

SEDIMAG



Décembre / Janvier 2026 - N°360

www.sedima.fr



édito

Stéphane LEBLOND

Président du SEDIMA

Un « collectif » soudé pour relever les défis de demain

Chers adhérents, Chers partenaires,
L'année 2025 s'achève sur une dynamique qui illustre la vitalité de notre organisation. De novembre à décembre, notre traditionnel « Tour de France » nous a menés à votre rencontre lors de 13 étapes régionales. Ces moments privilégiés, qui ont rassemblé près de 442 participants, constituent le cœur battant du SEDIMA : un lien direct entre vos réalités de terrain et les actions de votre organisation professionnelle.

Ces réunions ont été l'occasion de vous présenter et de poser les jalons de la stratégie, décidée par le Bureau Exécutif, nouvellement élu pour le mandat 2025-2029. Au-delà des chiffres, et ayant personnellement participé à 4 de ces rencontres, j'ai pu y mesurer la qualité des échanges. Qu'il s'agisse de la conjoncture économique, de l'enquête de satisfaction envers les tractoristes ou des dossiers techniques et juridiques complexes -comme la facturation électronique ou le SIV- notre profession démontre une capacité d'adaptation remarquable.

Le SEDIMA se veut un moteur d'anticipation. Nos commissions travaillent sans relâche sur les volets sociaux, la formation ou encore la prévention, pour vous apporter des outils concrets : du « Passeport Prévention » aux nouveaux référentiels de diplômes.

Face aux mutations de nos métiers, notre force réside dans cette mutualisation des compétences et cette solidarité patronale.

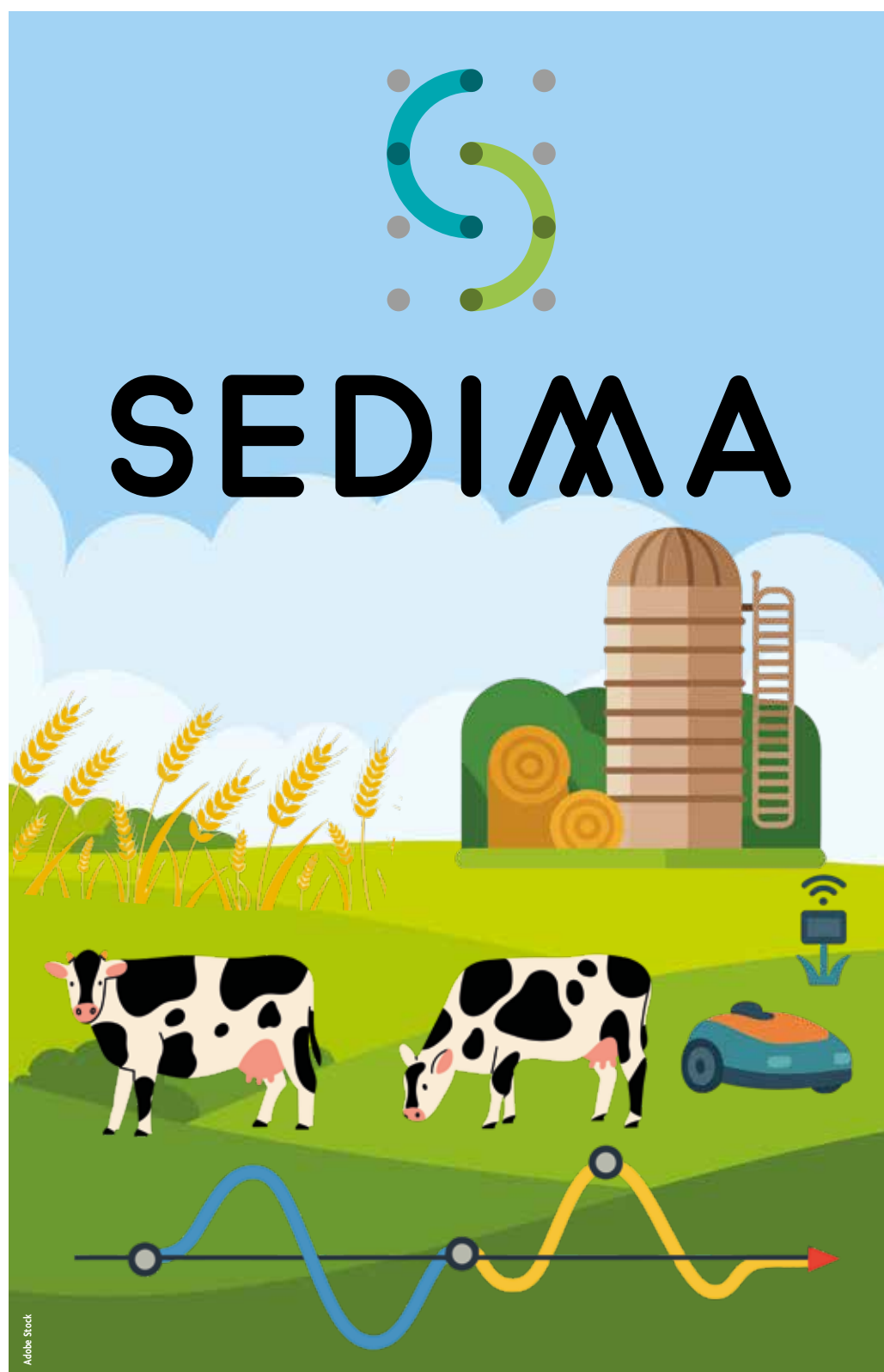
Mes vœux pour 2026

Alors que s'ouvre une nouvelle page, je tiens à vous remercier pour la confiance que vous témoignez à notre « collectif ». Au nom des élus et des permanents du SEDIMA, je vous adresse, ainsi qu'à vos familles et vos équipes, mes vœux les plus chaleureux de santé et de réussite. Que 2026 soit une année de projets audacieux et de sérénité pour vos entreprises.

