

Bilan commercial T3 2026 : dépassement des objectifs et arbitrages clés pour sécuriser l'atterrissage

3e trimestre 2026 (Juillet à Septembre)

Directrice commerciale

Session exécutive de 15 minutes



Ordre du jour : analyser la performance du T3 et arbitrer les priorités opérationnelles

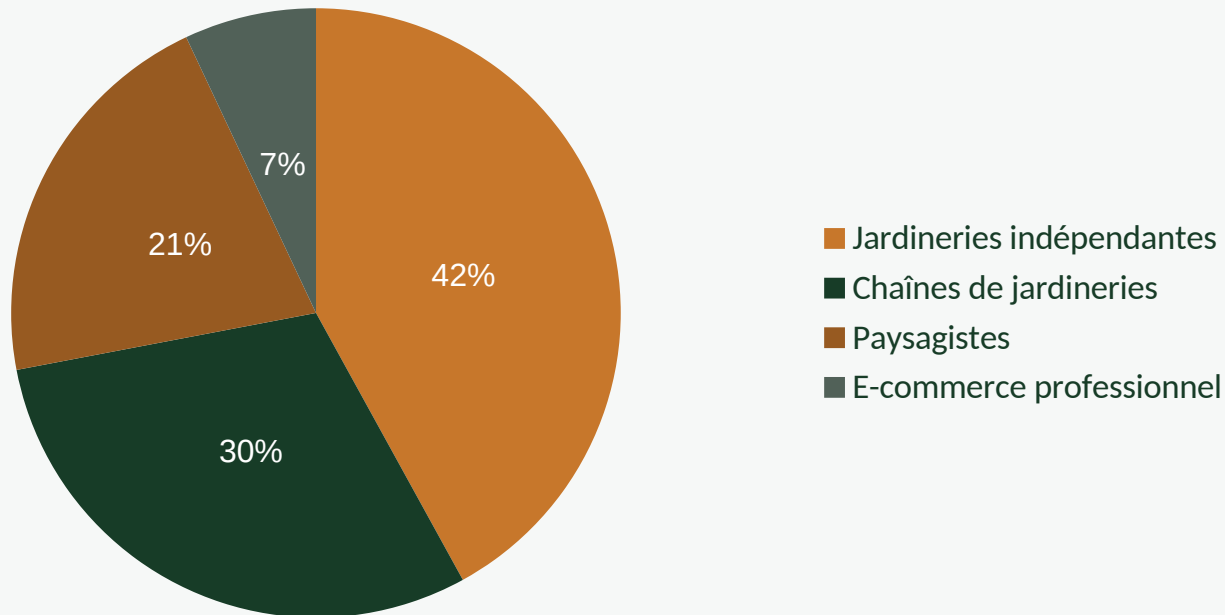
Déroulé de la session (15 minutes)

- **1. Résultats financiers (3 min)** : Analyse du CA par segment de clientèle et leviers de croissance.
- **2. Trajectoire mensuelle (3 min)** : Facteurs du trou d'air d'août et dynamique du rebond de septembre.
- **3. Dynamique commerciale (2 min)** : Bilan force de vente, transformation des devis et gains de comptes.
- **4. Risques et BFR (3 min)** : Encours clients, délais de règlement et ruptures fournisseurs.
- **5. Décisions Codir (4 min)** : Validation des 3 arbitrages d'investissement et calendrier.



Un chiffre d'affaires T3 à 3 043 k€ (+1,4 % vs budget) tiré par les paysagistes et l'e-commerce

