

SEDIMAG



MARS 2025 - N°353

www.sedima.fr



édito



Nathalie CHEVALERIAS

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

L'eau : un défi majeur pour l'agriculture et la distribution de matériels

L'eau est une ressource précieuse et stratégique pour notre agriculture. Face au changement climatique et à la raréfaction des ressources, la gestion de l'eau devient un enjeu central pour la compétitivité et la durabilité de nos exploitations.

L'irrigation joue un rôle clé pour sécuriser les rendements et préserver la qualité des productions, mais elle doit évoluer vers des solutions plus efficaces. Les innovations en matière de matériels – capteurs connectés, irrigation de précision, recyclage des eaux – permettent aujourd'hui d'optimiser l'usage de chaque goutte.

En tant qu'acteurs de la distribution, nous avons un rôle majeur à jouer dans l'accompagnement des agriculteurs vers ces technologies. La modernisation des équipements, soutenue par des politiques publiques et des financements adaptés, doit être une priorité pour le secteur.

Ces dossiers, qui touchent aux questions environnementales, sont régulièrement enrichis par les contributions du SEDIMA dans les différents groupes de travail ouverts par les ministères concernés : Agriculture, Environnement, ... aux côtés de tous les acteurs de la filière.

Investir dans des solutions économes et performantes, c'est garantir un avenir durable à l'agriculture française.

Ensemble, engageons-nous pour une gestion responsable de l'eau, au service des agriculteurs et des générations futures.

Métiers spécialisés : la distribution de matériels d'irrigation

dossier pages 4 & 5



Une page va se tourner...

Le SEDIMA va élire un Bureau Exécutif pour un nouveau mandat de 4 ans lors de son Assemblée Générale électorale du 3 avril prochain, qui aura lieu au Palais des Congrès de la Baule, dans le cadre de la Convention nationale des Agroéquipements et Espaces Verts.

Ce sera l'occasion pour notre futur nouveau président de proposer ses axes politiques. Il pourra s'appuyer sur des commissions de travail dont il fixera les thèmes de réflexion et le nombre : sociale, relations constructeurs, qualité garanties, communication, etc. Vous découvrirez tous ces changements et les élus qui y seront associés.

Parmi ces nouveautés, l'accompagnement de votre Sedimag où un passage de relais s'opèrera.

Je vais donc tirer ma révérence en remerciant sincèrement Laurence ROUAN notre Rédactrice en chef, Anne FRADIER notre Secrétaire Générale (actuellement conseillère de la présidence depuis décembre), l'ensemble des permanents qui ont apporté leur contribution pour vous proposer 8 fois par an une nouvelle édition toujours plus riche, sans oublier nos lecteurs.

J'adresse tous mes encouragements à ceux qui continueront à faire vivre votre Sedimag ! Bonne continuation à tous !

Raphaël LUCCHESI
Directeur de la publication

Sommaire

Vie interne

> Rubrique juridique

page 2

> Immatriculations 2024

page 3

> Club des Jeunes du machinisme agricole

page 6

Êtes-vous prêt pour 2026 ?

Adoptez la facture électronique avec iFACTURE !

iFACTURE



- Dématérialisez
- Sécurisez
- Simplifiez

Ackermann rachète Andelfinger

Le groupe Ackermann, concessionnaire New Holland et sociétaire Promodis, a annoncé le rachat de ACS Andelfinger, une entreprise familiale créée en 1878 qui comporte deux sites dans le Haut-Rhin (68). Cette concession opérera sous la dénomination ACS Agriculture.

Avec 200 employés répartis au sein de 4 sociétés : Ackermann, Niess Agriculture, Niess Mae et ACS Agriculture, dédiées à l'agriculture, l'élevage, les espaces verts et la construction, le groupe Ackermann renforce sa présence dans le Haut-Rhin (68) et le Territoire de Belfort (90).

Déméterre et Vautrin rejoignent Massey Ferguson

Filiale machinisme du groupe coopératif Terre Comtoise, les Ets Déméterre ont rejoint depuis début janvier le groupe AGCO et distribuent la marque Massey Ferguson (ils étaient auparavant concessionnaires John Deere). A l'occasion de ce changement, ils ont intégré cinq autres concessions Massey Ferguson : Avenir Motoculture (21), les Ets Brun et les Ets Vallet (39), ClaudAgri et Georges Equipement (88 et 71).

Avec 20 bases et 200 collaborateurs, les Ets Déméterre couvrent à présent les départements du Jura (39), du Doubs (25), des Vosges (88 - à l'exception du nord-est), du sud de la Haute-Marne (52), de la Côte d'Or (21 - sauf le nord et le sud-ouest), et une partie de l'ouest de la Saône-et-Loire (71).

Par ailleurs les Ets Vautrin deviennent le nouveau distributeur Massey Ferguson en Lorraine. Forts de 4 bases et 24 salariés, la concession rayonne sur le nord-est des Vosges (88), la Meurthe-et-Moselle (54) et la Moselle (57).

Isagri acquiert Sencrop

Le groupe Isagri, spécialiste des solutions numériques pour l'agriculture, vient d'acquérir la société française Sencrop, l'expert en solutions météorologiques et d'irrigation connectées aux parcelles.

Patrick PÉRARD nous a quittés



Président de l'AXEMA (Syndicat des acteurs industriels de l'agroéquipement et des espaces verts) de 2011 à 2017, Patrick PÉRARD est brutalement décédé début janvier à l'âge de 67 ans.

La rédaction de Sedimag' adresse à son épouse, Véronique, et à ses enfants Johann et Cédric, tous impliqués dans l'entreprise familiale, ses plus sincères condoléances.

