

LE MOT DU PRESIDENT

Comme l'a expliqué Philippe DESSERTINE, économiste et conférencier, à l'occasion des SEDIMA'S DAYS 2026 (le congrès du SEDIMA qui s'est déroulé les 9 et 10 avril derniers à Vichy) : *"Dans cette période difficile, il ne faut pas que le maillon de la distribution casse"*.

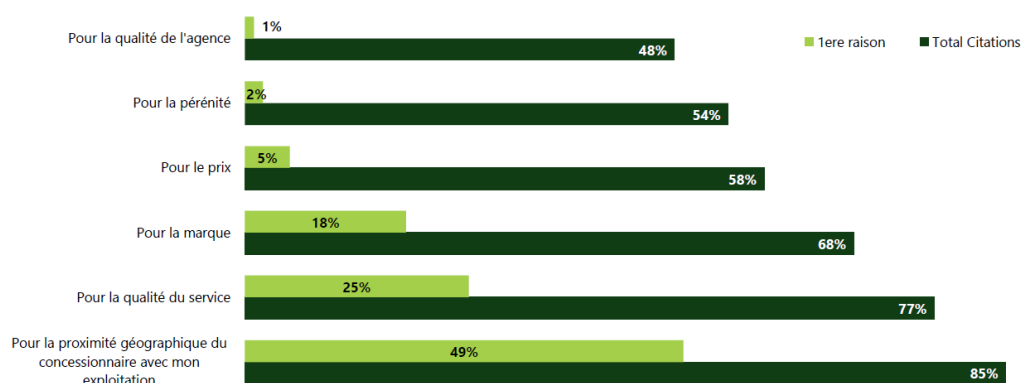
La profession est dans une période qu'il faut affronter avec clairvoyance : les marchés des matériels neufs et d'occasion sont en baisse et les stocks élevés. Les concessionnaires subissent donc des baisses de revenus liées aux ventes de matériels neufs. Les trésoreries sont affectées par cette situation. Les chefs d'entreprise limitent leurs engagements et les commandes de cadencements. La prudence retient souvent les dirigeants.

L'activité prestations et surtout la vente de pièces sont aussi en tension. En effet les périodes de travaux se sont déroulées dans de bonnes conditions. Par ailleurs, certaines maintenances d'hiver n'ont pas été réalisées par les agriculteurs en raison de la contraction de leurs dépenses. Pourtant, les conditions climatiques et la saison des récoltes imposent une disponibilité et une constante réactivité. La technicité des machines impose aussi un investissement constant dans la formation des personnels.

Dans le même temps, la concentration des réseaux pourrait entraîner une rationalisation des process parfois éloignée de l'attente des agriculteurs. L'étude menée à l'occasion des SEDIMA'S DAYS a en effet montré quelles étaient les attentes des agriculteurs : proximité, réactivité, envers la marque.

PARTIE 01 | RELATION AU CONCESSIONNAIRE

Raisons de la collaboration avec le concessionnaire principal



C'est avant tout pour la proximité et la qualité du service que les agriculteurs collaborent avec leur concessionnaire principal



Pour quelles raisons travaillez-vous avec ce(s) concessionnaire(s) ?
Base 100% – 1005 répondants



L'enquête ISC (Indice de Satisfaction des concessionnaires), détaillée plus loin, montre notamment un manque de satisfaction des concessionnaires sur les coûts d'accès aux licences constructeurs et les niveaux de prix des stages constructeurs. Les retours montrent également une difficulté pour les concessionnaires à percevoir la lisibilité de la stratégie de certains groupes au regard des exigences du marché.

Comment maintenir la satisfaction client qui demande de la proximité avec la limitation des coûts de structure ?

Enfin, les refus de financement sont plus fréquents.

Les concessionnaires ne voient donc pas d'amélioration de la situation cette année.

Pourtant, je rappelle que nous sommes là quand le premier commence et nous sommes toujours là quand le dernier termine.

Stéphane LEBLOND

Président du SEDIMA

CONJONCTURE¹

APRES UNE ANNEE 2025 MOROSE, 2026 NE SERA PAS L'ANNEE DE LA REPRISE

Baisse des prises de commandes de matériels sur le 1^{er} semestre 2026 / 1^{er} semestre 2025

La distribution de matériels agricoles est de nouveau confrontée à un recul de ses prises de commandes de matériels : - 9 % sur le 1^{er} semestre 2026 / par rapport à un 1^{er} semestre 2025 qui était déjà en retrait.