Répartition du chiffre d'affaires T3 2026 par segment

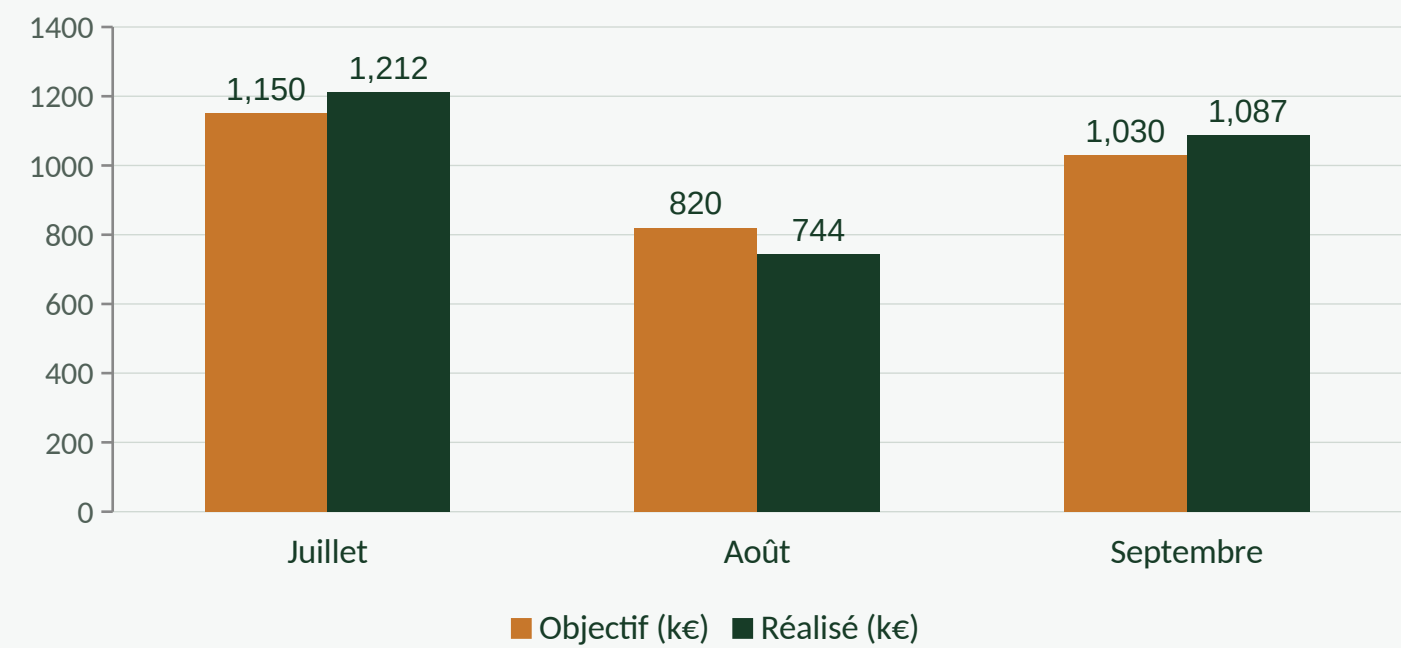


- Répartition du chiffre d'affaires par segment (T3 2026)
- Jardinerie indépendante — 1 278 — 42 % — +3 %
- Chaînes de jardinerie — 913 — 30 % — +2 %
- Paysagistes — 639 — 21 % — +19 %

Les jardinerie concentrent 72 % du volume d'activité global

Trajectoire mensuelle : un creux conjoncturel en août effacé par un rebond marqué en septembre

Trajectoire mensuelle : Réalisé vs Objectif (k€ HT)

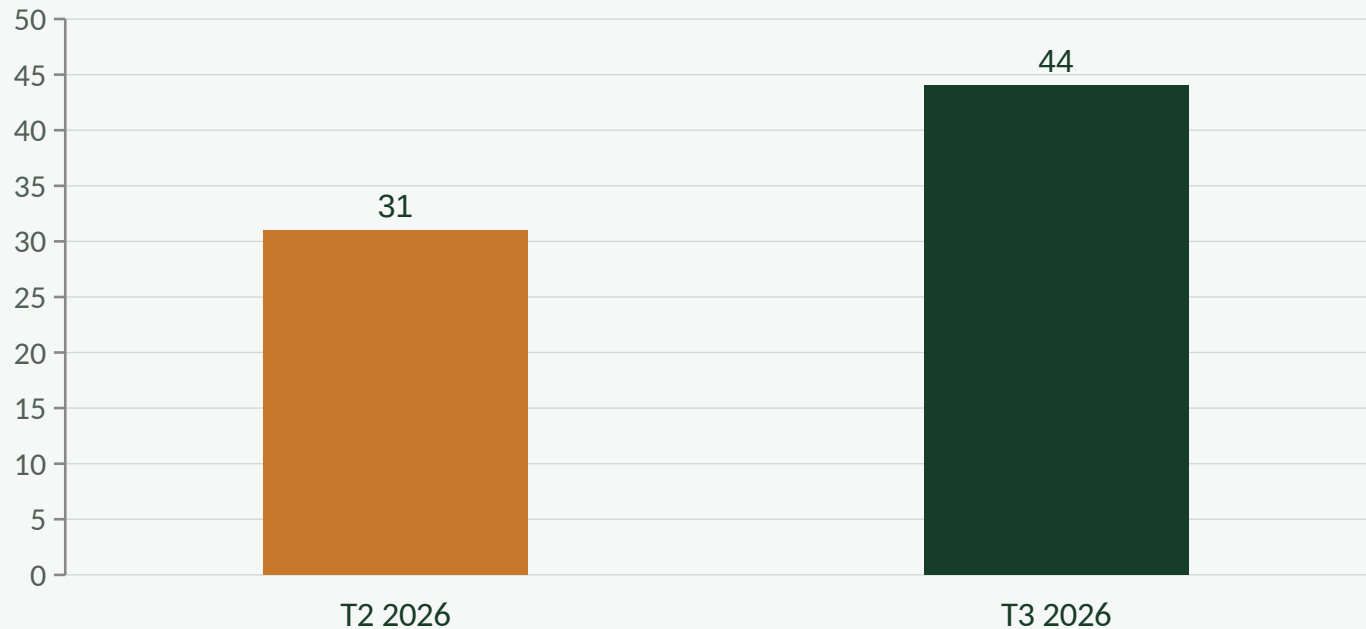


- Évolution mensuelle comparée (k€ HT)
- Juillet — 1 150 — 1 212 — +5 % — 1 098
- Août — 820 — 744 — -9 % — 801
- Septembre — 1 030 — 1 087 — +6 % — 962