De ses débuts en tant qu'exploitant agricole d'une ferme céréalière dans la Meuse (55) à la création en 1988 de la société Pérard, constructeur de barres de coupe, de chariots de transport, de bennes, transbordeurs et

épandeurs à fumier, il laisse l'image d'un entrepreneur très investi qui aura su s'adapter aux mutations du monde agricole, et une entreprise innovante qui réalise aujourd'hui près d'un tiers de ses ventes à l'export. Sa présidence d'AXEMA a abouti à la fusion des 3 organisations professionnelles (SECIMA, SNCVA, SYGMA) et aux échanges réguliers avec le SEDIMA dans le cadre de la Convention Nationale des Agroéquipements.

Le World Fira 2025 confirme son positionnement

La 9^e édition du World Fira, qui s'est déroulée du 4 au 6 février près de Toulouse (31) à Auzeville-Tolosane, a accueilli plus de 2000 visiteurs venus de 56 pays. Rendez-vous des startups et instituts de recherche en robots et outils autonomes, ce salon propose des ateliers et des sessions en dynamique présentant les solutions robotiques pour l'élevage, la viticulture, l'arboriculture, le maraîchage et la grande culture.

Trois robots ont été primés : le FarmRobo d'Imog, le 4AG de Robotics et l'Agbot5.115 d'AgXeed, désignés respectivement « robot agricole de l'année », « best start-up » et « le plus simple d'utilisation ».

Trois autres robots ont été plébiscités par le public : Robotti d'Agromintelli (médaillon d'or), Modular-E



d'Inesc TEC (médaillon d'argent) et Oz de Naïo Technologies (médaillon de bronze).

Une délégation de concessionnaires, accompagnée par Etienne WEBRE (Délégué Général du SEDIMA), a représenté la profession et découvert l'édition World Fira 2025 (photo ci-dessous).



De gauche à droite : Bruno Issaly (Agrimoderne), Marie-Flore DOUTRELEAU (Robagri), Damien COUSIN (Tecmat Blanchard), Sébastien JALBY (FD Cuma du Tarn) et Etienne WEBRE (Délégué Général du SEDIMA).

Contrat de distribution et rappel de principes généraux

Contrat et Code civil

Lorsqu'un réseau de distribution est créé, le fournisseur est libre de choisir le type de contrat et son contenu. Ainsi, la tête de réseau (le fournisseur) peut dans le contrat qu'il propose à ses distributeurs, s'accorder certains droits et imposer des devoirs à ses distributeurs...

Cependant il doit répondre aux dispositions de l'article 1104 du Code civil qui indique que : « les contrats sont formés et exécutés de bonne foi ». En quoi consiste concrètement cette notion de bonne foi ?

Ce concept impose à tout contractant d'adopter un comportement loyal, coopératif. En résumé le contractant ne doit pas nuire à son cocontractant. Il se doit d'être loyal à son égard.

Une jurisprudence récente de la Cour de cassation illustre ce point en sanctionnant l'usage déloyal d'une prérogative contractuelle.

Prenons l'exemple de la liberté, pour la tête de réseau, de faire évoluer son réseau. Ainsi en application des stipulations contractuelles ne prévoyant pas d'exclusivité, le fournisseur dispose de la faculté unilatérale de nommer un autre distributeur. Il peut donc déterminer librement l'implantation de ses points de vente.

Toutefois ce droit contractuel est conditionné au respect de l'obligation de bonne foi et de de loyauté.

Dans une affaire, les juges ont considéré comme particulièrement déloyal le fait d'installer un point de vente trop près de celui d'un précédent distributeur, alors même que celui-ci n'avait pas d'exclusivité territoriale (source : Cass. com. 5-6-2024

Contrat et Code de commerce

Outre le Code civil, le Code de commerce vise certains déséquilibres contractuels dans les relations entre professionnels.

Ainsi l'article L.442.1-I du Code de commerce interdit des pratiques commerciales abusives dans les relations entre fournisseurs et distributeurs à savoir :

> l'obtention ou la tentative d'obtention d'un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestation disproportionnée au regard de la contrepartie consentie,

> la soumission ou la tentative de soumission de l'autre partie à des obligations entraînant un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties.

Prenons l'exemple du remboursement partiel des interventions au titre de la « garantie constructeurs ». Cette situation est relativement fréquente particulièrement dans le secteur des matériels dit d'accompagnements, mais aussi dans le secteur de l'élevage.

Le distributeur a l'obligation contractuelle d'assurer cette garantie laquelle prévoit en général que seule une partie des coûts engendrés par l'application de cette garantie est remboursée (voire aucune pour certains équipements laitiers !). Le distributeur étant ainsi pénalisé.

n° 22-20.930 F-D, Sté la Française des Jeux c/X ès qual.).

Les faits peuvent se résumer ainsi : la FDJ (société Française des Jeux) accorde son agrément à l'exploitant d'un fonds de commerce de tabac-presse pour la commercialisation de jeux de grattage, de tirage et de paris sportifs de la FDJ. Environ un an et demi après, la FDJ consent à une société, située juste en face du buraliste, un agrément pour la commercialisation de divers jeux. Le buraliste assigne alors la FDJ en responsabilité contractuelle pour manquement à son obligation de bonne foi et de loyauté.

Au vu de la situation, les juges du fond ont conclu, approuvés en cela par la Cour de cassation, que rien ne justifiait la création d'un nouveau point de vente, et qu'ainsi la FDJ avait usé de mauvaise foi de sa liberté d'agrément.

Les juges du fond ont ainsi apprécié le manquement au regard des circonstances de fait, comme la proximité des entreprises concernées, la comparaison de la teneur des agréments, ou encore le dynamisme commercial du territoire d'implantation.

