

POINT CONJONCTURE¹

DISTRIBUTION DES MATÉRIELS AGRICOLES :

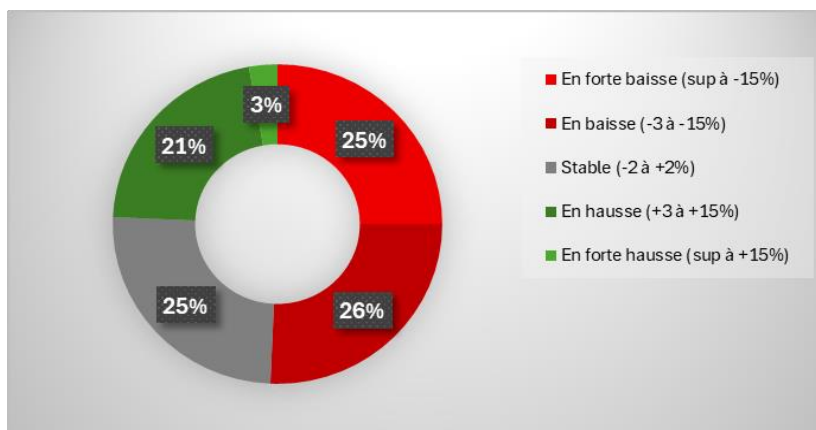
Après un 2nd semestre 2024 orienté à la baisse à un an, il n'y a **pas eu de reprise de l'activité sur les 6 premiers mois de l'année 2025** par rapport au 1^{er} semestre 2024.

En effet, tous matériels confondus, neufs et occasions, les premières estimations indiquent un **recul entre -7 et -9% des prises de commandes des distributeurs de matériels agricoles**.

Si les marchés de la polyculture élevage et des équipements d'élevage contribuent à la stabilité de l'activité, les marchés grandes cultures et viticulture sont fortement baissiers. La profession est particulièrement préoccupée par le secteur viticole qui est confronté à un recul de son activité depuis plusieurs années.

En dépit d'une **progression de +1 à +3 % du chiffre d'affaires pièces magasin et d'une augmentation de +3 à +5 % du CA atelier**, le **chiffre d'affaires global des entreprises est également en baisse sur le 1^{er} semestre 2025**.

Evolution des prises de commandes de matériels neufs et d'occasion pour le 1^{er} semestre 2025 à un an :



Selon les premiers retours des chefs d'entreprises **Il n'y a pas non plus pour l'instant de reprise annoncée pour le 2nd semestre 2025**. En effet, 43 % des distributeurs déclarent une baisse de leurs commandes de matériels à un an contre seulement 16% qui attendent une progression.

Compte tenu de la morosité de l'activité, **l'évolution des marchés clients comme celle des prises de commandes arrivent en tête des préoccupations** des distributeurs de matériels agricoles.

¹ Données issues de l'enquête de conjoncture menée par le SEDIMA entre le 10 juin et le 25 juin auprès de ses adhérents avec un taux de réponse de 35%

Viennent ensuite la gestion des stocks et notamment celle des stocks d'occasion (A noter, que 57% des entreprises les jugent toujours supérieurs à la normale).

La situation de la trésorerie figure aussi parmi les principales préoccupations des chefs d'entreprise. Ils sont 43% à avoir déclaré une dégradation de leur trésorerie depuis le début de l'année.

Outre les tensions ou incertitudes qui pèsent sur les marchés de leurs clients, les distributeurs perçoivent l'acceptation par les agriculteurs des prix des matériels comme l'un des principaux freins à la demande.

En dépit d'un contexte incertain, la grande majorité des distributeurs a poursuivi ses recrutements sur les 6 premiers mois de l'année. On estime à 1 800 le nombre de recrutements sur le 1^{er} semestre (y compris l'activité espaces verts).

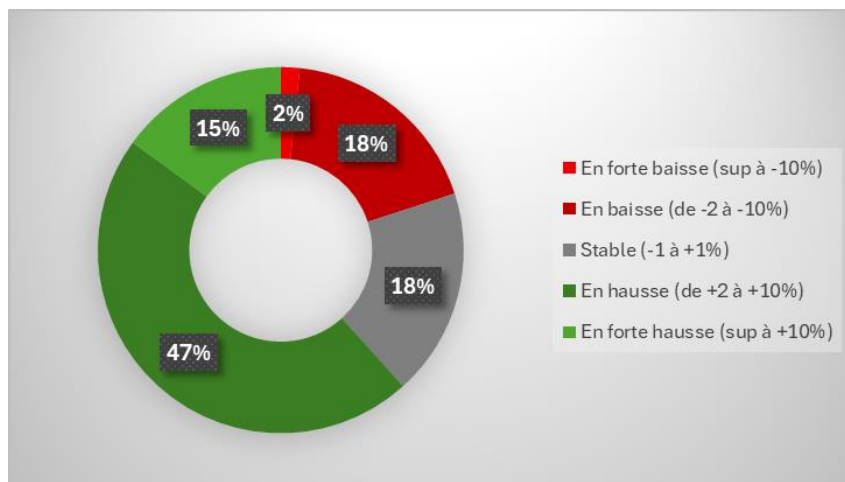
DISTRIBUTION DES MATERIELS D'ESPACES VERTS

L'évolution du chiffre d'affaires de la distribution de matériels d'espaces verts est positive sur le 1^{er} semestre 2025 : + 3 à +4% en moyenne à un an. Cela fait suite à une année 2024 où l'activité était déjà orientée à la hausse.

