

Point de vue

OSER rester optimiste



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA



La dernière enquête de conjoncture réalisée en mai auprès des adhérents laissait présager une fin d'année difficile et nous tablions pour 2016 sur une baisse de 7 % de l'ensemble de l'activité au niveau France. Mais c'était sans compter sur

toutes les mauvaises nouvelles de cet été qui risquent d'impacter plus fortement les résultats de 2016 et hypothéquer l'année 2017.

Les fortes pluies du printemps et la sécheresse de cet été ont fortement pesé sur les rendements et la qualité d'un grand nombre de productions agricoles :

- ✓ baisse de 30 à 50 % des rendements des céréales dans certains départements, mauvaise qualité du blé à l'export, prix du blé ne permettant pas de compenser la baisse du volume du fait des stocks mondiaux,
- ✓ baisse de 10 % de la production de vin, toutefois les stocks devraient permettre de ne pas trop impacter les trésoreries,
- ✓ récolte de fruits et légumes en baisse mais prix élevés ou instables ayant entraîné une baisse de la consommation,
- ✓ exportation toujours pénalisée par l'embargo avec la Russie.

Pour le lait, la crise continue et son issue reste incertaine pour la filière qui tarde à trouver son nouveau modèle économique. La surproduction liée à la fin des quotas laitiers tire toujours les prix vers le bas. Hormis pour les produits AOC, le prix d'achat du lait aux éleveurs ne leur permet plus de couvrir leur prix de revient ce qui explique le bras de fer qui les oppose aux organismes collecteurs et à la distribution.

Si les plans d'aide mis en place pour la filière lait et les mesures d'urgence pour les céréaliers vont contribuer à limiter la casse, il s'agit de pansements qui ne règlent pas les questions de fond. L'agriculture est-elle une activité stratégique pour la France ? Doit-elle être durablement soutenue ou laissée aux seules lois du marché et aux aléas climatiques ? Si tous les politiques clament haut et fort leur attachement à l'agriculture et insistent sur son poids économique dans la balance commerciale de la France, des réponses claires, simples et concrètes à ces

questions s'imposent. Elles permettront alors de définir, avec les pouvoirs publics, les agriculteurs et la filière, des outils de régulation adaptés à ce nouveau contexte. À défaut, ce sont l'ensemble des fournisseurs de l'agriculture « non éligibles » au plan d'aides qui seront les premières victimes de ces aléas alors qu'ils sont pourvoyeurs de milliers d'emplois stables dans les territoires.

Face à la baisse logique des revenus agricoles, l'investissement en matériels agricoles est en berne autant pour les matériels et équipements que pour le service après-vente.

Comme nous le redoutions, la loi Macron en stimulant « artificiellement » le marché du matériels neufs a contribué à alourdir les stocks d'occasion et a impacté négativement l'activité du SAV et de la pièce détachée qui sont source de valeur ajoutée pour les distributeurs. Ce sont par conséquent les entreprises qui ont réalisé le plus de ventes « Macron » qui sont aujourd'hui les plus pénalisées par le contexte économique de leurs clients. Pour les autres, ils semblent que la situation soit moins tendue.

Depuis la réforme de la PAC de 1992, les distributeurs ont su profiter des bonnes années pour améliorer leurs fonds propres pour s'adapter à la plus grande volatilité des marchés. Ils ont ainsi pu passer sans trop de difficultés les crises qui ont suivi. Aujourd'hui, le métier se complique encore plus du fait de l'accélération des phénomènes climatiques qui amplifie la variation des revenus des clients, alors même que les règles régissant les aides PAC sont à nouveau en discussion.

Force est de constater que chaque fois que le nombre d'agriculteurs a diminué, il en a été de même pour les distributeurs. La profession se

doit d'être solidaire des agriculteurs confrontés à des difficultés tout en étant consciente qu'elle ne pourra éviter des évolutions structurelles.

Nous ne disposons pas encore de données précises permettant de mesurer la baisse réelle du revenu des agriculteurs. Pour autant, il revient à chaque chef d'entreprise d'analyser sa situation pour ne pas tarder à prendre les mesures nécessaires pour adapter le cas échéant ses charges à ses revenus (malgré le manque de visibilité). Le plus grand danger serait de rester passif en espérant que les choses s'améliorent d'elles-mêmes. Le manque de visibilité sur l'activité des mois à venir exige encore plus de rigueur et plus d'audace :

✓ OSER dire aux clients que vous n'avez pas les moyens d'être leur banquier et exiger qu'ils honorent leurs factures en temps et en heure s'ils veulent continuer à pouvoir disposer d'un SAV de proximité et de qualité,

le manque de visibilité sur les marchés exige des concessions plus de rigueur et plus d'audace

✓ OSER demander à vos constructeurs :

- de vous mettre du matériel en dépôt et /ou de reprendre du matériel si votre stock de matériel neuf est trop lourd,
- d'appliquer entièrement l'accord dérogatoire à la LME,
- de revoir leurs objectifs en fonction de cette nouvelle donne pour ne pas vous mettre en danger,

✓ OSER appliquer les provisions qui s'imposent sur le matériel d'occasion,

✓ OSER expliquer sereinement la situation aux salariés et les mesures que vous comptez prendre pour passer le cap afin de les sécuriser pour éviter que les meilleurs ne quittent le navire,

✓ OSER adapter le mode de rémunération de vos vendeurs afin qu'ils restent motivés,

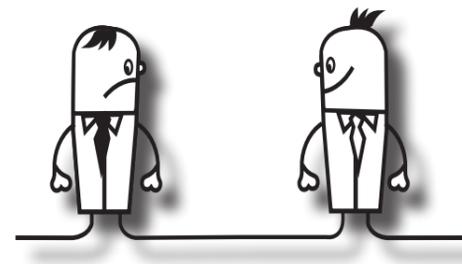
✓ OSER profiter de cette période pour former les salariés pour qu'ils soient encore plus performants quand la reprise sera là,

✓ OSER, comme vos clients, demander aux URSSAF et aux pouvoirs publics des délais de paiements de vos charges, (se référer aux modèles mis à disposition des adhérents)

✓ OSER rencontrer votre ou vos banquiers pour leur faire part de la difficulté de vos clients et des mesures que vous envisagez.

Mais surtout, OSER rester optimiste car les agriculteurs confrontés à la concurrence mondiale se devront d'être toujours plus compétitifs et qualitatifs (exemple du lait). L'utilisation d'outils performants et bien entretenus sera un atout. Le secteur est et restera porteur pour encore de nombreuses années pour tous ceux qui ne seront pas seulement de bons vendeurs mais aussi d'excellents gestionnaires et managers.

Bonne rentrée à tous !



AG2R LA MONDIALE

Santé & Prévoyance

ON SE COMPREND MIEUX QUAND ON EST PROCHE

Nous sommes l'interlocuteur privilégié des branches professionnelles dans la mise en place et le suivi des régimes de protection sociale complémentaires conventionnels de santé et de prévoyance.

Déployées sur plus de 100 sites en région, nos équipes de terrain interviennent au plus près des entreprises et des salariés, des employeurs et des particuliers.

Et, solidaires parce que nous ne voulons oublier personne, nous renforçons notre engagement social auprès des plus fragiles.



**EXPERTISE
ACCOMPAGNEMENT**

PROXIMITÉ

SOLIDARITÉ

Pour en savoir plus : Joël Bienassis
Direction des Accords Collectifs
Tél. : 01 76 60 85 32
dac-interpro@ag2rlamondiale.fr