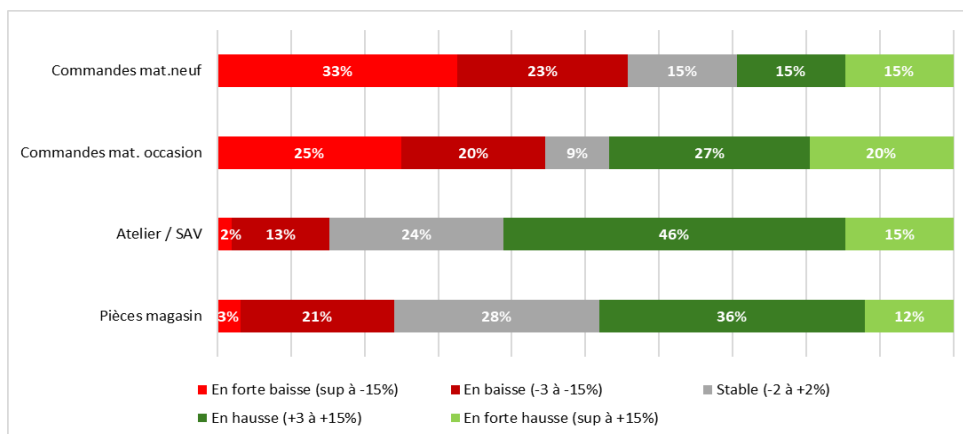


POINT CONJONCTURE¹

DISTRIBUTION DES MATÉRIELS AGRICOLES :

- **56% des distributeurs de matériels agricoles annoncent un recul de -3% et plus de leurs prises de commandes de matériels neufs à un an. Ils sont 45% pour les prises de commandes de matériels d'occasion.** Néanmoins, l'évolution globale des prises de commandes de matériels neufs et d'occasion devraient être globalement stable sur le 1^{er} semestre 2024 (respectivement -1 à +1% pour le matériel neuf et 0 à +2% pour le matériel d'occasion à un an).
- Le SEDIMA est particulièrement soucieux pour les adhérents du secteur vitiviniculture qui est le plus touché par la diminution des prises de commandes de matériels neufs. La baisse des cours des céréales a également impacté les prises de commandes de neuf sur le marché des grandes cultures. A l'inverse, la tendance est plus favorable pour la polyculture élevage ou les équipements d'élevage.

Perspectives d'activité pour le matériel agricole pour le 1^{er} semestre 2024 à un an :



- **Les distributeurs de matériels agricoles ne sont pas très optimistes pour le 2nd semestre**, les prises de commandes de matériels étant estimées à la baisse pour le matériel neuf comme pour le matériel d'occasion (respectivement -9% à -10% et -5% à -6%). Sur le second semestre, une baisse de 13% des prises de commandes de matériels neufs à un an est annoncée par les distributeurs de matériels pour la vitiviniculture.

Ces évolutions interviennent après une année 2023 où la demande était plutôt atone notamment au 2nd semestre 2023.

¹ Données issues de l'enquête de conjoncture menée par le SEDIMA entre le 3 juin et le 21 juin auprès de ses adhérents avec un taux de réponse de 30%



