

S'adapter toujours et encore !



SEDIMA



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

Le SEDIMA a toujours été un syndicat de services et il suffit de relire le livre des 100 ans pour s'en convaincre.

Ces services peuvent être :

- > individuels (SVP téléphonique, base documentaire et modèles personnalisables...) pour aider nos adhérents dans la gestion quotidienne de leur entreprise,
- > ou collectifs (négociation de la convention collective, suivi des ratios, enquête économique, évolution des filières de formation, suivi de la réglementation juridique, représentation de la profession auprès de l'environnement et des pouvoirs publics.

La liste est longue de tous les outils adaptés à la profession qui ont été réalisés grâce aux élus et aux membres des commissions, avec l'implication des permanents.

Comme toute entreprise, le SEDIMA se doit de vérifier périodiquement que ses services continuent à être adaptés aux besoins de ses adhérents et si, de nouveaux besoins apparaissent, il est important de les identifier et tenter d'y répondre. C'est ce que nous avons fait lors du séminaire d'Antibes de début juillet.

Actuellement de nombreuses professions doivent faire face à la révolution de l'économie numérique et digitale, et la pandémie de la Covid-19 a certainement été un facteur d'accélération. Dans le même temps, la prise en compte des enjeux environnementaux dans l'activité écono-

mique des entreprises est devenue une réalité qui modifie en profondeur les processus de production et la nature des produits vendus. Ces évolutions se répercutent sur les compétences que doivent acquérir les salariés intervenant sur ces nouvelles machines.

Il en est de même pour nos adhérents. Notre organisation professionnelle a travaillé et conduit plusieurs études, aussi bien sur le numérique que sur les attentes clients, afin que nos dirigeants, pris par leur quotidien, s'approprient ces changements et mettent en place un nouveau business model répondant aux attentes clients.

Révolution de l'économie numérique et enjeux environnementaux, une réalité à prendre en compte !

Mais ce nouveau business model est interdépendant de la stratégie des concédants qui en la matière n'affichent pas toujours clairement leur stratégie. Toutefois tous les rachats ou nouveaux services sur lesquels ils communiquent permettent de dégager de grandes tendances :

- > Une plus grande concentration des réseaux de distribution chez les full liners qui s'accompagnent d'un éloignement des centres de décision avec pour objectif d'uniformiser les pratiques, non plus à l'échelle d'un pays mais au niveau européen, voire mondiale, pour faire encore et toujours des économies d'échelle. Mais jusqu'où et pour quelle efficacité clients ?

> Une volonté engagée ces dernières années de s'approprier les fichiers clients des concessionnaires en prétextant que cela est nécessaire pour traiter les garanties, alors que dans le même temps certains fournisseurs créent des sites de vente en ligne de pièces détachées et de matériels contournant ainsi leurs réseaux. Ce qui n'est pas de nature à créer un climat de confiance dans les relations contractuelles.

> Une volonté pour certains de maîtriser le prix des matériels en affichant des prix publics sur internet qui ne correspondent jamais à la réalité, tant les options choisies par les clients peuvent modifier le prix final. Ce type de pratique contribue-t'il à fluidifier la relation clients ?

> Le développement des contrats de location longue durée en mettant en place des contrats avec des valeurs de reprise qui risquent d'être financièrement insupportables pour les distributeurs s'ils ne sont pas associés à leur fixation.

On assiste aussi du côté des clients à des mutations rapides, le nombre d'agriculteurs ne cesse de baisser rendant la concurrence entre distributeurs encore plus vive. On ne peut plus parler d'Agriculture au singulier mais des Agricultures, avec d'un côté les cultures conventionnelles, les cultures spécialisées et le bio. Chacune d'elle comporte des attentes et des demandes clients qui peuvent être diverses, et des niveaux de revenus très différents d'une agriculture à l'autre.

Ces clients, qui étaient sous le feu des critiques des citoyens pour leur impact environnemental semblent avoir un peu reconquis confiance des citoyens en faisant mieux connaître leur métier. Grâce au plan de relance, ils ont pu bénéficier de soutien pour l'achat de matériels plus performants, moins polluants et mettre en place des projets innovants avec une forte incitation vers plus d'achats en commun via des plateformes numériques.

La presse s'est faite l'écho de l'augmentation des prix des matériels. Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation a créé une commission chargée de rendre un rapport sur la charge de mécanisation des exploitations agricoles. Le SEDIMA a contribué à ce rapport qui vient d'être rendu public. Il nous a paru sur de nombreux points très pertinent, reste à savoir s'il sera suivi d'effet.

