



o
t
i
p
é

Caroline BIGOURET-FONTVIELLE

Vice-Présidente du SEDIMA

La proximité, une évidence

Dans un contexte agricole en pleine mutation, les concessions agricoles jouent un rôle de plus en plus stratégique, non seulement en matière de service, mais aussi dans leur façon de communiquer et d'aller à la rencontre du terrain.

Les concessionnaires multiplient les événements locaux, les démonstrations de matériels à la pointe de la technologie chez « nos clients », les journées techniques « maison ». Les concessions se transforment régulièrement en lieux d'échanges conviviaux, à l'occasion de journées portes ouvertes festives où les dernières nouveautés sont mises en lumière. Lors des comices agricoles, des concours de labour et foires locales, les distributeurs participent aux côtés des agriculteurs et chacun valorise son savoir-faire. Ce sont des lieux d'expression des passionnés du machinisme agricole par excellence. Les concessionnaires sont également aux côtés des établissements de formation qui préparent nos futurs salariés aux technologies d'aujourd'hui et de demain. Ces rencontres traduisent notre ancrage territorial et notre capacité à être proche du quotidien de nos exploitants.

En parallèle, la participation à de grands événements comme le Sommet de l'Elevage, le Space, le Salon de l'Herbe ou Innov-Agri ne se résume plus à une simple présence commerciale ; c'est un acte volontaire, réfléchi, qui s'inscrit dans une dynamique de développement et d'affirmation sur un marché en évolution constante. Ils restent des temps forts.

Notre engagement en tant que partenaire d'AgriSIMA est le reflet de cette volonté de soutenir des initiatives nouvelles, ancrées dans des réalités régionales, mais ouvertes sur l'avenir de notre Ferme France. Ce salon doit permettre une vraie proximité avec les agriculteurs dans une ambiance propice aux échanges de fond. C'est aussi un moyen pour nous de valoriser les innovations, de montrer notre savoir-faire technique et de renforcer des liens durables avec nos clients.

Ce savant équilibre entre présence de proximité, rayonnement régional, national, reflète notre vision du métier : être un acteur de terrain, accessible, moderne, et toujours en mouvement.

À l'heure où l'agriculture française doit concilier rentabilité économique et transition écologique, la proximité des concessionnaires s'impose comme une évidence.

La distribution et le marketing salons : un nouveau paradigme ?



D.R.

Les temps changent ! Et c'est bien normal...

Les méthodes employées pour assurer la promotion des matériels ont bien changé. Tout va plus vite et toujours de manière différente et originale.

Les concessionnaires sont toujours en 1^{ère} ligne pour réaliser ce travail de fond, au plus près de leurs clients et prospects.

Soit ils font ce travail sur site (matériels non déplaçables), soit cela se passe dans les locaux de la concession sous forme de salons, soit au champ.

Associés à des organisateurs d'événements (salons, anniversaires des entreprises, etc.) ou bien à leurs constructeurs, ils sont toujours sur le pied de guerre pour tenter d'être les 1^{ers}.

Ils bénéficient d'atouts majeurs : leur proximité avec leurs clients et prospects, celle qui fait souvent pencher la balance, aidée par leurs compétences et leur qualité de service.

Raphaël LUCCHESI
Directeur de la publication par intérim

Sommaire

Vie interne

> Portrait d'Arthur CARÉ,
nouveau Président du CJMA

page 2

Dossier

> Témoignages de distributeurs :
Directeur de communication et Dirigeant

pages 4 et 5

Emploi-Formation

> Concours Général des Métiers
> Sélections WorldSkills

page 6

Êtes-vous prêt pour 2026 ?

Adoptez la facture électronique avec iFacture !

- Dématérialisez
- Sécurisez
- Simplifiez

iFACTURE



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

IRIUM
SOFTWARE

Le CJMA : un véritable tremplin pour les jeunes dirigeants des concessions !



Arthur CARÉ
nouveau président du CJMA

L'Assemblée Générale du SEDIMA, qui s'est tenue à La Baule en avril dernier en marge de la Convention nationale des agroéquipements, a entériné le nouveau Bureau du Club des Jeunes du Machinisme Agricole (CJMA). Entretien avec Arthur CARÉ, son Président...

Qui êtes-vous Arthur ?

J'ai 26 ans et je suis diplômé de l'Ecole Nationale d'Ingénieurs de Metz en ingénierie de production. Dans ce cadre, j'ai effectué un master en Allemagne en production de véhicules lourds et mes stages de fin de cycle m'ont conduit chez Amazone, Claas et CNH. Ma première expérience professionnelle a été chez CNH à Saint-Valentin en Autriche, où durant 3 ans j'ai été ingénieur junior. Une belle expérience qui me permet aujourd'hui d'être trilingue français-anglais-allemand. 3^e génération au sein du groupe Cheval, j'ai intégré l'entreprise familiale il y a 1 an.

