

## Commission Elevage

Interview LR - Ratios service Economie du SEDIMA

## Spécialiste traite et élevage : un métier qui mérite d'être mieux connu et reconnu



L'équipe des Ets Charles Chapuis dédiée à l'élevage au côté de Martine CHABANNE.

➤➤ Martine CHABANNE co-dirige avec son frère, Jean-Pierre CHAPUIS, l'entreprise Charles Chapuis, distributeur John Deere dans la Haute-Loire (43). La concession compte un effectif de 48 personnes et 3 bases situées à Craponne sur Arzon (siège social), Paulhaguet et Solignac sur Loire. Chaque site propose du matériel et des services spécialisés en agricole, espaces verts, traite et industrie. Un commercial et sept techniciens sont dédiés à l'activité élevage. Martine CHABANNE est membre du Bureau Exécutif du SEDIMA et référente de la commission Elevage. Entretien...

## Pourquoi la création d'une commission Elevage ?

**M.C.** : "Sous la houlette de Raphaël LUCCHESI, futur président du SEDIMA, la commission Elevage a vu le jour en 2011. Son but est de promouvoir les actions et outils spécifiques aux métiers de l'élevage (bovin, caprin, ovin, porcin) auprès des adhérents et non adhérents du SEDIMA, et d'assurer la représentativité de la profession auprès du COFIT (comité français interprofessionnel pour les techniques de production du lait). La commission se compose de concessionnaires issus de zones géographiques variées et distribuant des marques différentes."

## Depuis 4 ans, quelle a été votre feuille de route ?

**M.C.** : "La commission a contribué à la mise en

place d'un document unique en matière de protection juridique et sociale des techniciens SAV spécialisés élevage. En effet, les installateurs de matériel de traite sont soumis à des conditions particulières : ils travaillent, en extérieur, en hauteur, souvent seuls, ils transportent des produits lourds, doivent manipuler des fluides, de l'électricité, sont en contact direct avec les animaux et assurent des astreintes 7/7 tout au long de l'année. Il était nécessaire de dresser un cadre formalisant pour ces métiers les conditions de travail, les droits et devoirs des salariés et employeurs.

En parallèle, nous avons réalisé des fiches d'informations décrivant les types d'interventions de dépannage et de sécurité des techniciens (habilitations obligatoires, équipements de protection, organisation des astreintes,...).

D'autres fiches permettent aux distributeurs de mieux définir et valoriser leur travail au regard de leurs clients. Les thématiques abordées peuvent être variées : que doit faire le distributeur avant, pendant et après l'installation d'un matériel de traite ? comment fonctionne le contrôle opti-traite ? quelles sont les obligations du concessionnaire vis-à-vis de l'animal, de la qualité de l'eau, etc ? quels documents le client doit-il signer ?... Tous ces documents sont disponibles pour les adhérents sur le site du SEDIMA."

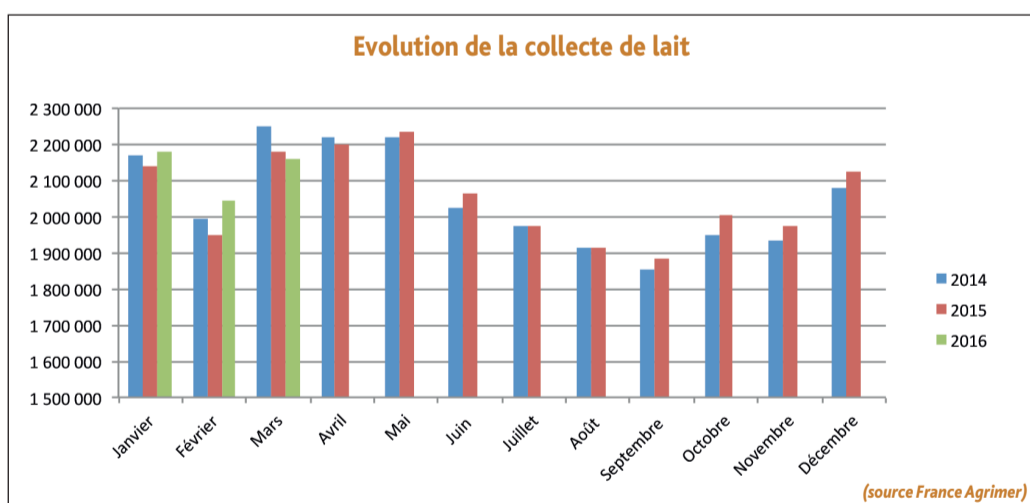
## A quand des ratios pour le secteur d'activité ?

**M.C.** : "Une première enquête a été effectuée auprès des adhérents du SEDIMA, mais il n'y a pas eu suffisamment de réponses pour en tirer des enseignements. Un de nos objectifs est de systématiser cette enquête ratios sur l'élevage pour avoir de l'antériorité et analyser de façon plus pointue la rentabilité des entreprises du secteur. Je lance un appel à mes collègues distributeurs pour qu'ils participent autant que possible aux enquêtes conjoncture et ratios. Outils particulièrement importants par temps de crise et de morosité où l'on se doit d'être vigilant par rapport à la rentabilité."

