

Point de vue

Plus que jamais tous mobilisés pour l'emploi



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

baisse des investissements des clients touche essentiellement l'activité du service commercial qui ne représente que 17 % de l'effectif alors qu'il génère plus de 50 % du chiffre d'affaires des distributeurs. L'activité service (atelier et magasin), quant à elle, occupe 75 % des salariés mais ne génère que 25 % du chiffre d'affaires de la concession.

Le recul des investissements induit une diminution du temps consacré à la préparation des matériels par les ateliers mais, crise ou pas crise, les clients continueront à utiliser du matériel de plus en plus sophistiqué et celui-ci continuera à tomber en panne notamment en période de gros travaux.

D'autres raisons expliquent le faible nombre de licenciements dans un tel contexte économique :

- ✓ recruter du personnel technique de bon niveau relève du parcours du combattant,
- ✓ l'amener à maturité demande 3 à 5 ans,
- ✓ le coût de la formation aux nouvelles technologies et aux nouvelles gammes est très élevé.

Le secteur agricole est devenu volatile mais demeure un secteur d'avenir. Aussi se séparer de son personnel technique c'est anéantir tous les efforts d'investissement qu'a fait l'entreprise et c'est prendre le risque de baisser la qualité du service offert aux clients.

Mais attention, cette politique ne doit pas conduire les entreprises à puiser trop longtemps dans leur fonds propres pour conserver à tout prix un service de qualité au client si celui-ci n'est pas prêt à le payer à sa juste valeur. Si la panne est ponctuelle, et la facture occasionnelle, la fiche de paie du salarié, elle, est récurrente ! Une prestation de service, tout comme un matériel, ne peut être vendue à perte.

Bien que la situation économique reste pour beaucoup tendue, notre profession ne licencie pas. Elle est même porteuse d'emplois. Les entreprises doivent non seulement remplacer les salariés qui partent à la retraite, mais aussi pourvoir à des emplois nouveaux liés aux nouvelles technologies et à l'accroissement des structures de la distribution.

Le turn-over est également à prendre en compte. Alors qu'il était il y a quelques années très faible dans notre secteur (à peine 8 %), ce taux atteint aujourd'hui 13 % (données enquêtes SEDIMA) ce qui aboutit à une accélération du processus des recrutements.

Nous devons donc continuer à mettre en avant que notre secteur (agricole et espaces verts) est à la recherche de plus de 3 000 emplois en CDI partout en France.

Alors que la situation reste tendue, notre profession est porteuse d'emplois...

Ce manque de main d'œuvre qualifiée exacerbe les tensions sur le terrain. Nous sommes régulièrement interpellés sur des pratiques très peu déontologiques de certains cabinets « de recrutement » peu scrupuleux qui, moyennant finances, proposent leurs services en laissant miroiter aux entreprises qu'elles vont trouver la perle rare. Résultats des courses « la perle rare » ne se trouve pas sur le marché de l'emploi, mais chez le voisin ! Il est clair que cela ne contribue pas aux relations de bon voisinage et qu'à ce petit jeu tous risquent d'être perdants.

Soyons tous conscients qu'il n'existe « pas » sur le marché de l'emploi de personnel technique directement opérationnel répondant au niveau de compétences que demande aujourd'hui le métier de technicien. Le meilleur moyen de disposer d'une main d'œuvre de qualité est d'avoir recours à la formation par apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Que fait le SEDIMA pour aider ses adhérents face à cette pénurie de main d'œuvre ?

Le SEDIMA a toujours fait de la formation initiale et continue sa priorité. Il a toujours anticipé les évolutions grâce à la clairvoyance des chefs d'entreprises passionnés qui ont su convaincre l'Education Nationale et les partenaires sociaux de la branche de ses besoins. Grâce à eux vous disposez d'une filière de formation spécifique à notre secteur d'activité, ce que beaucoup de secteurs nous envient.

Comme aujourd'hui l'Education Nationale ne peut plus tout faire, nous avons mis en place des certificats de qualification dont les référentiels ont été étudiés par des professionnels comme vous.

Parce que la formation est un enjeu majeur, nous avons mis en place les conditions de son finan-

cement via un dispositif spécifique à la branche.