L'activité est soutenue par les ventes de matériels neufs mais également par le chiffre d'affaires généré par les pièces détachées, l'atelier et le service après-vente.

La croissance des matériels est portée par les robots de tonte et les matériels portatifs électriques et à batterie avec plus de 65% des chefs d'entreprise qui ont reporté une hausse de leur chiffre d'affaires pour ce type de matériels. Les évolutions sont plus partagées sur les autres segments de produits.

Evolution du chiffre d'affaires total pour le 1^{er} semestre 2025 à un an :



En dépit d'un contexte relativement favorable depuis le début de l'année, les entreprises considèrent que le niveau des prix des matériels reste un frein à la demande, de même que le contexte économique global qui ne favorise pas l'acceptation de prix élevés.

Point positif, on observe une stabilisation des stocks de matériels neufs des entreprises. Néanmoins, il est noté que le poids des stocks demeure à un niveau supérieur à la normale pour 40% des distributeurs de matériels d'espaces verts.

Les perspectives pour le 2nd semestre demeurent plutôt positives même si on pourrait observer un ralentissement par rapport à la croissance estimée pour le 1^{er} semestre 2025.

RESULTATS DE L'ENQUETE ISC 2025 : 20^{ème} édition²

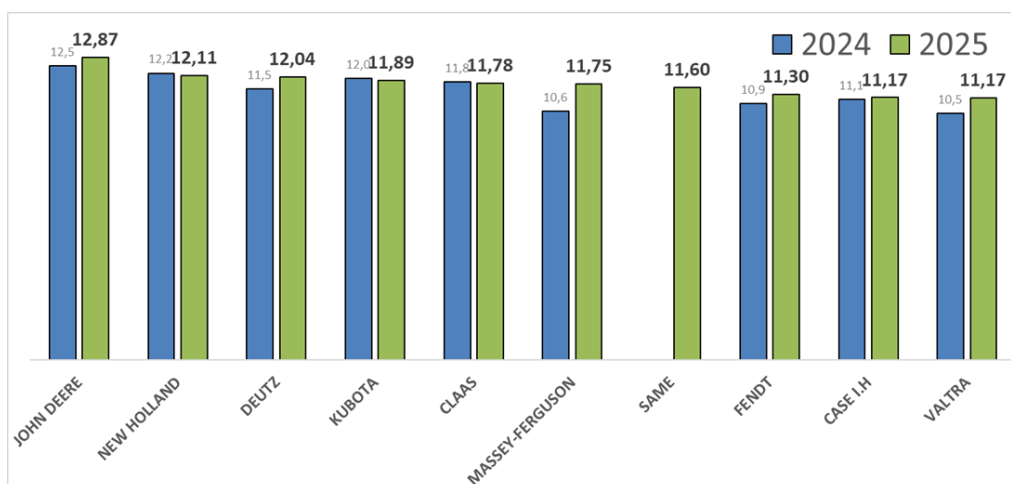
L'Indice de Satisfaction des Concessionnaires vis-à-vis des constructeurs a été réalisé d'avril à juin 2025 pour la 20^{ème} année. Il a pour objectif de développer un dialogue par la mise en exergue de notes moyennes attribuées par le maximum d'interlocuteurs, concessionnaires distributeurs des marques concernées.

Il ne s'agit pas de le traduire comme un bulletin de note simpliste et d'en faire classement mais plutôt d'un outil permettant d'engager un échange à propos des points de partenariats souhaités par les distributeurs.

53% des adhérents du SEDIMA ont répondu à l'enquête ISC : indice de satisfaction des concessionnaires envers leurs tractoristes.

Le questionnaire est identique à celui de 2024 déjà adapté aux évolutions notamment en matière d'outils informatiques et numériques.

Les moyennes générales s'établissent entre 11,17 et 12,87 donc avec assez peu d'écart.



² Enquête réalisée par le SEDIMA d'avril à juin 2025 avec un taux de participation de 53%

Des évolutions sont révélatrices de la conjoncture et d'autres de l'attention que portent certains acteurs aux éléments de leur relation avec leurs distributeurs.

Les distributeurs financent d'importants stocks pour tenir à disposition les équipements nécessaires à la production mais surtout pour assurer la réparation des matériels très sollicités à chaque saison.

L'accès aux services digitaux est contraint par le développement d'abonnements. Le coût d'accès aux licences constructeurs augmente de ce fait.

Les dirigeants consacrent d'importants moyens à la formation pour leurs équipes : depuis l'apprentissage jusqu'à la formation continue et donc constructeur. La connaissance des techniques et technologies avancées disponibles sur les équipements contribue à l'efficacité de l'agriculture. La demande des concessionnaires en formation est forte et les contributions prévues dans la branche SDLM permettent de financer collectivement de nombreuses journées notamment pour les plus petites entreprises. L'OPCO EP administre les fonds de la profession et nous suivons avec exigence sa gestion tant administrative que fonctionnelle.

Un manque de satisfaction s'exprime sur le nombre limité de créneaux de formation. Tous recherchent un niveau de formation optimal, c'est le gage d'un développement rapide de l'utilisation des nouvelles technologies.

Cette année, Stéphane LEBLOND, président du SEDIMA, insiste sur la qualité et l'intensité du service que les distributeurs et réparateurs apportent à leurs clients, notamment les agriculteurs. D'ailleurs, il souligne l'importance du partenariat entretenu avec les clients et aussi avec les concédants. Stéphane LEBLOND, illustrant ses propos, déclare : « Nous sommes disponibles dès que le premier laboure et nous sommes toujours là quand le dernier récolte ».

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).

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