





édito

**Caroline BIGOURET-FONTVIELLE**  
Vice-Présidente du SEDIMA

## Conjoncture : plus que jamais notre métier compte

Jamais, notre environnement n'a été aussi incertain. Nos agriculteurs sont confrontés à des défis sans précédent. Les évolutions climatiques bouleversent les repères : sécheresse, pluies intenses, épisodes de forte chaleur accompagnés d'incendies, rendements plus aléatoires. À cela s'ajoutent les tensions géopolitiques, la volatilité des marchés, l'évolution des réglementations et un accès au financement plus difficile. Chaque investissement est désormais mûrement réfléchi.

Cette réalité, est aussi celle de nos entreprises. Les prises de commandes ralentissent, les stocks –notamment d'occasion– sont élevés et les trésoreries sont sous tension. Pourtant, derrière ces chiffres, il y a une profession, qui continue d'investir, de former et d'assurer un service de proximité indispensable. Lors des moissons, des foins, des ensilages... et au quotidien, nous répondons présents. Nous conseillons, entretenons, dépannons et accompagnons les agriculteurs lorsque chaque heure compte.

Dans cette conjoncture, notre rôle n'a jamais été aussi stratégique. Trait d'union entre les constructeurs et les clients, nous contribuons chaque jour à la performance des exploitations et à la souveraineté agricole. Il est indispensable que notre rôle soit pleinement reconnu.

Préserver un réseau de concessionnaires solide, compétent et implanté sur les territoires, c'est donner aux agriculteurs les moyens de relever les défis de demain.

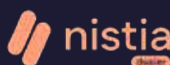
## DISTRIBUTION DE MATÉRIELS PAS DE REPRISE EN 2026 !

Sommaire

- **PAGE 2**  
Actus > réseaux et infos du SEDIMA
- **PAGE 3**  
Social > Travaux paritaires 2025/2026
- **PAGES 4 À 6**  
Dossier
  - > Conjoncture économique du 1<sup>er</sup> semestre 2026
  - > Focus sur l'activité espaces verts
  - > Résultats de l'enquête ISC 2026
- Emploi-Formation**
  - Palmarès du Concours Général des Métiers 2026



### La nouvelle référence logicielle des concessionnaires agricoles

Une gestion centralisée et performante avec  **nistia**

- Gestion simplifiée de votre atelier
- Suivi du parc matériel en temps réel
- Facturation rapide et conforme avec la réforme
- La mobilité pour vos équipes terrain

IA native intégrée

www.irium-software.fr tél. 05 46 44 75 76









Thom GADY aux côtés de Martine CHABANNE et Jean-Pierre CHAPUIS, les dirigeants de l'entreprise.

### CHARLES CHAPUIS ACCUEILLE SON NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL

Fort d'une expérience de plus de trente années chez Case IH, John Deere, Caterpillar en support réseaux et dans la distribution de matériels agricoles et de manutention en France et à l'étranger (Roumanie, Croatie), Thom GADY vient d'intégrer les Ets Charles Chapuis, en qualité de directeur général. Il va épauler l'équipe de direction, afin d'assurer la continuité du développement de l'entreprise. Originaire du Limousin et issu du milieu agricole, il lui fera bénéficier de sa vaste expérience, tout en assurant le maintien de ses valeurs.

Créée en 1956, la société Charles Chapuis distribue John Deere depuis 1960. Elle compte 4 bases et plus de 90 salariés. Son siège social se situe à Craponne sur Arzon (43). Concession spécialisée dans le service et la commercialisation du matériel agricole, de traite et d'espaces verts, elle couvre les départements de la Haute-Loire (43), une partie du Puy-de-Dôme (63), de la Loire (42), de l'Ardèche (07) et de l'Allier (03).



### GÉRARD BULKOWSKI NOUS A QUITTÉS

Gérard BULKOWSKI s'est éteint le 24 juin dernier à l'âge de 93 ans.

Homme de travail, passionné par le commerce et profondément attaché à la transmission, il a consacré sa vie au développement de son métier. Après avoir débuté comme employé agricole, il a poursuivi une carrière en tant que directeur commercial dans le secteur du matériel agricole, avant de fonder en 1974 l'entreprise Matagrif (Matériels Agricoles d'Île-de-France) à Saint-Soupplets (77). Il a su la faire prospérer et la spécialiser en motoculture.



De 2025 au printemps 2026, vous avez été plus de 270 participants à suivre les formations de votre organisation professionnelle, sur des thématiques variées et d'actualités liées à la convention collective « *Piloter avec efficacité les dispositions conventionnelles de la branche SDLM* », au RSE « *La démarche RSE avec le label SEDIMA Lucie* », aux pratiques commerciales des matériels...

