



Conjoncture

Machinisme agricole : une année 2022 encore incertaine

“ Le marché du machinisme en 2022 a été porté par les prix. Toutefois les délais de livraison qui se sont allongés au fil des mois, du fait notamment d'une pénurie de matières premières, d'une hausse des charges et d'une instabilité diplomatique, inquiètent pour 2023. Le point avec les distributeurs et les constructeurs. ”

Dans la filière machinisme, l'année 2022 peut être considérée comme une « bonne année ». En effet, selon la dernière note de conjoncture du syndicat national des entreprises de services et distribution du machinisme agricole, d'espaces verts et des métiers spécialisés (Sedima) en date du 7 décembre, l'augmentation du chiffre d'affaires pour la distribution de matériels agricoles est estimée entre 8 et 9 % par rapport à 2021. « Cette croissance tient à un bon niveau de la demande depuis le début de l'année, mais également aux hausses de prix que les distributeurs ont été contraints de répercuter pour préserver l'équilibre économique de leurs entreprises », indique le communiqué de presse du syndicat. L'enquête du Sedima démontre également que sur les neuf premiers mois de l'année, les prix d'achat des matériels augmentent en moyenne d'au moins 10 % pour la

majorité des distributeurs, et dépassent parfois 20 % pour certains matériels. « Il y a, toutefois, beaucoup de variations selon les régions », note Anne Fradier, secrétaire générale du Sedima. « La sécheresse a sévi, le marché est moins porteur que dans les régions céréalières par exemple. » À noter également, la ventes des pièces en magasin et les prestations de l'atelier ont également contribué au chiffre d'affaires en 2022 « même si près de 60 % des entreprises sont toujours contraintes de gérer l'allongement des délais d'approvisionnement des pièces ». Du côté des constructeurs, David Targy, responsable du pôle économique d'Axema, le syndicat français des acteurs industriels de la filière des agroéquipements et de l'agroenvironnement, dresse également un bilan plutôt positif de l'année 2022. « Dans l'ensemble, l'année a été très correcte, portée par les



David Targy, responsable du pôle économique d'Axema.

prix. Les volumes de leur côté se maintiennent », explique-t-il. Sur l'ensemble des neuf premiers mois, le tableau de bord de l'agroéquipement d'Axema fait état d'une activité en hausse de 9,9 % en valeur et en retrait de 1,9 % en volume.

délais d'approvisionnement ». Toujours selon le syndicat de la distribution de machinisme agricole, « à mi-octobre, les délais d'approvisionnement annoncés aux distributeurs par leurs fournisseurs allaient de vingt-cinq à quarante semaines selon les matériels ». Une fin d'année incertaine qui laisse planer des doutes quant à l'évolution de la demande pour l'année prochaine. « Dans un contexte économique global incertain et inflationniste et malgré ou à cause du dynamisme de l'activité depuis le début de l'année, l'évolution de la demande était à mi-octobre, l'une des principales préoccupations des distributeurs. Certains craignent un ralentissement voire un retournement de l'activité en 2023 », alerte le Sedima. Autre point de vigilance : l'acceptabilité des hausses des prix des matériels par les clients. « À l'issue du troisième trimestre 2022, le moral des agriculteurs était toujours considéré comme bon pour le marché des grandes cultures et, dans une moindre mesure, pour celui de la vitiviniculture », d'après le communiqué. La situation apparaît « moins favorable en polyculture élevage ». Quant aux perspectives d'activité des distributeurs, elles semblent « plutôt mitigées » pour le premier semestre 2023 : seule une minorité des sondés envisagent une augmentation de leurs prises de commandes en valeur de matériels neufs ou d'occasion, quand des « sources de croissance » sont plutôt attendues en atelier ou magasin. Du côté des constructeurs, selon David Targy, « les perspectives s'annoncent assez correctes. Nous sommes sur un marché résilient ». ■ Marie-Cécile Seigle-Buyat

Un ralentissement en 2023 ?