Nous resterons, chaque jour, pleinement mobilisés pour porter la voix de notre profession et accompagner le développement de chacun d'entre nous.

Excellente année à toutes et à tous !

Les distributeurs de matériels agricoles restent engagés et mobilisés malgré une année 2025 morose



Sommaire

Vie interne

- > Les RV formation de la profession
- > Séminaire CJMA
- > SEDIMA's Day Espaces Verts
- > Fédés : édition 2025

pages 2 et 3

Profession

- > Conjoncture économique

pages 4 et 5

Profession

- > La distribution en europe

page 6



Facturation électronique

Une nouvelle organisation imposée dès septembre

Êtes-vous prêt pour les nouvelles obligations du machinisme agricole ?

Vous êtes concernés !

- Factures d'achat
- Toutes les entreprises
- Factures de ventes
- > 250 personnes ou CA > 50M€

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

SAVE THE DATE

SEDIMA's DAYS 2026

9 & 10 avril à Vichy

programme et bulletin d'inscription à venir

Les RV formation 2026 de la profession

Formation à la Convention Collective Nationale (CCN)

« Piloter avec efficacité les dispositions conventionnelles de la branche SDLM »

En présentiel

14 janvier	Rennes
20 janvier	Bordeaux
3 février	Lyon
10 février	Nancy
4 mars	Paris
2 avril	Toulouse

Formation à la RSE

« Piloter sa démarche RSE avec le label SEDIMA Lucie »

3 & 4 février Paris

En présentiel

Formation QHSE

« Intervenir en sécurité sur des matériels en contact avec des produits phytosanitaires »

du 14 janvier au 4 février

du 20 janvier au 11 février

du 17 mars au 8 avril

En distanciel (7 h séquencées)

Pour tout complément : Franck NEWTON - 01 53 62 87 10 - info@cdefg.fr

Bulletins d'inscription disponibles sur sedima.fr via les QR codes

A noter dans vos agendas

SEDIMA's DAY spécial RH

19 mars

Paris

SEDIMAG

Le support exclusif des réseaux de distribution du machinisme agricole, des espaces verts et des métiers spécialisés.

LA BONNE CIBLE POUR PROMOUVOIR VOS PRODUITS ET SERVICES !

format, tarifs, parutions et contact

JPH CONSULTING & PARTNERS

Sélection de postes à pourvoir dans le machinisme agricole ou la motoculture France & International

POUR LES CONSTRUCTEURS

Directeur de filiale - France

Directeur commercial

Chef des ventes

Inspecteurs commerciaux - plusieurs postes

Inspecteur commercial viti - Sud Est

Commercial pièces - Sud Ouest

Commercial export sédentaire

Ingénieur bureau d'études

Directeur SAV - Ouest Nouvelle Aquitaine

Inspecteurs techniques - plusieurs postes

Techniciens itinérants - Hauts de France, Centre, Sud Est

Technicien SAV - Export AFME

POUR LES CONCESSIONNAIRES

Directeur de concession - Bourgogne

Directeurs cciaux - Hts de Fr, Gd Est, Nouvelle Aquitaine

Chef des ventes - Hts de Fr, Centre Val de Loire, Sud Ouest

Commerciaux matériel agricole - plusieurs postes

Commercial matériel viticole - Sud Est

Directeur pièces et magasins - Sud Ouest

Responsable de magasin, magasinier - plusieurs postes

Directeurs technique SAV - Sud Ouest, Ouest

Chef d'atelier et techniciens - Bretagne

Technicien SAV - Export AFME

Techniciens atelier ou itinérant - plusieurs postes

Technicien agriculture de précision - plusieurs postes

Plus d'offres sur <https://www.linkedin.com/in/jeanpaulpapillon>

Envoyer CV à jeanpaulpapillon@gmail.com - 06 83 01 75 40

Séminaire CJMA à Val Thorens : cohésion, altitude et vision SAV

Le séminaire CJMA (Club des Jeunes du Machinisme Agricole et des espaces verts) s'est déroulé à Val Thorens, du 4 au 7 décembre 2025, et a rassemblé 35 participants. Entre activités sportives, temps d'échanges et sessions de travail, cette édition a mis en lumière un thème central pour les concessions : le rôle stratégique du service après-vente (SAV).

Les sessions de travail, animées par Benoît Gottrand, Directeur Général Délégué chez KNDS France Training, ont rappelé le rôle central du SAV dans la performance globale des concessions. L'intervenant a mis en avant trois axes clés :

- > le SAV comme moteur économique, grâce à la maîtrise du coût de revient, du taux d'absorption et de l'organisation interne ;
- > la satisfaction client, dépendante de la rapidité d'intervention, de la disponibilité des pièces et de la qualité de communication ;
- > la digitalisation, véritable levier d'efficacité grâce aux outils numériques et à la télémétrie.