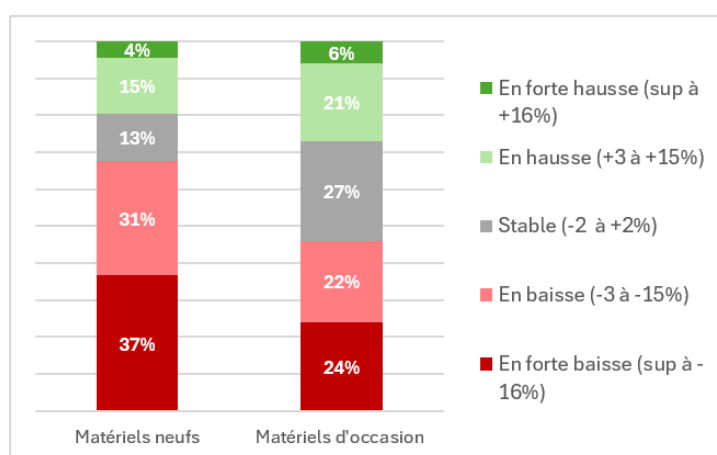
Cette orientation à la baisse tient principalement à l'évolution des matériels neufs mais aussi dans une moindre mesure à celle des matériels d'occasion (respectivement - 10 % et - 4 à - 5 %). Cette baisse concerne tous les types de matériels, mais elle est moins marquée pour les tracteurs standards, que pour les tracteurs vignes et vergers, ainsi que les automoteurs et les matériels d'accompagnement. Il n'y a que pour les équipements d'élevage que la très grande majorité des entreprises déclare une progression des prises de commandes sur le 1^{er} semestre 2026.

Sur le 1^{er} semestre, seuls un peu moins de 20 % des distributeurs ont déclaré une progression de leur prises de commandes. Ces entreprises sont pour l'essentiel des distributeurs ayant pour principal marché client la polyculture élevage.

En revanche, la situation demeure particulièrement tendue pour les activités grandes cultures et la viticulture avec plus de 70 % des distributeurs qui déclarent un recul de leurs prises de commandes pour le matériel neuf comme pour le matériel d'occasion sur le 1^{er} semestre 2026.

Pour l'arboriculture, la tendance est à la baisse pour environ la moitié des distributeurs mais plutôt stable pour l'autre moitié.

Evolution des prises de commandes au 1^{er} semestre 2026 / au 1^{er} semestre 2025

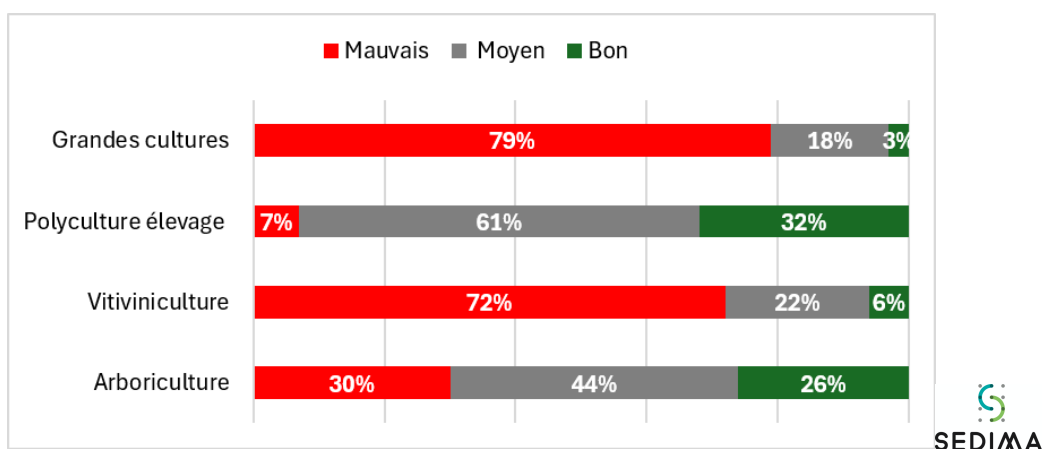


¹ Données issues de l'enquête de conjoncture menée par le SEDIMA entre le 8 juin et 29 juin auprès de ses adhérents avec un taux de réponse de 35%.