Le rebond de septembre compense le trou d'air conjoncturel d'août

Dynamique de conquête : 44 nouveaux comptes ouverts et succès confirmé de l'offre paysagistes

Dynamique d'acquisition : nouveaux comptes ouverts

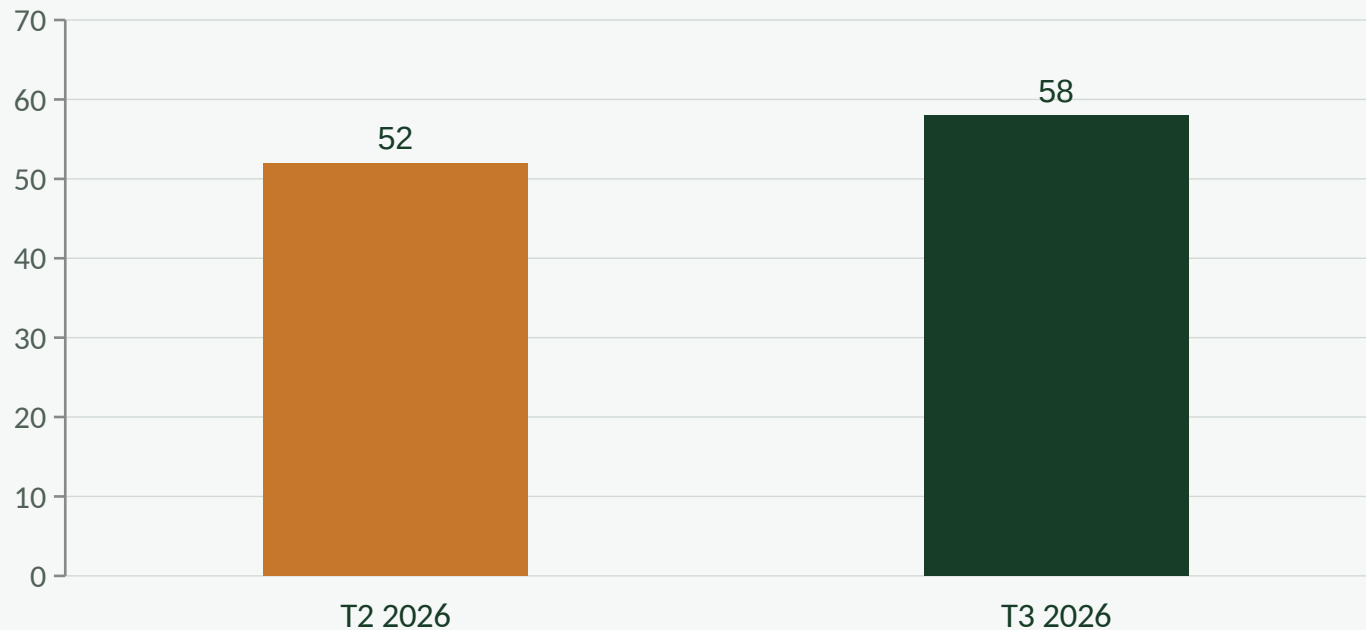


- **Taux de transformation des devis : 31 %** (vs 27 % au T2 2026, soit +4 pts)
- **Panier moyen par commande : 2 410 € HT** (vs 2 340 € au T2 2026, soit +3 %)
- **Comptes ouverts sur le trimestre : 44 nouveaux comptes** (vs 31 au T2)

Forte accélération de la conquête commerciale avec 13 ouvertures de plus

Vigilances opérationnelles : allongement du BFR à 58 jours et ruptures ciblées sur l'arrosage

Allongement du délai moyen de règlement client (DSO)



- Deux zones de tension nécessitant un arbitrage immédiat
- **Délai moyen de paiement (DSO) : 58 jours** contre 52 jours au T2 (+6 jours).
- **Concentration du risque de crédit :** Retards et encours critiques focalisés sur 3 chaînes de jardineries.

Dérive de 6 jours sous l'effet des retards de 3 chaînes de jardineries

Synthèse : une rentabilité commerciale solide mais fragilisée par des tensions de fin d'année

Bilan synthétique à la fin du 3e trimestre 2026.

Forces confirmées

- **CA T3 à 3 043 k€** : En avance sur les objectifs (+1,4 % vs budget, +6,4 % vs n-1).
- **Conquête dynamique** : 44 nouveaux clients et succès du segment paysagistes (+19 %).
- **Efficacité commerciale** : Taux élevé de 31 % de devis transformés.

Risques pesant sur le T4

- **Saisonnalité basse** : Ralentissement structurel au T4 sur les gammes jardin.
- **Persistance des ruptures** : Tensions en arrosage réduisant le CA potentiel et la marge brute.
- **Pression sur le BFR** : Retards de paiement constatés auprès des grands comptes.

Trois arbitrages immédiats attendus du Codir et calendrier d'exécution T4-T1

*Constitution d'un stock de sécurité sur 40 références clés
180 k€ (priorité aux composants d'arrosage critiques)
Renforcement de la force de vente paysagistes*

