

De nouveaux outils pour accompagner les entreprises face à la volatilité des marchés

Les entreprises de la distribution sont confrontées à un environnement économique en forte évolution : volatilité croissante des marchés, concentration des acteurs, développement des nouvelles technologies, évolution des modes d'achats et d'utilisation des matériels, importance croissante du service, etc. Tous ces changements en cours ont un impact sur la rentabilité des entreprises car ils induisent de nouveaux investissements matériels et humains avec une intensité concurrentielle accrue.

Depuis toujours, le SEDIMA s'est attaché à fournir à ses adhérents des repères financiers via l'enquête annuelle ratios. Ces indicateurs ont pour objectif de renforcer les outils de pilotage de l'entreprise en lui permettant de comparer ses résultats (rentabilité, BFR, solidité financière...) à ceux de l'ensemble des entreprises de la distribution, mais également à ceux des distributeurs évoluant sur un marché similaire (grandes cultures, polyculture élevage, viti-viniculture, espaces verts) ou réalisant un chiffre d'affaires comparable (moins de 5 millions d'euros, de 5 à 15, de 15 à 25, plus de 25 millions) et sur leurs marques ([graphique ci-contre](#)).

Pour continuer à accompagner la profession, l'enquête ratios s'est enrichie depuis 2013/2014 d'indicateurs permettant d'aller plus loin dans la réflexion sur la structuration de l'entreprise en mesurant le niveau d'activité et de productivité à l'atelier, au magasin, au service commercial et dans les services généraux. Quel est le nombre de bons de livraison par personne au magasin ? Quel est le chiffre d'affaires pièces facturé au client par personne à l'atelier ? Quel est le poids des cessions des matériels d'occasions ? ([Tableau ci-contre](#)).

L'évolution de cette enquête et ses résultats sont validés par les membres de la commission Gestion.

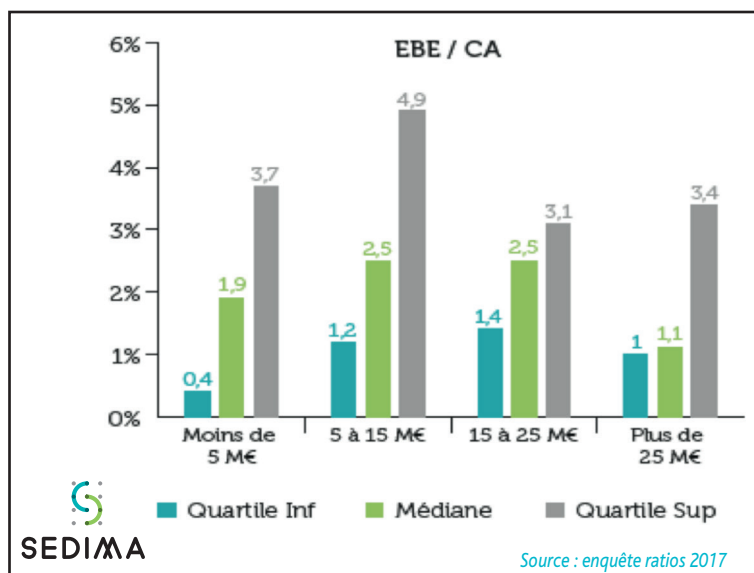
Pour aller au-delà de la fourniture d'indicateurs, le SEDIMA va mettre à disposition de ses adhérents des outils de gestion pour que les entreprises puissent estimer l'impact de leurs décisions sur leur rentabilité. Trois premiers outils sont actuellement élaborés par la commission Gestion : quelle mesure du seuil de rentabilité de l'entreprise au niveau global mais également au magasin, à l'atelier et au service commercial ? Quel coût de revient de l'heure à l'atelier ? Quelle valorisation du coût de la garantie ?

L'objectif de ces outils est avant tout pragmatique. La volonté n'est pas de fournir des modèles ou des exemples chiffrés mais un outil Excel présentant la trame des différents postes qui peuvent être pris en compte. Ceux-ci seront ensuite complétés par les entreprises pour tester par exemple sur leur rentabilité l'impact des objectifs de chiffre d'affaires fixés, le recrutement de nouveaux salariés à l'atelier, ou encore, estimer plus précisément l'ensemble des charges inhérentes à la garantie.

Ces outils seront ensuite enrichis des spécificités des métiers espaces verts, équipement d'élevage ou viti-viniculture avec le concours des commissions métiers spécialisés référentes.

Dans une filière où le service est de plus en plus prégnant, la mesure au plus juste des coûts de revient et de la rentabilité est un avantage compétitif important pour chaque entreprise.

Evolution du taux d'EBE par taille d'entreprises (exercice 2016/2017) pour l'ensemble de la distribution de matériels agricoles



Indicateurs d'activité au magasin (exercice 2016/2017)

Exercice	Moyenne		Quartile inf.	Médiane	Quartile sup.
	2016 / 2017	2015 / 2016	2016 / 2017		
CA magasin / CA total	19 %	19 %	15 %	18 %	22 %
CA comptoir / CA magasin	60 %	63 %	53 %	59 %	67 %

Source : enquête ratios 2017

Commission Gestion du SEDIMA

Cyrille BEAUNE	Dionnet Gorse (63)
Jean-Charles CARCHET	Agri Montauban (82)
Christophe CHEVALERIAS	Chevalerias (16)
Josué CORBIN	Romet (53)
Benoît DAVID	David (02)
Pierre DELOURMEL	Delourmel (35)
Pascal DESCHAMPS	Deschamps (78)
Bruno ISSALY	Agri Moderne (81)
Georges SGANDURRA	Matha (34)