



LE MOT DU PRÉSIDENT

En dépit d'un contexte économique compliqué pour certains, **notre profession reste mobilisée pour accompagner les agriculteurs dans l'évolution de leurs métiers et répondre à nos enjeux communs : montée en compétence nécessaire des hommes dans un environnement technologique en pleine évolution, réponse aux objectifs de décarbonation, développement de la productivité et de la rentabilité pour assurer la pérennité de la filière.**

Garants de la qualité du service rendu à leurs clients, les professionnels de la distribution forment leurs salariés. A leurs côtés, le SEDIMA investit dans la rénovation de ses diplômes pour s'assurer que les formations dispensées répondent aux besoins de notre secteur. Cela passe par la prise en compte de nos spécificités (niveau technique : mécanique, hydraulique, motorisation jusqu'à la digitalisation et l'IA, aujourd'hui). Pour rappel, 70% des jeunes inscrits dans le cursus maintenance des matériels suivent l'option matériels agricoles ou espaces verts, soit 8 000 jeunes en formation en 2024/2025.

Dans une conjoncture plus difficile pour certains et incertaine, le service rendu au client par les distributeurs, leur expertise, leurs conseils sont une véritable valeur ajoutée qui doit être valorisée à sa juste valeur.

La distribution de matériels agricoles est également un acteur de la décarbonation en contribuant à la durabilité des équipements et à l'optimisation de la consommation d'énergie grâce à une maintenance assurée par des techniciens experts. L'incitation à l'entretien des matériels contribue à cet objectif. La distribution est aussi le premier interlocuteur des agriculteurs pour les accompagner dans le choix des machines et des solutions techniques et aussi diffuser les bonnes pratiques.

Ancré dans le monde rural, le SEDIMA est devenu adhérent en 2025 de l'association Groupe Monde Rural pour faire connaître la distribution de matériels agricoles et d'espaces verts et partager avec l'ensemble de acteurs du monde rural.

Stéphane LEBLOND

Président du SEDIMA

CONJONCTURE¹

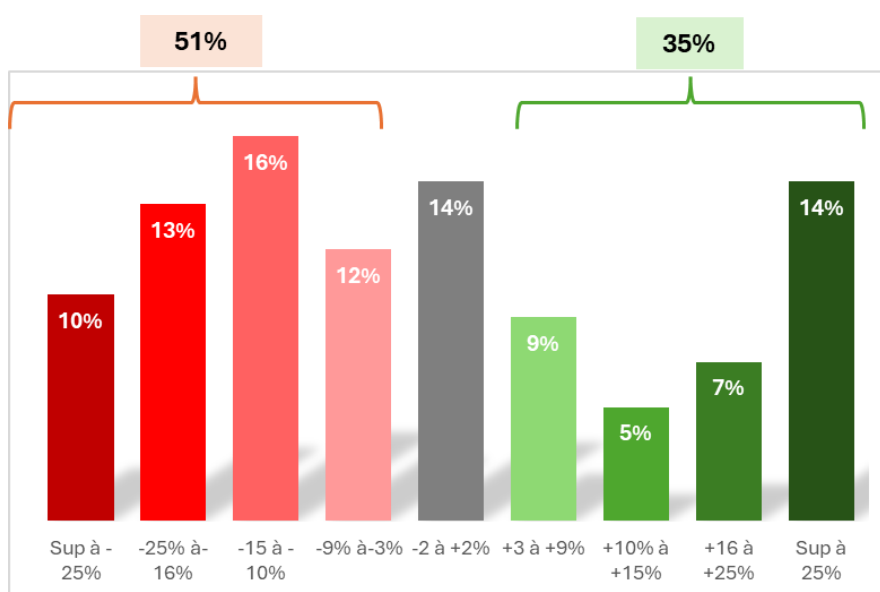
UNE ANNEE 2025 MOROSE POUR LES DISTRIBUTEURS DE MATERIELS AGRICOLES

Un chiffre d'affaires matériels neufs et d'occasion atone sur les 9 premiers de 2025 mais avec des disparités

On estime autour de +1% à +2% l'évolution globale du chiffre d'affaires de la distribution de matériels agricoles. Cette situation recouvre des situations contrastées selon que l'on s'intéresse à l'évolution en volume des matériels ou aux différents secteurs d'activité de la distribution.

Ainsi, sur les 9 premiers mois de 2025, on observe que près d'un quart des entreprises a déclaré un chiffre d'affaires matériels neufs et d'occasion en baisse de plus de 15% mais qu'à contrario, 21% des structures ont pour leur part bénéficié d'une croissance de plus de 15%. Ces différences tiennent pour partie à leur secteur d'activité.

Répartition des entreprises selon l'évolution de leur chiffre d'affaires matériels neufs et d'occasion sur 9 mois :



L'analyse des ventes cultures en nombre de tracteurs standards par secteurs d'activité et de tracteurs vignes apporte un autre éclairage sur l'évolution conjoncturelle de la distribution de matériels agricoles. En effet, on constate que les structures réalisant plus de la majorité de leur chiffre d'affaires en grandes cultures ou viticulture ont de nouveau été confrontées à une situation conjoncturelle dégradée sur leurs marchés.

