

Matériel agricole : les ventes de tracteurs chutent de 27% à fin août

■ Environ 2 000 unités écoulees sur les huit premiers mois de l'année ■ Face à la multiplication des impayés des agriculteurs, les banques se montrent plus réticentes pour financer l'achat d'un nouveau matériel ■ Même les distributeurs exigent le paiement en cash.

Les craintes des importateurs du matériel agricole se confirment ! Les agriculteurs trouvent effectivement du mal à rembourser les échéances des crédits qui leur étaient consentis pour l'achat du matériel, et ce, en raison entre autres d'une campagne agricole moyenne. «Les exploitants ont réalisé des rendements 30% moins bons que l'année dernière, ce qui a limité significativement leur capacité de remboursement déjà mise

à l'épreuve, pour plusieurs d'entre eux, à cause des difficultés de commercialisation de leurs récoltes», estime le chef de la division commerciale chez un opérateur du secteur.

Cette situation a poussé les banques à appliquer des conditions de plus en plus strictes, quitte à refuser plusieurs dossiers. Ceci tire naturellement les ventes vers le bas. A fin août, selon les déclarations recueillies des gros importateurs du secteur, les ventes des

tracteurs ont encore chuté de 27% par rapport à la même période de l'année dernière qui était déjà une année baissière. Le marché tournerait autour de 2 000 unités sur les huit premiers mois de l'année. Pour le reste du gros matériel, la baisse est plus prononcée. Par exemple, les ventes de moissonneuses batteuses n'ont pas dépassé 5 unités sur toute l'année, selon un importateur.

Hormis la réticence des banques à financer les

achats vu la multiplication des impayés chez les agriculteurs, les opérateurs sondés affirment à l'unanimité qu'ils refusent le crédit direct qu'ils octroyaient à la clientèle. «Avant, nous accordions des facilités, notamment l'effet de commerce qui peut aller jusqu'à 120 jours ou même la reconnaissance de dette. Nous étions obligés de revoir notre mode de paiement comme cela s'est imposé dans plusieurs secteurs», explique un commercial de l'établissement K. Slaoui.

outillage de traitement, de récolte, de transformation et d'élevage sont également en baisse.

En l'absence de statistiques sur ce segment, les opérateurs rappellent que cette année est en retrait. Ils disent ne pas avoir senti de demande exceptionnelle en mars, avril et mai qui sont normalement des périodes de pic, sachant que le petit outillage est lié directement à la récolte. «Il ne faut pas oublier que la mécanisation vient du tracteur. Si celui-là n'a pas encore pénétré le tissu agricole, le matériel d'accompagnement ne peut pas se vendre mieux à lui seul», commente un opérateur.

Le petit matériel ne se vend pas mieux

Cette baisse de régime que traverse le marché a été aggravée par les difficultés de la filière des agrumes. Un opérateur rapporte que plusieurs sociétés n'ont enregistré aucune vente dans cette filière qui générerait pourtant une bonne partie du chiffre d'affaires du secteur auparavant. «Il n'y a pas du tout de demande émanant de ce segment, vu que beaucoup d'agriculteurs ont carrément arrêté de produire au lieu de vendre leur récolte à des prix trois fois moins élevés que le prix habituel», expliquent-ils.

Le matériel d'accompagnement n'est pas mieux loti. Ainsi, les ventes de petit

L'effet de la TVA qui a concerné quelques matériels commence également à se faire sentir, surtout pour les importateurs opérant dans les circuits transparents. Ces derniers se voient obligés d'augmenter leurs prix de 10%, ce qui n'est pas sans dissuader plusieurs exploitants de nature très regardants sur le prix. Toutefois, l'ampleur de la baisse est atténuée par l'extension de la subvention à quelques outillages faisant partie du matériel d'accompagnement ■

MAOUFEL DARIF

Un espoir de reprise, mais pas avant mars 2015 !

Les industriels et distributeurs ne croient pas trop en une éventuelle reprise, du moins dans l'immédiat. Pour eux, ce n'est qu'à partir de mars 2015 qu'ils peuvent entrevoir une petite éclaircie. La majorité des agriculteurs sont aujourd'hui beaucoup plus préoccupés par l'optimisation de leur campagne d'élevage en misant sur des ventes conséquentes avec les prix espérés durant la période de l'Aïd. «Ils ne peuvent placer les produits de ces ventes de moutons qu'à partir de décembre voire en début d'année», explique-t-on auprès des opérateurs. D'où le calme qui risque de durer dans le secteur des équipements agricoles ■