



Frédéric JOSSE

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

➤➤ Un long et grand virage vers encore plus de gestion !

En cette rentrée, quel bilan pouvons-nous faire de la situation économique de notre secteur ?

Une moisson qui, contrairement à l'an passé, a été précoce et très rapide avec des rendements hétérogènes. L'après moisson est un peu plus compliquée, avec la sécheresse qui n'épargne aucune région et aura un impact certain sur les semis et les récoltes à venir.

Le marché du machinisme agricole est cependant toujours aussi soutenu grâce aux prix des céréales, mais il n'en est pas de même pour l'élevage, le maraichage, l'arboriculture et la viticulture qui se prennent de plein fouet la sécheresse.

Du côté de la motoculture, le manque d'eau, le pouvoir d'achat en baisse de nos clients et le manque de matériels disponibles dans nos magasins, nous a fait perdre des ventes sur le premier semestre qui auraient été bénéfiques au secteur.

Mais force est de constater que depuis deux ans, nous avons appris à nous adapter à de nombreux bouleversements : relations fournisseurs plus complexes, confinement, rupture de stocks, hausse de tarifs, pénurie de main d'œuvre, etc... Il nous faut désormais savoir anticiper et gérer nos approvisionnements dans cette période de pénurie de matériels !

Nous pouvons dès à présent mesurer l'atterrissage de notre chiffre d'affaires 2022 en suivant nos carnets de commande et les délais de livraison des matériels. On peut estimer que, pour beaucoup d'entre nous et pour l'agricole, il sera proche de celui de 2021, mais il sera certainement en baisse pour l'espace vert.

Mais, pourrons-nous avoir une même vision de notre chiffre d'affaires et de nos résultats pour 2023, voire 2024, car on y est déjà !!!

En effet, les constructeurs nous annoncent déjà des délais de livraison pour le deuxième, troisième trimestre 2023, voire début 2024.

Dans ce contexte de pénurie de matériels, de hausse des taux d'intérêts, d'augmentation de prix imposés par nos fournisseurs, d'incertitude sur les délais de livraison, comment arriver à anticiper nos approvisionnements à un an, voire plus ? Comment pouvons-nous estimer au plus juste le nombre de machines que nous devons commander si nous voulons équilibrer nos résultats ? Nous avons très peu de visibilité, ce qui augmente considérablement le niveau de risques à chaque nouvelle commande.

Face à toutes ces incertitudes, soyons plus que jamais des gestionnaires et des visionnaires par rapport à notre marché, et non uniquement des Distributeurs ou commerçants, au risque de mettre en péril nos entreprises !