Au-delà des apports professionnels, ces quatre jours ont offert aux participants l'occasion de renforcer leurs liens, d'échanger leurs expériences et de réfléchir collectivement aux évolutions du métier. Un séminaire inspirant, à l'image d'une profession qui avance unie pour faire face aux enjeux de demain.

SEDIMA CJMA

Vous avez moins de 40 ans ?
Vous souhaitez rejoindre le CJMA ?

www.sedima.fr/cjma-club-jeune/
01 53 62 87 00



SEDIMAG

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

Meilleurs vœux pour une année 2026 dynamique et pleine de projets !

Rédaction / Publicité • lrouan.agrimedia@wanadoo.fr • 05 53 61 65 88 • 06 87 24 54 27 • Administration • info@cdefg.fr • 01 53 62 87 10

Pour cause départ à la retraite, vente de sociétés de distribution de matériels agricoles et matériels de TP

- > Très bien implantées au Maghreb et Afrique de l'ouest
- > Contrats fournisseurs long terme.
- > Contrats clients institutionnels et privés.
- > Chiffre d'affaires en forte croissance.
- > EBE > 30 %

Contact : ccvi@wanadoo.fr

SEDIMA'S DAY Spécial Espaces Verts

Pour la deuxième année consécutive, le SEDIMA a organisé, le 11 décembre dernier, une journée entièrement consacrée aux distributeurs et réparateurs de matériels d'espaces verts. L'événement, qui s'inscrit dans une démarche d'accompagnement des professionnels du secteur, a réuni plus de 50 personnes, adhérents et établissements de formation.

Ce temps fort a permis de dresser un état des lieux du marché et d'échanger sur les attentes des consommateurs.

Il a débuté avec la présentation des chiffres clés du marché par Nielsen IQ GFK, expert reconnu dans le domaine. Ces données, analysées et commentées, ont offert aux participants une vision claire des tendances actuelles et des défis à relever, permettant ainsi aux adhérents de mieux appréhender les évolutions du secteur.

Pour aller plus loin et adapter leur stratégie en fonction des évolutions du marché, un Design Retailer est intervenu afin d'apporter un éclairage concret sur la manière de s'adresser aux consommateurs et de répondre à leurs attentes. À travers des exemples concrets et des bonnes pratiques, les participants ont pu découvrir des pistes pour optimiser leur relation client et renforcer leur positionnement sur le marché.

La seconde partie de la journée était dédiée aux actualités du secteur d'activité (ratios espaces verts, REP ABJ*, guide des bonnes pratiques de la location) et à des sujets d'ordre juridique, fiscal, social qui ont fait l'objet de nombreux échanges.



*Responsabilité Elargie du Producteur de la filière Articles de Bricolage et Jardin

Les Fédés : édition 2025

Moments privilégiés entre les élus, les permanents de l'organisation professionnelle et les distributeurs adhérents, le tour de France régional du SEDIMA s'est tenu du 4 novembre au 11 décembre 2025. Riches en informations sur de multiples sujets d'actualités liés à la profession, ces 13 rencontres ont réuni 442 participants.

En ouverture de chacune d'entre elles, un représentant du Bureau Exécutif précisait les axes stratégiques du mandat 2025-2029 et présentait les membres du Bureau nouvellement élus, ainsi que l'ensemble des permanents du SEDIMA.

Parmi les thèmes abordés, on peut citer la conjoncture économique de la distribution au 1^{er} semestre 2025, l'enquête de satisfaction des concessionnaires envers leurs tractoristes, ainsi que des focus juridiques (travaux de la commission Assurance du SEDIMA, facturation électronique, récupération de la TVA...), des informations sociales (arrêt de travail, astreintes, congés payés et maladie, budget formation, retraite progressive...), RH (outils développés par le Club RH du SEDIMA), techniques (passport prévention, conformité des matériels, habilitation SIV...), ou encore des précisions liées à la formation (révision des diplômes Maintenance des matériels, actions de promotion, référentiel en montée de compétences...).



Les participants de la Fédération Bretagne en visite à la MFR de Montauban de Bretagne.

Ont été élus durant cette édition 2025 :

Présidents de fédération :

- > Adrienne BUREAU (Groupe Romet - 53) en Pays de la Loire
- > Florian COUSIN (Bernard Matériels Agricoles - 01) en Rhône-Alpes
- > Frédéric JOSSE (Josse - 27) en Normandie
- > Henri TAVEAU (Jacques Taveau - 03) en Nord-Picardie
- > Cédric THOMAS (Agro Services - 17) en Poitou-Charentes

Présidents de département :

- > Cécile BALLANGER (Ballanger - 16) pour la Charente
- > Benoît MALOEUVRE (Claas Pays de la Loire - 72) pour la Sarthe



