

# SEDIMAG



FÉVRIER · MARS 2023 - N°337

www.sedima.fr



o  
t  
i  
p  
é

**Bertrand COLINET**

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

## Une histoire de Fous

J'applique les règles que mon constructeur me dicte.  
Mon équipe commerciale prospecte sur tout mon territoire.

Mon secrétariat suit la réglementation.

Le service logistique est irréprochable.

L'équipe technique joue à l'élastique entre nos clients et nos fournisseurs.

J'exerce mon métier dans les règles de l'art.

Je respecte les dispositions de la convention collective.

J'embauche mon personnel en CDI à 95 %.

J'offre des salaires plutôt bons.

Je considère mon équipe.

Je ne comprends pas pourquoi je manque toujours de salariés...

Un concessionnaire du SEDIMA

## Petit Calcul savant...

Dans nos entreprises, nous tendons tous à avoir une pyramide des âges idéale...

Nos départs en retraite sont anticipés et à titre d'exemple pour mon entreprise mon taux d'anticipation est de 2,3 % de mes effectifs par an.

Malgré tous nos efforts, nous subissons chaque année des départs non souhaités de nos salariés pour causes diverses (changement de vie personnelle, maladie, nouvelle orientation professionnelle, débauchage...). J'estime cela à environ 5 % des effectifs. De plus, faute d'avoir suffisamment de candidats, nous faisons pour beaucoup d'entre nous de mauvais castings en matière de recrutement qui nous font perdre près de 3 % de nos nouveaux entrants par an.

Pour anticiper nos besoins de main-d'œuvre qualifiée (sans parler de croissance), et disposer d'un vivier de salariés nous permettant de faire face aux départs subis ou pour retraite de nos salariés, nous avons en permanence dans nos entreprises 10 % de nos effectifs en formation, en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

Nous devons absolument attirer et accueillir dans nos entreprises un maximum de jeunes en stage de découverte, apprentissage, voire des adultes en reconversion. Nous devons considérer ces jeunes et salariés en reconversion et bien les intégrer dans nos entreprises pour qu'ils puissent s'y projeter et y rester.

"C'est dans le travail que l'on retrouve le sens de l'orientation. Tout le reste n'est que chimères."

(Charlie CHAPLIN)

## Ne manquez pas ce rendez-vous !

La filière,  
Distributeurs et Industriels,  
se réunit en avril prochain...

Convention Nationale des Agroéquipements & des Espaces verts

FACE AUX TRANSITIONS, CONSTRUISONS NOS TRAJECTOIRES.

RENDEZ-VOUS LES 20 & 21 AVRIL 2023

AU PUY DU FOU VENDÉE - FRANCE

SEDIMA AXEMA

## Préambule

Depuis 48 ans, le SEDIMAG continue à évoluer. Il relaye à l'ensemble de la profession des informations ciblant surtout la Distribution. À l'ère du numérique, une enquête auprès de nos lecteurs a plébiscité la version papier. Vous allez donc pouvoir continuer à le lire ainsi, mais aussi en format électronique. **Surveillez vos 2 boîtes aux lettres !**

Raphaël LUCCHESI  
Directeur de la publication

## Sommaire

### Juridique

Devis : quelles implications ?

page 2

### Economie

Immatriculations des tracteurs standards

page 3

### Métiers spécialisés

> Groupe Élevage du SEDIMA

> Interviews

(distributeur, technicien, COFIT)

pages 4 & 5

### Club des Jeunes

du Machinisme Agricole

Séminaire d'étude en Espagne

page 6

## DIGITALISEZ VOS PROCESS ET PERFORMEZ 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.



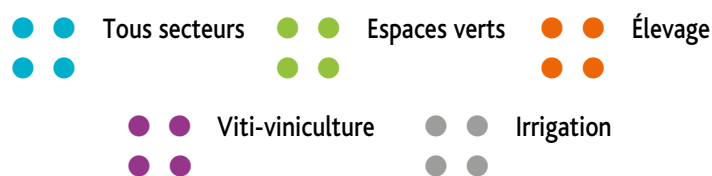
**Digitalisez votre infrastructure** avec des solutions hébergées pour **sécuriser vos données.**

www.irium-software.com tél. 05 46 44 75 76

IRIUM SOFTWARE

## rubriquage : pour mieux vous repérer

Des points de couleurs matérialisent la nouvelle maquette SEDIMAG avec la signification suivante :



L.R.

## l'actu des réseaux

L'édition 2023 du salon allemand **Agritechnica**, qui se déroulera du 12 au 18 novembre, aura pour thème principal la « Green Productivity ».

**Agro-Service 2000** (24 magasins spécialisés en équipements agricoles sur 18 départements) a lancé son premier site marchand ([montracteur.fr](http://montracteur.fr)) de pièces d'usure, pièces techniques et pièces de tracteurs, livrables en 24 h à 48 h chez le client ou en magasin.

Le conseil d'administration de l'**Apecita** (Association Pour l'Emploi des Cadres Ingénieurs et Techniciens de l'Agriculture, l'agroalimentaire, l'environnement) a élu pour deux ans un nouveau président, en la personne de Mickaël JACQUEMIN (agriculteur dans la Marne).

La concession **Chevalerias**, fondée en 1924, longtemps concessionnaire John Deere, a rejoint le réseau Case IH. Elle compte 70 collaborateurs, 3 bases et rayonne sur la Charente, la Vienne, la Haute-Vienne, et sur une partie de la Corrèze et de la Dordogne.