Les agriculteurs sont en train d'opérer des changements importants dans leurs pratiques culturales du fait des enjeux écologiques et les agro-équipements doivent les y aider. Pour autant leurs revenus ne sont toujours pas assurés dans toutes les productions et ce sujet est à nouveau en discussion au niveau des pouvoirs publics. Ces mutations sont propices à engendrer de l'inquiétude et du stress. L'allongement des délais de livraison des matériels, l'augmentation des prix des matériels commandés du fait de la hausse du prix des matières premières répercutées par les fournisseurs, la pénurie de certaines pièces détachées et la météo capricieuse de cet été ne sont pas de nature à fluidifier les rapports avec les clients dont le matériel tombe en panne.

Souriez, vous êtes au cœur de notre projet.

En vous proposant des services toujours plus adaptés, en agissant avec écoute et proximité, Malakoff Humanis s'engage pour votre bien-être au service de la performance de votre entreprise.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur malakoffhumanis.com



SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

On aime vous voir sourire

Aussi en cette rentrée de septembre, j'ai été frappée par un discours concordant de plusieurs adhérents de régions et d'activités différentes sur la dégradation des relations clients et le mauvais accueil qu'ils réservent parfois aux techniciens ou chefs d'atelier chevronnés. Ces derniers, qui souvent en plus de leur travail quotidien doivent pallier la pénurie de personnel qualifié, ne supportent plus d'être si mal traités alors qu'ils font le maximum pour les satisfaire. Aux dires de ces adhérents, quelques uns décident de quitter l'entreprise bien qu'ils aiment leur métier. Quel gâchis pour notre filière !

La profession doit répondre d'une seule voix à ces comportements irrationnels en protégeant ses salariés et faisant clairement savoir aux clients qu'en agissant ainsi c'est eux qu'ils pénalisent bien plus que l'entreprise. Faute d'un nombre suffisant de techniciens et face à la charge de travail, il est à craindre que les distributeurs soient amenés à opérer des priorités dans les interventions à réaliser, comme cela se pratique dans certains pays européens qui sont déjà dans une telle situation.

Nos adhérents ont des profils de plus en plus divers. Ils sont de taille très différente : 1 à plus de 500 salariés. Si l'effectif moyen des tractoristes full liners augmente sous l'impulsion des stratégies constructeurs ou de rachat de structures à la suite du départ à la retraite du dirigeant, nous avons une part importante de petites structures dans tous les métiers spécialisés et matériels d'accompagnement.

Avec la feuille de route du Bureau de Loïc MOREL, le SEDIMA est en ordre de marche pour les 5 à 10 ans...

Quelle que soit leur taille, tous nos adhérents y compris en espaces verts sont confrontés à des difficultés de recrutement. Tous doivent adapter leur management face aux attentes nouvelles des salariés. Tous doivent être en mesure de suivre les évolutions technologiques, juridiques et environnementales pour répondre aux attentes de leurs clients.

Adhérer au SEDIMA ce n'est pas une question de taille, c'est en premier lieu la conviction que le collectif fait toujours sens et d'autant plus quand tout pousse vers plus d'individualisme ! Il permet de représenter une force auprès des pouvoirs publics et de son environnement, et de maîtriser l'évolution de son métier par une meilleure anticipation grâce à toutes les données que le SEDIMA peut collecter.

Pour se préparer à ces mutations, le SEDIMA a mené début juillet un séminaire stratégique qui a réuni pendant deux journées complètes de travail les membres du Bureau Exécutif, du Conseil d'administration, les présidents de commission et le président du Club des Jeunes, ainsi que tous les permanents qui accompagnent au quotidien les adhérents.



Ambiance studieuse pour les membres du Bureau Exécutif, du Conseil d'administration, les présidents de commissions, du CJMA et les permanents, lors du séminaire stratégique du SEDIMA à Antibes en juillet.



Tous se sont investis et ont travaillé de façon intensive en groupe avec deux facilitateurs en intelligence collective qui par leur professionnalisme ont su mettre en place de bonnes conditions de réflexion. Il en est ressorti de nombreuses propositions très concrètes

qui vont permettre d'enrichir la feuille de route du Bureau de Loïc MOREL et mettre le SEDIMA en ordre de marche pour les 3 à 10 ans à venir. Les axes stratégiques sont clairement posés et seront arbitrés par le Conseil d'administration. Ils seront présentés aux adhérents au cours des

réunions régionales de novembre et décembre prochains (cf. agenda en page 3) afin de voir si ils recueillent leur adhésion. On vous y attend nombreux... Et les élus qui animeront les réunions seront très heureux de vous y retrouver en présentiel !

AIDER LES AGRICULTEURS À TRACER LE SILLON



DE L'AGRICULTURE DE DEMAIN.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ

