

COMMERCE DE MATÉRIEL AGRICOLE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ●	Poids des investissements ● ● ● ● ●	Niveau de rémunération ● ● ● ● ●
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ●	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ●	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ●
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ●	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ●	Facilité de remplacement ● ● ● ● ●

SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU COMMERCE DE MATÉRIEL AGRICOLE	2
LA RÉGLEMENTATION DU COMMERCE DE MATÉRIEL AGRICOLE	5
L'ACTIVITÉ DU COMMERCE DE MATÉRIEL AGRICOLE	7
LES POINTS DE VIGILANCE DU COMMERCE DE MATÉRIEL AGRICOLE.....	10
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	13

LE MARCHÉ DU COMMERCE DE MATÉRIEL AGRICOLE

Étroitement lié au marché de l'agriculture, le secteur du commerce de matériel agricole connaît de fréquentes fluctuations. La croissance de son chiffre d'affaires dépend donc fortement de la conjoncture agricole.

Après plusieurs années de morosité, les professionnels du secteur ont bénéficié d'une recrudescence des investissements agricoles. Le chiffre d'affaires des distributeurs a donc augmenté sous l'effet conjugué d'une hausse du volume d'activité et, dans une moindre mesure, de celle des prix du matériel agricole. En effet, ayant bénéficié d'une croissance de leurs revenus, les agriculteurs ont réalisé des investissements de productivité répondant aux impératifs de rentabilité grandissante.

Cependant, ce dynamisme cache des disparités : alors que de nombreux secteurs clés de l'agriculture ont connu une conjoncture exceptionnelle stimulant les ventes d'agroéquipements, d'autres ont été confrontés à des difficultés les conduisant à réduire leurs investissements.

En outre, on observe des mutations profondes dans les modes d'acquisition des équipements agricoles. Confrontés à la fluctuation de leurs revenus, aux prix élevés des machines agricoles et aux incertitudes des réformes de la PAC, les agriculteurs sont de plus en plus séduits par la mise en commun de matériels et par la location qui offre l'avantage de s'affranchir des coûts de maintenance tout en réduisant le poids de l'endettement.

Tendances

La demande des agriculteurs devrait s'essouffler sous l'effet de la diminution des prix des produits agricoles, de l'augmentation des coûts de production (engrais, produits phytosanitaires...), de la réorientation des aides de la PAC (dont une diminution des aides aux céréaliers), ainsi que du durcissement de l'accès au crédit.

Les distributeurs qui sauront développer et adapter leur offre aux nouvelles exigences du monde agricole en termes de productivité (plus de puissance) et de développement durable (instauration de nouvelles normes) résisteront davantage.

L'organisation du marché

• Selon le mode de fonctionnement :

- Les concessionnaires bénéficient d'un contrat d'exclusivité sur un secteur donné, accordé par le constructeur. En contrepartie, ils s'engagent à un minimum de ventes et/ou à ne pas vendre de produits concurrents (concessionnaires exclusifs). Ils assurent le stockage, la commercialisation des matériels neufs et d'occasion, l'approvisionnement en pièces détachées (15 à 30 000 références pour une concession) et le service après-vente. De tailles variables, les concessions restent essentiellement des entreprises à caractère familial implantées en milieu rural, malgré la multiplication des opérations de fusion qui contribuent au déclin des plus petites entreprises.
- Les succursales dépendent du constructeur.
- Les chaînes de distribution spécialisées (Gamm'Vert...) vendent du petit matériel n'exigeant aucune spécification.
- Les indépendants et les coopératives agricoles peuvent proposer tous les types de matériaux et machines. Généralement, ils sont plutôt orientés sur le petit matériel, l'entretien et les réparations.

		COMMERCE DE MATÉRIEL AGRICOLE
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2016	3 712 ⁽¹⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2016	17,563 Md€ ⁽²⁾
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2010)	2017	122,4 ⁽³⁾
	2016	120,0
	2015	123,2
	2014	124,5
	2013	134,7
	2012	130,2
	2011	117,8
	2010	100,0

⁽¹⁾ Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2016 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2016.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

⁽³⁾ Source : "Commerce de gros (commerce interentreprises) de matériel agricole" - INSEE, Bulletin statistique.

Les aptitudes professionnelles

C'est un véritable professionnel de la mécanique agricole. Le professionnel devant maîtriser des technologies de plus en plus complexes, la qualification ne cesse d'augmenter vers les BAC professionnels et les BTS en agro-équipements. Le réparateur de machines agricoles a acquis une expérience professionnelle avant de s'installer comme mécanicien, chef d'atelier ou gérant d'une concession ou d'une succursale. De plus, cette formation initiale est désormais souvent complétée par des certificats de qualification professionnelle dans des domaines spécifiques (installation des machines à traire...).

Homme de terrain, il connaît parfaitement le milieu agricole dans lequel il évolue. Il doit être au fait de toutes les orientations technico-économiques de ses clients exploitants (production céréalière, laitière, viticulture ...) pour s'adapter à leurs besoins. Disponible, il doit savoir tenir ses engagements en termes de délai et de qualité de maintenance. Enfin, il doit être rigoureux dans la gestion de son stock de pièces détachées et le suivi de la facturation.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

Aucun diplôme professionnel n'est obligatoire, même s'il est recommandé d'avoir suivi une formation de mécanique agricole.

L'inscription au Registre du Commerce et des Sociétés et au Registre des Métiers est indispensable si l'on veut effectuer les réparations de matériel.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

Les constructeurs de machines agricoles imposent des règles commerciales et de gestion très strictes aux revendeurs et concessionnaires.

La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant sur les délais de paiement aux fournisseurs. La LME plafonne les délais de paiement à 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (ou 45 jours fin de mois).