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

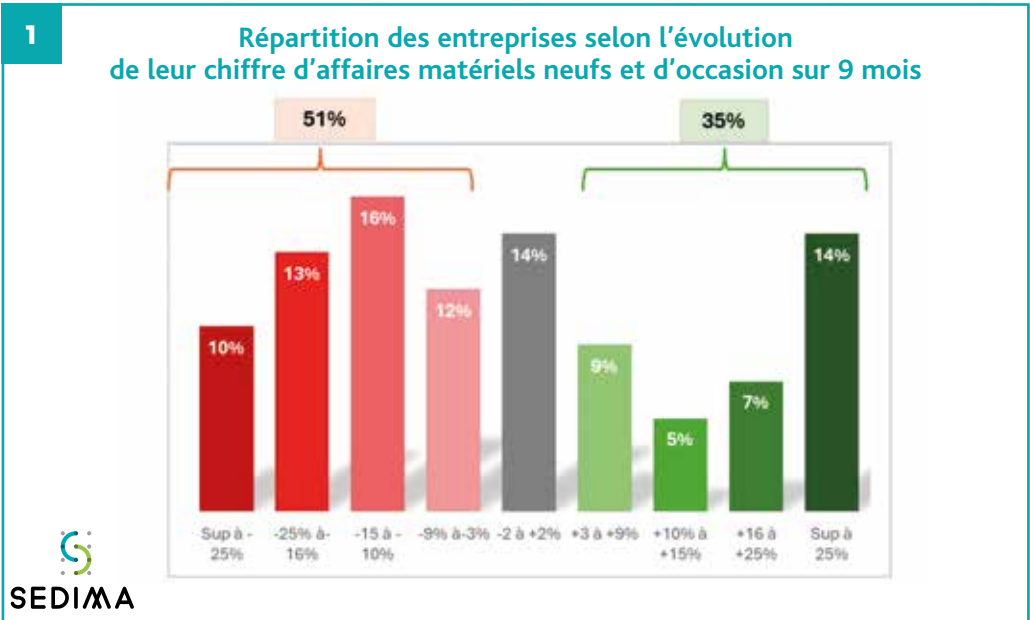
Les distributeurs de matériels agricoles restent engagés et mobilisés malgré une année 2025 morose

La conférence de presse qui s’est tenue le 11 décembre dernier au SEDIMA, en présence de Stéphane LEBLOND (président), Etienne WEBRE (délégué général) et Sylvie DOMENECH (secrétaire générale adjointe) (photo 2), avait pour objectif de dresser le bilan des 9 premiers mois d’activité de l’année de la profession. Les ratios, présentés à la presse spécialisée (photo 1), sont issus d’une enquête effectuée par le SEDIMA auprès de ses adhérents, à l’automne 2025 (de la mi-septembre à la mi-octobre).



Un chiffre d'affaires matériels neufs et d'occasion atone

L’évolution globale du chiffre d’affaires de la distribution de matériels agricoles sur les 9 premiers mois de 2025 est estimée autour de + 1 % à + 2 %. 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, 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 bénéficié d’une croissance de plus de 15 %. (graphique 1)



L’analyse des prises de commandes en nombre de tracteurs standards, par secteurs d’activité, 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 en viticulture ont de nouveau été confrontées à une situation dégradée sur leurs marchés, et qu’à contrario, le secteur polyculture élevage est mieux orienté.

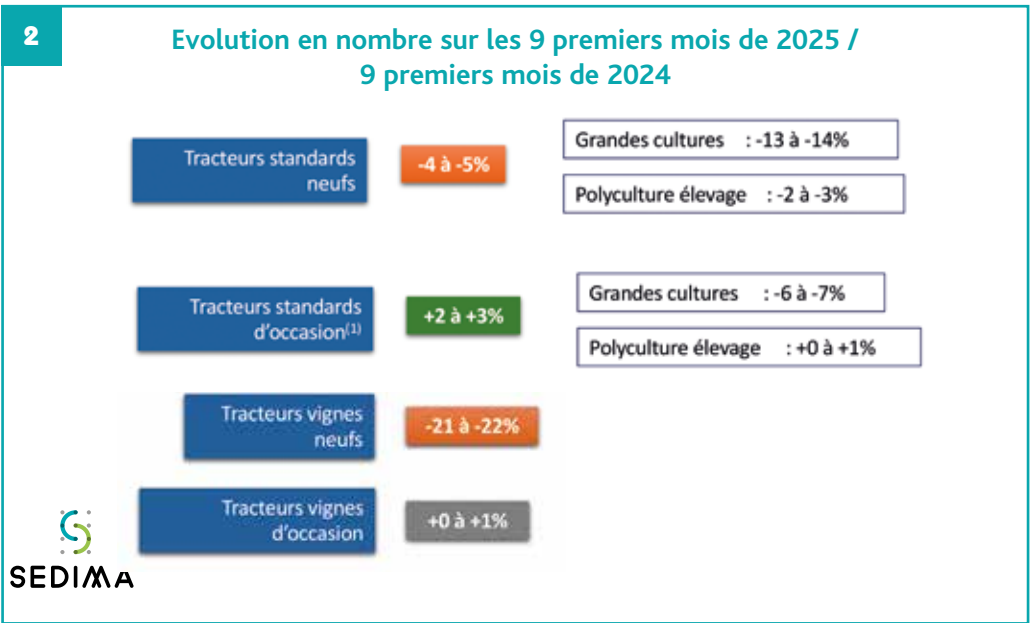
Le recul des prises de commandes en nombre de tracteurs standards neufs atteint sur les 9 premiers mois de l’année à un an : (graphique 2)

- 13 à - 14 % pour les grandes cultures,
- 21 à - 22 % pour la viticulture,
- 2 à - 3 % pour la polyculture élevage,
- + 5 à + 7 % pour les équipements d’élevage.

(soit - 4 à - 5 % pour l’ensemble des structures).

