

## Les petits modèles font le volume et les gros pèsent en valeur

Les places sont chères sur le marché des tracteurs pour espaces verts. Sur les trois premières marches du podium, Kubota, Iseki et John Deere, avec leurs réseaux bien structurés, laissent peu de place aux autres prétendants. Ces derniers, notamment les constructeurs coréens, souhaitent s'implanter en France et en Europe. Tout dépendra de leurs stratégies et des développements de produits.

Le marché des tracteurs pour espaces verts est tenu depuis de nombreuses années par le même trio de tête. Kubota, Iseki et John Deere collectionnent les parts de marché avec, cependant, de subtiles différences. Leurs points forts ne sont pas forcément sur les mêmes segments de puissance. Kubota pèse ainsi beaucoup plus sur le marché des petits engins de 10 à 19 ch, avec 64,3 % des immatriculations, et sur celui des tracteurs de 40 à 49 ch,



Le Kubota L1361 est la nouveauté 2017 proposée en versions à transmission mécanique ou hydrostatique. Ce tracteur « utility » embarque un diesel de trois cylindres de 1 826 cm<sup>3</sup> développant 36 ch. Sa capacité de relevage atteint 906 kg aux rotules. Garanti deux ans, il affiche un prix public de 23 760 € TTC en hydrostatique.



Le constructeur américain John Deere lance sa série 2R, des tracteurs bien équipés de 26 et 36 ch.

avec 48,6 % de part de marché. Avec son modèle TM3185, Iseki est également à l'aise sur le segment des 16-chevaux, pour lequel il estime sa part de marché à 30 %. Le constructeur japonais, désormais à la tête d'une filiale en France, dispose par ailleurs d'une gamme étendue qui lui permet d'affirmer sa présence, avec plus ou moins d'impact, dans les différentes catégories de puissance jusqu'à 50 ch. John Deere, pour sa part, agit sur d'autres ressorts. La marque, qui génère des volumes avec son tracteur 1026R, appuie encore sur ce segment en offrant, pour tout achat de ce dernier, un carter de coupe de 1,37 m pour 1 € de plus, et ce jusqu'au 29 octobre. Avec ses 26 ch, ce modèle subcompact se positionne en face des tracteurs BX 2350 de Kubota et TXG237 d'Iseki. Bien placé dans le haut de gamme sur le segment des tracteurs de plus de 30 ch, John Deere progresse aussi sur celui des puissances de 30 à 39 ch avec le modèle 3036E. Quant à ses tracteurs d'entrée de gamme Série 3, ils se présentent comme les porte-drapeaux des concessionnaires pour tirer le client vers plus de confort, d'aide à la conduite ou de technologies embarquées. Les segments de puissance de 20 à 30 ch et





de 30 à 40 ch sont également ciblés par le Coréen Kioti qui y place ses CK 2810 (28 ch) et CK 4010 (40 ch), des engins à transmission hydrostatique bien équipés. Il s'agit des meilleures ventes de la marque sur le marché français.

## LES RÉSEAUX : UN POIDS DÉTERMINANT

La place au soleil des trois premières marques, mais aussi de Kioti, repose d'une part sur l'offre et de l'autre sur la performance de leurs réseaux. Sur le marché français des matériels pour espaces verts, Kubota aligne une véritable puissance de frappe avec ses 180 comptes clients et ses 350 points de vente ; le réseau John Deere est stable avec 67 contrats pour 219 magasins ; les agents professionnels de la marque Iseki comptent 260 points de vente, avec une très bonne représentativité dans le Nord, le Centre-Ouest et le Sud-Ouest. Kioti, pour sa part, peut compter sur un réseau de 180 points de vente (75 % de spécialistes en matériels pour espaces verts, 20 % de spécialistes mixtes espaces verts-agricole et 5 % de spécialistes uniquement agricoles). La tendance serait plutôt au regroupement des concessionnaires chez John Deere : si le nombre de points de vente reste similaire, les entreprises, quant à elles, grossissent par le biais d'opérations de fusion qui agrandissent les territoires (comme en témoigne le rachat d'Atlantic Motoculture par Xavier Chesneau, le patron d'Équip'Jardin). Le constat est assez identique chez Kubota, qui