¹ Données issues de l'enquête de conjoncture menée par le SEDIMA entre le 19 septembre et le 10 octobre auprès de ses adhérents avec un taux de réponse de 25%

Le recul des ventes cultures en nombre de tracteurs standards neufs atteint -13 à -14% pour les grandes cultures et -21 à -22% pour la viticulture sur les 9 premiers mois de l'année à un an (-4 à -5% pour l'ensemble des structures quelle que soit leur spécialisation).

A contrario, la situation est globalement mieux orientée pour les ventes cultures de tracteurs standards neufs dans le secteur polyculture élevage avec un recul modéré en nombre estimé à -2 à -3%. Pour le secteur spécifique des équipements d'élevage, les prises de commandes en valeur sont en revanche en progression de +5 à +7%.

L'évolution des ventes cultures de tracteurs standards d'occasion en nombre est plus favorable même si celles des entreprises spécialisées grandes cultures demeurent orientées à la baisse (-6 à -7% contre +0 à +1% pour la polyculture-élevage et la viticulture et +2 à 3% pour l'ensemble des structures quelle que soit la structure de leur chiffre d'affaires).

Des chiffres d'affaires pièces magasin et atelier en croissance sur les 9 premiers mois de 2025 avec une augmentation évaluée respectivement entre +3 et +4% et +5 à +6% par rapport aux 9 premiers mois de 2024.

PREMIERES TENDANCES POUR LE 1^{ER} SEMESTRE 2026 : UNE CONJONCTURE QUI RESTE INCERTAINE

Les distributeurs indiquent un manque de visibilité quant à l'évolution de leur activité dans les prochains mois. A cette date, à l'instar de leurs clients, ils sont plutôt pessimistes quant à l'évolution des marchés grandes cultures et viticulture.

Ainsi, les trois quarts d'entre eux annoncent un recul en valeur de leurs prises de commandes de matériels neufs et d'occasion en grandes cultures et viticulture par rapport au 1^{er} semestre 2025.

Pour le secteur de la polyculture-élevage, les premières estimations font état d'une activité qui pourraient s'avérer plus tendue sur le 1^{er} semestre 2026 avec un peu plus de 40% d'opinions négatives. On est plutôt sur une tendance à la stabilité pour les prises de commandes des équipements d'élevage. Cependant les distributeurs se disent inquiets pour les semaines à venir compte tenu du contexte sanitaire actuel qui pourrait avoir un impact important sur la demande.

Concernant le chiffre d'affaires des pièces et le montant des prestations à l'atelier, au moins 60% des chefs d'entreprise attendent une relative stabilité sur le 1^{er} semestre 2026.

Conséquence de ces évolutions, les distributeurs sont particulièrement attentifs au niveau de leurs stocks de matériels neufs et d'occasion, qui viennent impacter leurs trésoreries. A l'issue du 3^{ème} trimestre 2025, près de 60% des chefs d'entreprises jugent néanmoins que le niveau de leurs stocks d'occasion est toujours supérieur à la normale. C'est un peu moins prégnant pour le matériel neuf, 42% déclarant des stocks supérieurs à la normale mais 45% un niveau normal.

Les chefs d'entreprises sont beaucoup à déclarer **un manque de visibilité induit par le contexte économique et politique actuel** que ce soit au niveau français, européen ou mondial ; aussi bien en général que plus spécifiquement pour les marchés agricoles (maladies, accord UE-Mercosur, évolution de la PAC, évolution des prix et du coûts des intrants pour les exploitations agricoles ...). Ceci se traduit par une morosité et un attentisme qui nuit au dynamisme du marché.

DES MARCHES COMPLIQUES ET DES PERSPECTIVES INCERTAINES MAIS DES RECRUTEMENTS QUI SE POURSUIVENT

Compte tenu de l'importance clé du facteur humain, les entreprises continuent à recruter de nouveaux collaborateurs en 2025. Ce sont 47% des distributeurs de matériels agricoles qui prévoient une hausse de leurs effectifs et 49% un maintien de l'emploi sur 2025.

UN ENGAGEMENT CONTINUE DE LA PROFESSION DANS LA FORMATION

La formation a toujours été un enjeu fort de la profession et le reste.

Ainsi, en 2026, le SEDIMA participera à la rénovation des diplômes depuis le CAP jusqu'au BTS pour répondre aux exigences de la profession.

Parallèlement, le SEDIMA avec ses élus souhaite renforcer ses actions au niveau local pour accroître son influence et promouvoir ses métiers et ses formations. En 2025, il était notamment présent lors des compétitions du Concours Général des Métiers et des Worldskills ainsi qu'au Sommet de l'Elevage et au Mondial des Métiers.

TEMPS FORT POUR LA PROFESSION EN 2026

Les **SEDIMA'S DAYS 2026** auront lieu les 9 et 10 avril à Vichy.

Deux jours pour découvrir les dernières innovations avec la visite de l'Agrotechnopole de Montoldre et répondre à la question : Quels partenariats avec nos clients et nos fournisseurs ?

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 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 des questions économiques
Sylvie DOMENECH
Tél 01.53.62.87.00
sylvie.domenech@sedima.fr