

## Distribution des matériels agricoles et espaces verts : point conjoncture du 1<sup>er</sup> semestre 2024

Lors de sa conférence de presse du 2 juillet, le SEDIMA a présenté les principales tendances de la distribution des matériels agricoles et espaces verts. Ces données sont issues de l'enquête de conjoncture que l'organisation professionnelle a menée entre le 3 et le 21 juin 2024 auprès de ses adhérents avec un taux de réponse de 30 %.

### Une année qui s'annonce globalement compliquée pour la distribution des matériels agricoles

56 % des distributeurs de matériels agricoles annoncent - 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 encore globalement stable sur le 1<sup>er</sup> semestre 2024 (respectivement - 1 à + 1 % pour le matériel neuf et 0 à + 2 % pour le matériel d'occasion à un an). (graphique 1)

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 sur les premiers mois de l'année. A l'inverse, la tendance est plus favorable pour la polyculture élevage ou les équipements d'élevage.

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<sup>er</sup> 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.

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<sup>ère</sup> 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. (graphique 2)

Pour le 2<sup>nd</sup> semestre, les distributeurs de matériels agricoles ne sont pas très optimistes, 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 %). Par ailleurs, 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 2<sup>nd</sup> semestre.

Quant au chiffre d'affaires pièces magasin et aux prestations à l'atelier, les prévisions seraient à un ralentissement de la croissance sur le 2<sup>nd</sup> semestre 2023.

### Un bilan positif pour la distribution des matériels d'espaces verts principalement sur le 1<sup>er</sup> semestre 2024