Face à une forte demande de formations concernant « *les interventions en sécurité sur des équipements en contact avec des produits phytosanitaires* », de nouvelles sessions sont planifiées entre novembre 2026 et février 2027 (matin ou après-midi) :

**DU 03 AU 18 NOVEMBRE 2026**

**DU 08 AU 22 DÉCEMBRE 2026**

**DU 19 JANVIER AU 02 FÉVRIER 2027**

**DU 09 AU 23 FÉVRIER 2027**

Cette formation de 7 heures est dispensée en ligne sur 3 séquences (classe virtuelle et travail en e-learning).

Pour plus d'infos  
contactez Franck NEWTON > [info@cdefg.fr](mailto:info@cdefg.fr)

Très investi dans sa profession, il s'est engagé au sein du SMJ, dont il fut vice-président de 1993 à 1995. Discret, travailleur et profondément attaché à sa famille, il a accompagné deux générations : d'abord sa fille Nelly et son beau-fils Martial, puis ses petits-enfants, Charline et Stéphane, qui ont rejoint l'entreprise en alternance à la fin des années 2000. À leur tour, ils ont bénéficié de la transmission de son savoir-faire commercial, de sa rigueur et des valeurs qui caractérisent encore aujourd'hui l'identité de cette entreprise familiale. Le SEDIMA et la rédaction de Sedimag adressent à ses proches leurs plus sincères condoléances.



## Le SEDIMA à Salonvert et au Sommet

Le SEDIMA sera présent à Salonvert, au Château de Bavière à Saint-Chéron (91), du 22 au 24 septembre, sur le salon outdoor spécialiste des espaces verts et du paysage. La journée du 22 est réservée aux distributeurs/revendeurs.

> Distributeurs de matériels d'espaces verts, n'hésitez pas à venir à notre rencontre : stand 043 proche de l'entrée 1

Le SEDIMA sera aussi présent, à Cournon (63), du 6 au 9 octobre, au cœur du pôle machinisme agricole où l'organisation du Sommet de l'Elevage a créé un tout nouvel espace, sur deux étages, dédié aux organisations professionnelles de la filière. Cette agora permettra à chaque organisation d'être représentée, de proposer des temps forts et d'accueillir ses adhérents et prospects, mais aussi des personnalités politiques et administratives.

Parmi ces temps forts, le SEDIMA prévoit le concours régional des WorldSkills en partenariat avec le lycée de Gannat, et le 30<sup>e</sup> anniversaire du contrat de qualification professionnel (CQP) « Vendeur en matériels agricoles ».

> Agora des Agroéquipements – stand E7-19 (extérieur)



### Ils ont obtenu le label RSE

**CAMINEL (82)**  
SEDIMA Lucie Progress

**LE NORMAND Groupe (56)**  
SEDIMA Lucie Progress

**MS Equipement (22)**  
SEDIMA Lucie 26000

**PETITJEAN SAS (55)**  
SEDIMA Lucie Progress

**ROMET Groupe (53)**  
SEDIMA Lucie Progress



### Distributeurs, participez à la compétition WorldSkills !

Vous avez un apprenti, un alternant, un salarié âgé de moins de 23 ans qui souhaite s'inscrire aux compétitions WorldSkills ?

Pour vivre cette formidable expérience de mise en lumière des métiers de la maintenance agricole, les compétiteurs doivent s'inscrire à la compétition des métiers de leur région de résidence ou de formation. La participation aux épreuves et aux formations préparatoires est gratuite. Le parcours se déroule en 3 temps : des épreuves régionales, une finale nationale avec 6 compétiteurs qualifiés par métier, des compétitions mondiales (Shangai 2026) et européennes (Düsseldorf 2027).

Informations et calendrier sur [worldskills-france.org](http://worldskills-france.org)  
Contact SEDIMA > [natalia.vaca@sedima.fr](mailto:natalia.vaca@sedima.fr)

**JPH CONSULTING & PARTNERS**  
Cabinet de recrutement agroéquipement, TP

**Votre partenaire recrutement en machinisme agricole**  
L'EXPERTISE MÉTIER AU SERVICE DE VOS RECRUTEMENTS.

30 ans d'expertise au service du recrutement en machinisme agricole.

Techniciens / responsable SAV, technico-commerciaux, inspecteurs techniques, chefs d'atelier, inspecteurs commerciaux et managers : nous identifions les profils que les autres cabinets ne trouvent pas.

✓ Expertise métiers (agri/TP)  
Uniquement machinisme & engins mobiles.

✓ +40 000 CV qualifiés  
Techniciens, commerciaux et managers identifiés directement dans la filière.

✓ Engagement résultat  
Facturation à l'intégration du candidat et garantie de remplacement incluse.

Prêt à travailler ensemble ? → [jph-recrutement.fr](http://jph-recrutement.fr)  
[lea.legendre@jph-recrutement.fr](mailto:lea.legendre@jph-recrutement.fr) · France entière

Nous contacter



# TRAVAUX PARITAIRES 2025/2026

## la branche poursuit ses actions au service des entreprises et des salariés

La branche poursuit, pour la période 2025/2026, ses travaux paritaires autour de plusieurs sujets essentiels pour les entreprises et les salariés. Ces travaux traduisent la volonté des partenaires sociaux d'adapter le cadre conventionnel aux évolutions en cours, de sécuriser les dispositifs existants et d'apporter des réponses concrètes aux enjeux de protection sociale.