Quelle est votre fonction ?

Mon père (Florent CARÉ) et mon oncle ont élaboré un programme sur 7 ans pour que je puisse faire mes armes dans l'entreprise et avoir une vue à 360° de son fonctionnement. J'ai débuté par la mission de commercial, je gère donc un secteur sur le sud de la Marne.

D'où vient votre implication au sein du CJMA ?

L'adhésion au Club des Jeunes du Machinisme Agricole faisait partie du plan d'intégration proposé par mon père. « C'est un booster de réseau, d'infos et de connaissances sur la profession » m'a-t-il dit ! J'ai donc suivi ses conseils et ses

traces, car lui aussi est passé par le CJMA... Au terme de ma première participation (c'était le séminaire de janvier 2025 au Maroc), je me suis vu propulsé président assurant la succession de Jean-François DAVID en fin de mandat.

Quelle est votre feuille de route ?

Je suis entouré d'un Bureau énergique et enrichissant, dans lequel on retrouve Charles BIGOURET, Charly CAPUT, Sophie CHEVALERIAS, Jean-François DAVID, Jean-Baptiste MENIEL et Anne-Cécile POEY. Nous maintenons le contact par des visios régulières car nous sommes tous situés aux quatre coins de la France. Nous préparons notre prochain séminaire qui se déroulera en décembre à Tignes. C'est un rendez-vous important, attendu par nos jeunes membres, et nous tenons à le conserver. Nous cherchons toutefois à le faire évoluer pour que les sujets traités soient totalement spécifiques à nos métiers. Nous réfléchissons aussi à élargir notre cercle et comment faire venir au CJMA de jeunes dirigeants motivés et motivants souhaitant réfléchir et échanger sur notre profession.

Quelle est votre définition du CJMA ?

C'est un club qui favorise la réflexion entre jeunes dirigeants d'un secteur professionnel, il aborde des problématiques communes, il permet de créer du lien et de prendre du recul sur le quotidien. C'est un tremplin dont l'issue est la prise de responsabilités au sein des concessions. Aux jeunes dirigeants qui souhaitent nous rejoindre, je dis une seule chose : n'hésitez pas un seul instant !

Le groupe Cheval, distributeur New Holland, fondé par mon grand-père Pierre CARÉ, compte 13 bases qui couvrent les départements de la Meurthe et Moselle (54), de la Meuse (55), de la Marne (51), de la Haute-Marne (52), des Vosges (88). Sociétaire de l'enseigne Promodis, le groupe Cheval emploie 160 salariés.

Vous avez moins de 40 ans ?
Vous souhaitez rejoindre le CJMA ?
www.sedima.fr/cjma-club-jeune/
 01 53 62 87 00

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

Directeur usine - France
 Directeur SAV - Ouest Nouvelle Aquitaine
 Inspecteurs techniques - plusieurs postes
 Technicien support usine - Grand Est
 Technicien SAV - Export AFME
 Directeur de filiale - France
 Directeur commercial - France
 CDV tracteurs, CDV machines
 Inspecteurs commerciaux agri - plusieurs postes
 Inspecteur commercial viti - Nouvelle Aquitaine
 Commercial export sédentaire
 Chefs produit tracteurs, machines, pièces

POUR LES CONCESSIONNAIRES

Directeurs technique SAV - Sud Ouest, Ouest
 Chefs d'atelier, techniciens - plusieurs postes
 Technicien SAV - Export AFME
 Techniciens atelier et itinérant - plusieurs postes
 Technicien SAV matériel forestier et ferroviaire
 Responsable de magasin, magasinier - plusieurs postes
 Technicien agriculture de précision - plusieurs postes
 Directeurs commerciaux - Hts de Fr, Gd Est, Nvle Aquitaine
 Chef des ventes - Hts de Fr, Centre Val de Loire, Sud Ouest
 Directeur pièces et magasins - Sud Ouest
 Commerciaux matériels agricoles - plusieurs postes
 Commerciaux agriculture de précision - plusieurs postes

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

Claas Est et Collet deviennent Collet Est

Depuis le 1^{er} mars 2025, les concessions Claas Est et la société Collet, partenaires depuis plus de 60 ans, ont fusionné sous l'enseigne commune Collet Est. La société Collet est dirigée par la famille NEMESIN (Emmanuel, Rémi et Magalie) ; son siège social se situe à Sainte Menehould (51).

La nouvelle structure juridique emploie 170 collaborateurs et comprend 10 bases qui rayonnent sur la Meurthe et Moselle (54), la Moselle (57), la Meuse (55), le Bas-Rhin (67), les Ardennes (08), la Marne (51) et la Haute-Marne (52).