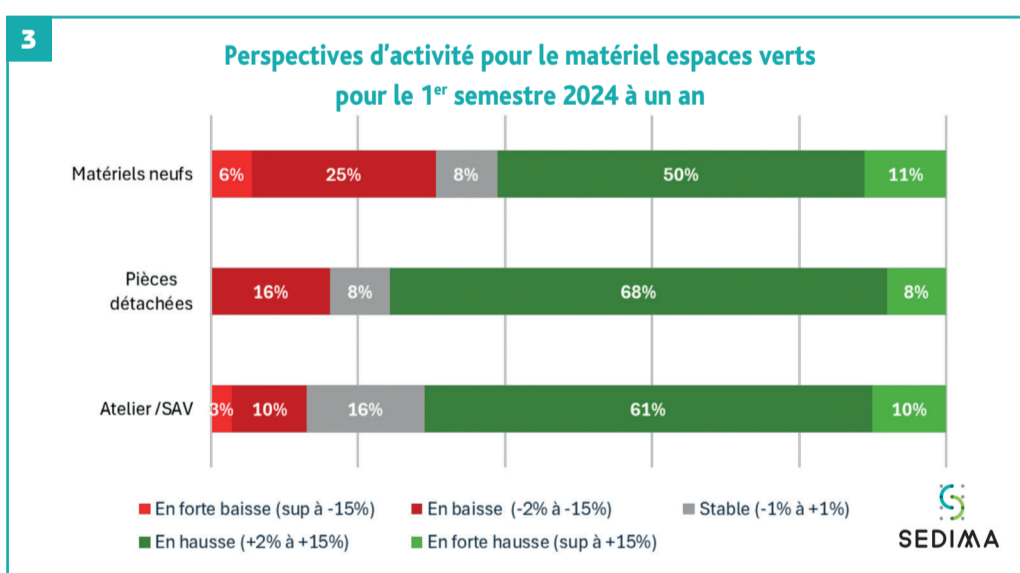
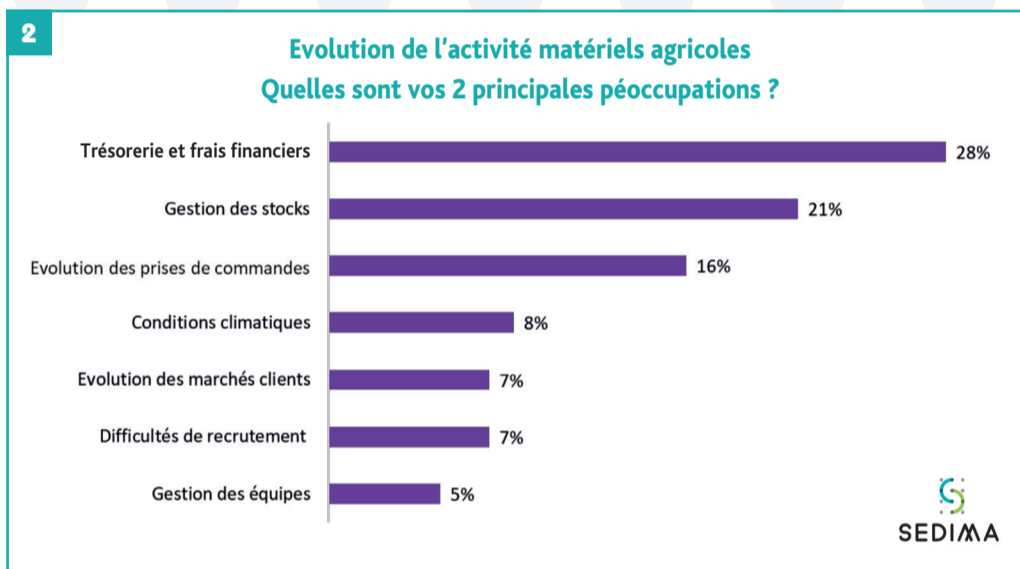
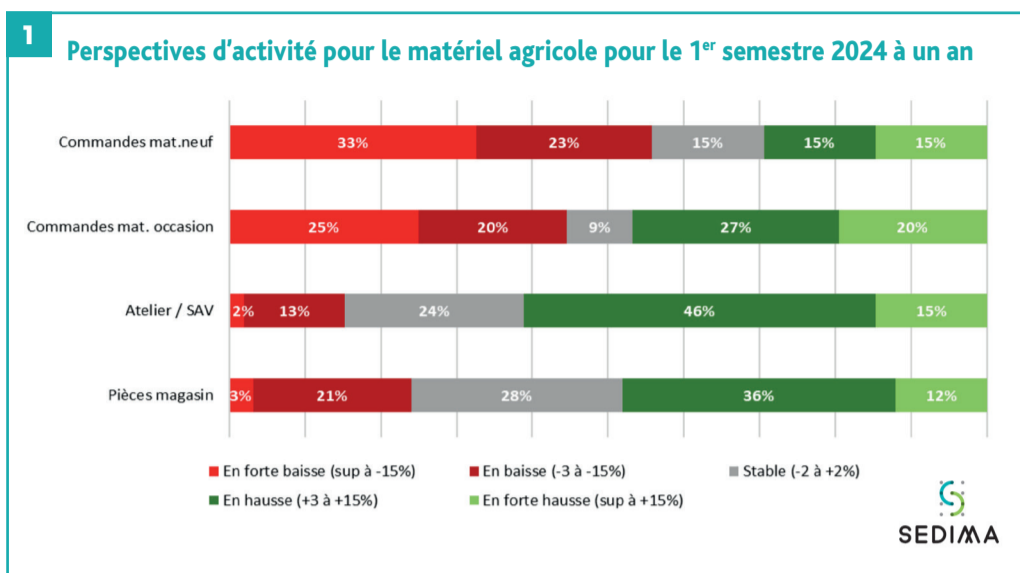
61 % des entreprises déclarent attendre une progression de leur chiffre d'affaires de matériels neufs. Cette croissance s'accompagne également d'une hausse du chiffre d'affaires pièces détachées et à l'atelier. Pour le matériel neuf, la dynamique continue d'être portée par les robots de tonte et les matériels électriques et à batterie. (graphique 3)

Avec près de la majorité des entreprises qui ont déclaré des hausses des stocks sur le 1<sup>er</sup> 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 est le niveau trop élevé des prix. La conjoncture générale et le pouvoir d'achat arrivent en 3<sup>ème</sup> position 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.

Au 2<sup>nd</sup> semestre 2024, selon les premières prévisions, la situation pourrait être moins favorable pour le chiffre d'affaires matériel neuf. En effet, seuls 42 % des répondants pressentent une hausse de leurs ventes tandis que 34 % annoncent un recul de leur activité. En revanche, les ventes de pièces détachées et les prestations à l'atelier devraient être stables ou en hausse dans plus de 80 % des entreprises.