### Des avancées concrètes pour la branche

Au cours des derniers mois, plusieurs accords et avenants ont été conclus. Ils portent notamment sur :

- la redéfinition des catégories objectives,
- la prise en compte de la rémunération des VRP dans la base de calcul des contributions conventionnelles à la formation et au dialogue social,
- la mise en place de l'Activité Partielle de Longue Durée Rebond (APLD-R).

La branche a également actualisé le champ d'application de la convention collective nationale afin de tenir compte des nouveaux codes NAF qui s'appliqueront au 1<sup>er</sup> janvier 2027.

Après la mise à jour de son référentiel pénibilité, la branche a obtenu son homologation par le Ministère du travail pour une durée de cinq ans. Par ailleurs, la procédure de mise en concurrence du régime de santé a été engagée.

### Le régime de prévoyance, un chantier prioritaire

La négociation relative au rééquilibrage du régime de prévoyance constitue l'un des principaux chantiers de la période 2025/2026. Elle intervient dans un contexte marqué par l'impact de la réforme des indemnités journalières de sécurité sociale (IJSS) sur l'équilibre du dispositif.

Depuis 2025, les partenaires sociaux travaillent à l'identification de solutions permettant de rétablir l'équilibre financier du régime. Cet enjeu est particulièrement important pour la branche, compte tenu de la prise en charge des arrêts maladie dès le premier jour.

La commission Sociale du SEDIMA s'est pleinement mobilisée pour analyser les effets de la réforme et les solutions envisageables, notamment sous l'angle de leur mise en œuvre via les logiciels de paie.

L'objectif est de faciliter autant que possible la gestion quotidienne des entreprises.

Plusieurs réunions techniques paritaires ont déjà permis d'analyser les paramètres du régime, d'évaluer les effets de la réforme et d'examiner les différentes pistes d'évolution possibles. Ces travaux doivent également s'inscrire dans le calendrier de renouvellement des recommandations des organismes assureurs, qui arriveront à échéance le 31 décembre 2026. Une nouvelle procédure de mise en concurrence sera engagée à l'issue des discussions paritaires, dès qu'un accord aura été trouvé.

À ce stade, la délégation patronale a transmis en juillet un projet d'avenant aux partenaires sociaux. Cette étape permettra de poursuivre le dialogue engagé et de rechercher une solution équilibrée, afin de garantir la pérennité du régime de prévoyance au bénéfice des entreprises et des salariés de la branche. ●



SAVE THE DATE

### FÉDÉRATIONS 2026



|                                    |                                |
|------------------------------------|--------------------------------|
| Bretagne                           | mardi 03 novembre              |
| Pays de la Loire                   | mercredi 04 novembre           |
| Normandie                          | jeudi 05 novembre              |
| Bourgogne Franche-Comté            | mardi 17 novembre              |
| Rhône-Alpes                        | mercredi 18 novembre           |
| Limousin-Auvergne                  | jeudi 19 novembre              |
| Centre & Ile-de-France             | mardi 24 novembre              |
| Nord-Picardie & Champagne-Ardenne  | mercredi 25 novembre           |
| Lorraine-Alsace                    | jeudi 26 novembre              |
| Aquitaine & Poitou-Charentes       | mardi 1 <sup>er</sup> décembre |
| Midi-Pyrénées                      | mercredi 02 décembre           |
| Méditerranée                       | jeudi 03 décembre              |
| Réunion spéciale « Espaces Verts » | mercredi 09 décembre           |

## Séminaire CJMA 2027

### Cap sur la Lettonie !

Le Club des Jeunes du Machinisme Agricole (CJMA) vous donne rendez-vous du 20 au 24 janvier 2027 pour son prochain séminaire en Lettonie sur la thématique :

#### « LE DIRIGEANT : STATUT, RÉMUNÉRATION ET STRATÉGIE PATRIMONIALE »

Au programme : des échanges enrichissants entre dirigeants, l'intervention d'un expert, et des moments de convivialité dans un cadre propice au partage d'expériences.

#### INTÉRESSÉ(E) ?



Scannez le QR code pour nous faire part de votre intérêt. Cette démarche est sans engagement et nous permettra de préparer au mieux l'organisation du séjour.

Le programme détaillé vous sera dévoilé prochainement.

