

Zoom sur l'activité Elevage



Raphaël LUCCHESI co-dirige la concession Concept'Elevage située à Bonchamp, près de Laval. Dotée d'une équipe de 20 personnes, l'entreprise est spécialiste de l'équipement de traite, du matériel porcin et d'élevage. Elle rayonne dans la Mayenne, la Sarthe, le nord-est du Maine et Loire, l'Orne, l'Eure et Loire, l'Indre et Loire.

Il est aussi président de la commission Elevage du SEDIMA.

Focus sur ce secteur d'activité et le métier spécialisé qu'il représente...

>>> Quelles sont les actions menées en ce moment par la commission Elevage du SEDIMA ?

RL : Une action, dont la phase test est en train de s'achever avec succès, consiste à mettre à la disposition des adhérents de la commission, mais aussi des adhérents du SEDIMA au sens large, un calculateur social permettant de déterminer l'indemnisation d'un salarié dans le cadre des astreintes. C'est une problématique bien particulière liée au métier de l'élevage qui est soumis à un régime d'astreinte 365 jours par an. Un outil qui pourrait être adapté aux métiers de la grande culture en période de récolte par exemple ou d'ensilage, ou bien encore aux métiers de la viti-vini lors des vendanges. Il est téléchargeable depuis le site du SEDIMA.

>>> D'autres outils sont opérationnels ?

RL : La commission Elevage réfléchit à un guide de la sous-traitance, car de plus en plus les concessions spécialisées, en pénurie de techniciens, font appel à de la main d'œuvre étrangère. Au regard du droit du travail français, il convient de savoir quelles sont les obligations pour l'entreprise utilisatrice, d'un point de vue juridique mais aussi social.

Autre action en préparation en lien avec la commission Gestion du SEDIMA : il s'agit des ratios métiers. Ils sont nécessaires pour les entreprises spécialisées car loin des ratios agricoles. Pour exemple, la part de la masse salariale rapportée aux frais généraux de l'entreprise est de l'ordre de 12 à 14 % en agricole, alors qu'en élevage elle est de 33 à 34 %. Il nous faut des indicateurs spécifiques pour pouvoir positionner notre métier. Ensuite nous travaillons en lien avec la commission Qualité Garantie. Il faut savoir que dans nos métiers, et dans 98 % des cas, la main d'œuvre et les déplacements ne sont pas pris en charge par nos constructeurs, pas plus que les frais de magasinage ou de transport aller/retour des pièces. Nous nous efforçons de nous faire entendre sur ce point auprès des industriels.

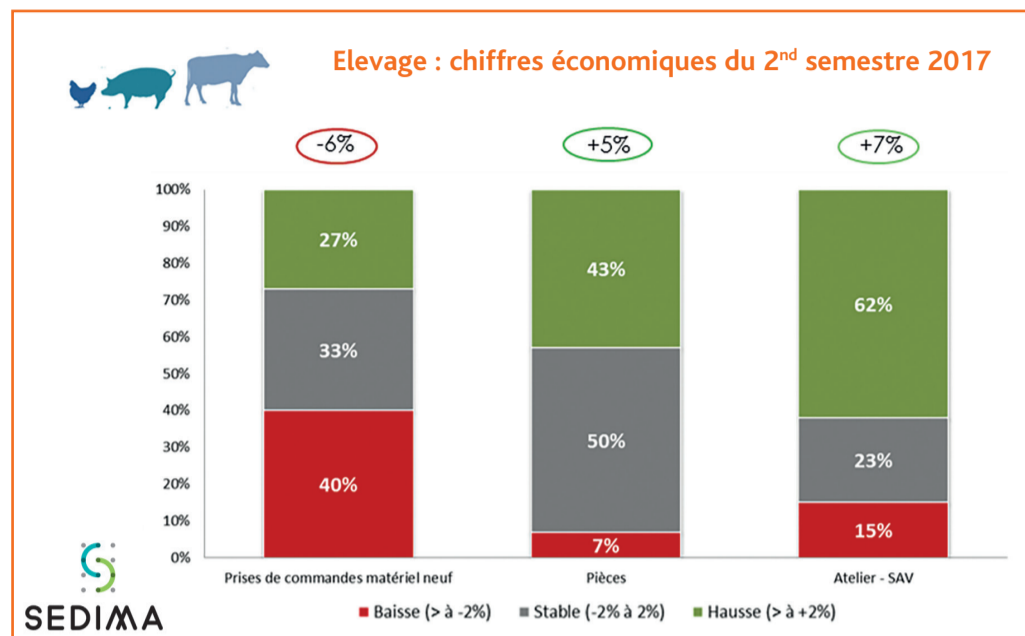
(Cf. Sedimag' 290 de février 2018)