Force est de constater que les juges confèrent ici indirectement au distributeur une exclusivité territoriale minimale. A noter toutefois que son contour demeure imprécis en raison des circonstances de fait et du pouvoir d'appréciation des juges du fond.

La jurisprudence de la Cour de cassation incite tout contractant, notamment les têtes de réseau, à la prudence dans l'usage de leurs prérogatives contractuelles.

Cette situation entre dans le champ d'application de l'article L 442-1 du Code de commerce dans la mesure où l'avantage que se confère le constructeur peut être raisonnablement considéré comme un avantage sans contrepartie puisque le coût de la garantie est, en principe, inclus dans le prix de vente du matériel neuf.

De même, un système de contrôle pénalisant permettant au constructeur de refuser le remboursement d'une intervention en garantie pour des raisons formelles (non-conformité du dossier de demande de remboursement avec des règles administratives fixées par le constructeur) ou prévoyant la reprise du montant des remboursements d'intervention en garantie peut également être assimilé à une obligation déséquilibrée.

La grande liberté de rédaction en matière de contrat implique donc en pratique de tenir compte des concepts généraux du droit des contrats (bonne foi), mais aussi des pratiques restrictives ou abusives entre entreprises pour assurer une pleine sécurité juridique.

Le service Juridique et Fiscal du SEDIMA se tient à la disposition de ses adhérents.

l'agenda de février

- > Commission Prospective
- > Conseil d'Administration du SEDIMA
- > Commission Sociale
- > Lancement des inscriptions CNAEV 2025
- > Lancement des inscriptions RH Days
- > World Fira (Toulouse)

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

SEDIMAG

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication : Raphaël LUCCHESI

Rédactrice en chef : Laurence ROUAN

Rédaction / Publicité : Place Maurice Loupiat - 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 MARS 2025 - ISSN 1259-069 X

Recul marqué des immatriculations de tracteurs⁽¹⁾ en 2024

En 2024, 27 089 tracteurs standards et spécialisés ont été immatriculés, soit un recul de 10 % en un an.

La contraction des immatriculations intervient dans un contexte où les prises de commandes de tracteurs neufs et d'occasion étaient estimées à la baisse sur le 2nd semestre 2024 à un an par 78 % des distributeurs de matériels agricoles.⁽²⁾

Les tracteurs standards

Pour les tracteurs standards (89 % des immatriculations, 23 976 unités), la baisse est de 8 %. On se situe en-dessous des moyennes (moyen et long terme). La moyenne annuelle des tracteurs standards immatriculés est de 24 742 sur la période 2020-2024 et de 24 127 sur celle de 2015 à 2024. 70 % des tracteurs immatriculés en 2024 ont une puissance de 100 à 249 ch. Leurs immatriculations sont en baisse de 11 % par rapport en 2023. En revanche, pour la seconde année consécutive, on observe une évolution plus favorable pour les matériels à plus forte puissance (250 ch et plus). Les ventes de ces matériels sont en effet en progression de 14 % en 2024.

Parmi les 15 fédérations du SEDIMA, 3 ont connu une année 2024 particulièrement difficile avec un recul de leurs immatriculations nettement supérieur à la moyenne nationale (entre - 11 % et - 19 % par rapport à 2023 contre - 8 % pour la moyenne nationale). Il s'agit de Bourgogne Franche-Comté, Poitou-Charentes et Centre.

A l'opposé, les fédérations Méditerranée, Limousin-Auvergne et Champagne-Ardenne ont bénéficié d'une conjoncture plus favorable (respectivement + 6 %, - 1 % et - 4 %).

Pour la fédération Méditerranée, il est à noter que le niveau des immatriculations demeure très nettement en-deçà de sa moyenne sur les 5 dernières années. Ceci n'est pas le cas pour les 2 autres territoires. Outre Limousin-Auvergne et Champagne-Ardenne, seules 2 autres fédérations, Pays de Loire et Normandie, avaient en 2024 un niveau d'immatriculations supérieur ou égal à leur moyenne sur 5 ans.

Les tracteurs vignes et vergers, enjambeurs vigneron et machines à vendanger

Avec une contraction de 25 %, les immatriculations de tracteurs vignes et vergers sont en baisse pour la 3^{ème} année consécutive. Par rapport au point haut de 2021, la baisse atteint 41 %. La moyenne annuelle des tracteurs vignes et vergers immatriculés est de 3 515 sur 5 ans et de 3 652 sur 10 ans.

Plus de 70 % des 2 531 tracteurs vignes et vergers immatriculés ont une puissance de 50 à 99 ch. Leurs immatriculations sont en recul de 19 % en 2024. Le marché est particulièrement baissier pour les matériels avec une puissance de 100 à 149 ch (25 % des immatriculations) : - 34 % par rapport à 2023.

En 2024, 321 machines à vendanger ont été immatriculées contre 361 en 2023, soit une baisse de 11 %. Ces immatriculations sont inférieures de 27 % à la moyenne annuelle des immatriculations sur la période 2020-2024. On relève une baisse des immatriculations pour la quatrième année consécutive.

Contrairement aux tracteurs vignes et vergers et aux machines à vendanger, on observe une croissance des ventes d'enjambeurs vigneron en 2024 : 545 enjambeurs vigneron ont été immatriculés, soit une hausse de 22 %. Cette croissance compense pour partie le recul de 24 % observé en 2023. Sur la période 2020-2024, les immatriculations annuelles moyennes sont de 465 unités.

Ces évolutions se situent dans un contexte de recul de la récolte viticole en volume en 2024 dans l'ensemble des vignobles français sur 2024 et par rapport à la moyenne annuelle sur la période 2019-2023.