Fait notable sur ce 1^{er} semestre, le chiffre d'affaires pièces est également en retrait avec une baisse estimée autour de – 4 % par rapport au 1^{er} semestre 2025. De même, l'activité à l'atelier est atone avec un chiffre d'affaires prestations qui ne progresse que de 1 %.

Les distributeurs de matériels agricoles pâtissent de la morosité de la demande avec des clients dont le moral est jugé en berne ou peu dynamique selon les secteurs d'activité. Ainsi, plus de 70 % des chefs d'entreprises le jugent mauvais pour les grandes cultures ou la vitiviniculture.

Diriez-vous que le moral de vos clients est mauvais, moyen ou bon ?



Autre facteur qui risque d'impacter la demande est l'observation par un nombre croissant de distributeurs d'une augmentation des **refus de financement des achats de matériels** des agriculteurs par les organismes financiers. Enfin, **le niveau des prix des matériels** est toujours vu comme un frein à la demande par les distributeurs.

Pas de reprise attendue de l'activité sur le 2nd semestre 2026 / 2nd semestre 2025

En effet, 62 % des chefs d'entreprises anticipent une nouvelle baisse de leurs prises de commandes de matériels neufs et d'occasion dans les prochains mois. Les ventes de pièces magasin devraient également être peu dynamiques et l'activité à l'atelier toujours atone.

Dans ce contexte tendu, les distributeurs sont particulièrement attentifs au niveau de leurs stocks de matériels.

A l'issue du 1^{er} semestre, 61 % des chefs d'entreprises jugent toujours supérieur à la normale le niveau de leurs stocks d'occasion. En revanche, une gestion prudente des commandes de stocks par les distributeurs a permis de contenir l'évolution des stocks de neuf. Toutefois, ceux-ci sont toujours supérieurs à la normale pour 37 % des répondants et doivent continuer de faire l'objet d'une grande vigilance de la part des distributeurs.

Conséquence de la morosité des marchés, d'un contexte global inflationniste qui pèsent sur les marges des distributeurs, **la gestion de la trésorerie est aujourd'hui la première préoccupation des distributeurs.**

Outre le poids des stocks, la montée générale des coûts sur ces derniers mois conduit 84 % des dirigeants à juger que cela aura un impact important ou très important sur leur rentabilité.

PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ISC

Les adhérents du SEDIMA sont des chefs d'entreprise de PME. Ils sont à l'écoute en permanence de leurs clients. Ils sont aussi les représentants de leurs concédants et depuis 21 ans ont confié au SEDIMA la réalisation d'une enquête de satisfaction destinée à noter l'évolution de cette relation.

1. Contexte et enquête ISC

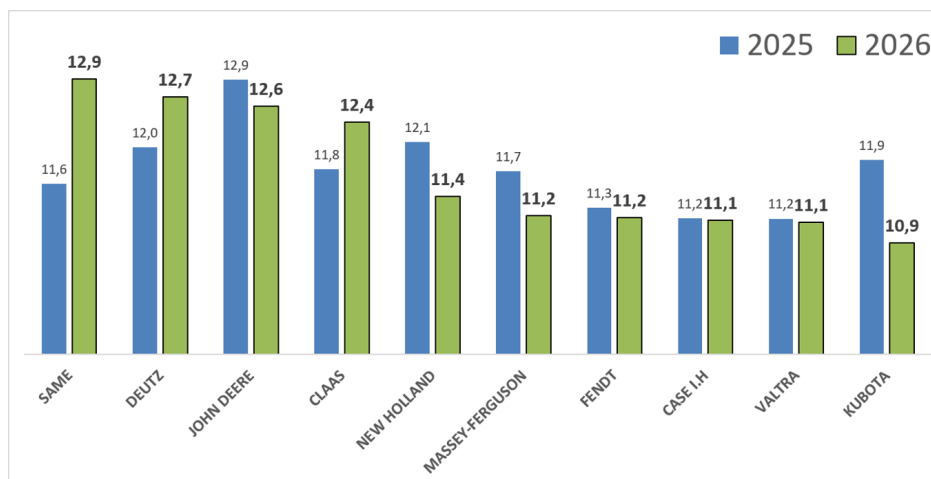
• L'enquête ISC est menée par le **SEDIMA pour la France** auprès des concessionnaires de matériels agricoles. L'enquête 2026 est la **21^e édition**, réalisée d'**avril à juin 2026**, en même temps que dans **9 des pays européens membres de la CLIMMAR** (confédération internationale des distributeurs de matériels agricoles).