En revanche, les constructeurs comme les distributeurs pointent du doigt les délais de livraison qui ont grevé le marché et impacteront certainement celui de 2023. « Les délais de livraison ont presque doublé. Pour certains matériels, la livraison se situe entre neuf mois et un an. En conséquence, des opportunités de vente sont perdues. Certains renoncent à l'achat ou se rabattent sur l'occasion dont les marchés sont aussi tendus », précise le responsable du pôle économique d'Axema. Au Sedima, le constat est sans appel : « à l'issue du troisième trimestre, près de 90 % des distributeurs sont toujours confrontés à des allongements de leurs

RURALITÉ / Entrepreneurs des territoires : des hausses de tarifs inéluctables

« La flambée des coûts de production n'est pas encore terminée. La Fédération nationale des entrepreneurs des territoires (FNET) encourage les entreprises à réajuster leurs tarifs pour maintenir leurs investissements, fidéliser les salariés et éviter la rupture des chaînes d'approvisionnement. » Lors d'une conférence de presse le 7 décembre à Paris, Gérard Napias, le président, a annoncé la couleur. Les entreprises de travaux agricoles, ruraux et forestiers font face à une explosion des charges qu'elles seront contraintes de répercuter à leurs clients et aux agriculteurs en particulier. Pour ces entreprises, l'année 2022 a été « annus horribilis. Les entreprises de travaux agricoles ont vu leur facture de carburant tripler », observe la FNET. Autre poste de charge qui a fortement évolué, celui des matériels dont le prix a littéralement pris l'ascenseur et pour lesquels de nouvelles hausses de 10 à 15 % sont annoncées l'an prochain, le tout couplé avec un allongement des délais de livraison. Le syndicat estime à 22 % l'augmentation des tarifs des prestations nécessaire pour que les entreprises conservent la même rentabilité. ■ D'après Actuagri

TÉMOIGNAGES / Face aux pénuries de composants et délais de livraison à rallonge, les fabricants de matériel agricole de la région ont été forcés de s'adapter.

Certaines entreprises n'arriveront pas à passer le cap

« Depuis 2020, on fait face à des pénuries. On nous annonce parfois jusqu'à deux ans d'attente pour être livré. Des fournisseurs nous annoncent même maintenant qu'ils ne pourront finalement pas nous approvisionner. Je crains que certains mettent la clé sous la porte. » Comme beaucoup de ses collègues, Renaud Rousset, dirigeant d'AMB Rousset, fabricant de vibreurs, ramasseuses, engins de lavage, calibrage, séchage et cassage, implanté en Isère, fait face à une crise d'approvisionnement en composants sans précédent. Dans ce contexte, nombre de fabricants ont dû faire preuve d'imagination pour tenter de trouver des solutions.

avait un cas de Covid. » Alors l'entreprise a dû chercher de nouveaux fournisseurs. Et à l'échelle supérieure, certains de leurs fournisseurs habituels cherchent dorénavant des composants électroniques ailleurs qu'en Chine. Comme d'autres, au lieu de commander au fil de la production, Morgnieux a gonflé ses stocks de composants, chaque fois que c'était possible. Or, face à ces fortes demandes, les pénuries se sont logiquement accompagnées de hausses de prix. « Pour la tôle par exemple, on est passé de 600 euros la tonne en 2021 à un pic de 2000 euros en 2022. Aujourd'hui, le prix est redevenu plus raisonnable. Mais les prix de l'énergie le font à nouveau grimper », s'inquiète le responsable des achats. La conséquence pour le fabricant est simple : « Nos marges se sont effondrées. Si certains clients ont accepté de jouer le jeu et de payer un peu plus cher, ça n'a pas été le cas de tous. Alors il a fallu tirer sur les marges ».