Des immatriculations de chargeurs télescopiques stables

5 155 matériels ont été immatriculés en 2024 contre 5 176 en 2023. Cette stabilité fait suite à trois années consécutives de hausse (+ 2 % en 2021, + 6 % en 2022 et + 4 % en 2023).

Orientation très positive pour les immatriculations de tracteurs espaces verts

En 2024, 6 718 tracteurs espaces verts ont été immatriculés, soit une croissance de + 9 % tirée par les matériels avec une puissance de 10 à 19 ch (+ 47% à un an). Ces matériels représentaient 19 % du marché en volume fin 2024.

L'essentiel des immatriculations concerne les tracteurs de 20 à 29 ch, en progression de 5 % par rapport à 2023.



⁽¹⁾Tracteurs : tracteurs standards, tracteurs pour vignes et vergers, enjambeurs vigneron, tracteurs articulés, tracteurs à chenilles

⁽²⁾Source : enquête de conjoncture SEDIMA - octobre 2024

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Ardennes	239	227	- 5 %	230	- 1 %
Aube	426	386	- 9 %	342	13 %
Haute-Marne	212	190	- 10 %	191	- 1 %
Marne	498	515	3 %	439	17 %
CHAMPAGNE-ARDENNE	1375	1318	- 4 %	1203	10 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Essonne	55	57	4 %	48	19 %
Hauts-de-Seine	15	17	13 %	50	- 66 %
Paris	16	10	- 38 %	21	- 52 %
Seine-et-Marne	238	204	- 14 %	173	18 %
Seine-Saint-Denis	1	18	1700 %	7	150 %
Val-de-Marne	3	3	0 %	4	- 17 %
Val-d'Oise	34	26	- 24 %	25	4 %
Yvelines	79	71	- 10 %	84	- 15 %
ILE-DE-FRANCE	441	406	- 8 %	411	- 1 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Allier	368	285	- 23 %	309	- 8 %
Cantal	288	293	2 %	296	- 1 %
Corrèze	205	185	- 10 %	182	2 %
Creuse	241	218	- 10 %	229	- 5 %
Haute-Loire	225	224	0 %	222	1 %
Haute-Vienne	199	235	18 %	197	19 %
Lozère	114	125	10 %	174	- 28 %
Puy-de-Dôme	388	448	15 %	379	18 %
LIMOUSIN AUVERGNE	2028	2013	- 1 %	1987	1 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Bas-Rhin	293	238	- 19 %	251	- 5 %
Haut-Rhin	254	155	- 39 %	222	- 30 %
Meurthe-et-Moselle	209	258	23 %	236	9 %
Meuse	269	278	3 %	243	14 %
Moselle	206	190	- 8 %	225	- 16 %
Vosges	240	248	3 %	232	7 %
LORRAINE ALSACE	1471	1367	- 7 %	1409	- 3 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Alpes-de-Haute Provence	62	68	10 %	78	- 13 %
Alpes-Maritimes	9	11	22 %	20	- 44 %
Aude	95	96	1 %	77	25 %
Bouches-du-Rhône	101	119	18 %	116	3 %
Corse	73	54	- 26 %	80	- 32 %
Gard	45	52	16 %	58	- 11 %
Hautes-Alpes	56	59	5 %	70	- 15 %
Hérault	63	38	- 40 %	58	- 35 %
Pyrénées-Orientales	25	20	- 20 %	27	- 27 %
Var	23	33	43 %	28	20 %
MEDITERRANEE	594	628	6 %	680	- 8 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Ariège	107	107	0 %	110	- 3 %
Aveyron	425	443	4 %	418	6 %
Gers	419	319	- 24 %	329	- 3 %
Haute-Garonne	266	250	- 6 %	287	- 13 %
Hautes-Pyrénées	117	117	0 %	135	- 13 %
Lot	168	160	- 5 %	161	- 1 %
Tarn	245	247	1 %	235	5 %
Tarn-et-Garonne	201	133	- 34 %	174	- 24 %
MIDI-PYRENEES	1948	1776	- 9 %	1849	- 4 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Aisne	337	283	- 16 %	317	- 11 %
Nord	544	490	- 10 %	521	- 6 %
Oise	293	327	12 %	288	14 %
Pas-de-Calais	816	712	- 13 %	724	- 2 %
Somme	496	469	- 5 %	485	- 3 %
NORD-PICARDIE	2486	2281	- 8 %	2335	- 2 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Calvados	481	411	- 15 %	450	- 9 %
Eure	391	378	- 3 %	339	12 %
Manche	761	672	- 12 %	695	- 3 %
Orne	432	378	- 13 %	393	- 4 %
Seine-Maritime	575	550	- 4 %	508	8 %
NORMANDIE	2640	2389	- 10 %	2384	0 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Loire-Atlantique	492	460	- 7 %	477	- 4 %
Maine-et-Loire	495	498	1 %	495	1 %
Mayenne	552	528	- 4 %	495	7 %
Sarthe	336	279	- 17 %	295	- 5 %
Vendée	536	490	- 9 %	501	- 2 %
PAYS DE LOIRE	2411	2255	- 6 %	2263	0 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Charente	248	202	- 19 %	244	- 17 %
Charente-Maritime	289	244	- 16 %	281	- 13 %
Deux-Sèvres	347	307	- 12 %	333	- 8 %
Vienne	295	238	- 19 %	281	- 15 %
POITOU-CHARENTES	1179	991	- 16 %	1139	- 13 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Ain	308	248	- 19 %	289	- 14 %
Ardèche	73	81	11 %	89	- 9 %
Drôme	193	205	6 %	215	- 5 %
Haute-Savoie	186	218	17 %	227	- 4 %
Isère	282	261	- 7 %	278	- 6 %
Loire	279	222	- 20 %	244	- 9 %
Rhône	184	169	- 8 %	169	0 %
Savoie	82	88	7 %	112	- 22 %
RHONE-ALPES	1587	1492	- 6 %	1623	- 8 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Dordogne	190	183	- 4 %	197	- 7 %
Gironde	233	204	- 12 %	215	- 5 %
Landes	461	431	- 7 %	423	2 %
Lot-et-Garonne	245	211	- 14 %	246	- 14 %
Pyrénées-Atlantiques	417	381	- 9 %	420	- 9 %
AQUITAINE	1546	1410	- 9 %	1500	- 6 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Côte-d'Or	311	235	- 24 %	283	- 17 %
Doubs	407	350	- 14 %	366	- 4 %
Haute-Saône	196	161	- 18 %	187	- 14 %
Jura	199	173	- 13 %	206	- 16 %
Nièvre	234	199	- 15 %	200	0 %
Saône-et-Loire	449	335	- 25 %	385	- 13 %
Territoire de Belfort	15	14	- 7 %	17	- 20 %
Yonne	312	247	- 21 %	256	- 4 %
BOURGOGNE F.-COMTE	2123	1714	- 19 %	1900	- 10 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Côtes-d'Armor	624	579	- 7 %	627	- 8 %
Finistère	606	609	0 %	593	3 %
Ille-et-Vilaine	698	542	- 22 %	619	- 12 %
Morbihan	495	492	- 1 %	494	0 %
BRETAGNE	2423	2222	- 8 %	2334	- 5 %