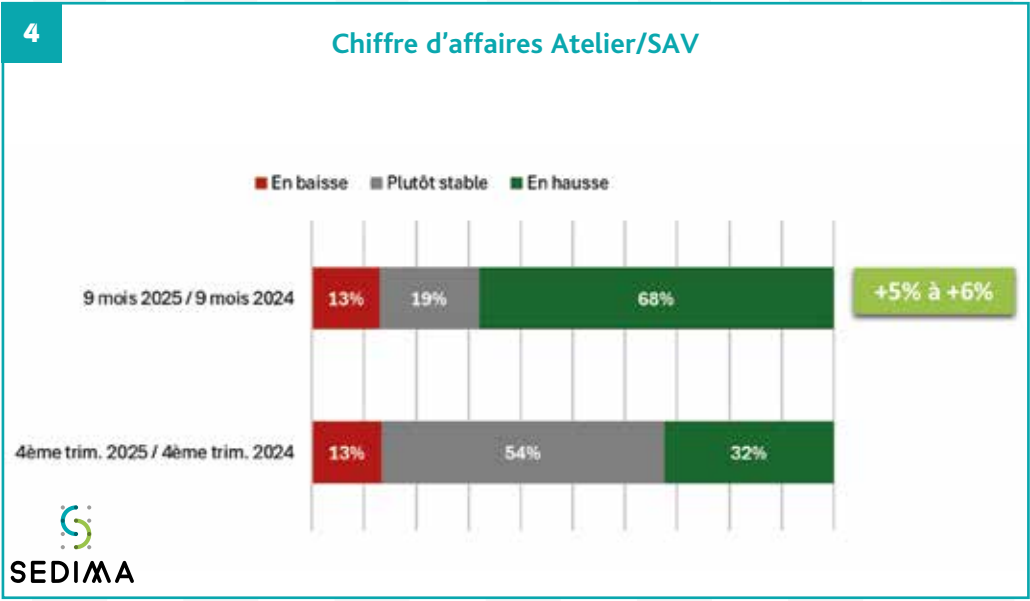
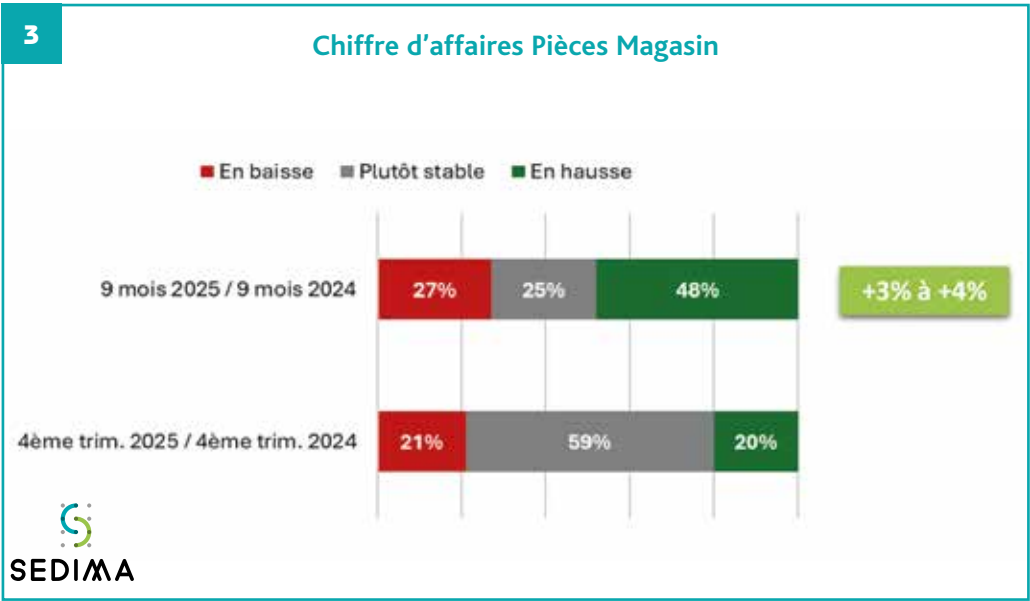


L’évolution des prises de commandes de tracteurs standards d’occasion en nombre est plus favorable, même si celles des entreprises spécialisées grandes cultures demeurent orientées à la baisse : - 6 à - 7 % contre + 0 à + 1 % pour la polyculture-élevage et la viticulture (soit + 2 à + 3 % pour l’ensemble des structures).



Des chiffres d'affaires pièces magasin et atelier en croissance

Sur les 9 premiers mois de 2025, les chiffres d'affaires pièces magasin et atelier enregistrent une augmentation évaluée entre + 3 et + 4 % et + 5 à + 6 % par rapport aux 9 premiers mois de 2024. (graphiques 3 et 4)