La marque LS, distribuée par Vert Import, a présenté au Sima le petit subcompact MT125 animé par un trois-cylindres Yanmar développant une puissance de 25 ch. Un modèle de 21 ch est attendu pour 2018. Ces lancements vont permettre à la marque de percer sur les segments de puissance qui génèrent les plus gros volumes.

enregistre aussi une réduction du nombre de contrats. Mais, en raison de l'ouverture de nouvelles bases par les distributeurs, sa couverture du territoire tend en définitive à progresser. Il faut cependant nuancer. Si les structures grossissent – ce qui peut être considéré comme une tendance naturelle pour un réseau historique bien implanté –, certains territoires peuvent néanmoins être moins couverts tant sur le plan commercial qu'en matière de service, sauf si de nouvelles bases sont créées, ou des agents mis en place. Le facteur humain est toutefois le plus

## TYM ET SAME DEUTZ-FAHR, C'EST FINI !

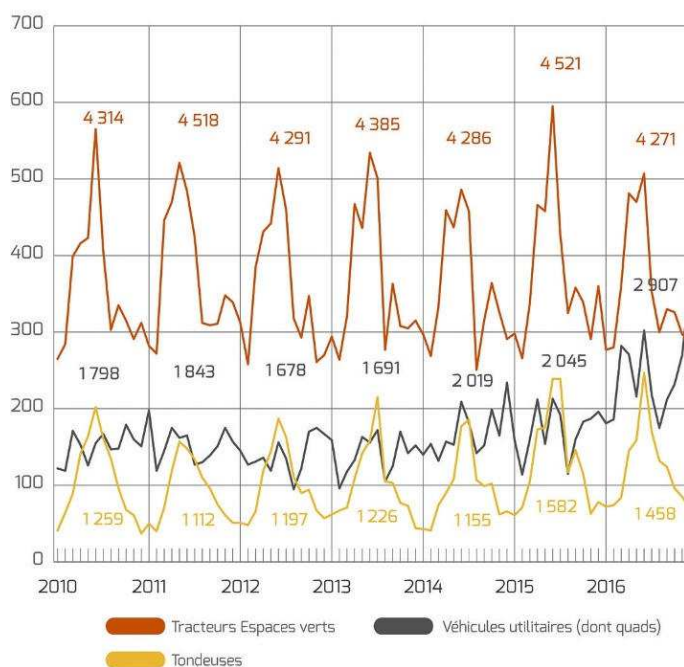


L'offre de la marque Lamborghini conserve les gammes de tracteurs spécialisés Ego (photo) et Trend, qui correspondent aux besoins des entreprises du paysage et des collectivités en matière de transmission mécanique.

Le groupe italien SDF (Same Deutz-Fahr) et le Coréen Tym ont rompu leur accord par lequel le second fournissait au premier des tracteurs compacts pour sa marque Lamborghini Green Pro. En Europe, les volumes ne correspondaient pas aux attentes du Coréen, bien que les résultats pour la France aient été au rendez-vous, avec 90 unités par an commercialisées sous la marque Lamborghini Green Pro (hors tracteurs à transmission mécanique conçus et produits par SDF). À ce jour, 400 tracteurs de la gamme Lamborghini Green Pro sont en parc dans l'Hexagone. Le service reste assuré par SDF France. Les concessionnaires souhaitant poursuivre les ventes de ces tracteurs ont été redirigés vers Tym et sa structure en Allemagne. SDF France, avec ses tracteurs spécialisés Lamborghini Ego et Trend, conserve une offre pouvant intéresser les entreprises du paysage et les collectivités. La première gamme

comprend trois modèles à moteurs Mitsubishi de 39, 43 et 51 ch à transmission mécanique à boîte et inverseur synchronisés. Au-dessus, les tracteurs Lamborghini Trend, à moteurs SDF de 55 à 75 ch, conviennent aux plus gros chantiers. D'ici à quelques mois, de nouveaux moteurs viendront renouveler cette gamme. Le prix d'attaque des tracteurs Trend est de 18 800 € HT.

## Immatriculations des matériels pour espaces verts en France



Source: SIV-DIVA, AXEMA