	2023	2024	Evol° 2024/2023	Moy 2020/2024	Evol° 2024 / Moy 2020/2024
Cher	224	211	- 6 %	206	2 %
Eure-et-Loir	415	361	- 13 %	358	1 %
Indre	339	266	- 22 %	278	- 4 %
Indre-et-Loire	206	185	- 10 %	200	- 7 %
Loir-et-Cher	167	171	2 %	166	3 %
Loiret	339	303	- 11 %	312	- 3 %
CENTRE	1690	1497	- 11 %	1520	- 2 %

Métiers spécialisés : la distribution de matériels d'irrigation

Préambule

Dans un contexte de dérèglement climatique (sécheresse, inondations...), de pollutions et de conflits d'usage, s'est tenu à Rennes, le 23 janvier dernier, le Carrefour des gestions locales de l'eau. La ministre de la Transition Ecologique, de l'Energie, du Climat et de la Prévention des risques, Agnès PANNIER-RUNACHER, a commenté sa feuille de route pour la gestion de l'eau à l'horizon 2030.

Elle entend relancer un certain nombre de chantiers : projet de territoire pour la gestion de l'eau (PTGE) ; rééquilibrage du prix de l'eau entre les usagers, industriels, agriculteurs et collectivités ; protection accrue des captages pour pallier aux risques de contamination aux pesticides ; développement du stockage hydraulique pour permettre aux agriculteurs de poursuivre leurs activités même en cas de crise climatique.

Ces différents thèmes seront abordés lors d'une conférence nationale sur l'eau qui sera organisée courant 2025 et qui réunira les différents bassins versants français.

Si depuis quelques décennies les gouvernements successifs se sont emparés de la question de l'eau, celle liée à l'eau en agriculture est devenue un sujet récurrent. Ainsi après le Varenne agricole de l'eau en 2022, la consultation de la commission permanente du développement durable en 2023 sur l'usage des techniques d'irrigation, et le décret du 12 juillet 2024 instituant un délégué interministériel à la gestion de l'eau en agriculture, pour une durée de trois ans, cette ressource naturelle est plus que jamais au cœur des préoccupations.

Une étude récente de France Stratégie (janvier 2025) aborde les futurs possibles de la demande en eau et les tendances évolutives entre 2020 et 2050, indiquant les trajectoires de sept secteurs d'utilisation : énergie, résidentiel, canaux, élevage, irrigation, industrie et territoire. Si l'énergie est le principal préleveur en 2020, il sera supplanté par l'agriculture d'ici 2050. Quelles seront alors les pistes pour contenir la demande ?

Voilà plusieurs années que le SEDIMA de son côté travaille le sujet au travers de sa commission Irrigation (cf. tableau des membres ci-dessous).

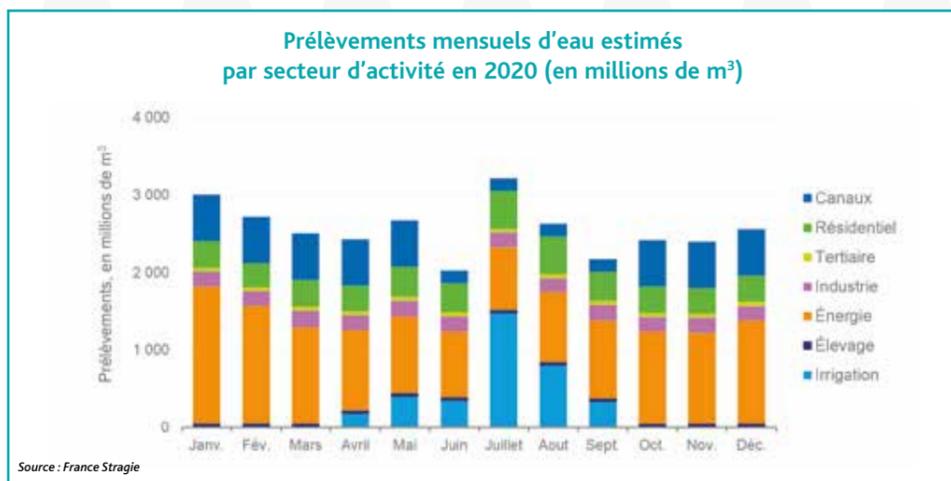
Les distributeurs de matériels d'irrigation ont pleinement conscience du rôle qu'ils ont à jouer auprès de leurs clients exploitants agricoles pour les accompagner dans l'optimisation de l'usage de l'eau.