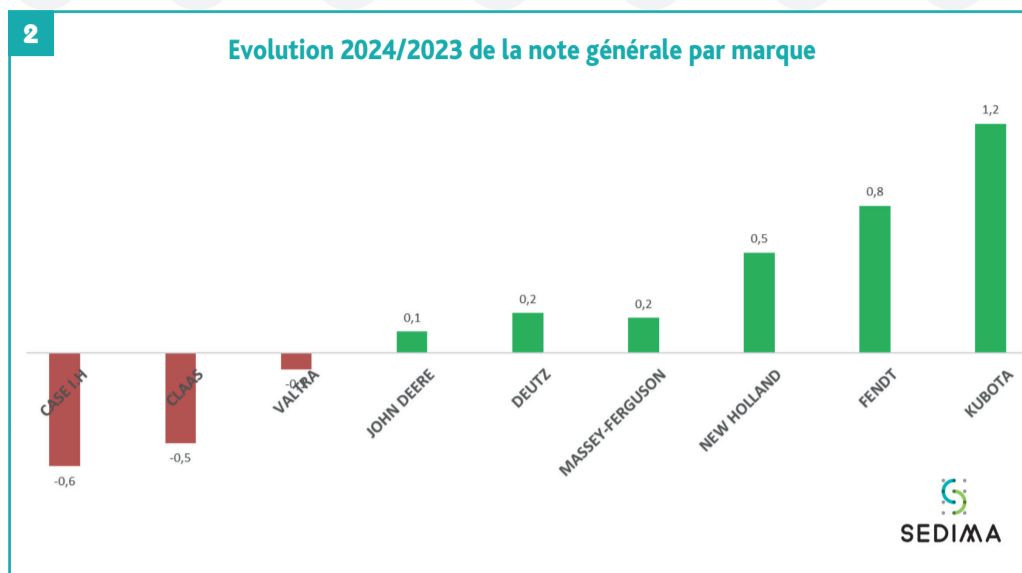
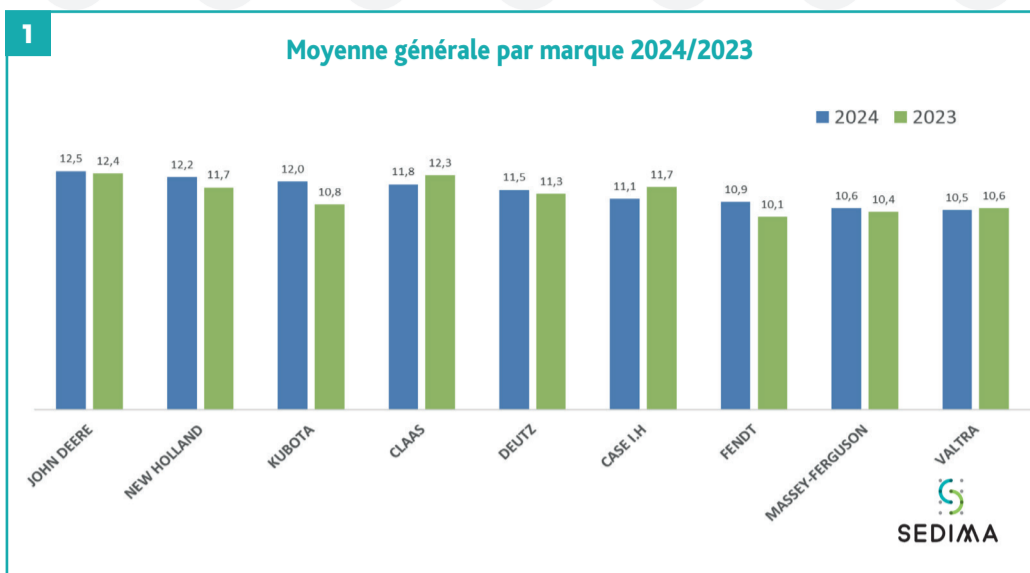
## L'avis des industriels

Dans son récent rapport économique, AXEMA (syndicat français des acteurs industriels de la filière des agroéquipements), indique un climat des affaires européennes en baisse ce début 2024 et le plus bas depuis la crise de 2008, avec une détérioration de la conjoncture en Allemagne et dans les pays de l'Est.

Il indique un recul de 11 % des carnets de commandes sur les 4 premiers mois de l'année et un recul de 8 % du chiffre d'affaires du secteur sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2024.

Pour l'année 2024, il prévoit - 15 % sur le marché des matériels neufs et - 5 % en 2025 avec un possible redressement en cours d'année.