>>> Qui dit métiers spécialisés dit formations spécialisées !

RL : C'est exact, les entreprises dédiées à l'élevage ont besoin de techniciens spécialistes, en électricité, génie civil, mécanique, soudure, zootechnie. Des centres de formation existent, des cursus aussi comme le CQP « technicien en matériel de traite » dispensé par le GRETA de l'Anjou, les financements existent aussi avec l'Agefos PME et l'EGD (établissement de gestion dédié) Ageformat, mais les candidats se font rares. Une première promotion a vu le jour en 2016 et depuis la mise en œuvre est complexe. Nous rencontrons prochainement la direction générale de Pôle Emploi pour réfléchir ensemble à des solutions.

>>> Et l'ambiance du secteur d'activité ?

RL : Nous venons de passer 3 années compliquées, avec un marché en retrait dû principalement à la suppression des quotas laitiers et à l'évolution baissière des cours du lait et du porc. Nos entreprises ont souffert financièrement et humainement. Tout ceci est à l'image de la restructuration que subit le secteur du lait. En 1984, il y avait 440 000 producteurs, en 2018



90 entreprises adhérentes au SEDIMA ont au minimum 1 base dédiée à l'activité élevage

il en reste 60 000 et à l'horizon 2050 ce chiffre se stabilisera à 40 000. Des régions d'élevage qui sont dans des zones protégées AOP/AOC comme Saint Nectaire, Comté, Reblochon... devraient tirer leur épingle du jeu. Aujourd'hui le lait est plutôt réorienté à la hausse. Cela redonne le moral aux éleveurs qui se relancent dans des investissements. Les professionnels du secteur sont donc plus optimistes, bien que les dernières annonces sur les nouveaux prix du lait peuvent laisser perplexes...

>>> Pourquoi le SEDIMA s'est-il doté d'une commission Elevage ?

RL : Tout simplement pour représenter un secteur d'activité, défendre un métier et initier des actions exclusives. Au côté des hyper spécialistes de la traite, qui sont des concessions ne distribuant pas de marques de tracteurs, le SEDIMA dénombre dans ses adhérents plus de 90 entreprises qui ont au minimum une base dédiée à l'activité élevage et machine à traire. C'est pourquoi le métier de la machine à traire est représenté par le SEDIMA au sein du COFIT (Comité français interprofessionnel pour les techniques de production du lait).

Une enquête réalisée par le SEDIMA, entre octobre et décembre 2017, fait état d'une activité économique pour le secteur élevage légèrement plus favorable au 2nd semestre 2017 qu'au 2nd semestre 2016 :

- ➔ - 6 % de commandes de matériels neufs
- ➔ + 5 % pour la vente de pièces
- ➔ + 7 % pour les prestations atelier
- ➔ stabilité pour 2018

(source SEDIMA – conférence de presse du 12/12/17)

Commission Elevage du SEDIMA

Dany-Christophe ALLIN	Allin Agri (79)
Martine CHABANNE	Chapuis Charles (43)
Guillaume CHABRA	Lely Center Armor (35)
Denis JENNESSON	Terrea (55)
Benoit JOUBERT	Cloué (36)
Raphaël LUCCHESI	Concept' Elevage (53)
Nicolas RUAUX	Riaux Agricole (14)
Pascal CAMBRESY	SEDIMA (75)



Le marché Viti-Vini



largeurs de vignes. Editée sous forme de note, cette étude permet aux distributeurs en fonction de leurs disparités régionales de faire des choix de croissance externe (nouveaux produits à distribuer, veille technologique, commercialisation de matériels d'occasion,...). Nous sommes attentifs aussi aux contrats de distribution qui concernent plus particulièrement la viticulture, en particulier pour la commercialisation de tracteurs enjambeurs ou de machines à vendanger.

