



édito

Frédéric JOSSE

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

## » La quatrième vague ?

Après une moisson longue et difficile, avec des résultats moyens et très divers selon les régions, les prix ont permis d'avoir un marché du machinisme agricole optimiste pour la saison prochaine.

Mais allons-nous avoir assez de matériels pour satisfaire la demande clients et donc assurer le volume de facturation nécessaire à la pérennité de nos entreprises et en adéquation au marché orienté à la hausse ?

Même constat pour le marché des espaces verts, une année intense, un marché en pleine explosion avec une nature plus que généreuse, des clients, qui en raison de la Covid, se sont recentrés dans leurs jardins créant une forte demande. Et là aussi, nos stocks se sont rapidement épuisés et les réapprovisionnements sont délicats, la crise mondiale est passée par là !

Une nouvelle façon de travailler est-elle en train de se dessiner ?

La pénurie de matières premières, les hausses importantes de tarifs, l'augmentation de la demande de nos pays voisins et bien d'autres choses que nous ne maîtrisons pas, nous imposent dès aujourd'hui de prendre des décisions, notamment celles de réaliser des commandes anticipées de plus de 6 mois et parfois sans garantie de tarifs.

La prudence, le montant important des commandes et le manque de visibilité sur les marchés à venir se traduiront certainement par des anticipations trop faibles par rapport au volume de chiffre d'affaires nécessaire à nos activités.

Cette situation est-elle unique ou va-t-il falloir s'habituer et s'organiser pour se positionner longtemps à l'avance ?

Nos fournisseurs vont-ils eux aussi adapter leurs façons de travailler ?

Nos trésoreries et nos banques vont-elles suivre ?

La preuve, avec cette crise sanitaire, nous nous sommes tous adaptés aux nouvelles règles avec une rapidité sans précédent. Gardons le rythme et ne cessons pas.

Adaptons-nous aux changements rapides de notre monde !

## Elevage et Traite un marché spécialisé qui se porte bien



### 3 dirigeants de concession témoignent...

**Martine CHABANNE**  
Ets Charles Chapuis

page 4

**Bruno HUE**  
Ets Dehan

page 5

**Nicolas MAILLER**  
Ets MCDA

page 6

#### DEVENEZ UNE ENTREPRISE DIGITALE AUX CÔTÉS D'IRIUM SOFTWARE !



Gagnez du temps grâce à la **dématérialisation** des documents.



Des outils mobiles pour **améliorer la productivité** de vos techniciens et commerciaux.



Des solutions web pour **développer votre présence et vos ventes** sur internet.



**Digitalisez votre infrastructure** avec des solutions hébergées pour **sécuriser vos données**.

## Emploi-Formation

## Le SEDIMA et ses partenaires à la rencontre du public en reconversion

Loïc MOREL, président du SEDIMA, participait le 14 octobre dernier à une réunion à l'initiative de l'OPCO EP (l'opérateur de compétences de la branche) en région Rhône-Alpes à Valence (26),

aux côtés de l'AFPA et de Domahpa Services (société d'aide à la personne). L'objectif de cette rencontre était de présenter, aux publics demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi et

des jeunes en recherche d'orientation, les différents métiers de la profession.

L'occasion pour ces publics et certains stagiaires en démarche de reconversion de découvrir la distribution de matériels agricoles et spécialisés. Des échanges constructifs autour des métiers de la maintenance agricole, des opportunités d'emplois et du rôle de l'OPCO EP en matière de formation.

Une nouvelle approche du SEDIMA pour promouvoir la profession, ses formations et s'adresser à un plus large public.