**DAFP**, la concession Case IH de l'Yonne et de l'ouest de la Côte-d'Or a célébré son 35<sup>e</sup> anniversaire. Les 28 collaborateurs, répartis sur 2 bases, sont dirigés par Stéphane BONFILLOU qui a repris le flambeau en 2007 après avoir intégré l'entreprise en 1987.

**Irium Software** vient d'intégrer à ses logiciels la plateforme de factures électroniques Security.Com pour gérer la dématérialisation de factures et l'archivage électronique.

**Kubota** a investi dans un projet de financement pour l'entreprise française Chouette qui offre une solution de gestion de précision des vignobles pour l'industrie viticole.

**Kverneland Group** a acquis le français BC Technique, fabricant de bineuses, interfaces de guidage, houes rotatives et herse étrilles distribuées sous la marque Phenix Agrosystem.

**Lemken** vient d'acquérir la société sud-africaine Equalizer, spécialiste des semoirs monograines et en ligne.

Le **groupe Lesieur** a récemment fêté son centenaire. Créé en 1922 à Oisseau, dans le nord Mayenne, par trois frères : Raymond, Marcel et Roland LESIEUR, la concession a distribué les marques McCormick, Case IH puis Fendt. Jean-Maurice MESNAGE préside la société depuis 1993 aux côtés de ses deux cousins : Dominique et Patricia LESIEUR. Le groupe Lesieur (Lesieur SA, Agri Ouest, Agri Saint-Martin) compte 250 salariés et 16 bases situées en Mayenne (53), dans l'Orne (61), la Sarthe (72) et la Loire-Atlantique (44).

Le **groupe SERCO** (concessions Ballanger, Dousset Matelin et Vamat) a conclu un partenariat de distribution dans l'ouest de la France et en Suisse avec le néerlandais AgXeed qui déploie des systèmes d'exploitation intelligent (robots autonomes).

Depuis janvier 2023, Sterenn&Co (fabricant et importateur dans les secteurs du machinisme agricole, de l'élevage, des espaces verts, de l'automotive, du pneumatique et du BTP, est devenu **Groupe Sterenn**, un nom corporate qui se décline pour l'ensemble de ses 8 filiales.

## Devis : quelles implications ?

La rédaction d'un devis est un élément incontournable de l'activité commerciale d'une entreprise, mais sa réglementation ou les conséquences de sa rédaction ne sont pas toujours bien appréhendées. Pour certaines activités telles que l'installation de salle de traite, d'installations viticoles ou d'irrigation, il est important de connaître quelles sont les caractéristiques essentielles et les étapes de conception d'un devis personnalisé.

### Qu'est-ce qu'un devis ?

Sa définition est simple : il s'agit d'un document qui précède la conclusion d'un contrat et qui a pour vocation de décrire les travaux à effectuer et en estimer leur coût.

Le devis engage celui qui l'émet, aussi il convient d'élaborer ce précieux document avec soin et avec le plus grand professionnalisme.

### La rédaction d'un devis est-il obligatoire dans tous les cas ?

Entre professionnels, le devis n'est pas réglementé. A noter que si le montant dépasse 1 500 €, l'article 1359 du Code Civil vient poser le principe de la rédaction d'un écrit.

En droit de la consommation, des dispositions très précises encadrent l'établissement du devis (non abordées dans cet article).

### Quelle est la valeur juridique d'un devis ?

Le devis est une étude descriptive des travaux à exécuter et estimative du prix auquel ils seront réalisés. Il s'agit donc d'une offre contractuelle. La prudence est indispensable dans les offres de prix. Toutes les précautions lors de sa rédaction doivent être prises car le rédacteur souscrit alors un engagement ferme et très précis sur l'étendue des travaux, leur coût, mais également les délais prévus.

Quant au client, ce dernier n'est lié qu'à partir du moment où il exprime sa volonté de l'accepter en apposant sa signature, éventuellement accompagnée de la mention « bon pour travaux » ou « bon pour accord ».

A noter également que le devis peut également avoir une utilité en termes de limitation de responsabilité.

### Un devis peut-il être payant ?

Si l'établissement d'un devis est généralement gratuit, le principe de gratuité peut être écarté notamment lorsque l'estimation des opérations et/ou des travaux nécessite un examen approfondi de la situation (par exemple en cas de démontage du matériel).

Lorsque le devis est payant, le coût de son établissement est alors librement fixé par le professionnel.

A noter que pour les consommateurs, le devis ne peut être facturé que si le client a clairement et préalablement été informé du caractère onéreux de cette prestation. Dans le cas contraire, il peut refuser de payer un devis.

### Le devis peut-il évoluer ?

Les situations qui conduisent un devis à évoluer sont en pratique très nombreuses notamment dans les métiers spécialisés comme l'installation de matériels de traite ou encore les installations viticoles, ou d'irrigation.

Il est fréquent en pratique qu'avant l'installation, le client réclame des modifications au devis initial, voire en cours de montage. Ainsi lors de l'installation d'une salle de traite, il est possible de constater que la maçonnerie a fait passer l'installation prévue de 2 x 6 en 2 x 8 !

Comment réagir ? Les prix de départ sont alors dépassés. Si l'installateur veut être payé pour l'ensemble des prestations qu'il réalise, il doit donc modifier le devis de départ en proposant un avenant à son client, voire un nouveau devis signé par le client.

Dans une époque de forte volatilité des prix et pour des contrats « s'étalant » dans le temps (entre signature et réalisation définitive), il peut être prudent de prévoir une clause de révision du prix.