Pour toute information sur le CJMA > [arthur-care@cheval-sa.com](mailto:arthur-care@cheval-sa.com)  
> [natalia.vaca@sedima.fr](mailto:natalia.vaca@sedima.fr)





# CONJONCTURE ÉCONOMIQUE DES MATÉRIELS AGRICOLES : après une année 2025 morose, pas de reprise en 2026 !

LE PRÉSIDENT ET LES MEMBRES DU BUREAU EXÉCUTIF DU SEDIMA ONT RÉUNI, LE 8 JUILLET À PARIS, LA PRESSE SPÉCIALISÉE. CETTE CONFÉRENCE AVAIT POUR BUT DE DRESSER LE BILAN D'ACTIVITÉ DE LA PROFESSION AU 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2026, LES PERSPECTIVES POUR L'ANNÉE COMPLÈTE ET CELLES POUR 2027. LES MARCHÉS BAISSENT, LA GESTION DES CONCESSIONS EST COMPLEXE ET IL Y A PEU D'INDICATEURS D'AMÉLIORATION...

**B**aïsse des prises de commandes de matériels

La distribution de matériels agricoles est de nouveau confrontée à un recul de ses prises de commandes de matériels : - 9 % sur le 1<sup>er</sup> semestre 2026 par rapport à un 1<sup>er</sup> semestre 2025 qui était déjà en retrait. Cette orientation à la baisse tient principalement à l'évolution des matériels neufs, mais aussi à celle des matériels d'occasion (respectivement - 10 % et - 4 à - 5 %). **Graphique 1**

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 pour 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. **Graphique 2**

Sur le 1<sup>er</sup> semestre, seuls un peu moins de 20 % des distributeurs ont déclaré une progression de leurs 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. Pour l'arboriculture, la tendance est à la baisse pour environ la moitié des distributeurs, mais plutôt stable pour l'autre moitié.

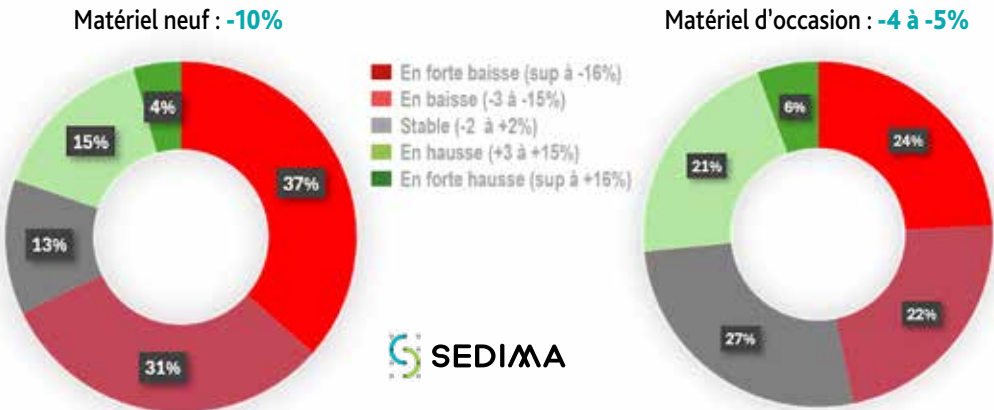
**Pas de croissance pour le magasin et l'atelier**

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

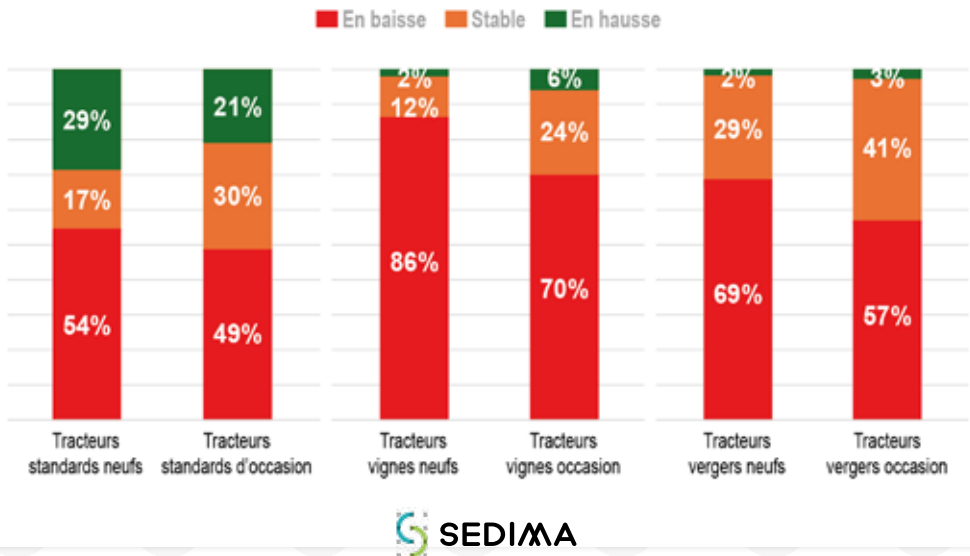
**Moral plutôt en berne pour la distribution**