Des techniques d'irrigation moins gourmandes en eau sont à favoriser comme par exemple le duo pivot et rampe frontale au lieu de l'enrouleur classique avec rampe, la micro-irrigation (système robotique de goutte à goutte), l'installation de variateurs de fréquence ou d'équipements de récupération des eaux de pluie dans les bâtiments couverts...

Le SEDIMA défend par ailleurs auprès des pouvoirs publics la création de financements pour que les distributeurs puissent apporter aux agriculteurs conseil et formation en matière d'irrigation.

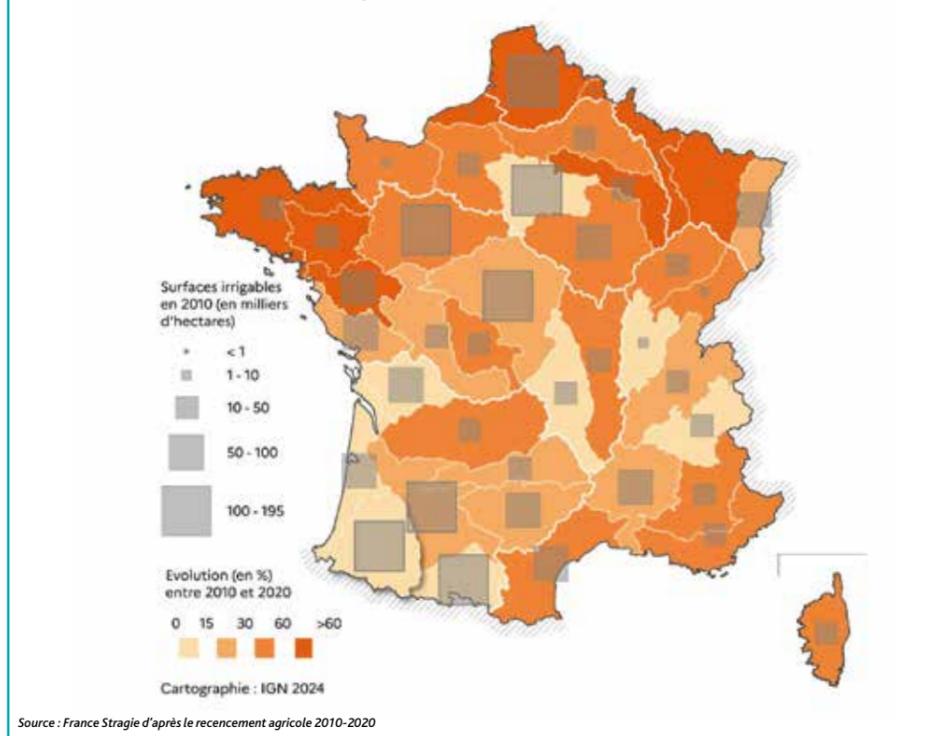
L'eau : prospective graphique

Les données et visuels ci-contre sont issus du rapport « La demande en eau : prospective territorialisée à l'horizon 2050 » paru en janvier 2025 et mené par France Stratégie (institution autonome placée auprès du Premier ministre qui contribue à l'action publique par ses analyses et propositions). Les auteurs (Hélène ARAMBOUROU et Simon FERRIÈRE) ont basé leurs analyses sur l'année de référence 2020.



En 2020, près de 3,2 M de m³ ont été prélevés en juillet, un mois particulièrement sec, pour l'irrigation.

Evolution des surfaces irrigables entre 2010 et 2020 dans les quarante bassins versants (en %)



Surface agricole irriguée par cultures en 2020 (moyenne nationale France métropolitaine)

Cultures	Superficie cultivée (en ha)	Surface irriguée (en %)	Superficie irriguée (en ha)
Blé	4 518 892	5 %	216 599
Maïs grain	1 738 008	34 %	590 386
Autres céréales	2 715 083	4 %	107 738
Colza	1 112 649	2 %	27 565
Soja	186 533	38 %	71 109
Tournesol	776 171	6 %	46 041
Protéagineux	396 206	6 %	23 202
Pomme de terre	222 024	39 %	86 185
Betterave à sucre	418 126	12 %	50 299
Autres cultures industrielles*	79 611	24 %	19 345
Légumes frais	245 973	62 %	152 740
Vergers	226 849	55 %	124 146
Vignes	779 903	9 %	69 333
Autres cultures	767 074	5 %	40 120
Fourrages (maïs)	1 340 029	7 %	93 981
Autres fourrages	230 850	4 %	8 992
Pariries temporaires	11 126 602	1 %	98 645

*Plantes pharmaceutiques, aromatiques, fleurs, pépinières Source : France Stratégie 2020 et Agreste

De 2010 à 2020, 8 bassins versants* ont vu leurs surfaces irrigables croître de plus de 60 %. Pour 14 bassins cette hausse a atteint entre 30 et 60 %. Pour 9 autres, elle s'est située entre 15 et 30 %. Enfin, 7 bassins ont maîtrisé leurs surfaces irrigables de 0 à 15 %.

*Un bassin versant est un territoire géographique défini de collecte des eaux pluviales de ruissellement ou d'infiltration par un cours d'eau et ses affluents ou par une étendue d'eau.