### Quels recours en cas de dépassement du devis ?

Dès que le client a signé le devis, celui-ci devient un véritable contrat qui lie les deux parties. Si le devis n'est pas parfaitement respecté, alors le professionnel doit assumer l'erreur d'appréciation et assumer le surplus.

Toutefois certaines situations peuvent faire l'objet de dispositions contractuelles permettant d'atténuer le coût pour l'entreprise prestataire.

**Le SEDIMA à travers son service Juridique et Fiscal se tient à la disposition de ses adhérents pour toute question sur ce sujet.**

Pour aller plus loin sur cette question, le CDEFG a organisé une journée de formation le jeudi 9 mars à PARIS : « Sécurisez les pratiques commerciales de votre entreprise ! » au cours de laquelle la question du devis a été abordée.

Pour plus de renseignement sur cette formation, contactez Franck NEWTON - tél 01 53 62 87 10 ou par email : [info@cdefg.fr](mailto:info@cdefg.fr)

## l'agenda de février

Conseil d'Administration

Commission Prospective

Commission Sociale

Observatoire des Métiers

MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS

**SEDIMAG**

Consultable sur [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)

Directeur de la publication : Raphaël LUCCHESI  
Rédactrice en chef : Laurence ROUAN  
Rédaction / Publicité : Place Maurice Loupias - BP 508  
24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88  
Administration : 6 bd Jourdan - 75014 Paris - Tél 01 53 62 87 10

Facebook@Sedimasyndicat  
LinkedIn@sedima-syndicat  
Instagram -> @sedimasyndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL FÉVRIER / MARS 2023 - ISSN 1259-069 X



# Stabilité des immatriculations des tracteurs standards et spécialisés<sup>(1)</sup> en 2022/2021

En 2022, 29 453 tracteurs ont été immatriculés. En dépit d'une progression de moins de 1 %, le volume des matériels neufs immatriculés est supérieur à la moyenne des immatriculations sur 5 ans (28 321 unités, + 4 %). Les immatriculations de tracteurs ont notamment été impactées par les problèmes d'approvisionnement en dépit d'une demande globalement bien orientée.

## Les immatriculations de tracteurs standards

Elles ont été plus soutenues que l'ensemble des immatriculations de tracteurs avec une progression de + 2,2 % en un an. Sur 2022, 25 071 tracteurs ont été immatriculés. Cette évolution moyenne ne reflète pas les disparités régionales constatées au cours de cette dernière année.

En 2022, la région Grand-Est est celle qui a le plus contribué à la croissance globale des immatriculations de tracteurs standards avec une croissance de + 21 % pour la fédération Champagne-Ardenne et de + 12 % pour la fédération Lorraine Alsace. Vient ensuite la fédération Centre (+ 11 %). Ces 3 fédérations totalisent près de 20 % des immatriculations.

A contrario, en 2022, l'évolution des immatriculations a été négative dans quatre fédérations (Rhône-Alpes - 2 %, Bretagne - 3 %, Pays de Loire - 4 % et Méditerranée - 19 %) soit 27 % des immatriculations 2022. Pour la Bretagne, les Pays de Loire et la Méditerranée, le niveau des immatriculations est inférieur à la moyenne des 3 dernières années. Le niveau des immatriculations de la fédération Rhône-Alpes demeure en revanche dans la moyenne triennale.

## Les immatriculations vignes et vergers

Elles sont en fort recul en 2022. 3 751 tracteurs neufs ont été immatriculés au cours de cette année soit une contraction de 12 % par rapport à 2021. Le volume des matériels immatriculés en 2022 se situe néanmoins dans la moyenne des immatriculations relevées sur les cinq dernières années.

On observe cette orientation à la baisse dans l'ensemble des principales fédérations : Méditerranée, Poitou-Charentes, Aquitaine, Rhône-Alpes et Midi-Pyrénées (respectivement - 10 %, - 6 %, - 26 %, - 7 % et - 19 %).

La baisse des immatriculations concerne les trois quarts des tracteurs vignes et vergers à l'exception des matériels d'une puissance comprise entre 100 et 149 ch, dont les immatriculations sont demeurées stables en 2022 (25 % des immatriculations). Le poids de ces matériels est de 3 points supérieur à la moyenne de ces 5 dernières années. Les immatriculations d'enjambeurs vigneron ont très fortement progressé en 2022, passant de 391 unités à 576 soit + 47 %. Cette hausse intervient après deux années où les immatriculations avaient été plutôt basses après le pic de 2019 avec 742 immatriculations. Comparée à la moyenne des immatriculations sur 5 ans, la hausse est de + 13 % en 2022.

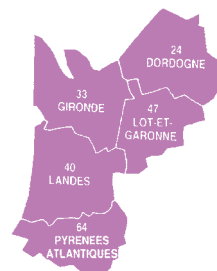
## Orientation à la hausse des immatriculations de chargeurs télescopiques

Après une progression modérée en 2021 (+ 2 %), la croissance s'est accentuée en 2022 avec une hausse de 6 % des immatriculations de chargeurs télescopiques. 4 977 matériels ont été immatriculés en 2022, soit 330 immatriculations de plus que la moyenne observée sur ces 5 dernières années.

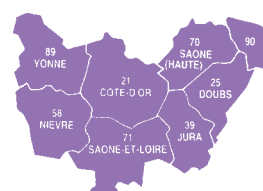
## Des immatriculations de tracteurs espaces verts en recul

Les immatriculations ont baissé de 9 % par rapport à 2021. Cette baisse fait suite à une année 2021 qui avait été particulièrement dynamique avec une progression de 47 % des immatriculations. La grande majorité des immatriculations est faite avec des tracteurs d'une puissance de 20 à 29 ch, pour lesquels la baisse des immatriculations a été moindre en 2022 (- 4 %). Ce sont les tracteurs de 30 à 49 ch (18 % des immatriculations) qui ont tiré l'activité vers le bas avec une diminution de plus de 20 % par rapport à 2021.