Pour autant cela n'est plus suffisant, à présent nous devons plus et mieux communiquer. La formation est un commerce, et le marketing compte souvent plus que le fond. Prendre le temps de lire un référentiel de formation, le comprendre pour mesurer l'apport réel de la formation par rapport au besoin de l'entreprise n'est pas facile, surtout si les termes employés sont génériques et/ou équivoques.

Pour aider les adhérents à se repérer, Le SEDIMA dispose de permanents très qualifiés sur ces questions, il ne faut pas hésiter à les solliciter avant de signer une convention de formation.

Mais à quoi bon de bonnes filières de formation si nous n'avons pas suffisamment de jeunes qui s'y intéressent ?

Comme vous pouvez le constater sur la page de couverture de ce Sedimag', toutes les commissions impliquées dans l'emploi (Formation, Emplois et Sociale) se sont mobilisées pour promouvoir nos métiers auprès des jeunes et les partenaires sociaux, conscients des enjeux, ont accepté d'affecter des moyens importants pour lancer en 2016 une grande campagne de communication pour toucher notamment les parents qui sont souvent un des premiers acteurs de l'orientation de leurs enfants. De nouvelles actions de communication vont être reconduites en 2017.

Le meilleur moyen de disposer d'une main d'œuvre de qualité est de bien la former !

Au niveau de la branche, nous avons également conforté l'action de notre association patronale pour la promotion des métiers et des formations de la branche (ASDM) pour relayer nos besoins auprès des centres de formation et promouvoir nos secteurs professionnels auprès des jeunes.

Toutes ces actions réalisées au bénéfice de la profession ont conduit au fait que nous avons pu augmenter légèrement nos effectifs dans les centres de nos filières de formation. Mais pour autant, ils ne sont pas suffisants. Nous interpellons les pouvoirs publics sur la situation de notre secteur professionnel, mais il est clair que nous ne pouvons compter que sur nous-mêmes.



AG2R LA MONDIALE

Santé & Prévoyance

ON SE COMPREND MIEUX QUAND ON EST PROCHE

Nous sommes l'interlocuteur privilégié des branches professionnelles dans la mise en place et le suivi des régimes de protection sociale complémentaires conventionnels de santé et de prévoyance.

Déployées sur plus de 100 sites en région, nos équipes de terrain interviennent au plus près des entreprises et des salariés, des employeurs et des particuliers.

Et, solidaires parce que nous ne voulons oublier personne, nous renforçons notre engagement social auprès des plus fragiles.



EXPERTISE
ACCOMPAGNEMENT

PROXIMITÉ

SOLIDARITÉ

Pour en savoir plus : Joël Bienassis
Direction des Accords Collectifs
Tél. : 01 76 60 85 32
dac-interpro@ag2rlamondiale.fr



en bref

Claas investit pour de meilleurs tests

La firme allemande investit 15 M€ dans la construction d'un centre de tests sur le site de Harsewinkel qui devrait être opérationnel à l'automne 2018. Il disposera d'une surface de 8000 m² et développera sa propre alimentation énergétique. Il regroupera 200 postes de travail pour les développeurs et ingénieurs, et des espaces d'essais pour tester tracteurs, ensileuses et moissonneuses-batteuses.

Deutz-Fahr Land : le site est opérationnel

Après trois ans de construction, la nouvelle usine Deutz-Fahr Land, qui se situe à Lauingen en Allemagne, produit depuis le début de l'année des tracteurs de 130 à 340 ch (séries 6, 7 et 9). Elle bénéficie d'équipements standardisés et de processus modernes en terme d'approvisionnement et d'assemblage, notamment avec un entrepôt de 4000 emplacements pour les pièces volumineuses et un magasin automatique de 2500 emplacements pour les petites pièces. Sur un terrain de 150 000 m², le bâtiment en forme de « L » compte le site de production qui s'étend sur 42 000 m² couverts et le centre de réception Deutz-Fahr Arena (photo) de 3800 m² (avec hall d'exposition, musée, salles de formation, cinéma, boutique, restaurant). L'Arena est prévu pour recevoir jusqu'à 10 000 visiteurs par an. Le tout a demandé un investissement de 90 M€, dont 20 M€ alloués au pôle peinture. Deutz-Fahr Land possède sa propre centrale électrique qui génère la chaleur requise pour le séchage sur la ligne de peinture et l'électricité pour le processus de production.