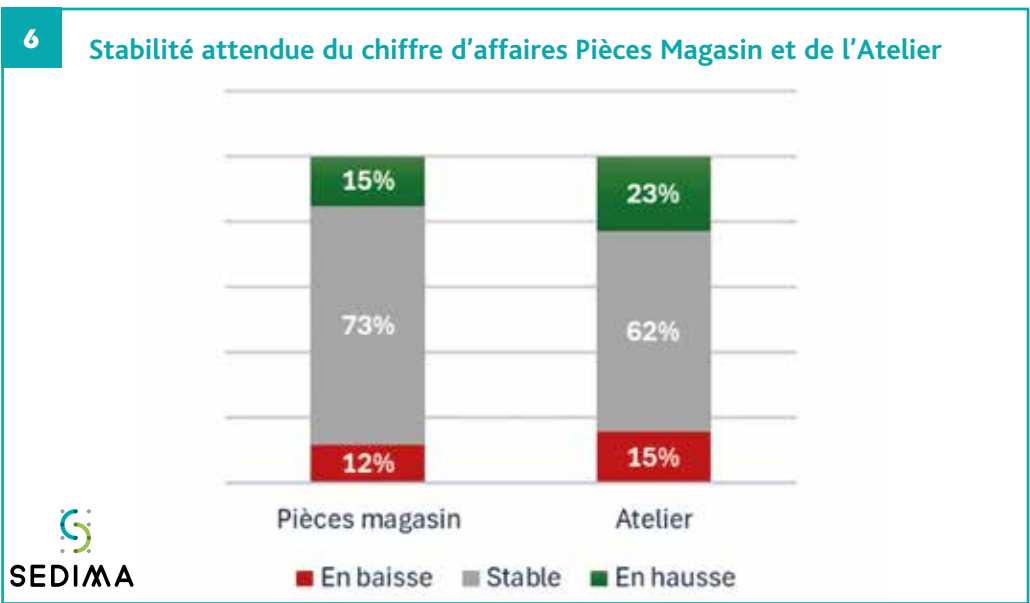
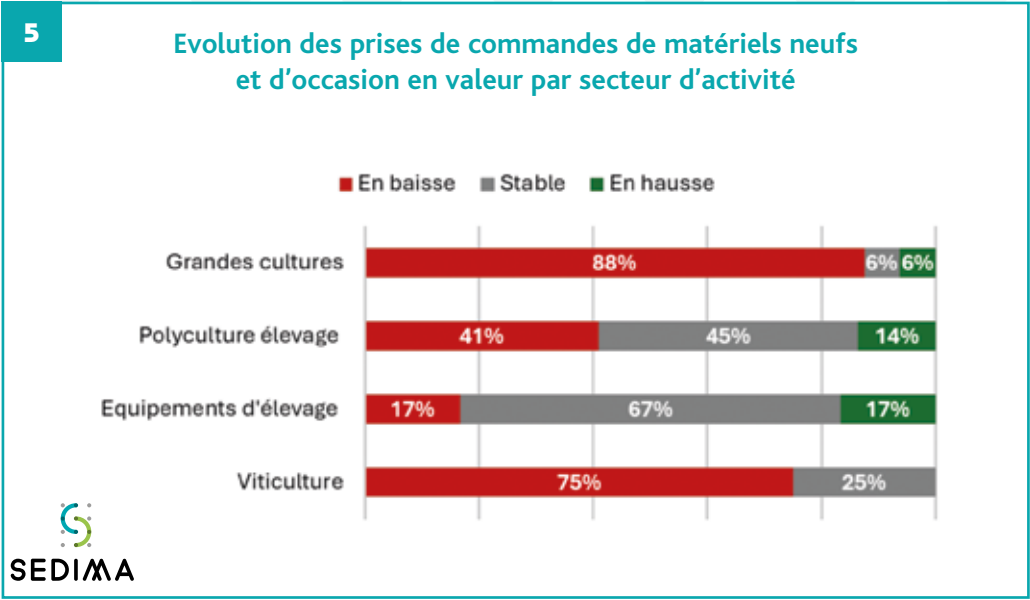


Tendances incertaines pour le 1er semestre 2026

Les distributeurs indiquent un manque de visibilité quant à l'évolution de leur activité dans les prochains mois. A 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 1er semestre 2025.

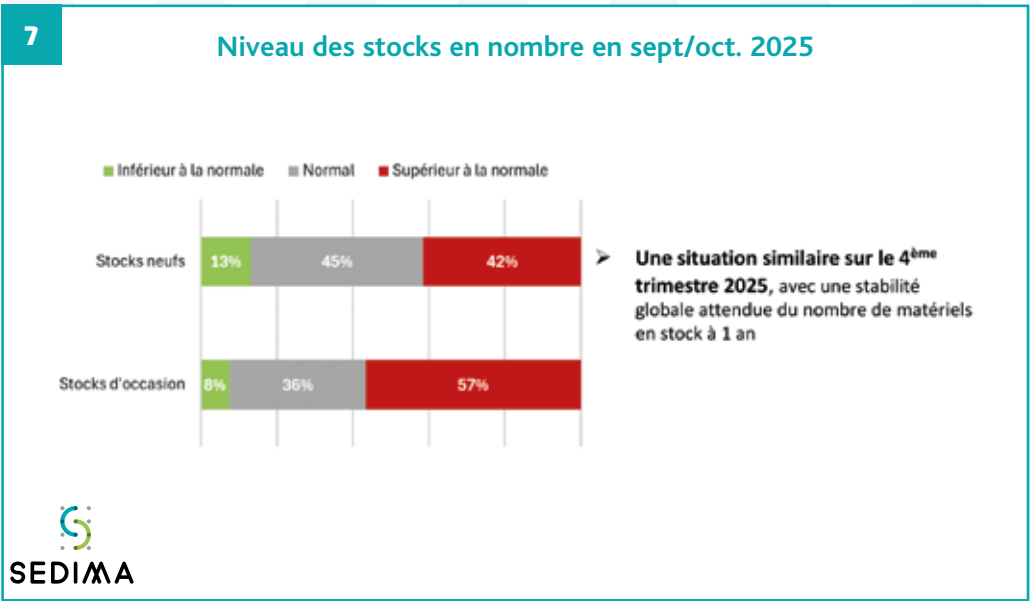
Pour le secteur de la polyculture-élevage, les premières estimations font état d'une activité qui pourraient s'avérer plus tendue sur le 1er semestre 2026 avec un peu plus de 40 % d'opinions négatives. La tendance est à la stabilité pour les prises de commandes des équipements d'élevage. Cependant les distributeurs se disent inquiets compte tenu du contexte sanitaire actuel qui pourrait avoir un impact important sur la demande. (graphique 5)