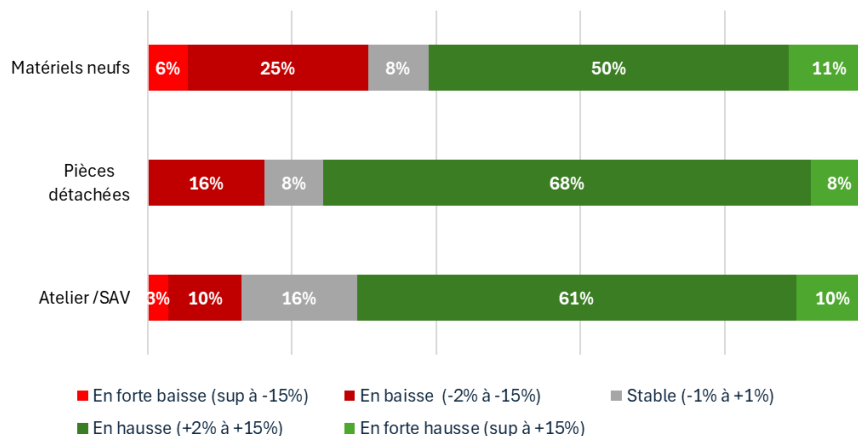
SEDIMA

- Sur ce premier semestre, la conjoncture des marchés clients a été parmi les premiers freins à la demande. Dans certaines régions, les marchés ont été particulièrement impactés par les conditions climatiques qui n'ont pas permis aux agriculteurs d'avancer sur les travaux. Par ailleurs, le prix des matériels a également joué un rôle important puisque 70% des répondants le place en seconde position dans les freins à la demande.
- **Concernant l'activité au magasin ou à l'atelier, celle-ci est bien orientée sur le 1^{er} semestre 2024.** La progression du chiffre d'affaires est évaluée entre +7 et +8% pour les pièces magasin et entre +8 et +10% pour le chiffre d'affaires prestations à l'atelier. **Toutefois, les prévisions sont à un ralentissement de la croissance du chiffre d'affaires pièces magasin et des prestations à l'atelier sur le 2nd semestre 2024.**
- Parallèlement à une demande peu dynamique, **les stocks continuent de peser sur les résultats des distributeurs de matériels agricoles.** Les stocks de matériels neufs et d'occasion sont de nouveau en hausse et leur niveau est jugé supérieur à la normale par 74% des répondants pour le matériel neuf et par 53% des répondants pour le matériel d'occasion. **Les distributeurs disposant de suffisamment de stocks et compte tenu de la diminution des délais de livraison des constructeurs, ils se sont engagés dans une politique de réduction importante des commandes de stocks.**
- **La trésorerie figure en 1^{ère} position dans le classement des principales préoccupations des distributeurs de matériels agricoles du fait notamment des taux d'intérêt élevés.** Depuis le début de l'année, la trésorerie s'est dégradée pour 71% des entreprises. De même, on observe une dégradation du crédit client dans 52% des entreprises.

DISTRIBUTION DES MATÉRIELS D'ESPACES VERTS

- **Le bilan est positif pour la distribution de matériels espaces verts sur le 1^{er} semestre 2024 à un an.** En effet, 61% des entreprises déclarent attendre une progression de leur chiffre d'affaires de matériels neufs. Cette croissance s'accompagne également d'une hausse du chiffre d'affaires pièces détachées et à l'atelier. Pour le matériel neuf, la dynamique continue d'être portée par les robots de tonte et les matériels électriques et à batterie.
- Avec près de la majorité des entreprises qui ont déclaré des hausses des stocks sur le 1^{er} semestre, le niveau des stocks de matériels neufs demeure important : 54% des distributeurs le jugent supérieur à la normale.
- L'évolution de la demande demeure le principal sujet de préoccupation des entreprises devant la gestion du personnel. Concernant la demande, le principal frein perçu par les entreprises est le niveau trop élevé des prix. La conjoncture générale et le pouvoir d'achat arrivent en 3^{ème} position dans le classement des freins à la demande derrière les conditions climatiques.
- Si les distributeurs de matériels espaces verts jugent majoritairement que le moral de leurs clients professionnels et des collectivités territoriales est plutôt moyen, ils sont plus pessimistes concernant les particuliers.

Perspectives d'activité pour le matériel espaces verts pour le 1^{er} semestre 2024 à un an :



- **Selon les premières prévisions, la situation devrait être moins favorable au second semestre 2024 pour le chiffre d'affaires matériel neuf.** En effet, seuls 42% des répondants déclarent une hausse de leurs ventes alors que 34 % annoncent un recul de leur activité. En revanche, les ventes de pièces détachées et les prestations à l'atelier sont stables ou en hausse dans plus de 80% des entreprises.

POINT SOCIAL



• SALAIRES CONVENTIONNELS

Le SEDIMA a pu trouver un accord avec les syndicats FO, CFTC et CFE-CGC lors d'une 3^{ème} séance de négociation, permettant à nos adhérents de disposer d'une grille de salaires minima tenant compte de la hausse du SMIC et de l'inflation. DLR, FNAR et SEDIMA ont essayé préalablement d'obtenir une signature commune ; mais les propositions d'augmentation proposées n'ont pas été acceptées par les organisations syndicales de salariés. Lors de la 3^{ème} séance de négociation DLR et FNAR n'ont fait aucune autre proposition.