Réduire la production

Du côté d'AMB Rousset, en Isère, les effets ont aussi été manifestes. « Il a fallu par exemple trouver d'autres fournisseurs de moteurs et sortir à nouveau de la trésorerie, acheter ces nouveaux moteurs, prévenir les clients qu'ils n'auront pas ce qu'ils ont commandé. Récemment, notre fournisseur de cabine nous a annoncé qu'il ne pourrait nous livrer qu'une partie des

commandes pour 2023, explique Renaud Rousset. Alors nous avons choisi de réduire notre production et nous recentrer sur la fabrication de machines essentielles, notamment pour nos clients qui commencent leur activité et qui ont besoin de machines, sans quoi leur récolte sera perdue. » À l'inverse, l'entreprise explique à ses clients historiques qu'il faudra attendre pour renouveler leurs machines et se concentre sur la réparation de celles-ci. « Cela nous aide aujourd'hui à donner du travail à nos techniciens et à conserver un chiffre d'affaires. » L'entreprise, qui compte actuellement quatre-vingt-dix salariés, en a vu partir quelques-uns attirés par un changement de vie lors de la première crise Covid. Ce qui soulage aujourd'hui les comptes du dirigeant, qui reste malgré tout pessimiste. « Je pense que cela va aller en s'aggravant, notamment parce qu'il y aura des entreprises qui n'arriveront pas à passer le cap. On le voit déjà en Allemagne, et ailleurs en Europe : il y a des établissements qui ont dû fermer. »

Gonfler ses stocks

En Saône-et-Loire, à l'inverse, le constructeur d'épandeurs agricoles et d'abris déplaçables, Buchet, a traversé la crise sans trop d'embûches. Après avoir fait face à une crise économique importante en 2008, son dirigeant Philippe Buchet a « pris conscience qu'à



« Nous avons choisi de réduire notre production et nous recentrer sur la fabrication de machines essentielles, notamment pour nos clients qui commencent leur activité », indique-t-on chez le fabricant isérois AMB Rousset.

de la trésorerie, on passait toutes les crises. Quand les premières mesures économiques de la crise Covid ont été prises, on avait une belle trésorerie. J'ai passé une semaine à passer des commandes », se souvient-il. Lui aussi a été confronté à des fournisseurs lui annonçant plus d'un an d'attente, mais son stock était tellement important qu'il a pu continuer à produire. « On a persisté à faire de grosses commandes périodiques, en anticipant, ce qui permet également d'avoir de meilleurs

Leïla Piazza



Avec des délais de livraison atteignant 13 à 14 mois pour l'achat de matériels neufs, certains agriculteurs préfèrent se reporter sur des achats d'occasion. D'autant que les prix du neuf ont flambé.

ALTERNATIVE / Responsable occasion au sein du groupe Chavanel agri dans la Drôme, Vincent Chambon n'a jamais vu ça : porté par des pénuries et des délais de livraison beaucoup trop longs dans le neuf, le secteur de la seconde main n'a jamais été aussi actif qu'aujourd'hui.

“Le marché de l'occasion ne s'est jamais aussi bien porté”

Malgré ses années d'expérience, Vincent Chambon, le responsable occasion au sein du groupe Chavanel agri à Pont-de-l'Isère (Drôme), fait face à une situation inédite. « Le marché de l'occasion ne s'est jamais aussi bien porté, lâchet-il. Aujourd'hui, on vend en deux semaines maximum alors que normalement, il fallait compter environ six semaines. » La raison en est très simple : les difficultés que rencontre le marché du neuf génèrent un report non négligeable d'une partie des achats vers le secteur de la seconde main.

L'occasion profite de la crise du marché neuf

En effet, de nombreux fournisseurs de matériels agricoles ont aujourd'hui du mal à répondre aux commandes de leurs clients. Face à des pénuries, les délais de livraison s'allongent. « Les agriculteurs ont toujours des besoins d'achat de tracteurs ou autres engins agricoles. Mais lorsque les fournisseurs leur annoncent des délais de livraison atteignant treize à quatorze mois, certains préfèrent se reporter sur des achats d'occasion. D'autant que les prix du neuf ont flambé. Les tarifs des tracteurs par exemple ont pris environ 30 % en deux ans. » Le marché de l'occasion permet aux acheteurs de repartir rapidement après avec leur matériel. « Et l'époque où l'achat d'une occasion n'offrait que peu de garanties est terminée. Aujourd'hui, sur les machines récentes, nous pouvons offrir des garanties équivalentes à une



Vincent Chambon, responsable occasion au sein du groupe Chavanel agri à Pont-de-l'Isère (Drôme).

machine neuve », relève Vincent Chambon. Celles-ci rencontrent un tel succès que les machines qui n'ont que deux ou trois ans d'utilisation et qui sont en très bon état peuvent, en ce moment, être vendues au même prix que ce que leur premier propriétaire avait dépensé à l'époque. Voire parfois, sur les marques ayant le plus de difficultés à livrer dans des délais raisonnables les clients, peuvent se rapprocher des prix actuels du neuf, ceux-ci

ayant subi la hausse des prix non négligeable de ces derniers mois.

