



## COMMUNIQUE DE PRESSE

Novembre 2009

### Contact presse :

Hémisphère Sud  
Corinne HENNEQUIN  
21 place de Grandjean – 33440 Ambarès  
Tél : 05 57 77 59 60 - Fax : 05 57 77 59 61  
E-mail : [c.hennequin@agencehemispheresud.com](mailto:c.hennequin@agencehemispheresud.com)

## La distribution tient bon, mais jusqu'à quand ?

*Invités par le DLR à réinventer un modèle gagnant face à la crise, lors de la 9<sup>e</sup> journée nationale de la Distribution le 25 octobre à Bercy-Village, les distributeurs ont exprimé leur inquiétude quant à leur avenir.*

*« La récession est terminée, mais sur un niveau d'activité très bas qui va remonter très lentement, annonce Nicolas Bouzou analyste et gérant d'Astères, en introduction du Panorama de la Distribution 2008-2009. Tout a commencé en 2006 avec une sortie vers le haut de la tendance du long terme. La bulle qui se forme est énorme... ».*

Après trois années de hausse consécutive du CA, avec un pic à 13% en 2007, 2008 s'annonce prometteuse. Encouragés par les constructeurs à augmenter leurs stocks de manière conséquente pour faire face à des délais de livraison qui s'allongent, les distributeurs répondent à cette demande. Mais la situation se retourne brutalement dans le courant de l'été et quand les machines sont livrées, les clients ne sont plus au rendez-vous. Les chiffres d'affaires chutent brutalement au dernier trimestre 2008 (-25% en glissement annuel), s'effondrent au premier trimestre 2009 (- 44%) jusqu'à - 58% pour les ventes de matériel neuf, avant de ralentir leur chute aux deuxième et troisième trimestre 2009 (-39% et -32%. Source baromètres DLR). La plupart des constructeurs jouent le jeu et acceptent de reprendre une partie des stocks de matériel neuf comme le rappelle Luc Soldermann, président de la Commission Distribution du DLR, en ouverture de cette 9<sup>e</sup> journée nationale de la Distribution, « *Alain Rosaz, président du Seimat, nous a confirmé que les constructeurs sont conscients des difficultés et qu'ils resteront solidaires des distributeurs. Nous allons d'ailleurs proposer une action conjointe DLR/Seimat auprès des banques.* » La situation reste malgré tout très contrastée d'une entreprise à l'autre selon les marques. Certains réseaux sont particulièrement touchés, d'autres sont fragilisés, mais résistent.

### ■ Les distributeurs résistent pour le moment ....

*« Les anciens distributeurs qui ont trente ou quarante ans d'activité ont les capacités de surmonter cette crise, affirme à la tribune Michel Gable, président du DLR. Mais j'ai une pensée pour les jeunes distributeurs qui vont un jour remplacer l'ancienne génération dont je fais partie. Aux difficultés de trésorerie auxquelles nous sommes tous confrontés, s'ajoute le manque de fonds propres. Il ne faut pas hésiter à aller au bras de fer avec vos banquiers et pourquoi pas, faire comme les anglo-saxons qui vendent leur stock pour obtenir du cash ! »* Effectivement, la

plupart des distributeurs ont réduit leur stock de matériel neuf, alors que le stock d'occasion représente encore 293 jours de CA contre 221 jours au deuxième trimestre.

Face à la crise, la résistance s'organise : de la réduction des frais généraux aux mesures visant à réduire les effectifs, sans pour autant casser les structures. Mais la marge de manœuvre est faible car 58 % de la masse salariale est affectée aux services techniques qui assurent la maintenance des machines... seul secteur porteur, aujourd'hui avec un chiffre d'affaires de la main d'oeuvre en progression de 2% au troisième trimestre, et un maintien de celui des pièces de rechange qui n'a baissé que de 3% (contre -13% au deuxième trimestre. Source baromètre DLR). Mais les distributeurs s'accordent pour reconnaître que la commercialisation ne permet plus de financer leurs interventions en garantie. « *La mauvaise prise en charge des garanties de certains constructeurs contribue à la dégradation de la rentabilité des distributeurs* », affirme Francis Gilberg, secrétaire général du DLR.

### **...Mais jusqu'à quand et comment? ■**

« *L'estimation du nombre de machines vendues en 2009 chuterait de 63% par rapport à 2008 (43180 unités) en chute de 14% par rapport à 2007 (48960 unités, année record) et les prévisions pour 2010 se situent dans une fourchette de -5 à +5%. Beaucoup d'usines ont fermé pendant plusieurs mois réduisant drastiquement leur production. Et nous sommes inquiets, tant sur la reprise de l'outil de production que sur le réseau de distribution. Quand on entend que le niveau normal, celui de 2005 (36600 unités), 2006 (40972 unités), ne sera retrouvé qu'en 2015, on a de quoi s'inquiéter. On peut tenir un an, mais après ?* ».

Rien de très rassurant du côté de l'économie selon les prévisions d'Astères : l'activité devrait reprendre, mais lentement car le marché est déjà en surcapacité. Mais 2010 s'annonce pleine d'incertitudes avec la chute du dollar, les dettes publiques colossales et des risques de surprises du côté des taux d'intérêts... Avant un début de reprise à l'horizon 2012, 2013.

La crise de la distribution est liée à la crise mondiale, mais sa sortie de crise se jouera aussi au coeur de chaque entreprise, par une remise en question de son modèle économique... Avec l'appui de son banquier. C'est ce qu'ont montré avec beaucoup d'intérêt les deux intervenants de cette journée, Michel Dubois d'Enghein, ancien directeur de banque et Maximilien Brabec, expert APM. « *Les bouleversements vécus seront imprévisibles, nombreux et brutaux et ils perturberont le positionnement et le modèle économique de bon nombre d'entreprises, explique le conseiller en stratégie. Avant cette crise, quand il y avait une tempête, on commençait par réduire la voile, puis on se mettait à l'abri avant de ressortir avec le même bateau. Aujourd'hui, il faut changer de bateau car le plan d'eau s'est modifié. La crise mondiale est une crise du modèle de boulimie. Terminé le temps où "l'on en mettait un max au client". Aujourd'hui il s'agit de vendre de la performance plutôt que du matériel !* ».

Créé en 1965, le DLR est présidé par Michel GABLE et regroupe plus de 500 membres dans les secteurs de la location, la distribution et le service pour le matériel destiné au BTP et à l'industrie. Le DLR possède un réseau national animé par 7 Présidents de région, de nombreux chefs d'entreprise de la profession et une équipe de 10 permanents. Les adhérents du DLR représentent 70% du volume d'activité du marché.
---