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'installation

La valeur du fonds dépend essentiellement de celle des bâtiments, de l'outillage pour les ateliers et des stocks.

Les investissements

La vente de matériel neuf impose le plus souvent la reprise de l'ancien matériel, ce qui se traduit par des besoins de capitaux pour le financement du parc de matériel d'occasion. Enfin, le développement de la location de machines agricoles impose également des investissements lourds pour la constitution d'un parc de location.

De plus, en raison du développement de technologies de plus en plus complexes, la profession se préoccupe davantage de la formation et de la qualification de ses salariés, ce qui génère de nouveaux investissements nécessaires à fidéliser les clients sur ce marché ultra-concurrentiel.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution de ses parts de marché par types de machines (tracteurs, vendangeuses...). En ce qui concerne les tracteurs, il compare le nombre de machines vendues sur un exercice avec le nombre d'immatriculations sur son secteur. Ce suivi est essentiel dans sa relation avec les constructeurs et lui permet d'anticiper l'activité de ses ateliers (réparation, maintenance).

Les recettes de l'activité

Les concessionnaires réalisent entre 30 et 80% de leur chiffre d'affaires sur la vente de matériel neuf avec leur fournisseur principal. Le reste est réparti entre la revente de matériel d'occasion, les pièces détachées et la réparation de matériel en atelier. Les ventes sont très cycliques, avec des périodes de forte activité revenant tous les 5 à 10 ans selon le type de matériel et très saisonnières, avec des concentrations d'activité sur les périodes de récolte ou d'ensemencement.

Les charges à surveiller

Les achats de machines neuves ou d'occasion et de pièces détachées doivent être parfaitement maîtrisés. Les salaires et les charges sociales absorbent 80% de la valeur ajoutée.

La maîtrise du résultat

Le résultat dépend essentiellement d'une bonne gestion des charges de personnel, rendue particulièrement difficile du fait de la saisonnalité de l'activité. Les entreprises les plus performantes parviennent à couvrir l'essentiel de leurs charges fixes grâce aux services pièces détachées et aux prestations de l'atelier réalisées pendant les périodes creuses d'activité agricole.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

Les fonds propres doivent être élevés (BFR importants) et la gestion de la trésorerie rigoureuse du fait des effets conjugués de la saisonnalité de l'activité et du poids des stocks.

		COMMERCE DE MATÉRIEL AGRICOLE
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2017	126 ⁽¹⁾
	2016	128
	2015	123
	2014	216
	2013	102
	2012	106
	2011	111
	2010	129
LES RATIOS DE GESTIONS CLEFS	Chiffre d'affaires moyen	588 K€ ⁽²⁾
	Marge brute	30,13 %
	Excédent brut d'exploitation	15,06 %
	Rotation des stocks	86 jours
	Crédit clients	43 jours
	Crédits fournisseurs	40 jours
	Besoin en fonds de roulement	59 jours

⁽¹⁾Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

⁽²⁾Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

LES POINTS DE VIGILANCE DU COMMERCE DE MATÉRIEL AGRICOLE

Les principales difficultés du métier

Le secteur du commerce de matériel agricole reste très exposé aux évolutions conjoncturelles et structurelles de l'agriculture. Ces évolutions entraînent une baisse des investissements qui fragilisent les professionnels du secteur contraints de développer des activités d'appoint (location, entretien, réparation...) pour tenter de maintenir leur chiffre d'affaires malgré une chute de leur volume de vente.

• La dépendance aux décisions d'investissement des agriculteurs

Le secteur est très dépendant de l'activité agricole locale, dans la mesure où les professionnels du secteur ont une mono-clientèle, les agriculteurs, dont les revenus sont aléatoires.

• La concurrence croissante des loueurs de machines agricoles

En effet, la location ne cesse de gagner des parts de marché à la vente. Dans un contexte économique incertain, cette alternative séduit de nombreux clients désireux de s'affranchir des coûts de maintenance et d'alléger le poids des dettes. Ainsi, les résultats des loueurs de matériel agricole, en termes de chiffre d'affaires, sont nettement supérieurs à ceux des distributeurs. Pour lutter contre cette concurrence, ces derniers développent leurs services et certains décident même de diversifier leur offre en l'étendant à la location.

• Le risque financier

Le poids des investissements (immobilisations, matériel et stocks) étant particulièrement lourd, leur rentabilité est rarement assurée. Les fonds propres doivent être élevés, représentant plus de 50% des capitaux permanents.

• La mutualisation de l'agriculture

En effet, la mutualisation du travail, du capital et du matériel permet de réduire les coûts de production, ce qui conduit les agriculteurs à s'associer en groupements agricoles d'exploitations ou à s'associer à l'une des coopératives d'utilisation du matériel agricole (CUMA). Ainsi, le partage du matériel au sein de cercles permet aux agriculteurs de réduire leur volume d'achat personnel, d'éviter les dépenses d'entretien et de profiter de matériel récent.

Dans ce contexte, les entreprises bien implantées et reconnues, qui disposent de fonds propres importants, qui sont dirigés par de véritables gestionnaires connaissant bien l'agriculture, sont les mieux placées pour résister.

EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE AGRICULTURE, SYLVICULTURE, PECHE	2017	1 486 ⁽¹⁾
	2016	1 438
	2015	1 365
	2014	1 380
	2013	1 336
	2012	1 243
	2011	1 245
	2010	1 237
TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Commerce	52,0 % ⁽²⁾
	Moyenne tous secteurs	60,4 %

⁽¹⁾ Source : Banque de France.

⁽²⁾ Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

Les principales organisations professionnelles

SEDIMA

Syndicat National des Entreprises de Service et de Distribution du Machinisme Agricole

6 boulevard Jourdan 75014 Paris

Tel : 01 53 62 87 00

<http://www.sedima.fr>