Loïc MOREL (président du SEDIMA) et Carole MAGAT (conseillère emploi-formation OPCO EP) présentent la maintenance agricole à un public de demandeurs d'emploi et de jeunes.

agenda  
octobre 2021

## interne

- Commission Irrigation
- Conseil d'Administration
- Bureau Exécutif
- Commission Cote SIMO
- Commission Groupe Espaces Verts
- Commission Sociale
- Réunions de Fédération
- Commission Paritaire

## externe

- Sommet de l'Elevage (photo ci-contre)
- Congrès Climmar (à Amsterdam)
- Commission patronale préparatoire à la commission paritaire

**JPH CONSULTING & PARTNERS**  
 Sélection de postes à pourvoir dans le machinisme agricole ou la motoculture  
 France & International

**POUR LES CONSTRUCTEURS**

- Responsable technique SAV agri de précision
- Techniciens SAV itinérants agri ou TP - plusieurs postes
- Directeur commercial matériel - Ouest
- Chef des ventes tracteurs
- Responsable commercial mat. de récolte et semis
- Chef produit / promoteur des ventes
- Insp. cial mat. agri et motoc. - Hauts de France, Champagne
- Inspecteur commercial mat. viticole - Sud Ouest
- Inspecteurs commerciaux mat. agri - plusieurs postes
- Commerciaux pièces - plusieurs postes
- Inspecteur commercial & développeur agri de précision
- Commerciaux agri de précision / GPS - plusieurs postes

**POUR LES CONCESSIONNAIRES**

- Directeur Technique SAV agri de précision / GPS - Ouest
- Chefs d'atelier - plusieurs postes
- Responsable de magasin et Magasinier - plusieurs postes
- Techniciens itinérants ou sédentaires - plusieurs postes
- Technicien agri de précision / GPS - plusieurs postes
- Directeur de concession - Grand Est, Champagne
- Directeurs commerciaux - Ouest
- Responsable de base - Bourgogne, Rhône Alpes
- Responsable commercial agri de précision /robotique
- Commerciaux pièces - plusieurs postes
- Commerciaux agri de précision / GPS - plusieurs postes
- Commercial traite-robotique - Normandie, Centre

Envoyer CV à : Jean-Paul PAPILLON - jeanpaulpapillon@gmail.com - 06 83 01 75 40



## Un espace client dédié en ligne pour vous et vos salariés

## Quels avantages pour vous ?

- Deux services pour affilier vos salariés : à l'unité ou à partir d'un fichier excel jusqu'à 400 noms
- Un service de radiation
- Possibilité d'extraire la liste de vos salariés
- Suivi de vos demandes

## Quels avantages pour vos salariés ?

## Actes en ligne

- Affiliation des ayants droit et/ou choix des options facultatives
- Service pour envoyer facilement une facture, un décompte ou un devis
- Possibilité de recevoir des alertes en temps réel pour les remboursements
- Réédition des cartes de tiers payant

## Consultations en ligne

- Tableau de garanties
- Historique des remboursements
- Géolocalisation des professionnels de santé à proximité

## Un gain de coût et de temps dans la gestion de votre santé



Pour accéder à votre espace clients ou le créer :  
<https://inscription.ag2riamondiale.fr/connexion/>

Si vous n'êtes pas encore client, retrouvez toutes les informations dédiées aux branches professionnelles :  
<https://www.ag2riamondiale.fr/conventionscollectives-nationales>

0000556-270625-01 - © 2021 AG2R - 02 AG2R - 02 agréant pour le compte d'institutions de retraite complémentaire Agri-Armo, d'institutions de prévoyance, de mutuelles, d'union de mutuelles et de sociétés d'assurances • Ministère d'AG2R LA MONDIALE - 14-98, Boulevard Malesherbes 75008 Paris - 80147102 RCS Paris.



## FÉDÉS

Les réunions de Fédérations 2021 se tiennent de nouveau en présentiel. Elles ont débuté le 2 novembre et se poursuivent jusqu'au 9 décembre. Ne ratez pas ces moments forts de la profession en actualités et informations !

mardi 2/11	Champagne Ardennes
mercredi 3/11	Lorraine Alsace
mardi 9/11	Pays de Loire
mercredi 10/11	Poitou-Charentes
mardi 16/11	Nord Picardie
mercredi 17/11	Île-de-France
jeudi 18/11	Centre
mardi 23/11	Limousin-Auvergne
mercredi 24/11	Rhône-Alpes
jeudi 25/11	Bourgogne-Franche-Comté
mardi 30/11	Bretagne
mercredi 1/12	Normandie
mardi 7/12	Aquitaine
mercredi 8/12	Midi-Pyrénées
jeudi 9/12	Méditerranée

# La nouvelle loi pour renforcer la prévention en santé au travail

En août dernier, l'accord national inter-professionnel (ANI) sur la santé au travail du 10 décembre 2020 a été transposé par la Loi n°2021-1018 pour renforcer la prévention en santé au travail.