# ISC France 2024 : résultats de la 19<sup>e</sup> enquête



48 % des adhérents du SEDIMA ont répondu à l'enquête relative à l'Indice de Satisfaction des Concessionnaires (ISC) envers leurs tractoristes. Elle a été lancée en avril et mai 2024, à la même période que 10 autres pays membres du CLIMMAR.\*

Le questionnaire, comportant initialement 61 questions, a été légèrement modifié pour intégrer une notation spécifique pour les automoteurs.

Une mise au goût du jour de certaines questions devenues obsolètes a été opérée du fait, en particulier, des évolutions 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 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 (10,9). (graphique 1)

Les progressions des notes générales 2024 par rapport à celles de 2023 sont négatives pour 3 marques et s'échelonnent de - 0,6 à - 0,1. Elles sont positives de + 0,1 à +1,2 pour 6 marques. (graphique 2)

Dans un contexte de difficultés de trésorerie qui s'explique pour partie par le niveau des stocks neufs et occasion que le distributeur doit financer et de la hausse des taux d'intérêt, les concessionnaires 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 (John Deere à 15,5) et la plus basse (Fendt à 10,6). (graphique 3)

Ces écarts sont de près de 4 points pour ce qui est des coûts d'accès aux licences des constructeurs (11,1 pour Kubota et 7,4 pour Valtra). Seules les marques Kubota et Deutz (10,2) obtiennent la moyenne.

En matière de délais de paiement des tracteurs (graphique 4) et des pièces de rechange, les notes sont relativement faibles. Elles s'échelonnent de 13,3 (Deutz) à 9,2 (Case IH) pour les tracteurs et de 13,5 (Kubota) à 9,9 (Case IH) pour les pièces de rechange.

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 9,4 pour Massey Ferguson.

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.