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

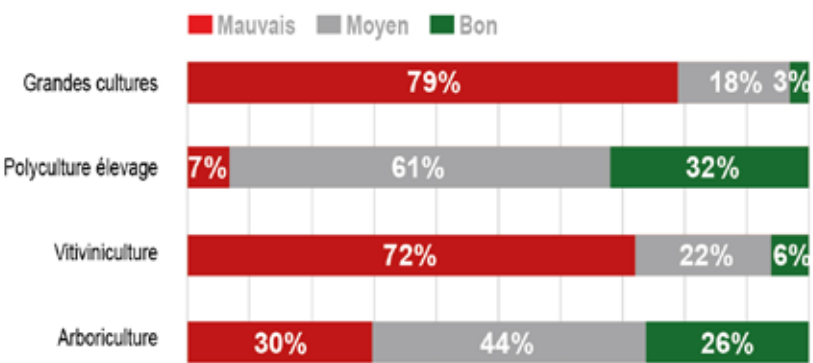
## 1 EVOLUTION DE L'ACTIVITÉ MATÉRIELS AGRICOLES AU 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2026 / 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2025



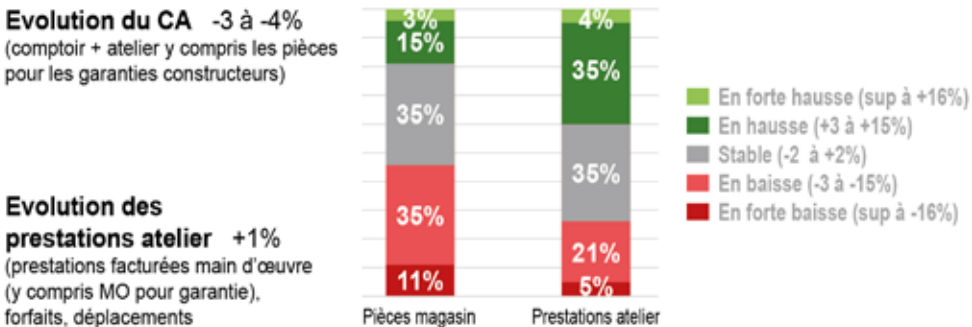
## 2 EVOLUTION DES PRISES DE COMMANDES PAR TYPES DE MATÉRIELS AU 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2026 / 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2025



## DIRIEZ-VOUS QUE LE MORAL DE VOS CLIENTS EST MAUVAIS, MOYEN OU BON ?



## 3 EVOLUTION DU CA PIÈCES ET DES PRESTATIONS ATELIER 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2026 / 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2025



Stéphane LEBLOND

Président du SEDIMA

L'ÉTUDE MENÉE À L'OCCASION DES SEDIMA'S DAYS (AVRIL 2026) A MONTRÉ QUE LES AGRICULTEURS SONT AVANT TOUT ATTACHÉS À LA PROXIMITÉ DU DISTRIBUTEUR ET À SA QUALITÉ DE SERVICE.

« La profession est dans une période qu'il faut affronter avec clairvoyance : les marchés des matériels neufs et d'occasion sont en diminution 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 et les chefs d'entreprise limitent leurs engagements, ainsi que les commandes de cadencement. 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 et 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 des distributeurs envers leurs clients. La technicité des machines impose aussi un investissement constant dans la formation de leurs 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 (avril 2026) a en effet montré que les agriculteurs sont avant tout attachés à la proximité du distributeur et à sa qualité de service. L'enquête ISC (Indice de Satisfaction des Concessionnaires) montre

par ailleurs un manque de satisfaction des distributeurs sur les coûts d'accès aux licences constructeurs, sur les niveaux de prix des stages constructeurs, et une difficulté à percevoir la stratégie de certains groupes au regard des exigences du marché. Comment alors maintenir la satisfaction client qui demande de la proximité avec la limitation des coûts de structure ? Bien que les concessionnaires ne voient pas d'amélioration de la situation cette année, je rappelle que nous sommes là quand le premier agriculteur commence ses travaux et nous sommes toujours là quand le dernier termine. »

Autre facteur qui risque d'impacter la demande, c'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 au 2<sup>nd</sup> semestre 2026

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<sup>er</sup> semestre, 61 % des chefs d'entreprises jugent toujours supérieur à la normale le niveau de leurs stocks d'occasion. En revanche, une gestion prudente de leurs commandes de stocks a permis de contenir l'évolution des stocks de neuf. Mais ils sont toujours supérieurs à la normale pour 37 % des répondants et doivent continuer de faire l'objet d'une grande vigilance. 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. En conclusion, le contexte global inflationniste qui pèse sur les marges des distributeurs et la gestion de la trésorerie sont aujourd'hui leurs premières préoccupations.