Ce nouvel ANI a pour objectif d'accroître la prévention au sein des entreprises et de revoir le fonctionnement et missions des services de santé au travail.

Engagé depuis quelques années, avec notamment la prévention de la pénibilité, les partenaires sociaux poursuivent leur travail de mutation du dispositif de santé au travail à travers une politique, non plus centrée sur la réparation mais plutôt avec une approche proactive de prévention primaire des risques. Passage en revue des principales modifications de cette loi.

## I - Renforcement de la prévention

### a) Le DUER, l'outil essentiel

En place depuis 2002 le Document Unique d'Évaluation des Risques (DUER) évolue dans son contenu et fonctionnement. Ainsi à la suite de son évaluation des risques, il sera nécessaire de lister les actions de prévention et, pour les entreprises de plus de 50 salariés, de rédiger un plan d'actions annuel détaillé. Le DUER devra être réalisé en lien avec le CSE lorsqu'il existe. Pour toutes les entreprises le DUER sera conservé 40 ans à minima. Il sera à disposition des salariés, des anciens salariés, du CSE, de l'inspection du travail et devra à chaque mise à jour, être transmis au service de prévention en santé et au travail.

En réponse à ces nouvelles obligations, le SEDIMA intégrera ces évolutions dans l'outil en ligne G2P permettant ainsi aux entreprises adhérentes d'avoir un DUER en règle.

### b) Création d'un passeport de prévention

Cet outil, dont les modalités sont à préciser, compilera les formations santé et sécurité du salarié tout au long de sa carrière. Il sera renseigné par l'employeur, le salarié et les organismes de formation.

## II - Evolution des services de santé au travail

### a) Extension du suivi de l'état de santé

Les travailleurs non-salariés, les chefs d'entreprises et les travailleurs indépendants pourront s'affilier au service de prévention et santé au travail interentreprises de leur choix et bénéficier de l'offre de services proposée aux salariés.

### b) Changement de nom et agrément

Les services de santé au travail changent de nom et deviennent les Services de Prévention et de Santé au Travail. Ces SPST devront proposer une offre socle minimale de service afin de satisfaire à la prévention, au suivi individuel des salariés et à la prévention de la désinsertion professionnelle.

Afin que cette offre soit encadrée, la loi introduit aussi la notion d'agrément permettant ainsi de s'assurer du respect de l'organisation du service, de l'effectivité des prestations et de la qualité des services.

D'autres mesures viendront compléter cette évolution. On peut citer la prévention de la désinsertion professionnelle, le renforcement du suivi post-exposition des salariés exposés à des risques dangereux, le décloisonnement entre la médecine de ville et du travail et l'accès aux dossiers médicaux partagés...

La plupart de ces nouvelles dispositions entreront en vigueur en mars 2022. Des décrets viendront préciser les modalités d'application. Ce sujet sera traité plus précisément lors des réunions de fédérations du SEDIMA 2021.



# CAP SUR L'AGRICULTURE DURABLE



**Agrilismat Green** : une solution de financement spécifique pour l'achat de matériels ou machines agricoles dédiés à la transition\*.

Vos clients pourront bénéficier d'un taux préférentiel sur leurs investissements\*\* liés à la transition agroécologique et aux aléas climatiques.

Contactez un conseiller Banque Populaire pour plus d'informations.

**BANQUE POPULAIRE** 

Document à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

Green : vert. \*Les listes de matériels éligibles sont répertoriées en annexe des deux décrets relatifs au plan de relance. Décision n°INTV-SANAEI-2020-67 relative à la mise en œuvre d'un programme d'aide aux investissements en exploitations pour la protection contre les aléas climatiques. Décision n°INTV-SANAEI-2020-68 relative à la mise en œuvre d'un programme d'aide aux investissements en exploitations pour la réduction des intrants. \*\*Offre valable jusqu'au 31/03/2023. Sous réserve d'acceptation du dossier par Banque Populaire. BPCE - Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 173 613 700 euros - Siège social : 50, avenue Pierre Mendès France - 75201 Paris Cedex 13 - RCS Paris N° 493 455 042. Crédit photo : iStock.