Le SEDIMA en application de la charte de fonctionnement patronale a proposé une augmentation de 3% de la grille des minima qui a été signée et regrette que le DLR et la FNAR aient fait opposition. Pour autant cet accord est applicable aux adhérents SEDIMA soucieux de fidéliser leurs salariés et d'attirer des compétences vers leurs secteurs.

Comme le montre les résultats de l'enquête de conjoncture le mandat du SEDIMA était conforme à ce que les entreprises ont pratiqué dans leurs entreprises.

Pour la distribution de matériels agricoles :

- 79% des répondants ont augmenté les salaires depuis le début de l'année
- 60% ont procédé à des augmentations de 3% et plus sur les salaires réels

Pour la distribution de matériels espaces verts :

- 78% des répondants ont augmenté les salaires depuis le début de l'année
- parmi ceux-ci, 72% ont procédé à des augmentations de 3% et plus.

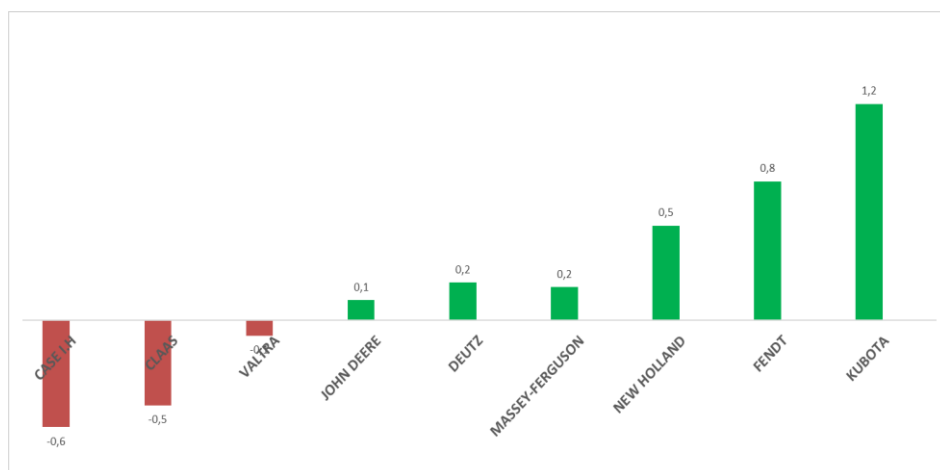
Nos adhérents continuent à préparer l'avenir en recrutant des salariés confirmés et en apprentissage. Le nombre total des recrutements de janvier à fin mai est de 1700 embauches.

RESULTATS DE L'ENQUETE ISC 2024 : 19^{ème} édition

48% des adhérents du SEDIMA ont répondu à l'enquête relative à l'indice de satisfaction des concessionnaires envers leurs tractoristes. Le questionnaire a été légèrement modifié pour intégrer une notation spécifique pour les automoteurs et mettre au goût du jour certaines questions devenues obsolètes du fait des évolutions notamment en matière d'outils informatiques et numériques.

Les 3 marques qui enregistrent les meilleures moyennes générales cette année sont John Deere, New Holland et Kubota avec une note respectivement de 12.5, 12.2 et 12. Les 3 marques qui obtiennent les moins bonnes moyennes générales sont Valtra (10.5), Massey-Ferguson (10.6), et Fendt (10,5).

Les progressions par rapport à 2023 sont les suivantes :



Dans un contexte de difficulté de trésorerie qui s'explique pour partie par le niveau des stocks neufs et occasion qu'il convient de financer et de la hausse des taux d'intérêts, les distributeurs attendent plus de soutien de leur concédants.

Concernant les remboursements des travaux de garantie les écarts de notes varient de près de 5 points entre la note la plus haute et la plus basse.

En matière de délais de paiement des tracteurs et des pièces les notes sont relativement faibles.

Concernant le niveau du coût du financement du stock global aucune marque n'obtient la moyenne. La note la plus basse est de 3.7 pour Case IH et la plus haute est de 13.4 pour Deutz.

Un autre sujet de mécontentement concerne le coût d'accès aux licences jugé extrêmement onéreux par les tractoristes : sur les 9 marques seules deux Kubota et Deutz obtiennent la moyenne.



SEDIMA

La vente et le service après-vente sont les deux missions importantes des réseaux de distribution, aussi la formation des personnels est un point important.