Concernant le chiffre d'affaires des pièces et le montant des prestations à l'atelier, au moins 60% des chefs d'entreprises attendent une relative stabilité sur le 1er semestre 2026. (graphique 6)



Principales préoccupations des distributeurs

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 3ème 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. (graphique 7)



Les chefs d'entreprises déclarent 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 -dermatose nodulaire, grippe aviaire- , accord UE-Mercosur, évolution de la PAC, évolution des prix et du coût des intrants pour les exploitations agricoles,...). Ceci se traduit par une morosité et un attentisme qui nuit au dynamisme du marché.

La trésorerie et le crédit client font aussi partie de leurs préoccupations. 50 % des distributeurs déclarent la dégradation de leur trésorerie depuis le début de l'année et 54 % celle de leur crédit client.

Recrutement et formation : un engagement continu de la profession

Compte tenu de l'importance clé du facteur humain au sein des concessions, les entreprises continuent à recruter de nouveaux collaborateurs. Sur 2025, 47 % des distributeurs de matériels agricoles ont prévu une hausse de leurs effectifs et 49 % un maintien de l'emploi.

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, du CAP 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.

Focus sur la distribution en Europe

Ce focus est issu de données présentées par la CLIMMAR* à l'Agritechnica 2025

Chiffres clés

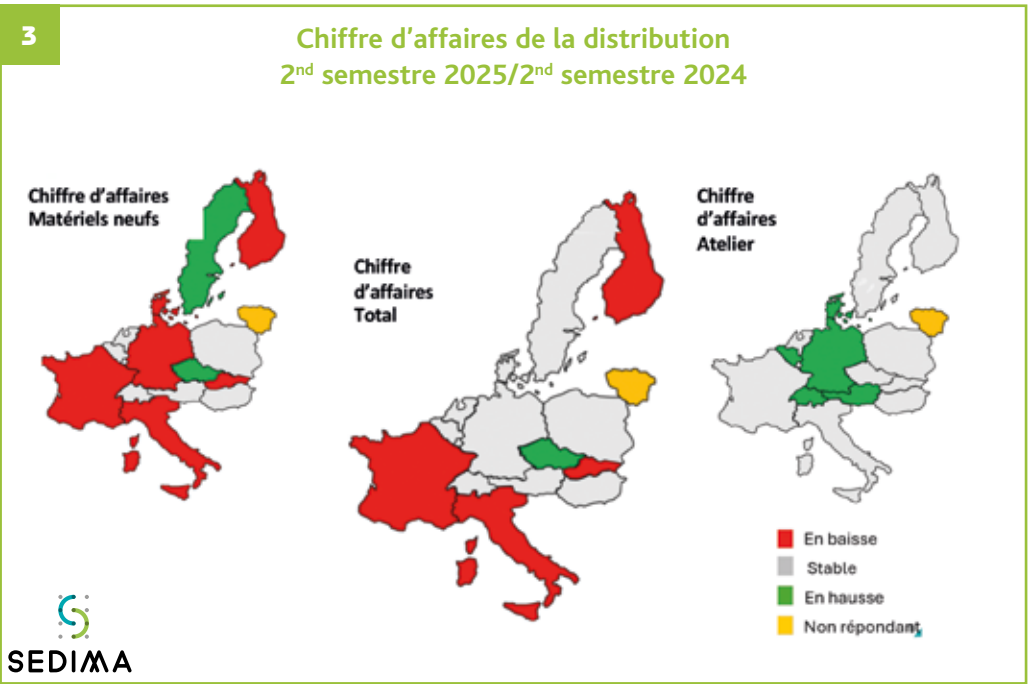
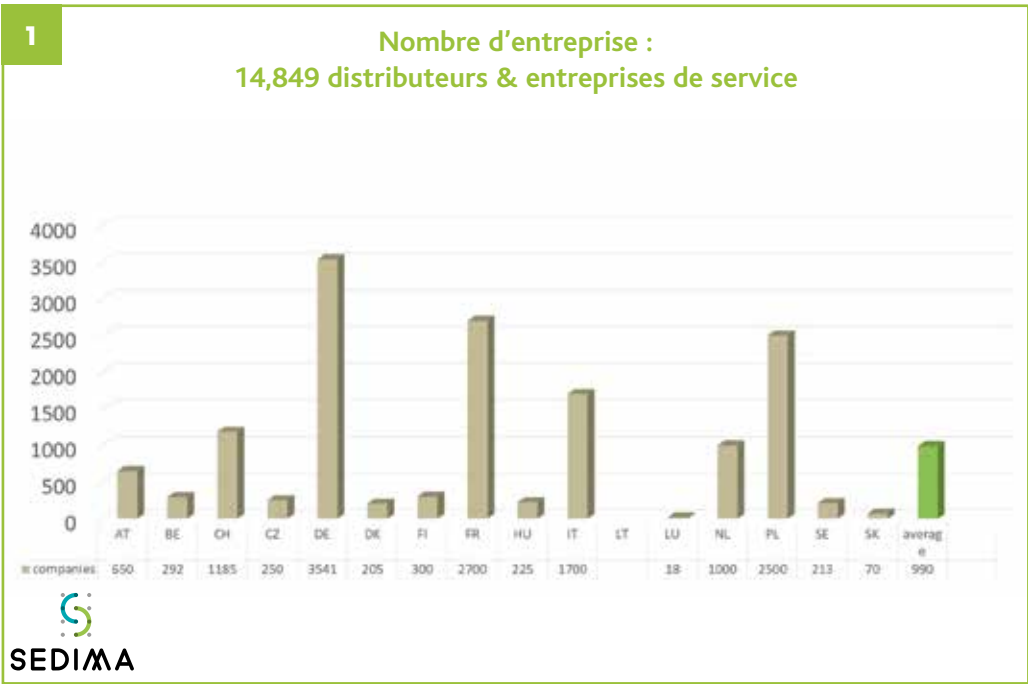
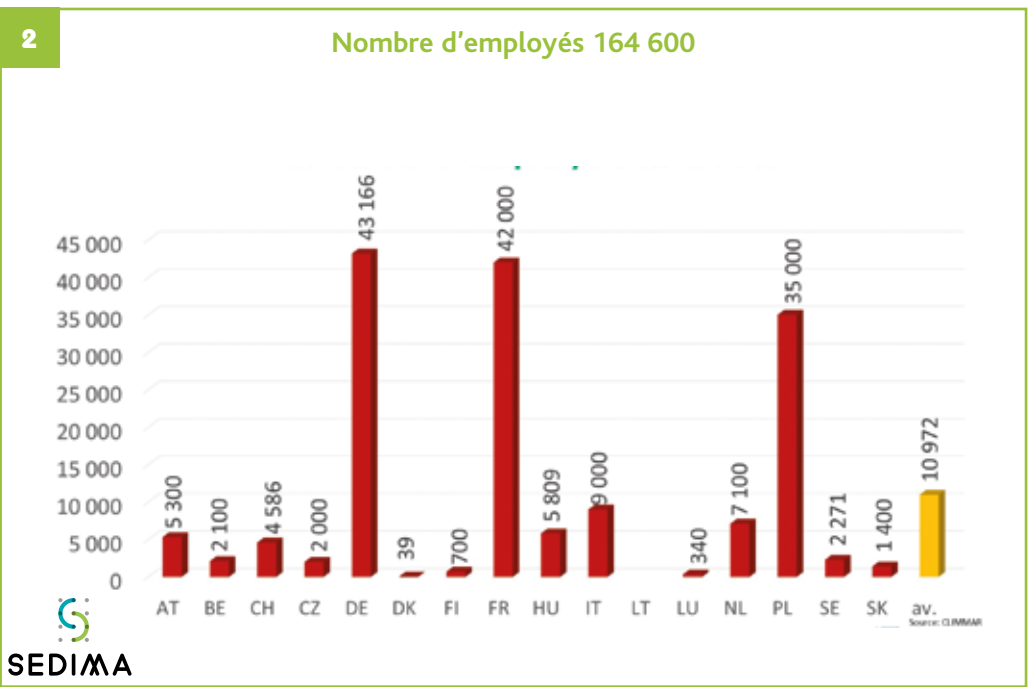
Distributeurs	14 849 ¹ (graphique 1)
Employés	164 582 (graphique 2)
Apprentis	18 566 ²