Great Plains et KV : accords commerciaux

Seconde étape après le rachat par Kubota de Great Plains (en mai 2016), les entreprises Kverneland Group (elle-même acquise par Kubota) et Great Plains associent leurs ressources en recherche & développement, supports à la vente, après-vente et pièces détachées. Cette synergie, qui permettra à Kverneland Group de renforcer son offre sol-semis, concerne la distribution des produits et des services aux clients pour la zone Europe occidentale, la Pologne et la Hongrie.

Manitou acquiert LiftRite Hire & Sales

Manitou annonce une prise de participation majoritaire de la société australienne LiftRite Hire & Sales, le distributeur historique et exclusif des produits Manitou et Gehl en Australie Occidentale sur le secteur minier en particulier. La transaction, qui sera finalisée avant le 1^{er} août, permet à Manitou d'acquiescer 55 % des parts de LiftRite Hire & Sales avec une option d'achat d'ici 3 ans à 96 % de participation.

Amazone : l'UX Platinum hautement équipé



La société allemande étoffe sa gamme de pulvérisateurs entraînés avec l'arrivée des modèles UX Platinum. Ces appareils ont une capacité de 4200 l à 6200 l et sont équipés d'une rampe Super L2 de 27 à 40 cm de largeur de travail. Ils sont dotés du système de correction automatique de rampe à 4 capteurs, du dispositif DistanceControl Plus pour garantir une position parfaite de la rampe, du changement de buses automatique à commande électrique avec coupure GPS de buse à buse (dispositif AmaSelect) et d'un essieu suiveur Auto-Trail

avec commande automatique de devers. Le joystick de commande AmaPilot, le terminal tactile Isobus Amapad, la station de lavage embarquée, la jauge extérieure électronique et la géométrie variable, font partie des équipements de base.

Horsch : l'Avatar 12 m est disponible



Lancé en version 6 m lors d'InnovAgri 2016 et présenté au Sima 2017 en version 12 m, le semoir à semis direct Avatar 12 D est à présent sur le marché. L'Avatar 12 D dispose d'une seule rangée d'éléments semeurs avec 25 cm d'entre-rang (appelée SingleDisc). Ces éléments sont fixés sur un système à plots en caoutchouc qui ne nécessite pas d'entretien et chacun a une force de terrage jusqu'à 350 kg. Il intègre une trémie de 5800 l composée de 2 cuves de 2900 l, avec en option une possible 3^{ème} cuve de 350 l. Le semoir est piloté par le terminal Touch

1200, avec notamment les applications Variable Rate (modulation parcellaire) et Section Control (coupure automatique de tronçons).

Kuhn : zoom sur les mélangeuses



Les nouvelles mélangeuses automotrices à une vis verticale SPV Access (12, 14 et 15 m³ avec une fraise de désilage de 70 ch) et SPV Power (12, 14, 15 et 17 m³ avec une fraise de désilage de 100 ch) complètent la gamme SPV Intense. Elles ont été conçues avec un essieu arrière directionnel permettant un rayon de braquage court. Leur moteur d'une puissance de 170 ch est positionné à l'avant et à 90° par rapport à l'avancement de la machine. Leur fraise, régulée électroniquement en descente,

adapte son débit de chargement à la densité du fourrage. Le convoyeur quant à lui, d'une largeur de 650 mm, assure une alimentation régulière de la cuve qui est positionnée entre les deux essieux et repose sur un châssis. La vis de mélange est entraînée hydrauliquement.



La gamme de mélangeuses entraînées Kuhn Profile à deux vis verticales s'élargit avec l'arrivée de 26 nouveaux modèles. Disponible de 18 à 34 m³, elle se décline en plusieurs configurations : DL (distribution directe par goulotte ou tapis latéral inclinable), CL (distribution par tapis transversal à l'avant ou à l'arrière), Plus (avec turbine de paillage). Ces machines peuvent bénéficier de rehausses de cuve. Parmi leurs caractéristiques, on observe une vis de mélange en acier inoxydable K-nox, un essieu boggye de série sur les modèles Profile 28, 30 et 34 m³ (qui existe également en variante « suiveur »), une turbine de grand diamètre qui assure une projection de paille jusqu'à 18 m, le terminal de pesée KDW 341, et en option la goulotte orientable à droite ou à gauche de la machine.