## Entretien

## Un métier aux multiples atouts



Martine CHABANNE

Présidente de Charles Chapuis

### >> Sur quelles actions allez-vous travailler ?

Nous allons poursuivre le travail initié précédemment et nous focaliser sur trois objectifs. Le premier concerne les données qui doivent apparaître dans les documents contractuels (devis, bon de commande...) qui doivent être remis par le distributeur à son client, notamment les conditions générales de vente, contrôles sanitaires, qualité de l'eau, EDF, Optitraite, pour effectuer une installation en bonne et due forme dans le respect des règles.

Le second est lié à un volet plus social : il s'agit de travailler sur les contraintes du métier comme le déplacement des techniciens en journée et l'organisation des astreintes. J'ajouterais un volet formation pour nos personnels spécialisés en travaillant sur les profils de clients et notamment la gestion des relations délicates ou conflictuelles.

Le troisième, le recrutement, reste un sujet capital. La profession doit poursuivre des actions pour faire connaître le métier de technicien en matériel de traite.

### >> Pourquoi est-il si difficile de recruter dans votre secteur d'activité ?

Tous les concessionnaires de matériels de traite recherchent du personnel et il est difficile d'en trouver. La problématique repose sur la méconnaissance du métier. D'où l'importance de travailler avec des établissements scolaires hors filière (nous recherchons des personnels très polyvalents, des électrotechniciens, des électromécaniciens,...) et de se rapprocher des lycées techniques qui forment à l'électronique par exemple.

Il nous faut redorer l'image du métier car travailler dans le secteur élevage ne renvoie pas toujours à une bonne image. Pourtant ce métier nécessite de nombreuses compétences techniques et fait appel à des technologies de pointe (robots de traite par exemple). Nos techniciens sont hyper spécialisés, ont un savoir-faire spé-

cifique et bénéficient de formations techniques régulièrement. Nous devons promouvoir ce savoir-faire.

Chez Charles Chapuis nous avons la chance d'avoir une équipe dédiée à l'Elevage jeune et dynamique. C'est un réel plaisir !

### >> La crise sanitaire de la Covid-19 impacte-t-elle encore aujourd'hui votre travail ?

Elle a eu un impact sur nos modes de fonctionnement (gestes barrières, organisation des techniciens notamment) mais peu d'incidence sur notre chiffre d'affaires. Sans pouvoir prédire l'avenir, je suis agréablement surprise par le nombre de demandes actuelles de matériels, le secteur semble vouloir bien se porter. Mon inquiétude est plus liée à la transmission des exploitations et au devenir des jeunes éleveurs.

Si le nombre d'éleveurs diminue, on constate que les exploitations grossissent et que les clients sont demandeurs de produits à forte valeur ajoutée, le gain de temps reste un facteur prépondérant. Un robot repousse-fourrages fait gagner par exemple 1 h par jour à l'éleveur, il en est de même pour le robot racleur ou la traite robotisée, sans parler du confort de travail ! Nous devons donc continuer à être force de proposition envers nos clients éleveurs avec des produits et services innovants et qualitatifs.

La société Charles Chapuis compte 4 bases dont 1 destinée à l'activité traite. Elle distribue les marques John Deere en agricole, John Deere, Sthil et Husqvarna en espaces verts et GEA en matériel de traite. Sur les 70 salariés, dont 6 apprentis, 12 techniciens et 3 commerciaux sont dédiés à l'activité traite. Son secteur géographique s'étend sur les départements de la Haute-Loire (43), du Puy-de-Dôme (63), une partie de la Loire (42), de la Lozère (48) et de l'Ardèche (07).



Estelle PERRET

Commerciale machines à traire

### Les mentalités évoluent, une femme a toute sa place dans ce milieu

Originaire des Monts du Forez dans la Loire, fille d'éleveurs, elle a intégré la concession Charles Chapuis il y a 3 ans par le biais de l'alternance en 2<sup>e</sup> année de BTS technico-commercial agro-four-niture. Alternance qu'elle a poursuivie avec une licence pro technico-commerciale.