<sup>(1)</sup> Tracteurs = tracteurs standards, tracteurs vignes et vergers enjambeurs vigneron, tracteurs à chenille, tracteurs articulés.



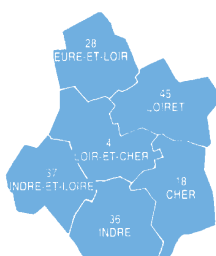
	2020	2021	2022	22/21
Dordogne	203	216	193	- 10,6 %
Gironde	204	246	189	- 23,2 %
Landes	382	397	444	11,8 %
Lot-et-Garonne	229	250	294	17,6 %
Pyrénées-Atlantiques	494	414	390	- 5,8 %
<b>AQUITAINE</b>	<b>1512</b>	<b>1523</b>	<b>1510</b>	<b>- 0,9 %</b>



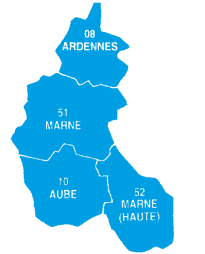
	2020	2021	2022	22/21
Côte-d'Or	262	297	311	4,7 %
Doubs	322	364	387	6,3 %
Haute-Saône	174	189	179	- 5,3 %
Jura	210	223	227	1,8 %
Nièvre	206	183	208	13,7 %
Saône-et-Loire	396	380	361	- 5,0 %
Territoire de Belfort	18	17	23	35,3 %
Yonne	236	238	235	- 1,3 %
<b>BOURGOGNE F.-COMTE</b>	<b>1824</b>	<b>1891</b>	<b>1931</b>	<b>2,1 %</b>



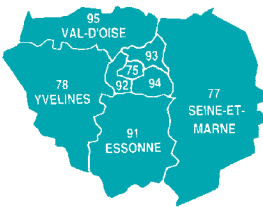
	2020	2021	2022	22/21
Côtes-d'Armor	669	635	629	- 0,9 %
Finistère	601	614	536	- 12,7 %
Ille-et-Vilaine	609	607	641	5,6 %
Morbihan	465	519	498	- 4,0 %
<b>BRETAGNE</b>	<b>2344</b>	<b>2375</b>	<b>2304</b>	<b>- 3,0 %</b>



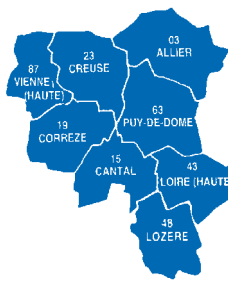
	2020	2021	2022	22/21
Cher	189	192	216	12,5 %
Eure-et-Loir	333	321	358	11,5 %
Indre	248	257	281	9,3 %
Indre-et-Loire	197	186	225	21,0 %
Loir-et-Cher	136	173	181	4,6 %
Loiret	277	310	330	6,5 %
<b>CENTRE</b>	<b>1380</b>	<b>1439</b>	<b>1591</b>	<b>10,6 %</b>



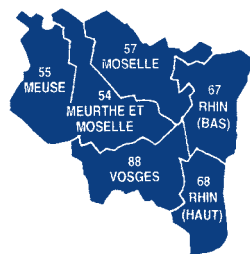
	2020	2021	2022	22/21
Ardennes	243	187	256	36,9 %
Aube	228	308	364	18,2 %
Haute-Marne	151	185	218	17,8 %
Marne	331	393	459	16,8 %
<b>CHAMPAGNE-ARDENNE</b>	<b>953</b>	<b>1073</b>	<b>1297</b>	<b>20,9 %</b>



	2020	2021	2022	22/21
Essonne	48	48	64	33,3 %
Hauts-de-Seine	12	19	23	21,1 %
Paris	15	10	13	30,0 %
Seine-et-Marne	176	169	204	20,7 %
Seine-Saint-Denis	2	3	2	- 33,3 %
Val-de-Marne	10	3	7	133,3 %
Val-d'Oise	30	30	25	- 16,7 %
Yvelines	54	113	125	10,6 %
<b>ÎLE-DE-FRANCE</b>	<b>347</b>	<b>395</b>	<b>463</b>	<b>17,2 %</b>



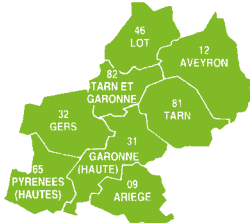
	2019	2020	2021	21/20
Allier	300	249	305	22,5 %
Cantal	345	313	321	2,6 %
Corrèze	187	169	165	- 2,4 %
Creuse	228	221	240	8,6 %
Haute-Loire	268	243	202	- 16,9 %
Haute-Vienne	134	143	112	- 21,7 %
Lozère	445	393	408	3,8 %
Puy-de-Dôme	233	228	201	- 11,8 %
<b>LIMOUSIN AUVERGNE</b>	<b>2140</b>	<b>1959</b>	<b>1954</b>	<b>- 0,3 %</b>