A travers les résultats, les distributeurs expriment globalement une satisfaction sur la qualité des formateurs mais jugent le prix des formations trop élevé. Ils regrettent aussi le manque de disponibilité des sessions de formation. 3 marques Claas, Massey-Ferguson et Case-IH obtiennent une note inférieure à la moyenne.

Concernant la relation constructeurs distributeurs, les réponses aux questions concernant la lisibilité de la stratégie sont faibles voire très basses pour Massey-Ferguson avec une note de 8.8.

L'avis des distributeurs sur la capacité de leurs interlocuteurs à régler les litiges est très mitigé.

Pour autant les distributeurs et les constructeurs sont attachés à la qualité de la relation et sur cette question les notes sont toutes supérieures à 10.

Il est bon de rappeler que cette enquête se veut constructive et doit servir de base à un dialogue pour l'amélioration des points faibles mis en avant par les distributeurs.

POINTS D'ACTUALITE

1. Le SEDIMA participe aux groupes de travail interministériels sur la décarbonation des engins agricoles et forestiers et a fourni 5 contributions : Entretien des moteurs, prime au remplacement des matériels les plus polluants, rétrofit, énergie, et formation
2. REP ABJ : 200 réparateurs sont déjà labellisés et le SEDIMA poursuit le déploiement du fonds réparation avec l'ouverture du BonusRépar à tous les matériels thermiques dès le 1^{er} juillet. Il se mobilise avec les autres acteurs de la filière (industriels, distributeurs...) pour demander aux pouvoirs publics de revoir le cahier des charges d'agrément et notamment le montant du fonds réparation (9 millions/an à partir de 2027) afin de minimiser son poids répercuté dans le prix des produits.
3. Le SEDIMA considère que le dossier de la responsabilité sociétale et environnementale est un dossier majeur pour ses adhérents. C'est pourquoi en s'appuyant sur un groupe de travail issu de professionnels de la distribution il a travaillé avec l'agence Lucie reconnue dans ce domaine pour permettre à ses adhérents d'obtenir le label SEDIMA-LUCIE 26000 ou le label SEDIMA-LUCIE PROGRESS afin que toutes les entreprises quelle que soit leur taille puissent s'engager dans la démarche. La démarche a bien démarré et plusieurs adhérents sont en cours de labellisation et un a déjà obtenu le label SEDIMA LUCIE 26000.

4. **Nos prochains évènements :**

Le SEDIMA sera présent sur Salonvert : Le SEDIMA et ECOLOGIC, dont les stands seront sur le même espace, feront la promotion de la filière REP auprès des distributeurs et des réparateurs.

Il disposera également d'un stand au sommet de l'élevage et en profitera pour remettre le SEDIMASTER 2023 au lauréat.

Le SEDIMA poursuit la promotion des métiers en animant un stand au mondial des métiers à Lyon et pendant la finale monde des WorldSkills à Lyon.

Et à noter la Convention nationale des Agroéquipements et des Espaces verts organisée par SEDIMA et AXEMA à La Baule les 3 et 4 avril 2025 : Au programme, des ateliers et des conférences, ainsi que des moments conviviaux.

Le SEDIMA en bref :

Créée en 1919, le SEDIMA regroupe plus de 800 adhérents, soit près de 1 600 points de service et de vente sur l'ensemble du territoire.

La double vocation du SEDIMA :

- assurer une représentation responsable des acteurs de la profession ;
- offrir à ses adhérents une large plateforme de services opérationnels.

Le SEDIMA est la principale organisation professionnelle de la filière des agroéquipements. (Les entreprises de service et de distribution représentent en France 50 % du CA et 60 % des salariés de la filière des agroéquipements.)

Le SEDIMA est la principale organisation de la branche SDLM

(arrêté du 6 octobre 2021 – JO du 07/11/2021).

Secrétaire Général SEDIMA

Anne FRADIER
Tél 01.53.62.87.00
anne.fradier@sedima.fr

Relations Presse SEDIMA

Laurence ROUAN
Tél 05 53 61 65 88 - 06 87 24 54 27
lrouan.agrimedia@wanadoo.fr

Secrétaire générale adjointe SEDIMA

Responsable études économiques
Sylvie DOMENECH
Tél 01.53.62.87.00
sylvie.domenech@sedima.fr