Basée à Vernines dans le Puy-de-Dôme, à tout juste 22 ans, elle fait partie de l'équipe commerciale Elevage de l'entreprise en tant que vendeuse machines à traire.

Depuis son plus jeune âge, elle a baigné dans le milieu agricole. Ses solides connaissances techniques et un caractère affirmé lui permettent d'être au contact des éleveurs. « Les mentalités évoluent, c'est plus facile aujourd'hui pour une femme de travailler dans ce milieu. Les clients me réservent un bon accueil. Grâce à mes compétences et en étant persuasive, ils arrivent à me faire confiance. »

Passionnée et motivée, elle vit son métier pleinement et n'hésite pas à dire aux jeunes en phase d'orientation : « Il faut venir voir ce qu'est ce secteur d'activité, le matériel performant que nous proposons, être curieux, se former, apprendre. Avec de bonnes bases et de la motivation, tout ne peut aller que très bien ! »



Romain GOURGOUILHON

Responsable activité élevage

### Le recrutement, un enjeu majeur

Agé de 38 ans, il a débuté sa carrière chez un distributeur installateur de matériels de traite du Puy-de-Dôme. Puis il a rejoint la concession Charles Chapuis en 2008 pour prendre la responsabilité de l'activité Elevage. Il dirige une équipe de 15 personnes dont 13 techniciens qui rayonne sur le secteur de la Haute-Loire, du Puy-de-Dôme, du nord de la Lozère et de l'Ardèche, et du sud de l'Allier.

« J'accompagne nos deux jeunes vendeurs sur les projets d'envergure, les chiffrages, notamment l'estimation des temps de montage. Je travaille aussi en lien avec le responsable technique qui assure les suivis de chantier, la réalisation des plans et le planning de l'ensemble des techniciens. »

Si son rôle lui demande beaucoup de supervision, il aime le terrain et conserve une partie de relations clients. « Il faut comprendre l'exigence de nos clients éleveurs. La robotique leur facilite la vie, mais cela demande à la concession d'avoir une équipe régulièrement formée, très compétente, disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Notre difficulté aujourd'hui ce n'est pas de proposer un matériel performant ou d'assurer un service sans faille, c'est d'être assez nombreux pour obtenir un bon roulement des astreintes. »

Il reste cependant confiant en l'avenir « Certes il y a de moins en moins d'éleveurs, mais ceux qui continuent ont besoin de s'équiper pour produire davantage et dans de meilleures conditions. Les sollicitations ne manquent pas et nous n'avons plus de temps pour prospecter. Chez Charles Chapuis, les équipes commerciale et technique sont très motivées et fédérées, des éléments qui ne peuvent qu'être positifs. »

Rencontre au Sommet de l'Elevage à Cournon d'Auvergne (63) de Martine CHABANNE et de son équipe commerciale dédiée à l'activité élevage.

Dirigeante de la concession Charles Chapuis dont le siège social est situé en Haute-Loire (43) à Craponne sur Arzon, elle est la nouvelle présidente de la commission Elevage du SEDIMA.

### >> Pourquoi avoir accepté la présidence de la commission Elevage ?

Je suis membre de cette commission depuis 2012 et durant mes deux mandats au sein du Bureau Exécutif, j'étais référente sur ce métier spécialisé. J'ai accepté de m'impliquer à nouveau en prenant la présidence de la commission Elevage. Une commission qui s'étoffe avec l'arrivée de plusieurs nouveaux entrants. Distributeurs de taille, de régions et de marques différentes, nous avons tous les mêmes problématiques et surtout le même objectif : faire évoluer notre métier.



Martine CHABANNE dirigeante de Charles Chapuis entourée de sa jeune équipe commerciale dédiée à l'élevage.

Interview

# Un partenaire historique est une valeur sûre



**Vincent AVET & Bruno HUE**  
Co-gérants des Ets Dehan

écrémeuses centrifugeuses et en 1910 les premières machines à traire. C'est une grande fierté que d'être la 4<sup>e</sup> génération d'une entreprise centenaire.