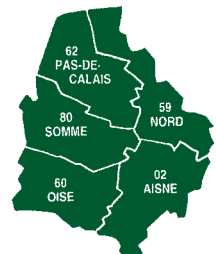
	2020	2021	2022	22/21
Bas-Rhin	240	243	307	26,3 %
Haut-Rhin	206	245	264	7,8 %
Meurthe-et-Moselle	167	190	278	46,3 %
Meuse	187	219	207	- 5,5 %
Moselle	245	258	266	3,1 %
Vosges	246	217	208	- 4,1 %
<b>LORRAINE ALSACE</b>	<b>1291</b>	<b>1372</b>	<b>1530</b>	<b>11,5 %</b>



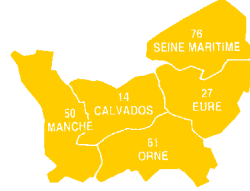
	2020	2021	2022	22/21
Alpes-de-Haute-Provence	105	78	78	0,0 %
Alpes-Maritimes	20	12	4	- 66,7 %
Aude	78	96	76	- 20,8 %
Bouches-du-Rhône	162	142	140	- 1,4 %
Corse	58	67	41	- 38,8 %
Gard	89	78	58	- 25,6 %
Hautes-Alpes	63	87	57	- 34,5 %
Hérault	64	67	59	- 11,9 %
Pyrénées-Orientales	44	27	21	- 22,2 %
Var	30	27	28	3,7 %
Vaucluse	90	77	54	- 29,9 %
<b>MEDITERRANEE</b>	<b>803</b>	<b>758</b>	<b>616</b>	<b>- 18,7 %</b>



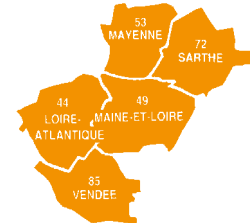
	2020	2021	2022	22/21
Ariège	112	100	126	26,0 %
Aveyron	441	397	384	- 3,3 %
Gers	365	344	321	- 6,7 %
Haute-Garonne	241	234	318	35,9 %
Hautes-Pyrénées	132	147	145	- 1,4 %
Lot	146	179	166	- 7,3 %
Tarn	202	229	250	9,2 %
Tarn-et-Garonne	144	181	212	17,1 %
<b>MIDI-PYRENEES</b>	<b>1783</b>	<b>1811</b>	<b>1922</b>	<b>6,1 %</b>



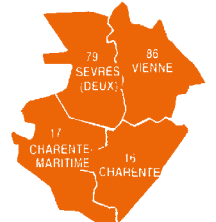
	2020	2021	2022	22/21
Aisne	355	290	319	10,0 %
Nord	504	562	505	- 10,1 %
Oise	248	254	317	24,8 %
Pas-de-Calais	689	706	698	- 1,1 %
Somme	489	476	494	3,8 %
<b>NORD-PICARDIE</b>	<b>2285</b>	<b>2288</b>	<b>2333</b>	<b>2,0 %</b>



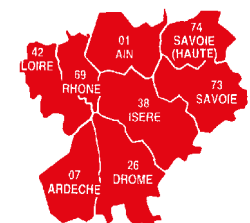
	2020	2021	2022	22/21
Calvados	402	462	492	6,5 %
Eure	286	285	353	23,9 %
Manche	720	665	656	- 1,4 %
Orne	365	379	409	7,9 %
Seine-Maritime	464	483	468	- 3,1 %
<b>NORMANDIE</b>	<b>2237</b>	<b>2274</b>	<b>2378</b>	<b>4,6 %</b>



	2020	2021	2022	22/21
Loire-Atlantique	465	514	453	- 11,9 %
Maine-et-Loire	494	509	477	- 6,3 %
Mayenne	463	461	472	2,4 %
Sarthe	294	287	279	- 2,8 %
Vendée	470	508	501	- 1,4 %
<b>PAYS DE LOIRE</b>	<b>2186</b>	<b>2279</b>	<b>2182</b>	<b>- 4,3 %</b>



	2020	2021	2022	22/21
Charente	245	284	238	- 16,2 %
Charente-Maritime	270	306	294	- 3,9 %
Deux-Sèvres	329	331	351	6,0 %
Vienne	286	280	306	9,3 %
<b>POITOU-CHARENTES</b>	<b>1130</b>	<b>1201</b>	<b>1189</b>	<b>- 1,0 %</b>



	2020	2021	2022	22/21
Ain	289	293	305	4,1 %
Ardèche	107	99	86	- 13,1 %
Drôme	201	245	230	- 6,1 %
Haute-Savoie	174	268	192	- 28,4 %
Isère	272	244	303	24,2 %
Loire	301	248	265	6,9 %
Rhône	204	191	192	0,5 %
Savoie	106	119	98	- 17,6 %
<b>RHONE-ALPES</b>	<b>1654</b>	<b>1707</b>	<b>1671</b>	<b>- 2,1 %</b>



## Métiers spécialisés : la représentativité au sein du SEDIMA est une vraie gageure



**Martine CHABANNE**

Présidente de Charles Chapuis  
Présidente du groupe Élevage du SEDIMA

### >>> Quels sont les sujets d'actualité du groupe Élevage du SEDIMA ?

Nous travaillons depuis 2022 sur deux sujets de fond. Le premier concerne la gestion et l'organisation du service SAV dans le cadre des dispositions légales et conventionnelles spécifiques à notre métier. Le second concerne notre représentativité au sein du SEDIMA. Bon nombre des 900 entreprises adhérentes sont polyvalentes, parmi lesquelles on peut citer les équipements d'élevage, le viti-vini, l'irrigation, les espaces verts, que ce soit en activité exclusive ou à côté d'autres métiers.

