



O
t
i
p
è

Bertrand LOUGE

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

L'occasion fait vivre l'entreprise... à condition de l'avoir au bon prix !

L'activité occasion est l'un des poumons de nos entreprises, en alimentant la trésorerie et en assurant l'équilibre économique. Mais ce marché est exigeant : un matériel repris trop cher devient vite invendable, et en l'absence d'acheteur, les valeurs peuvent chuter de 10 à 20 % en un clin d'œil, pour exemple, la volatilité actuelle des marchés des Pays de l'Est.

Au final, une mauvaise estimation se transforme souvent en stock dormant et en trésorerie bloquée. C'est notre entreprise elle seule qui doit encaisser le choc...

Face à cette réalité, plusieurs stratégies s'imposent. Certains de nos confrères l'ont bien compris : ils soignent la mise en marché des matériels récents, en y ajoutant garanties, équipements et services, une façon efficace de renforcer l'attractivité et la confiance des acheteurs. D'autres, s'appuient sur la visibilité qu'apportent les plateformes de vente en ligne : Agri-affaires, Terre-net, Place des Tracteurs, devenues incontournables pour élargir la clientèle.

Dans ce paysage, la cote SIMO, créée par le SEDIMA pour la profession, reste un outil essentiel. Il ne prétend pas être le seul, mais il apporte un socle de référence objectif, fiable et partagé, qui aide chacun à prendre les bonnes décisions au bon moment.

L'enjeu est clair : structurer le marché de l'occasion et préserver nos trésoreries. C'est à cette condition que nous pourrions garantir la solidité et la pérennité de nos entreprises.