**>>> Vous êtes adhérent du SEDIMA depuis 2019 et nouveau membre de la commission Elevage, pourquoi cette implication ?**

Au sein du groupement Epagri, certains collègues distributeurs m'ont conseillé d'adhérer à l'organisation professionnelle. Mon parrain, Jean-Pierre GUERARD (76), m'a proposé d'assister au congrès des 100 ans du SEDIMA en 2019 et cela m'a convaincu. Mon adhésion a été spontanée et je ne regrette pas cette décision pour la qualité des services apportés en matière juridique, sociale... et pour l'efficacité et la rapidité d'action des permanents.

En ce qui concerne la commission Elevage, je souhaitais partager avec des confrères d'autres régions les avantages et inconvénients de notre métier. Le SEDIMA nous permet de promouvoir notre métier spécialisé et de mettre en œuvre des actions que l'on ne pourrait pas mener seul. Il doit nous permettre d'évoluer sur le recrutement, la formation, l'application des dispositions fixées par notre convention collective sur le plan social, la gestion des astreintes, et sur des sujets comme les problèmes de prise en charge de garantie.

**>>> Justement votre métier vous le voyez évoluer comment ?**

Ce métier doit continuer à reposer sur des partenariats distributeurs-industriels forts, avec des gammes de matériels fiables et des relations humaines de qualité. Pour moi la pérennité d'une entreprise ne peut se faire qu'avec un partenaire historique. Pour les clients, c'est aussi une valeur sûre. Les perspectives sont bonnes, la demande est constante, et le métier évolue fortement avec la robotique. Je reste confiant d'autant que la succession est assurée avec mes fils (Grégoire responsable de l'équipe techniciens robot de traite et Rodrigue technicien dans cette même équipe).

Bruno HUE (à droite de la photo) est nouveau au sein de la commission Elevage du SEDIMA. Il co-dirige dans le nord de la France une concession centenaire, exclusivement tournée vers l'élevage, et historiquement liée à une seule et même marque.

**>>> Quel a été votre parcours dans le métier ?**

J'ai débuté en 1979 comme apprenti mécanicien agricole dans une concession Renault Agriculture à Neufchatel-en-Bray (76). Il y avait une activité agricole et une activité machines à traire. Ce métier très spécialisé m'a fortement intéressé et j'y ai consacré ma carrière. J'ai intégré en 1989 la société Dehan comme technicien service après-vente et je ne l'ai plus quittée ! J'ai repris l'entreprise en 1994.

**>>> Vraisemblablement cette concession a une particularité...**

C'est exact, la société Dehan est la plus ancienne concession au monde qui distribue la marque Delaval. A l'époque elle se nommait Lermurier. Elle vendait dès 1893 les premières

Bruno HUE co-dirige l'entreprise Dehan avec Vincent AVET (responsable équipe technique salle de traite). La concession basée à Saint-Aubin-Rivière dans la Somme (80) compte 22 salariés dont 20 sont dédiés à la technique et au commerce (7 techniciens salle de traite, 6 techniciens robots de traite, 2 commerciaux, 1 magasinière, 1 SAV petit équipement, 3 monteurs). La concession couvre le secteur de la Somme (80), de l'Oise (60), d'une partie de la Seine-Maritime (76), du nord de l'Eure (27) et du nord-ouest du Val d'Oise (95).

Les membres de la commission Elevage du SEDIMA		
ALLIN Dany-Christophe	Allin Agri	Poitou-Charentes
CAMBRESY Pascal (permanent)	Sedima	Ile de France
CHABANNE Martine (présidente)	Chapuis Charles	Limousin-Auvergne
CHABRA Guillaume	Lely Center Armor	Bretagne
DORLOT Alain	Techni Sud Elevage	Bretagne
HUE Bruno	Dehan	Nord Picardie
JENNESSON Denis	Terrea	Lorraine Alsace
JOUBERT Benoit	Cloué	Centre
LUCCHESI Raphaël	Concept Elevage	Pays de Loire
MAILLER Nicolas	MCDA	Limousin-Auvergne
RUAUX Nicolas	Ruax & Fils	Normandie