• En France, la participation est solide : **55 % des entreprises adhérentes** ont répondu. Celles-ci ont vendu **54 % des tracteurs immatriculés en 2025**.

2. Relation concessionnaires–constructeurs

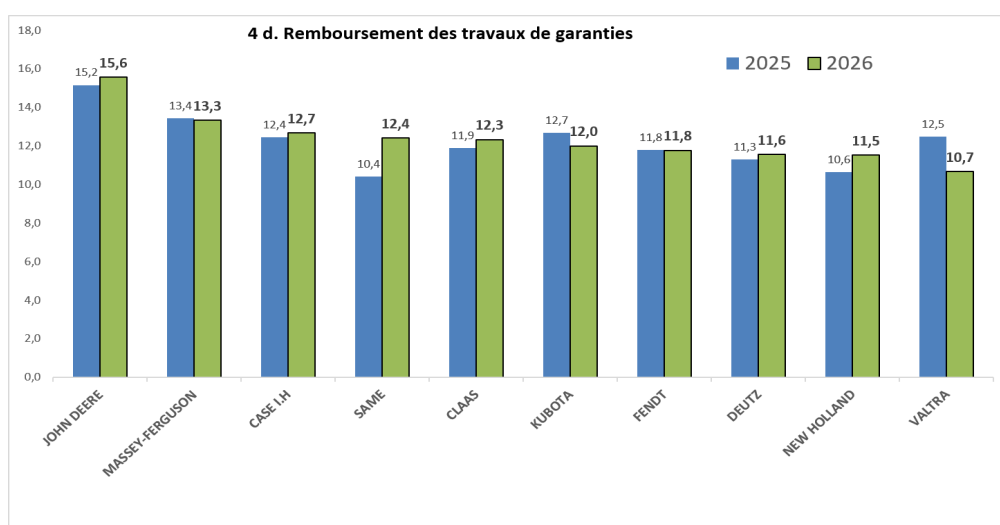
- Les résultats mesurent la satisfaction des concessionnaires vis-à-vis de leurs constructeurs.
- Les moyennes générales montrent des écarts importants entre les marques.
- En 2026, les marques les mieux notées sont notamment **SAME, DEUTZ, JOHN DEERE** et **CLAAS**.
- Les plus fortes progressions concernent **SAME (+ 1,29)**, **DEUTZ (+ 0,62)** et **CLAAS (+ 0,58)**.
- À l'inverse, certaines marques reculent, en particulier **KUBOTA (- 1,02)**, **NEW HOLLAND (- 0,66)** et **MASSEY-FERGUSON (- 0,55)**.

Evolution des moyennes générales par marque

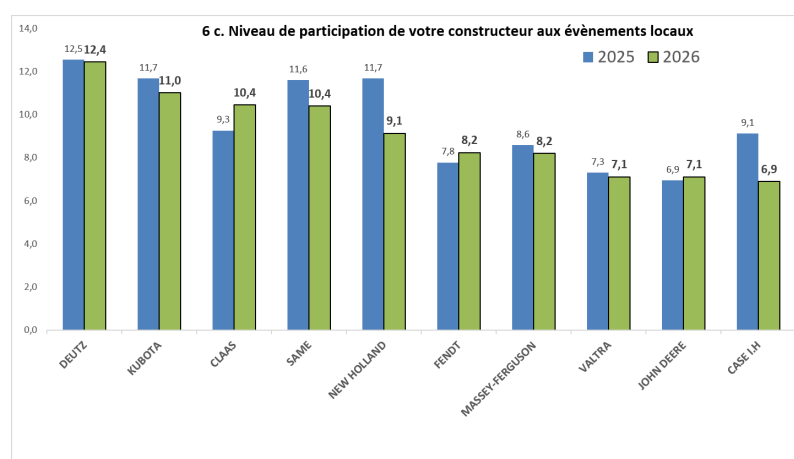


3. Inquiétudes économiques des concessions

- Un thème central porte sur les **charges supportées par les concessions** et le niveau d'accompagnement attendu des constructeurs.
- Les résultats suivants abordent plusieurs sujets sensibles, et tout d'abord le remboursement des travaux de garanties.