Aussi, une des priorités du Bureau est de poursuivre toutes les actions de communication pour valoriser nos métiers et mettre en place, en lien avec la commission Communication, des actions nouvelles via les réseaux sociaux pour attirer des talents dans nos entreprises.

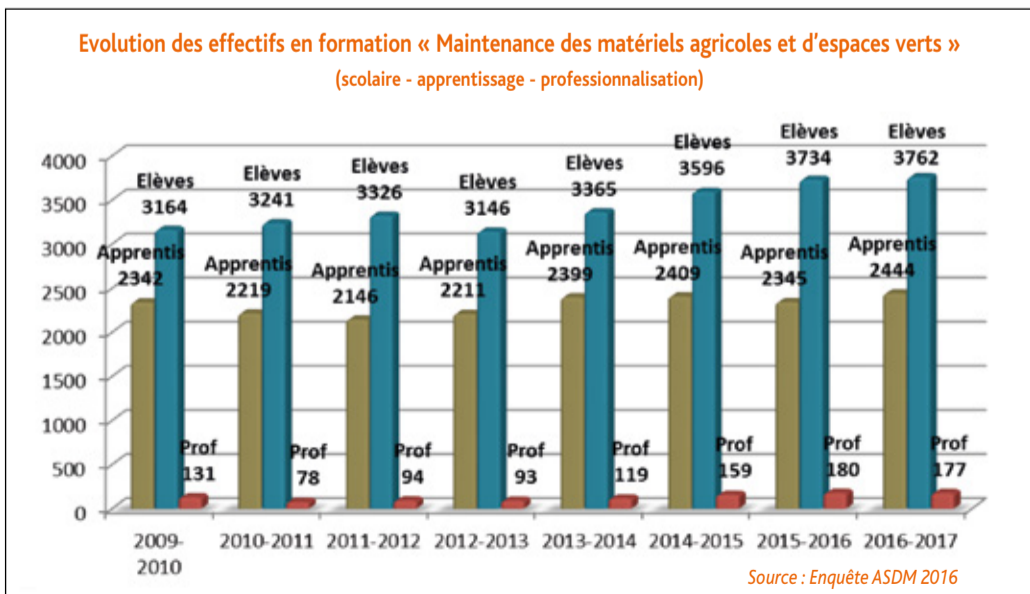
Nous devons les convaincre que les emplois dans la distribution sont passionnants et porteurs d'avenir. Faire venir ces jeunes dans nos filières de formation doit être la priorité de tous. Comme le montre le schéma ci-dessous nous formons beaucoup plus de jeunes que l'estimation de notre besoin mais est-ce assez ? Visiblement non !

Conscient que la richesse des entreprises repose sur la qualité de leur personnel, le SEDIMA va lancer une enquête pour mesurer les besoins au niveau régional. Comme la formation relève aujourd'hui des régions, le SEDIMA doit s'adapter à cette donne.

Un séminaire sur ce thème réunira les membres du Bureau et du Conseil d'Administration afin de définir une feuille de route permettant d'être plus efficace pour relayer sur le terrain les attentes de la distribution.

Aussi, soyez tous mobilisés et prêts à vous investir auprès des établissements qui souhaitent mettre en place des formations de qualité pour vos métiers pour disposer demain de la main-d'œuvre dont vous aurez besoin et sans surenchère de salaire. Une formation de qualité c'est un référentiel adapté, des professeurs de qualité, mais aussi du matériel récent et diversifié et surtout des jeunes motivés pour rejoindre vos entreprises.

Donc, soyez tous mobilisés pour relayer nos actions ! Car sans relais sur le terrain, les effets en seraient limités et vos besoins en recrutement non satisfaits...



Nota : Si vous avez besoin de supports d'informations pour faire un forum des métiers, contactez les services du SEDIMA ou les sites internet incontournables de la distribution...

www.sedima.fr • www.maintenancedesmateriel.com
www.asdm.fr • www.observatoire-sdlm.com

Actimat
 Le financement de votre matériel agricole
 Plus qu'un financement, un partenariat

Crédit Mutuel