Nous sommes persuadés que nous devons fédérer encore plus largement ce métier au sein du SEDIMA afin de lui donner plus de visibilité, de représentation et lui apporter des services dédiés. Les membres du groupe ont donc décidé de s'impliquer personnellement. C'est ainsi qu'ils ont proposé à leur collègues exerçant la même activité de venir aux réunions régionales afin de découvrir le SEDIMA. Certains ont déjà rejoint notre organisation professionnelle et nous sommes convaincus que d'autres vont le faire. Ce métier est en pleine évolution, la gestion économique, les règles juridiques et sociales de plus en plus complexes, le SEDIMA est là pour nous accompagner au quotidien.

### >>> D'autres thèmes à traiter sont-ils à venir ?

Le temps de travail, la gestion des astreintes et la formation sont des sujets récurrents.

Le recrutement de techniciens installateurs de matériels de traite est crucial pour nos entreprises spécialisées. La profession dispose d'un CQP prêt à fonctionner pour former de jeunes techniciens de pointe, mais le recrutement s'avère difficile. Il ne faut pas hésiter d'aller à la source, dans les collèges au niveau 3<sup>ème</sup>, pour intéresser les jeunes à ce métier et mettre en avant les qualités innovantes et très techniques qu'il requiert.

Nous continuons aussi de travailler sur un outil de gestion adapté à l'activité élevage et à des fiches informatives sur les équipements de sécurité (équipement obligatoire, manipulation de produits dangereux...).

### >>> Quelles perspectives pour le secteur d'activité ?

En Haute-Loire nous avons eu de la chance d'avoir un automne pluvieux, cette donne associée à un prix du lait en hausse, donne des résultats satisfaisants pour l'année 2022. On sent cependant un frein sur les investissements, tels que les bâtiments neufs, dû à l'augmentation importante du prix des matières premières. De fait les éleveurs optent pour de la rénovation de bâtiment avec installation de robot de traite plutôt que sur du neuf.

2023 sera certainement plus complexe, car certains constructeurs annoncent de nouvelles hausses tarifaires...

Le groupe Élevage du SEDIMA

ALLIN Dany-christophe	Allin Agri	Poitou-Charentes	GEA
CAMBRESY Pascal (secrétaire)	SEDIMA	Île-de-France	-
CHABANNE Martine (présidente)	Charles Chapuis	Limousin-Auvergne	GEA
CHABRA Guillaume	Lely Center Armor	Bretagne	LELY
DESERT Jean-Christophe	Animat 53	Pays-de-Loire	DELAVAL
HUE Bruno	Dehan	Nord Picardie	DELAVAL
JOUBERT Benoit	Cloué	Centre	DELAVAL
LUCCHESI Raphaël	Concept Élevage	Pays-de-Loire	BOUMATIC
MAILLER Nicolas	MCDA	Limousin-Auvergne	BOUMATIC
RUAUX Nicolas	Ruax & Fils	Normandie	LELY

## Pour passer de nouveaux caps, nous avons adhéré au SEDIMA



**Éloïse et Stéphane GANDON**

Mayenne & Orne Élevage Service

### >>> Présentez-nous votre entreprise...

Cela fera 10 ans en juillet 2023 que nous avons repris la société Mayenne & Orne Élevage Service qui distribue la marque Delaval. Fondée il y a près de 60 ans, elle emploie 30 salariés, dont 12 techniciens SAV et 8 techniciens installateurs. Les 2 bases, l'une à Mayenne (53) le siège social, l'autre à la Ferrière-aux-Étangs (61), rayonnent sur le secteur géographique du nord Mayenne et de l'ouest de l'Orne.

### >>> Qu'est-ce qui vous a conduit à reprendre une concession ?

Nous sommes issus du milieu rural, de formation ingénieur agricole, et avons effectué la première partie de nos carrières dans le secteur agricole ou para-agricole, à la direction d'une usine agroalimentaire pour l'un et conseiller agriculture pour l'autre. Il nous a semblé intéressant d'unir nos compétences pour reprendre et diriger une concession sur un secteur qui nous est cher.

### >>> Vous avez adhéré au SEDIMA début 2023, pourquoi ?

L'évolution de notre métier nous impose d'avoir des techniciens extrêmement pointus et régulièrement formés. C'est une des raisons qui nous a conduit à adhérer au SEDIMA. Ce syndicat œuvre depuis de nombreuses années à la mise en place de référentiels et diplômes, à la

promotion des métiers et entretient des liens étroits avec les établissements de formation. C'est rassurant de savoir que nous pouvons bénéficier d'outils de communication et de promotion pour vulgariser notre activité et être soutenu dans notre stratégie de recrutement.

### >>> Y a-t-il d'autres points forts ?

Le SEDIMA nous permet d'élargir notre horizon, de rencontrer et d'échanger avec d'autres professionnels qui ont les mêmes interrogations que nous sur l'emploi, la formation et l'évolution de nos métiers, de nos clients et de nos fournisseurs.

Nous bénéficions de conseils juridique ou social pertinents. Cela nous fait gagner un temps non négligeable dans notre quotidien.

### >>> Comment voyez-vous votre métier évoluer ?

Avec l'ère de la robotique il est en pleine mutation. Ces changements sont liés à l'arrivée d'une jeune génération d'éleveurs à la tête des exploitations et à la restructuration des troupeaux et des unités de production qui en découlent. Appartenir à une organisation professionnelle nous motive pour passer de nouveaux caps.