Jardi Expert by Sofimat, naissance d'une marque

Les entreprises Sofimat et Jardi Expert Motoculture, filiales du groupe finistérien Pré Vision, ont uni leurs forces pour créer la marque Jardi Expert by Sofimat, une enseigne pour les amateurs ou professionnels du jardin et de l'entretien des espaces verts.

La concession Sofimat, fondée en 1980 par Michel EMILY, a démarré une activité de vente de matériels espaces verts en 1990. En intégrant aujourd'hui 3 nouveaux points de vente dans le sud Finistère, le réseau Sofimat s'étend à 10 magasins, dont 8 sous l'enseigne Jardi Expert by Sofimat, et 210 collaborateurs répartis dans le Finistère (29) et le Morbihan (56).

Pré Vision est un groupe qui comprend 7 filiales dans 4 secteurs d'activités : vente et réparation de matériels agricoles et d'espaces verts (Sofimat, Jardi Expert), fabrication de matériels agricoles, BTP et industries (Emily, Magsi), sous-traitance industrielle (Oxymax, Oxymontage, Tubomax), accompagnement des transformations digitales et organisationnelles (Oksiigen).

PM Pro : expérience de marketing immersif réussie

La concession PM Pro n'est jamais en reste pour innover en marketing et opérations commerciales. Début avril, afin de faire découvrir à un large public (clients et prospects) la nouvelle gamme de tracteurs 6M, la concession a organisé des événements de lancement sur 7 de ses bases. Plus de 400 participants, venus de tous horizons (éleveurs, céréaliers, betteraviers, viticulteurs) ont répondu présent. Des démonstrations personnalisées ont suivi ces temps forts.

PM Pro, distributeur John Deere, compte 360 collaborateurs et 20 bases réparties sur 5 départements : l'Aube (10), la Marne (51), l'Aisne (02), le Pas de Calais (62), la Somme (80).

T3M acquiert Occitaine Agri

Le groupe T3M, distributeur New Holland, dirigé par Pierre LAVAIL et dont le siège social se situe à Revel (31), a acquis Occitaine Agri, structure née de la fusion en 2018 des concessions familiales Darrivière (64) et Pomente (32).

T3M, qui a célébré son centenaire en 2024, comprend désormais 24 bases et plus de 350 salariés répartis sur 14 départements : Alpes de Haute-Provence (04), Aude (11), Bouches-du-Rhône (13), Corrèze (19), Dordogne (24), Haute-Garonne (31), Gers (32), Hérault (34), Pyrénées-Atlantiques (64), Hautes Pyrénées (65), Pyrénées-Orientales (66), Tarn (81), Var (83), Haute-Vienne (87).

Irium Software présente Nistia, une nouvelle solution pour les ateliers

Irium Software, éditeur européen de logiciels de gestion, filiale d'Isagri, lance une nouvelle solution à destination des réparateurs de matériels agricoles, travaux publics, manutention et poids lourds. Dénommé Nestia, cette application dotée d'intelligence artificielle permet la gestion des fichiers clients et fournisseurs, le suivi des devis, ordres de réparation et factures, la gestion des pièces détachées, le suivi du cycle de vie des matériels. L'interface Nistia est disponible sur ordinateur, smartphone et tablette.

Irium Software, créée en 1982, c'est 230 salariés, 6 sites en France et 30 000 utilisateurs dans 50 pays.

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

Contrat d'apprentissage : quelles perspectives après la formation ?



Le contrat d'apprentissage constitue un levier privilégié pour accéder à l'emploi, alliant enseignement théorique et immersion professionnelle.

Avec plus de 5 000 contrats d'apprentissage recensés dans la branche, à l'approche de cette fin d'année scolaire, une question se pose légitimement pour les entreprises comme pour les apprentis : que devient le contrat d'apprentissage ou l'apprenti une fois la formation terminée ?

La fin d'un contrat d'apprentissage peut marquer la conclusion d'un parcours, le début d'une insertion professionnelle ou l'amorce d'une nouvelle étape académique. Il est donc essentiel d'anticiper les différentes possibilités pour envisager l'avenir sereinement, que l'on soit apprenti ou employeur.

Voici donc les différentes perspectives envisageables à l'issue d'un contrat d'apprentissage.

I - Cessation de plein droit du contrat d'apprentissage à durée déterminée

Dans la majorité des cas, le contrat d'apprentissage s'achève à la date convenue initialement entre les parties. Lorsque l'apprenti valide sa formation et que la date de fin du contrat est atteinte, celui-ci prend automatiquement fin, sans qu'aucune démarche particulière ne soit nécessaire.