Efficiences globales des systèmes d'irrigation

Type d'irrigation	Part de l'eau qui atteint la plante cible (en %)
Gravitaire	40 %
Aspersion	80 %
micro irrigation	90 %

Source : France Stratégie

Membres du groupe Irrigation

COUSIN Florian	Bernard Matériels Agricoles (01)	Rhône-Alpes
DUCHAUSOY Hugo	Verhaeghe (59)	Nord Picardie
GASC Jérôme	Lagarrigue (12)	Midi-Pyrénées
GRIVOT Frédéric	Agriteam Ouest (45)	Centre
GUYON Laurent	Duret SA (28)	Centre
MILLASSEAU Julien	Billaud Segeba (79)	Poitou-Charentes
QUELIN Christophe	Lesieur (53)	Pays de Loire
Olivier RICTER	Sedima (75)	-

L'activité irrigation contribue au développement de notre concession et reste un marché porteur...



Florian COUSIN

Directeur Général de Bernard Matériels Agricoles (01)

Après un BTS dans la gestion agricole puis dans la production végétale, Florian COUSIN débute son parcours professionnel comme conseiller dans une coopérative agricole. Il intègre la concession Bernard Matériels Agricoles, qui se situe dans l'Ain (01), en 2004 en tant que commercial. Aujourd'hui, âgé de 44 ans, il est devenu directeur général en co-gérance avec trois de ses anciens collègues salariés. La particularité de cette entreprise c'est sa branche irrigation qu'elle développe depuis plus de vingt ans...

Présentez-nous votre concession...

Bernard Matériels Agricoles a été créée en 1950 par Robert BERNARD, alors maréchal ferrant. Il est rejoint en 1973 par ses deux fils, Daniel et Jean-Michel. Dès 1982, ils développent une activité irrigation en distribuant les marques Irrifrance et Rovatti. En 1993, la concession distribue Massey Ferguson et bénéficie d'une extension de secteur. En 2010, quatre salariés deviennent co-gérants pour pallier au départ à la retraite des dirigeants. En 2025, l'entreprise compte 4 bases dans l'Ain (01) et l'Isère (38), une quarantaine de salariés et elle est co-dirigée par Delphine CORMORECHE (Responsable administratif et finances), Frédéric MONNERY (Responsable technique), Sébastien BERNARD (Responsable espaces verts) et moi-même (commerce irrigation et direction générale).

L'activité irrigation a-t-elle favorisé le développement de la concession ?

Effectivement, en vingt ans nous avons doublé notre chiffre d'affaires et notre secteur de clientèle. Nous avons une base dédiée exclusivement à l'irrigation et nous rayonnons à présent sur 10 départements de la région Auvergne-Rhône Alpes sur des secteurs grandes cultures, polyculture élevage, viticulture et arboriculture. La zone couverte par l'activité irrigation est plus large que l'agricole, nous avons des clients jusque dans le Jura et en Savoie.

Comment est structuré votre service Irrigation ?

La base dédiée se situe à Dagneux (01), notre siège social. L'équipe irrigation est constituée d'une quinzaine de personnes en pic de saison, à savoir de mai à septembre. Les techniciens, mécaniciens et vendeurs le reste de l'année viennent en renfort de l'activité agricole.

Quel est ce métier de l'irrigation ?

Nous conseillons, étudions, vendons et installons des conduites d'irrigation en aérien ou enterrées, des stations de pompage, des enrouleurs, pivots et rampes. Le gros du marché ce sont les pivots : pour leur qualité d'irrigation, le gain de temps pour l'agriculteur et les aides encore possibles sur l'achat de ce type de matériels. Ce métier demande de solides compétences techniques, en agronomie et en conduite de projets, de la disponibilité, de l'écoute et de la patience.

C'est aussi un métier qui requiert de fortes connaissances en réglementation...

Nous devons nous adapter constamment aux normes qui évoluent rapidement et aux délais de réponse de l'administration, par exemple pour des autorisations de forage. Il faut parfois aller à la pêche aux informations. Et puis un système d'irrigation ne se vend pas facilement, il faut un temps d'étude et de chiffrage qui peut prendre plusieurs mois. Durant cette période, nous accompagnons nos clients par un conseil appuyé. Nous avons la chance d'avoir des partenaires fournisseurs historiques depuis le début de l'activité, ce qui nous aide considérablement dans l'avancée de nos projets.



Comment abordez-vous la rationalisation de l'eau avec votre clientèle ?

La proximité avec l'agglomération lyonnaise nous a contraint à trouver des solutions pour améliorer les usages et mieux gérer les doses. Les machines sont équipées de régulation électronique favorisant la gestion de l'eau. Nous avons également proposé à nos clients de remplacer leurs anciens canons par des canons « intelligents » qui permettent d'économiser l'eau et d'arroser avec précision les parcelles. Nous avons un vrai rôle de conseiller en matière d'irrigation raisonnée et notre clientèle est tout à fait réceptive à ce sujet.

et de gagner en notoriété sur un savoir-faire particulier.

Le matériel d'irrigation connaît-il le refus de financement ?

Un système d'irrigation est une assurance sur l'avenir pour l'exploitant agricole à l'image d'une assurance récolte ou d'un contrat sur des cultures. Les organismes bancaires sont sensibles à ce type de dossier et refusent rarement le financement.

Un mot sur la commission Irrigation du SEDIMA dont vous êtes membre...

Nous nous réunissons 2 à 3 fois par an avec pour objectif d'échanger sur nos expériences de terrain. Nous sommes tous de régions différentes, mais nous avons les mêmes questionnements et ce travail en commun nous permet d'avancer sur la réglementation, la protection de nos équipes, l'évolution des matériels... C'est plutôt très bien que la profession s'intéresse et défende notre métier spécialisé !

Le rendez-vous incontournable de la filière !