Vers une raréfaction et une tension du marché

Ce marché des secondes mains récentes, voire très récentes, s'est emballé. Les ventes ont été tellement abondantes que le marché de l'occasion se confronte finalement aujourd'hui à un phénomène de tarissement. « La pénurie de matériel neuf entraîne une raréfaction sur le marché de l'occasion, relève ainsi Vincent Chambon. Il y a trois ans, on comptait 35 000 tracteurs sur le marché national. Aujourd'hui, il n'en reste que 13 000. » Alors, les revendeurs ont plus de difficultés à se fournir. Là où il travaillait avant principalement en région, Vincent Chambon se fournit aujourd'hui à une échelle nationale. Cette situation montre à la fois les forces du marché de l'occasion et ses limites, notamment liées à la dépendance vis-à-vis de celui du neuf. Le responsable occasion de Chavanel agri reste cependant optimiste, notamment parce que « le neuf se vend toujours. On voit notamment que, si les immatriculations de tracteurs ont diminué, ce n'est pas de façon extrêmement importante ». Par ailleurs, comme plusieurs acteurs le remarquent, l'espoir réside dans le fait que les délais de livraison, qui ont amené de la lenteur sur les marchés du neuf, mais également de l'occasion, se réduisent dans les mois à venir. ■ Léa Piazza

ACIER / ArcelorMittal réduit la voilure



Le site ArcelorMittal de Mardyck, dans le Nord de la France.

Depuis le mois de septembre, le groupe ArcelorMittal a adapté sa production d'acier à la demande, fragilisée par la hausse des coûts de l'énergie. Mais le groupe a d'autres ambitions, parmi lesquelles la production d'énergies renouvelables tels que l'éolien, le solaire et des aciers adaptés aux moteurs électriques. Le 2 septembre dernier, le géant de l'aciérie ArcelorMittal avait annoncé baisser sa production d'acier dans certaines usines européennes et de la moitié Nord de la France. Selon la direction de la communication du groupe, ces mesures sont toujours en vigueur et auraient été prises « avant tout en raison de la baisse de la demande de nos clients, avec les prix de l'énergie comme facteur aggravant ». L'objectif est d'aligner le niveau de la production sur celui de la demande et de maintenir la compétitivité d'ArcelorMittal sur ses marchés. Afin de faire face à cette situation, le groupe sidérurgique a mis en œuvre, dès le mois de septembre, plusieurs moyens d'adaptation. Côté industrie, a notamment été enclenché « le fonctionnement d'un haut-fourneau sur le site de Dunkerque pendant la période d'entretien du haut-fourneau n° 3, en complément de l'arrêt du haut-fourneau n° 2, effectif depuis juillet dans le cadre de la décarbonation du site, ainsi que l'arrêt d'une chaîne d'agglomération et de deux lignes de galvanisation et des ralentissements d'activité ».

Miser sur le photovoltaïque

Ce ralentissement de la production n'empêche pas le mastodonte de se donner un ambitieux objectif : fabriquer seulement de l'acier « vert » d'ici 2050. « ArcelorMittal est un maillon essentiel de la transition énergétique et climatique avec des aciers qui servent les marchés de l'énergie renouvelable éolien et solaire, de la construction de bâtiments à faible impact, de la mobilité électrique avec des aciers pour les moteurs électriques et des aciers résistants contribuant à l'allègement des véhicules », indique le service communication du groupe. Selon Édouard Vaquié-Menut, responsable national pour le marché des bâtiments agricoles au sein d'ArcelorMittal construction, la majorité de la demande de son secteur repose, dorénavant, sur la pose de photovoltaïque avec un système d'intégration par fixation. ■ L. R.