» Au niveau du SAV, n'y a-t-il pas une similitude entre l'Elevage et la Viti-Vini ?

DR : Qu'il s'agisse d'installation ou de maintenance d'un équipement de traite ou d'un matériel de cave, la problématique est la même. Ces métiers nécessitent une main d'œuvre hautement qualifiée, soumise à un régime d'astreintes et de déplacements qui complexifie la gestion sociale des entreprises. Nous travaillons en collaboration avec la commission Elevage du SEDIMA, notamment sur le calculateur social et pour les sujets liés à la sécurité, la législation sociale, le juridique...

» Envisagez-vous la mise en place de formations qualifiantes ?

DR : Tout est bon pour sensibiliser les jeunes à nos métiers et pour apporter à nos utilisateurs un conseil le plus pointu possible. Il est clair que d'avoir des formations qualifiantes comme un CQP « technicien en matériel viti-vinicole » pourrait conforter la compétence de nos personnels et de nos entreprises. Avec des notions poussées en œnologie et technologie, par exemple sur la filtration tangentielle ou sur la traçabilité, nous aurions des techniciens encore plus professionnels. C'est un sujet que nous aborderons bientôt en lien avec la commission Formation du SEDIMA.

» Comment va le secteur Viti-Vini ?

DR : Sur la période 2013-2016, les professionnels ont connu un marché plutôt porteur, qui s'est dégradé en 2017 suite aux aléas climatiques. Les régions viticoles et arboricoles, y compris du Sud de la France, ont subi de forts gels. Le marché en 2018 sera donc difficile. D'un point de vue conjoncturel, le gel ou une sécheresse à venir entraîneraient obligatoirement des baisses de rendements. D'un point de vue structurel, le subventionnement de

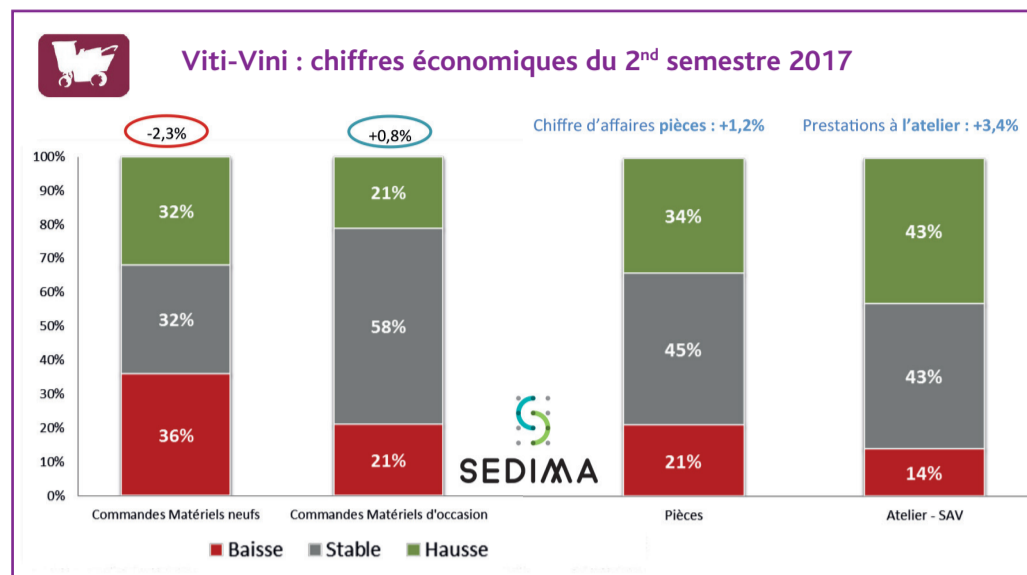
David RULLIER a rejoint l'entreprise familiale en 1998. Agé de 46 ans, il est aujourd'hui Directeur opérationnel et co-dirige avec son père et son frère le Groupe Rullier, dont les structures se répartissent sur les régions viticoles du Bordelais, des Charentes, du Languedoc-Roussillon et de la Provence. Il préside la commission Viti-Vini du SEDIMA. Entretien...