ACTIVITÉ EN FORTE BAISSÉ POUR LES DISTRIBUTEURS DE MATÉRIELS ESPACES VERTS

ACTIVITÉ MATÉRIELS NEUFS ESPACES VERTS : évolution du chiffre d'affaires au 1<sup>er</sup> semestre 2026 / 1<sup>er</sup> semestre 2025

Le marché des tondeuses autoportées contribue fortement à cette baisse avec une chute estimée autour de 17 % du chiffre d'affaires de ces matériels. Les tondeuses thermiques, tronçonneuses, débroussailluses et taille-haies sont également en baisse (avec des moyennes par segment d'activité comprises entre - 5 et - 12 %). Seul le chiffre d'affaires généré par les tondeuses robots est en croissance avec une évolution attendue entre +7 et +8 % sur les 6 premiers mois.

MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS

SEDIMA

Consultable sur [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)

Directeur de la publication : Benoît DAVID

Rédactrice en chef : Laurence ROUAN

Rédaction / Publicité : Place Maurice Loupias - BP 508

24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88

Administration : 6 bd Jourdan - 75014 Paris - Tél 01 53 62 87 10

Facebook@Sedimasyndicat

LinkedIn@sedima-syndicat

Instagram -> @sedimasyndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL AOÛT 2026 - ISSN 1259-069 X

L'EXPLOITATION DE DEMAIN COMMENCE AUJOURD'HUI

PRÉPAREZ VOTRE TRANSITION AGRICOLE

Avec Agilor Transition, démarrez votre transition agricole en finançant le matériel adapté à votre exploitation à des conditions préférentielles.

agilor

financement de matériel

by

CA

Financements Agilor Transition réservés aux agriculteurs, disponibles par l'intermédiaire des vendeurs ou concessionnaires de matériel agricole agréés Agilor, soumis à conditions et accordés par les Caisses régionales de Crédit Agricole, prêteurs, sous réserve de l'acceptation définitive du dossier. Renseignez-vous auprès de votre Caisse régionale.

06/2024 - 4783 - Édité par Crédit Agricole S.A., agréé en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis, 92127 Montrouge Cedex - Capital social : 9 340 726 773 € - 784 608 416 RCS Nanterre. Crédit photo : Getty Images.