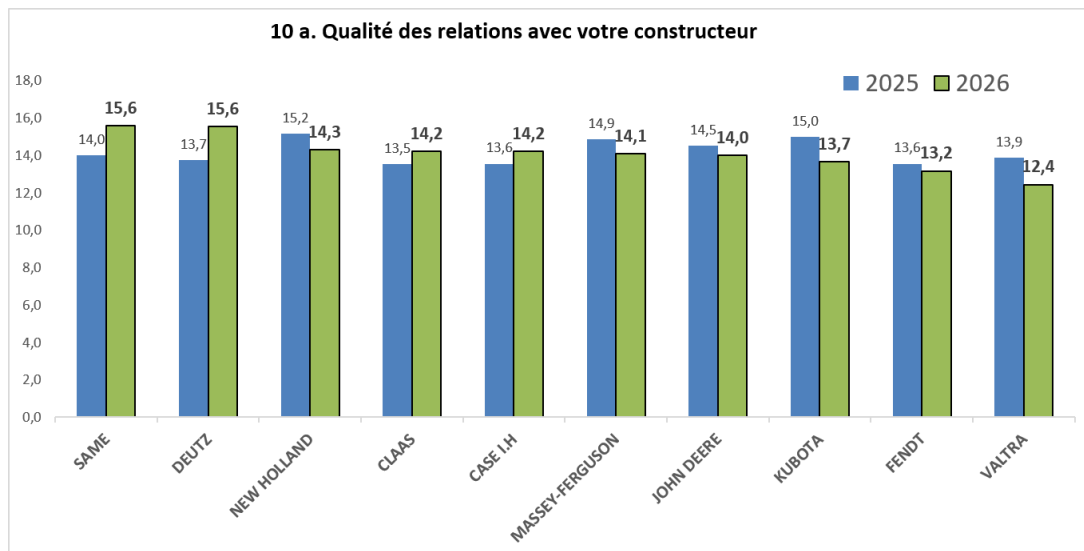
- Autres coûts imposés : le coût d'accès aux licences constructeurs, le niveau des prix des stages organisés par les constructeurs, le niveau de participation des constructeurs aux événements locaux.



Dans le contexte économique actuel, les concessionnaires demandent davantage de soutien et d'équilibre dans la répartition des coûts.

4. Qualité de la relation avec les constructeurs

Une partie spécifique de l'enquête évalue la **qualité des relations** avec les constructeurs.



- Les meilleures notes relationnelles reviennent à **SAME** et **DEUTZ** avec **15,6**, puis **NEW HOLLAND** avec **14,3**, suivi par **CLAAS** et **CASE IH** avec **14,2**.
- Cette partie montre que la relation commerciale et humaine reste un facteur clé, au-delà des seules performances économiques.

FORMATION ET ATTRACTIVITE DES METIERS



Le SEDIMA, toujours très impliqué sur la défense et la promotion des métiers et formations de la profession, poursuit plusieurs actions :

- Rénovation des **diplômes** CAP, BAC Pro, BTS ;
- Participation aux sélections régionales des **Worldskills** ; promotion des métiers sur les salons ;
- Lancement d'une **nouvelle campagne de communication**.

Celle-ci vise les **jeunes collégiens et lycéens**, ainsi que les **prescripteurs clés** : parents, enseignants et conseillers d'orientation.

Elle inclut également des témoignages pour rendre les métiers plus concrets et attractifs.

PROCHAINS EVENEMENTS

Le SEDIMA sera présent sur plusieurs salons à la rencontre des entreprises et des jeunes :

- **Salonvert** (Saint Cheron - 91), du **23 au 24 septembre 2026** ;
- **Sommet de l'élevage** (Cournon - 63), du **6 au 9 octobre 2026** ;
- **Mondial des métiers** (Lyon - 69), du **10 au 13 décembre 2026** ;

Le SEDIMA organisera sa **Convention Nationale des Agroéquipements SEDIMA/AXEMA** à La Baule, du **24 au 25 mars 2027**.



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 adhérentes au SEDIMA représentent 70 % du CA de la profession

Le SEDIMA est la première organisation professionnelle de la branche SDLM.

(arrêté du 27 novembre 2025 – JO du 18/12/2025).

Délégué général SEDIMA

Etienne WEBRE
Tél 01.53.62.87.00
etienne.webre@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 des questions économiques
Sylvie DOMENECH
Tél 01.53.62.87.00
sylvie.domenech@sedima.fr