Changements climatiques, décarbonation : innovons ensemble !

Les 3 et 4 avril 2025
Palais des congrès - La Baule

400 participants

7 ateliers

3 conférences plénières

1 table ronde

1 soirée de gala

Cliquez sur le QRCode pour visionner la vidéo de présentation



Une manifestation organisée par SEDIMA et AXEMA.

JPH CONSULTING & PARTNERS

Sélection de postes à pourvoir dans le machinisme agricole ou la motoculture
France & International

<p>POUR LES CONSTRUCTEURS Directeur SAV - Ouest, Nouvelle Aquitaine Responsable SAV pulvérisation Inspecteurs techniques - plusieurs postes Technicien SAV - Export AFME Techniciens SAV agri ou TP - plusieurs postes Technicien support usine - Grand Est Directeur usine - France Directeur de filiale - France Directeur commercial - France Inspecteurs commerciaux - plusieurs postes Inspecteur commercial - Espagne Commercial - Export sédentaire Chefs produits tracteurs, machines, pièces</p>	<p>POUR LES CONCESSIONNAIRES Directeurs technique SAV - Sud Ouest, Ouest Chefs d'atelier - plusieurs postes Techniciens atelier et itinérants - plusieurs postes Technicien SAV - Export AFME Technicien agri de précision/GPS - plusieurs postes Technicien SAV matériels forestiers et ferroviaires Directeur pièces et magasins - Sud Ouest Responsable de magasin, Magasiniers - plusieurs postes Directeur de concession - Nouvelle Aquitaine Directeurs commerciaux - Hts de Fr, Gd Est, Nvle Aquitaine Chef des ventes - Hts de France, Centre Val de Loire, Bourgogne, Sud Ouest Commerciaux agri de précision - plusieurs postes</p>
---	--

Plus d'offres sur <https://www.linkedin.com/in/jeanpaulpapillon>
 Envoyer CV à jeanpaulpapillon@gmail.com - 06 83 01 75 40

Un séminaire professionnel au Maroc sous le signe de l'échange et de la découverte



Du 22 au 26 janvier, les membres du CJMA (club des jeunes dirigeants du machinisme agricole) se sont retrouvés à Marrakech pour un séminaire annuel. À travers des sessions de travail, des visites professionnelles et des activités culturelles, cet événement leur a permis d'allier réflexion stratégique, découvertes et cohésion.

Lors de cette édition, plusieurs nouveaux membres ont été accueillis : Arthur CARE (Cheval), Sophie CHEVALERIAS (Ets Chevalerias), Léa BALDY (Defi-Mat), Hubert CHEVALLIER (David SAS) et Charles BIGOURET (Fontvielle).

Deux ateliers structurés ont rythmé le séminaire, animés par Bertrand COLINET, membre du Bureau Exécutif du SEDIMA et président des établissements Colinet :

> **L'entreprise et son dirigeant**, abordant les parcours, les relations avec les constructeurs et la vision stratégique dans un contexte de concentration.

> **Le rôle de SEDIMA**, mettant en lumière les missions du syndicat, ses liens avec les concessionnaires et l'importance des commissions de travail.

Ces échanges interactifs ont permis aux participants de partager leurs expériences tout en explorant des pistes concrètes pour relever les défis du secteur.

A cela s'est ajoutée la découverte de deux exploitations à Sidi Bou Othmane : Orziagri (320 ha d'oléiculture) et le domaine Hansali (63 ha d'agrumes et de raisins de table).

Entre travail et visites, les participants ont exploré Marrakech et ses trésors : souks, place Jemaa el-Fna, Jardin Majorelle. Un rallye gourmand dans la Medina et une excursion dans le désert d'Agafay (chameaux et quads) ont renforcé les liens du groupe dans une ambiance conviviale.

Remerciements à tous les participants qui ont fait de ce séminaire une réussite collective et une expérience mémorable, au bureau du CJMA pour leur implication dans son organisation, et à DLBC, sponsor de ce séminaire.



Pour toute information sur le CJMA : jeanfrancois.david@davidagri.fr natalia.vaca@sedima.fr



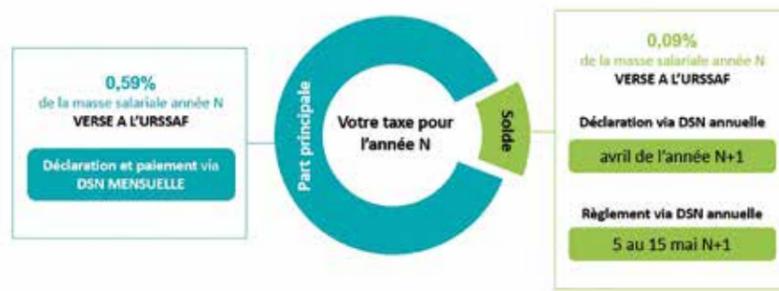
Solde de la taxe d'apprentissage : Valoriser les emplois de la profession !

Le solde de la taxe d'apprentissage, dû au titre de l'année 2024, devra être déclaré et payé aux URSSAF (ou MSA) entre le 5 ou le 15 mai 2025 via la DSN (déclaration sociale nominative) d'avril. Ce solde sera ensuite reversé à la Caisse des Dépôts et Consignations.

Les entreprises de la branche pourront procéder à sa répartition aux établissements de formation via la plateforme internet SOLTéA, selon un calendrier qui n'est pas encore arrêté.

Elles pourront aussi flécher une partie de leur solde vers l'ASDM, l'association 100 % dédiée à la promotion des métiers de la distribution et réparation des matériels agricoles et d'espaces verts.

Votre taxe d'apprentissage et CSA pour l'année N



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