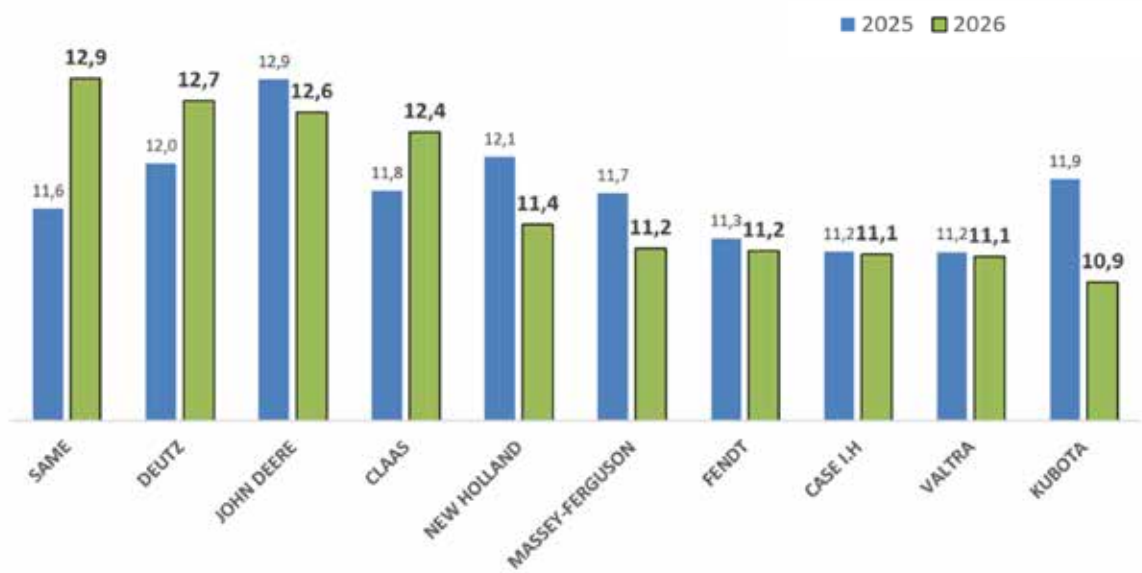
Sedimag' • n° 364 • août 2026

5

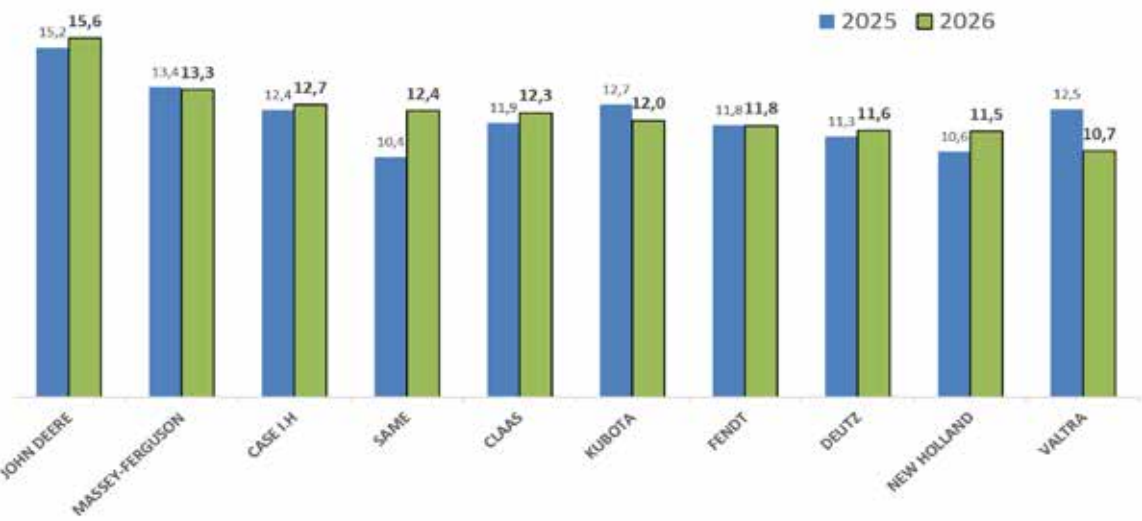


# RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE ISC 2026

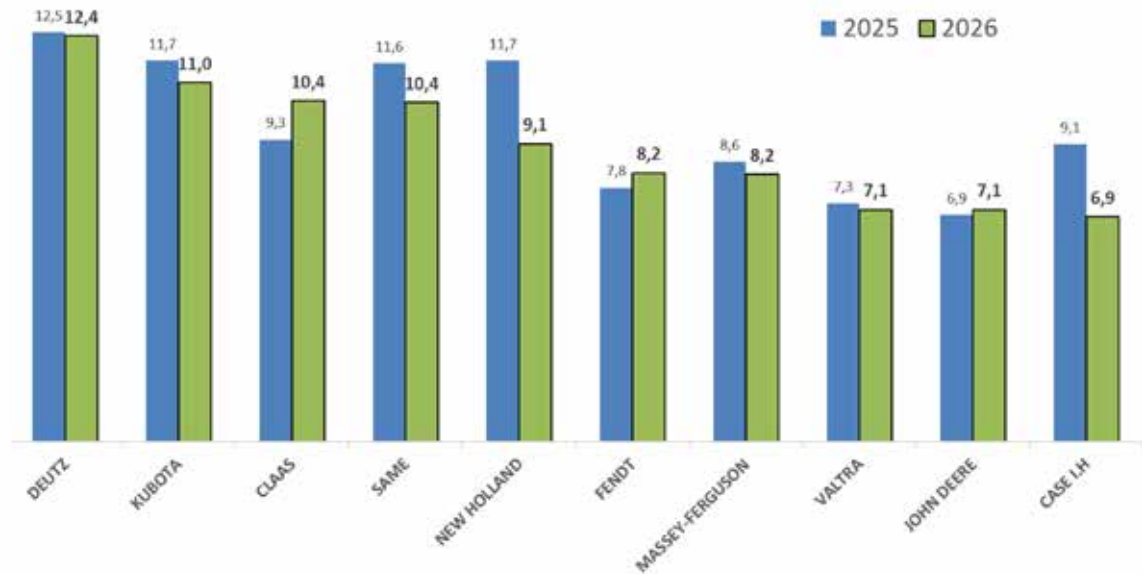
## 1 Evolution des moyennes générales par marque



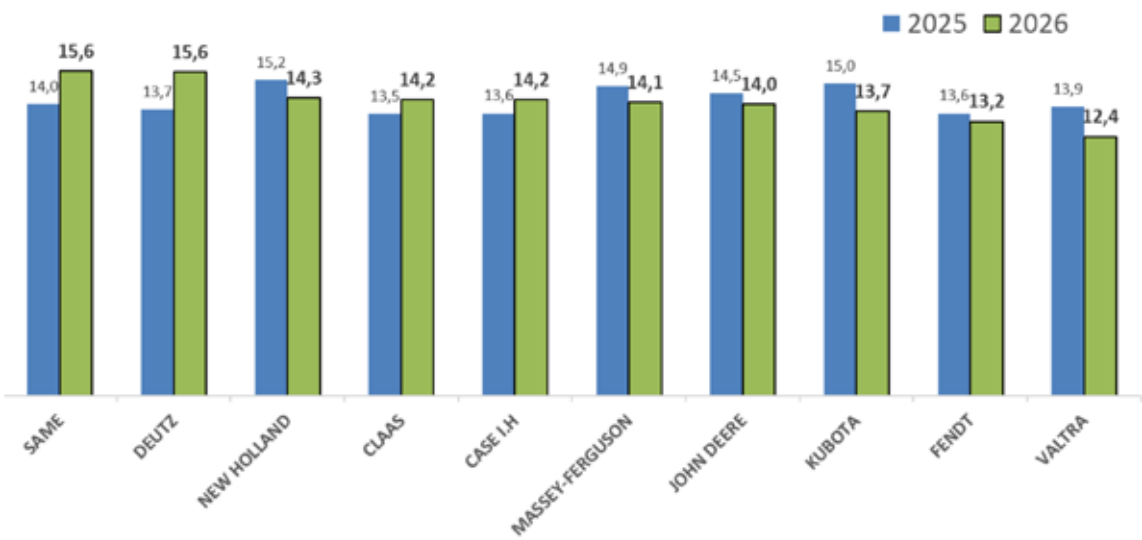
## 2 Remboursement des travaux de garanties