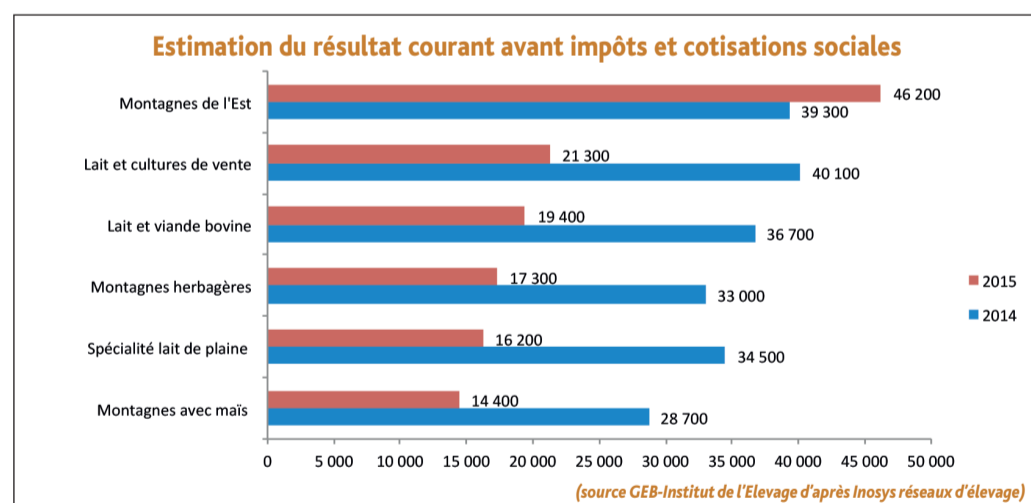
## Sur quoi portera vos prochaines réunions ?

**M.C.** : "Pour nos métiers, le sujet d'actualité est celui de la garantie. Sachant que la main d'œuvre et les déplacements de nos SAV ne sont pas pris en charge par les constructeurs et que la majorité des interventions se font à l'extérieur, pour la rentabilité et la pérennité de chacun, il nous faut trouver – distributeurs et constructeurs – des modus vivendi équitables. Autre projet, nous allons rédiger une charte des bonnes pratiques pour le distributeur de matériels d'élevage, un gage de qualité pour le client qui viendra acheter une machine ou un service."

## Secteur élevage : quelques indices



Les années se suivent et se ressemblent presque pour les exploitations laitières... Malgré un 1<sup>er</sup> trimestre 2014 marqué par un pic prometteur à 2,248 M de litres de lait collectés, le reste de l'année a connu un curseur en baisse. Après un début d'année 2015 en recul par rapport à 2014, le niveau de collecte était stable ou en légère progression sur les 8 derniers mois de l'année. Ainsi 24,631 M de litres de lait ont été collectés en 2015 contre 24,574 en 2014, soit une hausse de 0.2 % contre + 2.2 % pour l'Union Européenne. Concernant 2016, les mois de janvier et février sont en meilleure position que les deux années précédentes (+ 3,3 % sur les 2 premiers mois à un an). Mais le mois de mars révèle une nouveau ralentissement à - 1 % qui pourrait se poursuivre compte tenu de la conjoncture laitière dégradée.



Toutes régions confondues, les exploitations françaises d'élevage (montagnes maïs, montagnes herbagères, lait de plaine, lait et viande bovine,...) connaissent en 2015 par rapport à 2014 une chute avoisinant 50 % de leur résultat courant avant impôts et cotisations. Seule région qui se démarque et tire son épingle du jeu : les montagne de l'Est avec une hausse de 18 % du résultat courant avant impôts.

softs and services  
**etiOnline**

Créateur d'Energie Numérique

Venez découvrir notre nouveau site :  
[www.eti-online.fr](http://www.eti-online.fr)



### Existe-t'il une formation dédiée ?

**M.C. :** "Le SEDIMA a contribué à la mise en place en 2014 de 2 CQP (contrat de qualification professionnelle) orientés métiers de l'élevage. Il s'agit des CQP « monteur en installation de traite » et « technicien SAV en automatisme d'installation de traite ». Ces deux formations de 560 heures chacune sont dispensées au Greta d'Angers dans le Maine-et-Loire (49)."

### Pourquoi vous êtes-vous impliquée dans ce groupe de travail ?

**M.C. :** "Passer de la salle de traite classique à l'utilisation d'un robot, utiliser des distributeurs automatiques de lait, ne se fait pas sans questionnement... Un secteur qui évolue nécessite un cadre, des process, une visibilité.

C'est ce qu'apporte le SEDIMA notamment en matière de métiers spécialisés. Par le conseil et les actions orientées métiers, l'organisation professionnelle permet aux distributeurs de se sentir moins seuls mais aussi, et c'est très important, d'être reconnus. Pour conforter cette position, le SEDIMA sera présent une nouvelle fois à l'automne sur les salons Space et Sommet de l'Elevage."

### En conclusion...

**M.C. :** "Même si les ventes de robots de traite ont été à la hausse en 2014, conséquence du choix de certains éleveurs de faire une gestion raisonnée de leurs troupeaux, les perspectives jusqu'à la fin de cette année sont plutôt moroses pour le secteur élevage.

Un prix du lait à 270 € au lieu de 340 € il y a quelques mois, l'arrêt des quotas laitiers en France et la surproduction mondiale sont autant de causes d'attentisme du marché français bovin-lait. Mais la consommation de lait et de fromage reste constante, il y aura toujours besoin d'éleveurs et de distributeurs.

Il faut donc garder le cap et une dose d'optimisme, en formant régulièrement nos personnels et en apportant un service client toujours plus pointu."

## la commission Elevage du SEDIMA

**Dany-Christophe ALLIN**      Allin Agri (79)  
Président

**Martine CHABANNE**      Charles Chapuis (43)

**Guillaume CHABRA**      Lely Center Armor (35)

**Philippe PONS**              Pons Frères (12)

**Nicolas RUAUX**             Ruaux Agricole (14)

**Pascal CAMBRESY**         Sedima (75)  
Secrétaire de la commission