**DEMANDEZ VOTRE BADGE GRATUIT**  
sur **sitevi.com**  
avec le code **APSEDI**

Au cœur des productions

VIGNE  
VIN

OLIVE

FRUITS  
LÉGUMES

**SITEVI**  
30 NOV. - 2 DÉC. 2021  
PARC DES EXPOSITIONS  
MONTPELLIER - FRANCE

SALON INTERNATIONAL DES ÉQUIPEMENTS ET SAVOIR-FAIRE POUR LES PRODUCTIONS VITI-VINICOLES, OLÉICOLES, ARBORICOLES ET MARAÎCHÈRES

Suivez-nous sur : #SITEVI

**COMEXPOSIUM**

EXPOSIMA  
70, avenue du Général de Gaulle - 92058 Paris La Défense cedex  
Tél. : +33 (0)1 76 77 11 11 - Fax : +33 (0)1 53 30 95 09 - sitevi@comexposium.com

En partenariat avec

## Témoignage

## Ensemble, faire progresser le métier



Nicolas MAILLER

Président Directeur Général de MCDA

### >>> Pourquoi avoir intégré la commission Elevage du SEDIMA ?

Pour apprendre à connaître plus spécialement ce métier parce que ce n'est pas celui que je pratique tous les jours. Mais aussi pour rencontrer de nouveaux professionnels et partager avec eux leurs expériences et faire progresser cette activité, notamment les process que nous pouvons déployer dans nos concessions bien différents de ceux du matériel agricole. Il y a en effet de nombreuses particularités par rapport à l'élevage : je pense à la réglementation des chantiers, aux risques et assurances, aux conditions de vente des matériels et des interventions SAV.

### >>> MCDA a une base spécifique élevage ?

Sur les 11 sites de l'entreprise, un est consacré à l'activité élevage. Il se situe dans la zone de production du Saint-Nectaire à Saint-Diery et distribue la marque Boumatic. Cette base se compose de 6 personnes : 1 responsable, 1 vendeur, 4 techniciens SAV.

### >>> Quels moyens avez-vous pour recruter du personnel ?

On utilise un large panel d'outils : le bouche à oreille, les réseaux sociaux, les éléments print ou digitaux créés par le SEDIMA, les liens avec des lycées techniques formant des électrotechniciens ou avec le pôle aéronautique de



La société MDCA, distributeur John Deere en agricole, emploie 88 salariés répartis sur 11 bases. Sa zone de chalandise s'étend du Puy-de-Dôme (63), à l'Allier (03), sur une partie du Rhône (69) et de la Loire (42).

Base MCDA d'Aigueperse (63)

Il a débuté son parcours professionnel dans un cabinet d'audit.

Aujourd'hui, à 48 ans,

Nicolas MAILLER

dirige la concession MCDA

dont le siège social

est à Aigueperse (63).

Il a rejoint depuis quelques mois

la commission Elevage du SEDIMA...

### >>> Comment réussir cette opération de séduction ?

Les professionnels que nous sommes ont la chance de pouvoir nous appuyer sur une organisation professionnelle structurée. C'est donc au sein des commissions de travail du SEDIMA que nous devons œuvrer aux actions et au développement de liens étroits avec des partenaires extérieurs pour promouvoir notre image auprès des jeunes diplômés et du grand public. Les perspectives d'avenir sont bonnes, c'est un élément hyper positif qui devrait pouvoir être moteur.

Clermont-Ferrand. Il faut trouver les bons arguments pour séduire les candidats potentiels, leur montrer que dans ce secteur il y a du travail et de la technologie. Et ensuite les spécialiser, les former aux méthodes de la concession et au métier grâce au travail de terrain. Nous aimerions dès que possible embaucher au moins 3 techniciens en CDI.



## CONTRÔLE PULVÉ

## Rejoignez le réseau national CRODIP INDIGO

# 30 CONCESSIONNAIRES EN PREMIÈRE LIGNE

Ils représentent 40 % du réseau national Crodip Indigo. La vice-présidence du Crodip est détenue par le SEDIMA. Les deux organisations ont signé en 2015 une convention avec un **prix préférentiel d'adhésion au réseau.**

#### CONTACT

@ info@crodiv.fr  
📞 02 23 48 27 93



Retrouvez les 76 adhérents du réseau national Crodip Indigo sur [www.crodip.fr](http://www.crodip.fr)

Publi-reportage