## 3 Niveau de participation de votre constructeur aux événements locaux



## 4 Qualité des relations avec votre constructeur



L'INDICE DE SATISFACTION DES CONCESSIONNAIRES ENVERS LEURS CONSTRUCTEURS EST UNE ENQUÊTE QUE MÈNE LE SEDIMA AUPRÈS DE SES ADHÉRENTS DEPUIS 21 ANS. ELLE A ÉTÉ RÉALISÉE CETTE ANNÉE SUR LA PÉRIODE D'AVRIL À JUIN, EN MÊME TEMPS QUE DANS 8 AUTRES PAYS EUROPÉENS, MEMBRES DE LA CLIMMAR\* (ALLEMAGNE, BELGIQUE, DANEMARK, LUXEMBOURG, HONGRIE, ITALIE, POLOGNE, SUÈDE). EN FRANCE, LA SOLIDE PARTICIPATION (55 % DES ENTREPRISES) PERMET DE MESURER LA SATISFACTION DES CONCESSIONNAIRES VIS-À-VIS DE LEURS CONSTRUCTEURS, AVEC POUR OBJECTIF DE DÉVELOPPER UN DIALOGUE CONSTRUCTIF.

Les moyennes générales s'établissent en 2026 de 10,9 à 12,9, soit 2 points d'écart sur l'ensemble du classement des marques. Cet écart se creuse par rapport à 2025, puisque les moyennes faisaient apparaître 1 seul point d'écart (de 11,9 à 12,9). En 2026, les marques les mieux notées sont Same, Deutz, John Deere en trio de tête, 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). **Graphique 1**

Un thème central de cette enquête porte sur les charges supportées par les concessions et

le niveau d'accompagnement attendu des constructeurs. Les résultats abordent plusieurs sujets sensibles, parmi lesquels le remboursement des travaux de garanties, le coût d'accès aux licences constructeurs, les prix des stages constructeurs, le niveau de participation des constructeurs aux événements locaux, la qualité de l'offre de financement, les solutions de financement du stock neuf... Dans le contexte économique actuel, les concessionnaires demandent davantage de soutien et d'équilibre dans la répartition des coûts.

**Graphique 2** Concernant les remboursements des travaux de garanties, l'écart s'agrandit passant de 2,70 en 2025 (moyenne de 12,5 à 15,2 par marque) à 4,90 en 2026 (moyenne de 10,7 à 15,6), indiquant une proportion de prise en charge à la baisse de la part des constructeurs.

**Graphique 3** Un phénomène identique est constaté sur le niveau de participation des constructeurs aux événements de promotion locaux organisés par les distributeurs, où l'écart passe de 3,40 (moyenne de 9,1 à 12,5) à 5,50 (moyenne de 6,9 à 12,4).

L'enquête évalue aussi la qualité des relations avec les constructeurs. Les meilleures notes relationnelles reviennent aux marques Same et Deutz avec 15,6, puis à New Holland avec 14,3, suivie par Claas et Case IH avec 14,2. Cette partie montre que la relation commerciale et humaine entre constructeurs et distributeurs reste un facteur clé, au-delà des seules performances économiques. **Graphique 4**

## Emploi - Formation



## Palmarès 2026 du Concours Général des Métiers

Le Concours Général des Métiers « Maintenance des matériels » a une nouvelle fois récompensé l'excellence de la voie professionnelle. Après une épreuve écrite réunissant 125 candidats, neuf finalistes se sont affrontés lors des épreuves pratiques, organisées du 20 au 22 mai 2026 au lycée professionnel Paul-Émile Victor d'Obernai (67), nouveau site d'accueil de cette édition jusqu'en 2028.

- Le palmarès national est désormais connu et met à l'honneur les meilleurs jeunes talents de la filière.
- > Le premier prix a été décerné à **Flavien PASCAL** en Bac Pro option manutention/construction (LP Marcel Barbançons - 19).
  - > Le deuxième prix revient à **Maxime GOUTAGNY** en Bac Pro option matériels agricoles (MFR CFA de Saint-Martin-en-Haut - 69).
  - > Le troisième prix a été remis à **Arthur DEGUIL** en Bac Pro option matériels agricoles (LP Narcé - 49).