Chiffre d'affaires	48,7 M€
Tracteurs vendus	113 369
Moiss.-batteuses vendues	5 192 ³
CA moyen/entreprise	3,2 M€
Employés/entreprise	11,1 ¹
Apprentis/entreprise	1,4 ²
Tracteurs vendus/entreprise	7,4

*fédération internationale qui rassemble 16 organisations professionnelles de service et distribution de matériels agricoles

¹ données de la Lituanie non incluses

² données de la Pologne et de la Suède non incluses

³ données de la Pologne non incluses



Focus sur l'activité
au 2nd semestre 2025

Le chiffre d'affaires de la distribution européenne au 2nd semestre 2025 par rapport au 2nd semestre 2024 indique, pour la majorité des pays-membres de la CLIMMAR, une baisse des ventes de matériels agricoles neufs et des prestations plutôt stables à l'atelier.

Au global, seule la République Tchèque connaît des activités en hausse, alors que celles de la France, de l'Italie, de la Slovaquie et de la Suède sont en baisse et stables pour les autres pays-membres. (graphique 3)

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

SEDIMA

Consultable sur 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@Sedimasynicat
LinkedIn@sedima-synicat
Instagram -> @sedimasynicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL DECEMBRE/JANVIER 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 by CA
financement de matériel

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, partenaires, sous réserve de l'acceptation définitive du dossier. Renseignez-vous auprès de votre Caisse régionale.
06/2024 - 4783 - Edité par Crédit Agricole S.A., agencé en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis, 92027 Montrouge Cedex - Capital social : 9 540 726 773 € - 204 608 416 RCS Nanterre, Crédit photo : Getty Images.