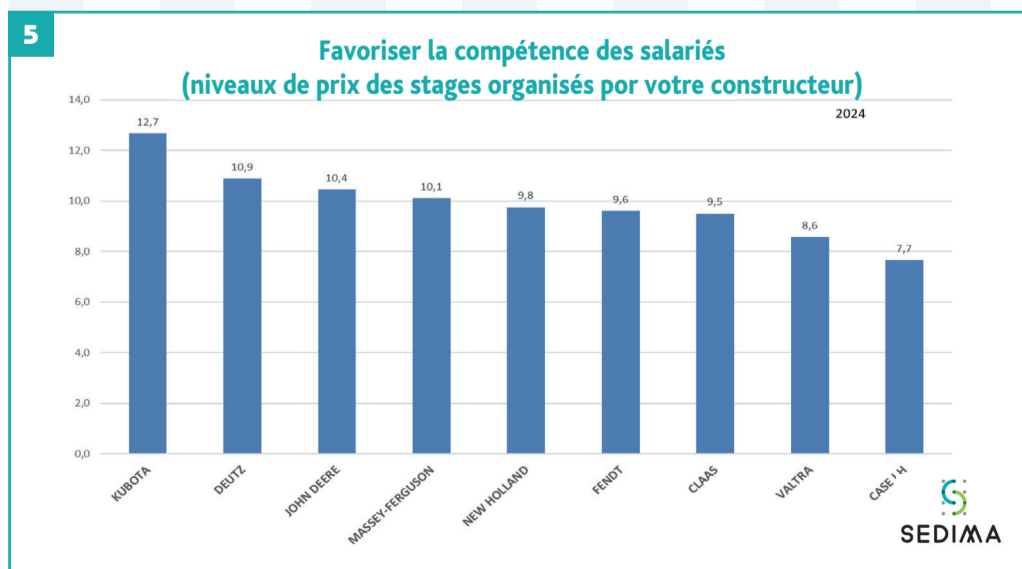
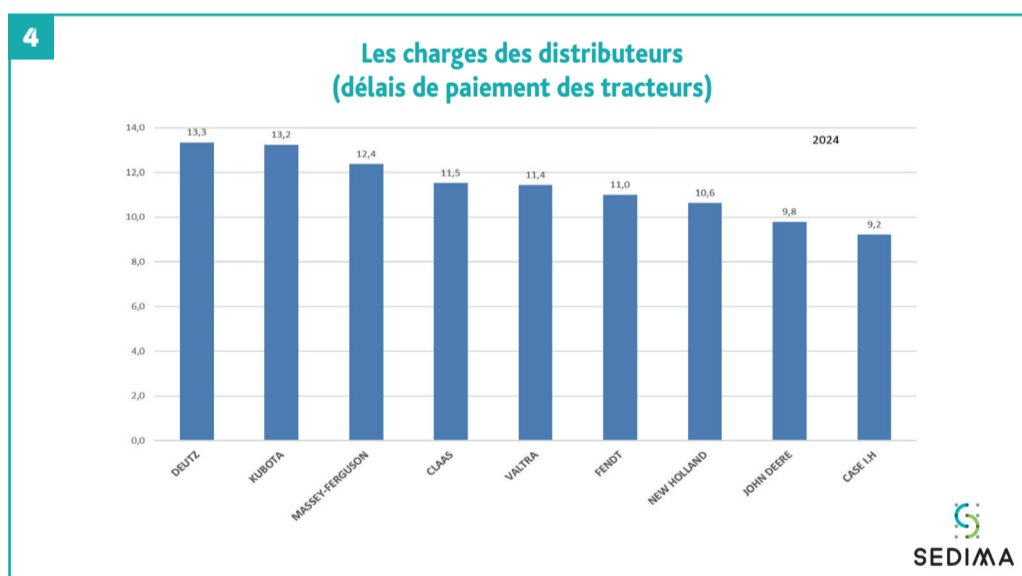
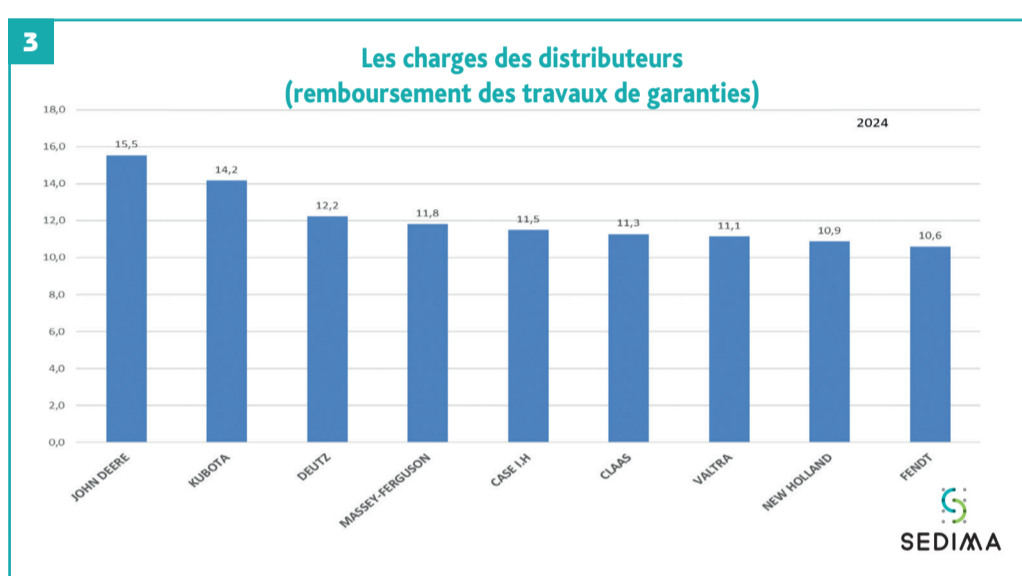
A travers les résultats, les distributeurs expriment globalement une satisfaction sur la qualité des formateurs (de 14,7 pour Kubota à 10,8 pour Case IH), mais jugent le prix des formations trop élevé (de 12,7 pour Kubota à 7,7 pour Case IH). (graphique 5)

Ils regrettent aussi le manque de disponibilité des sessions de formation, trois marques : Claas (9,4), Massey-Ferguson (9,0) et Case IH (8,8) obtiennent une note inférieure à la moyenne.

Concernant la relation constructeurs distributeurs, les réponses aux questions concernant la lisibilité de la stratégie sont faibles, notamment pour Massey-Ferguson avec une note de 8,8. Cela traduit un manque de clarté des stratégies des constructeurs vis-à-vis de leurs réseaux.

L'avis des distributeurs sur la capacité de leurs interlocuteurs à régler des litiges est très mitigé (de 12,3 pour Kubota à 10,2 pour Case IH). 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 (de 15,5 pour New Holland à 12,9 pour Valtra).

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.



\* Fédération européenne des marchands de machines agricoles et réparateurs  
 \*\* Notes sur 20