» La filière « vins » bénéficie depuis 2014 du soutien de FranceAgrimer...

DR : En effet et cela concerne le premier axe de travail de la commission Viti-Vini du SEDIMA. Nous menons un travail de lobbying auprès des instances FranceAgrimer qui subventionnent depuis 5 ans (et jusqu'en 2020) les achats de matériels de vinification, de réception de la vendange, de tri, de pressurage et de conditionnement, à hauteur de 35 % du montant des investissements. Dans l'objectif que les concessions anticipent au mieux leur gestion et apportent à leurs clients viticulteurs la bonne information, nous oeuvrons sur les délais de mise à disposition des fonds. En effet un viticulteur qui dépose un dossier en novembre/décembre n'a pas de retour sur les attributions de subventions avant mars/avril, ce qui souvent bloque sa décision d'achat et empêche nos entreprises d'avoir de la visibilité.

» Quels sont les autres sujets d'actualité ?

DR : Nous avons initié une étude sur la structure des vignobles français pour connaître les encépagements, les densités de vignobles, les



**96 adhérents
ayant une activité
Viti-Vini
s'appuient
sur la force
du SEDIMA**

FranceAgrimer occasionne une anticipation des achats et aboutit au tassement des investissements. En effet un viticulteur qui renouvelle un pressoir investit pour 10, 15 ou 20 ans et n'envisage pas sur cette période longue d'autres achats conséquents...

» Un message particulier pour vos confrères distributeurs Viti-Vini ?

DR : L'incertitude engendre toujours des freins en termes d'embauches et d'investissements. On préfère alors se concentrer sur la source de nos revenus : le service, en cherchant à proposer à nos clients des services préventifs pour augmenter la durée de vie du matériel, ou on se diversifie dans de nouveaux secteurs (je pense à celui de l'olive qui repose sur des technologies identiques à celles de la viticulture). Ne soyons pas alarmistes, restons attentifs et anticipons la gestion de nos concessions pour traverser les périodes de mutations. Pour étoffer nos analyses comptables, juridiques, économiques, il nous faut nous appuyer sur la force de notre organisation professionnelle. Elle rassemble des distributeurs qui ont des métiers différents, leur permet d'avoir un tronc commun, tout en défendant et en représentant leurs spécificités.

Etat du secteur Viti-Vini au 2nd semestre 2017 par rapport au 2nd semestre 2016 :

- - 7 % de tracteurs vignes et vergers
- + 3 % d'enjambeurs vigneron
- - 2,3 % de commandes de matériels neufs
- + 0,8 % de commandes de matériels d'occasion
- + 1,2 % pour les ventes de pièces
- + 3,4 % pour les prestations atelier

(source SEDIMA – conférence de presse du 12/12/17)

Commission Viti-Vini du SEDIMA

François ALABEURTHE	Alabeurthe & Fils (89)
Bernard BATHÉLIER	Bathelier (84)
François CORMERAIS	MVS Sud Loire (44)
Pascal DELAUNAY	Dumont France Cave (51)
Jean-Louis LANDAIS	Ouvrard Touraine (37)
Philippe RAVILLON	Ravillon (51)
David RULLIER	Rullier Agro-Equipements (33)
Georges SGANDURRA	Matha (34)
Olivier RICTER	SEDIMA (75)

