



Pascal GAUTIER

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

édito



Rien n'est écrit !

Ces quelques mots entendus lors de la dernière Convention Nationale des Agro-équipements, en avril dernier, m'ont interpellé !

« Rien n'est écrit... sur la taille idéale de la concession ».

Les petites et moyennes structures se portent bien et trouvent leur rentabilité. Dans le même temps, celles plus importantes (quelquefois plus performantes aux yeux du concédant principal) souffrent de la difficulté d'écoulement de stocks d'occasion trop conséquents et dopés par des dispositifs fiscaux (rappelons que de tels dispositifs ont mis à mal par le passé la distribution automobile).

La faute est aussi au contexte : chute des prix agricoles, baisse du nombre d'exploitants découragés par l'accroissement des contraintes réglementaires ou administratives (le choc de la simplification ?), réglementations et normes qui en se durcissant rendent impropres à la commercialisation certains matériels, pression et course à la performance...

« Rien n'est écrit... sur le mode idéal de distribution ».

Le full-liner est-il incontournable ? Y-a-t-il un avenir sans celui-ci ? Quelle est la bonne définition du full-liner ?

Surprise ! Pour le constructeur, être full-liner c'est proposer une solution complète au distributeur, une gamme longue, laissant peu de place à d'autres partenaires.

Pour le distributeur, être full-liner c'est disposer d'une palette d'outils, quelle que soit la marque, permettant de répondre aux besoins de la clientèle.

L'alternative est-elle la spécialisation, avec ou sans tractoriste ? Pour une ligne de produits donnée ? « Rien n'est écrit ! »

Les changements de stratégie de nos concédants peuvent nous conduire dans une direction que nous n'avions pas choisie. Une chose est sûre : notre environnement bouge et il nous faut nous adapter, mieux encore : anticiper !

...suite en page 2

...édito suite de la page 1

Il faut pour cela de la visibilité :

- ✓ visibilité des indicateurs économiques,
- ✓ visibilité de la stratégie de nos différents partenaires,
- ✓ visibilité aussi sur l'évolution réglementaire, sociale...

mais ceci est difficile dans le contexte précédemment évoqué !

Le SEDIMA est là pour alimenter notre réflexion, pour nous aider au travers d'informations, de conseils et d'outils, à mieux anticiper et piloter l'entreprise.

Pour plus de précisions sur ces outils précieux, pensons à consacrer un peu de temps (eh oui encore !) en répondant rapidement aux enquêtes.

Et rappelez-vous : « Rien n'est écrit ! »

Tout est possible, des pistes sont encore à explorer...

Ne restons pas isolés face à nos incertitudes. C'est dans l'échange que nous pouvons trouver les solutions !