie s'appliquer aux structures spécialisées dans les matériels pour espaces verts : si les modèles économiques changent avec la montée en puissance de nouvelles technologies, ceci touchera inévitablement les métiers dans les concessions de demain. ■

* Enquête réalisée auprès des adhérents du Sedima en octobre et novembre 2018 avec un taux de réponse de 36 %.