## 20 ans d'expérience et toujours la même envie de faire ce métier !



**Jérôme CHEVALIER**

Technico-commercial après-vente  
Concept Élevage (53)

### >> Quel a été votre parcours diplômant et professionnel ?

J'ai débuté ma carrière chez un artisan électricien plombier chauffagiste où j'ai été salarié pendant 8 ans, dont 5 en apprentissage dans le cadre d'un BEP électrotechnique et d'un BEP plombier chauffagiste. J'ai intégré il y a 20 ans la société Modern-Élevage, devenue Concept Élevage. J'ai été monteur installateur de machines à traire durant 5 ans, puis je suis passé technico-commercial après-vente. Je contrôle (Optitraits®) et dépanne une centaine d'installations de traite bovins et caprins sur le secteur du nord Mayenne.

### >> Quelles sont les forces et faiblesses de votre métier ?

Il faut être polyvalent et avoir de très bonnes connaissances en électricité, électromécanique, pneumatique, hydraulique, informatique. Ce métier requiert de la disponibilité, un tempérament posé et une bonne organisation. Un matériel de traite en panne doit être dépanné dans les meilleurs délais et il faut savoir garder son sang-froid si la solution n'est pas immédiate. Il y a aussi les astreintes : le matin avant 8 h, le soir après 17 h 30 et les week-ends. Nous sommes actuellement 5 techniciens, je fais donc une semaine d'astreinte toutes les 5 semaines. Par ailleurs, chaque technicien est gestionnaire du stock de pièces de son véhicule (environ 25 000 €), il convient donc d'être vigilant : certaines pièces ne doivent jamais être en rupture.

### >> La clientèle est de plus en plus exigeante, cela crée-t-il des tensions ?

Cela concerne une minorité de clients, je n'ai pas vraiment de problèmes à ce niveau. Depuis 20 ans, j'ai tissé des relations de confiance avec les éleveurs. Je trouve passionnant de leur rendre service, de trouver la solution leur permettant de bien et mieux travailler. J'ai 44 ans et encore l'envie aujourd'hui d'exercer ce métier...

### >> Pourtant avec la robotisation, votre métier change...

C'est vrai, les machines deviennent de plus en plus complexes et imposantes parce que les exploitations grossissent. Cela nous demande d'être au fait des évolutions technologiques en suivant régulièrement les formations techniques de la marque que nous distribuons (Boumatic). Je pense que c'est l'innovation qui pourrait attirer de nouvelles personnes à faire ce métier.



Jérôme et son collègue Hugues avec leurs clients à l'occasion de la mise en service de leur roto de traite.



## Le COFIT, garant d'une traite mécanique de qualité

### Qu'est-ce que le COFIT ?

Le Comité Français Interprofessionnel pour les Techniques de production du lait est une association loi 1901.

Elle gère l'axe politique et stratégique lié au contrôle des machines à traire en France :

- > définir les modalités et superviser le contrôle selon les normes ISO et AFNOR via un maître d'œuvre national (CMAT),
- > être l'interlocuteur privilégié des éleveurs, des industriels et distributeurs, des administrations et pouvoirs publics en matière de progrès de la traite mécanique,
- > faciliter et entretenir le lien technique entre les différents membres administrateurs.

### Qui sont ses membres ?

L'action du COFIT est collective et basée sur le volontariat.

Son pilotage est paritaire. Ses membres sont au nombre de 12 et se répartissent en 2 collèges :

- > les **producteurs** avec des représentants de l'IDELE (Institut de l'Élevage), de la FNPL (Fédération Nationale des Producteurs de Lait), de la Fédération des Chambres d'Agriculture, France Conseil Élevage et GDS France (Groupe de Défense Sanitaire),
- > les **concepteurs et fournisseurs** de produits et matériels avec des représentants d'AXEMA (industriels), de la FNAR (artisans ruraux), du SEDIMA et de l'AFISE (Fédération de l'Hygiène et de la Santé).

### Les outils

Le COFIT co-construit et met en œuvre avec ses partenaires des outils contribuant à tendre vers le meilleur de la traite (ex : Logimat®).

Ils sont au nombre de 4 :

- OPTI'Traite® contrôle des installations de traite
- DEPOS'Traite® contrôle des faisceaux trayeurs
- NET'Traite® contrôle du nettoyage des installations
- CERTI'Traite® contrôle de conformité de montage des installations

### Qui contrôle ?

La maîtrise d'œuvre nationale (CMAT) est confiée aux Chambres d'Agriculture. Ces dernières peuvent déléguer une supervision territoriale (CROCIT régional ou départemental) dont dépend des agents qualifiés contrôleurs des installations de traite.



### Le dispositif de contrôle des machines à traire (chiffres 2020)

#### Chiffres clés

**38 360** contrôles  
**756** agents qualifiés

**1266** contrôles  
**123** agents qualifiés

**566** contrôles  
**92** agents qualifiés

**1986** contrôles  
**53** agents qualifiés



**Jean-Louis POULET**

Secrétaire Général du COFIT

Responsable de projets recherche et développement à l'IDELE (Institut de l'Élevage) depuis plus de 10 ans, il est aussi Secrétaire Général du COFIT. Il est chargé :

- > d'entretenir le lien privilégié technique avec les administrateurs,
- > de veiller à la bonne application par le maître d'œuvre national des méthodes de contrôle,
- > de la mise en place de formations dédiées pour les agents contrôleurs.

>> Le nombre de point de collecte et de producteurs laitiers diminue, ce qui amène une concentration des effectifs et des outils de production avec des installations de traite de plus en plus grandes, automatisées et robotisées. L'évolution des matériaux et des technologies conduit à des matériels complexes et à des investissements coûteux pour les éleveurs. Notre rôle est de leur permettre au quotidien une traite de qualité, confortable, rapide, qui respecte les nombreuses normes d'hygiène et de santé animale. Dans ce sens, je veille à la transversalité des échanges entre nos administrateurs, le maître d'œuvre national et les agents qualifiés. J'engage nos partenaires, et en particulier les distributeurs, à diffuser largement les informations sur le dispositif des machines à traire discutées et validées au sein du COFIT.



## CJMA : nos jeunes dirigeants en séminaire d'étude en Andalousie

Le séminaire du CJMA (Club des Jeunes concessionnaires du Machinisme Agricole) s'est déroulé à Séville, du 18 au 22 Janvier, et a rassemblé 30 participants.

Il a été animé par Bruno TEDESCO, directeur de projet chez Anima Conseil sur de 2 grandes thématiques : les clés du management de la motivation et la santé mentale du dirigeant. Ce séjour a été enrichi par la découverte du patrimoine culturel andalou, notamment par la visite d'une ferme d'élevage de taureaux.

Lors de cette édition, j'ai accueilli : Jean-Baptiste MEYNIEL et Jules BALDY (Defi-Mat), Marie-Sarah BONFILS (Bonfils Sas) et Sylvain CROZET (Crozet Sarl), nouveaux membres du Club des Jeunes.

### I - Intervention d'Anima

Grâce à sa forte expérience au sein de la grande distribution en tant que Manager et sa reconversion dans le conseil aux entreprises Bruno TEDESCO a su créer un cadre propice à l'échange ! Il a partagé avec nous toute une boîte à outils pour prendre du recul sur la situation actuelle de nos entreprises, mais aussi des pistes de réflexion pour favoriser la motivation de nos équipes et améliorer chacun dans son rôle de dirigeant.

**Thème n° 1 :**  
Les clés du management de la motivation

Le premier objectif de son intervention était d'être capable d'alimenter la réflexion sur le management de la motivation des équipes en comprenant mieux les attentes des salariés. En partant d'un principe général : la performance des équipes n'est que l'équation entre les moyens donnés aux salariés et leur engagement.

Le « camembert du management » construit sur 3 axes forts permet d'envisager une posture adéquate pour susciter la motivation des collaborateurs : la reconnaissance et la cohérence, les compétences et la confiance, l'exigence et le sens.

**Thème n°2 : la santé mentale du dirigeant**

Le second objectif, sur la santé mentale du dirigeant, se voulait plus interactif. Ce sujet a permis aux participants de se rendre compte de l'importance de trouver un équilibre sur les différentes sphères de la vie : le travail – la famille – le couple – le personnel – le social. Travailler sur chacun de ces 5 piliers peut permettre de puiser son énergie pour surmonter des problèmes, gérer des conflits ou anticiper des situations difficiles.

La participation active autour de cette thématique montre que la gestion d'une entreprise a changé par rapport aux générations précédentes, que les jeunes dirigeants ont besoin de se réinventer pour faire face aux nouvelles problématiques sociétales (exigences des salariés, codes des nouvelles générations, etc).

### II - Découverte du patrimoine andalou

Riche par son histoire et sa diversité culturelle, l'Andalousie a été une destination très appréciée ! La visite de la finca « Mirandilla » à Gerena (25 km de Séville) a été une opportunité de se

familiariser avec la tauromachie et la corrida : plus de 700 hectares où sont élevées 500 têtes de bétail ! Elle est tenue par un éleveur français complètement dévoué à ses taureaux. En parcourant les pâtures, il nous a donné un regard différent sur cette culture du taureau.

La cerise sur le gâteau était le spectacle de flamenco, le samedi soir au « Palacio Andaluz » à Séville, avec le fameux opéra de « Carmen » de Georges Bizet, revisité avec une robe rouge flamenco : un vrai régal pour les yeux !

### III - Prochain séminaire

Le CJMA prévoit de se retrouver au cours de l'année pour faire un point d'étape sur la mise en application des connaissances acquises lors de ce séminaire. De plus, nous nous projetons déjà sur le séminaire hivernal qui aura lieu à Tignes, en décembre 2023, où beaucoup de membres sont attendus.

« Un grand merci au bureau du CJMA pour leur implication dans l'organisation du séminaire.

Un grand merci au bureau du SEDIMA pour le soutien dans le développement du Club des Jeunes.

Un grand merci à Natalia VACA qui assure le secrétariat du Club des Jeunes pour son actif soutien à nos actions.

Un grand merci pour l'appui financier des sponsors (DLBC, King Tony, Lacme et Sterenn Pneumatiques) qui a rendu ce séminaire encore plus qualitatif. »

Pour toute information sur le CJMA :  
[jeanfrancois.david@davidagri.fr](mailto:jeanfrancois.david@davidagri.fr)  
[natalia.vaca@sedima.fr](mailto:natalia.vaca@sedima.fr)



# SIMO-NET

**L'OCCASION  
DE GAGNER  
DU TEMPS  
ET DE L'ARGENT**



*Offrez-vous l'expertise la plus précise  
pour évaluer votre matériel d'occasion*

**WWW.SIMO-NET.FR** PERMET D'AVOIR ACCÈS À :

- LA VALEUR COTE SIMO OCCASION,
- AU MODULATEUR,
- AUX FICHES COMMERCIALES,
- À LA VALEUR MOYENNE OFFERTE À LA VENTE,
- AUX OFFRES EN COURS DU SITE AGRIAFFAIRES DES MATÉRIELS COTÉS.

Pour plus d'information, contactez le CDEFG : [info@cdefg.fr](mailto:info@cdefg.fr)