Il existe un cas particulier : l'apprenti peut décider de mettre fin à son contrat avant la date prévue, dès l'obtention de son diplôme. Cette rupture anticipée, encadrée par la loi, doit être notifiée à l'employeur par écrit, avec un préavis d'un mois. Elle ne peut toutefois intervenir qu'à

partir du lendemain de la publication officielle des résultats.

II - Prolongation du contrat en cas d'échec à l'examen final du contrat d'apprentissage

Si l'apprenti échoue à l'examen final, le contrat peut être prolongé d'un an maximum, sous réserve d'un accord entre l'employeur, l'apprenti et le CFA.

III - Conclusion d'un nouveau contrat d'apprentissage afin de poursuivre une formation de niveau supérieure

Un apprenti peut souhaiter poursuivre sa formation en visant un diplôme de niveau supérieur ou une spécialité différente. Il est alors possible de signer un nouveau contrat d'apprentissage, éventuellement avec le même employeur.

IV - Recrutement de l'apprenti à l'issue de son contrat d'apprentissage en CDD

La fin de l'apprentissage peut aussi marquer le début d'une nouvelle étape professionnelle. Nombre d'entreprises choisissent de capitaliser sur les compétences acquises en proposant à leur apprenti un CDI ou un CDD. Dans ce cas, le contrat d'apprentissage est naturellement remplacé par un nouveau contrat de travail. Il est à noter que si l'emploi proposé est identique à celui occupé durant l'apprentissage, aucune période d'essai ne peut être imposée au salarié, et l'ancienneté est conservée.

Le service Social du SEDIMA se tient à la disposition de ses adhérents pour leur apporter toute précision sur ces différentes options.

l'agenda de juin

- > Réunion Cote SIMO machines à vendanger (Montpellier)
- > Conseil d'Administration du SEDIMA (Antibes)
- > Séminaire stratégique du SEDIMA (Antibes)
- > Club RH (Paris)
- > Commission Formation (Paris)
- > Séminaire commission Sociale (Ile de Ré)
- > Commission Assurance (Paris)
- > Concours Général des Métiers (Mâcon)

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

SEDIMAG

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication par intérim : 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@Sedimasynndicat
LinkedIn@sedima-syndicat
Instagram -> @sedimasynndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL JUIN 2025 - ISSN 1259-069 X



Ils ont obtenu le label RSE

MS Equipement (22) SEDIMA Lucie 26000
PETITJEAN SAS (55) SEDIMA Lucie Progress
ROMET Groupe (53) SEDIMA Lucie Progress

SEDIMAG

Le support exclusif des réseaux de distribution du machinisme agricole, des espaces verts et des métiers spécialisés.

LA BONNE CIBLE POUR PROMOUVOIR VOS PRODUITS ET SERVICES !

format, tarifs, parutions et contact





La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie ACTIONS DE FORMATION

Vendeur en matériels agricoles

Promotion 30 > 2025-2026

- > Formation diplômante en alternance de 450 h (12 semaines)
- > dans le cadre d'un contrat de qualification professionnelle d'octobre 2025 à juin 2026



quelques places disponibles !





formation.agrimedia@orange.fr
www.agrimedia.fr
05 53 61 65 88

La distribution et le marketing salons : un nouveau paradigme ?

Plusieurs cordes à leur arc !

Toujours en 1^{ère} ligne, les réseaux de distribution, les concessionnaires, rivalisent d'ingéniosité pour assurer le « push » qui fera que les matériels qu'ils proposent soient vus, connus et reconnus. Ils sont aidés par les techniques modernes dont ils disposent (réseaux sociaux par exemple), les plateformes de promotion qui s'appuient sur des thèmes ciblés par types de métiers (salons au champ en grandeur nature avec mise en œuvre physique des matériels). Les caravanes promotionnelles proposées par les constructeurs permettent de présenter des matériels et solutions techniques innovantes qui répondront aux futures contraintes environnementales et réglementaires. Les instituts techniques sollicitent aussi la distribution pour les aider à promouvoir de nouvelles méthodes de travail, attirer l'attention sur d'autres techniques. Pour mettre tout cela en musique, les concessionnaires ne sont pas en reste pour faire appel à des cabinets spécialisés ou bien recruter des responsables de la communication. Les moyens utilisés pour atteindre les objectifs visés sont divers. On voit apparaître par exemple des reportages sur des chaînes en ligne qui en même temps font découvrir des matériels, des métiers, des techniques et poussent aussi les jeunes à rejoindre les rangs de notre profession.

Raphaël LUCCHESI
Directeur de la publication par Intérim

Interview

L.R.

Communication & marketing : une valeur constante pour le distributeur



Michel LEGARLE

Directeur communication et marketing du groupe Cloué

Originaire de l'Indre, diplômé d'un BTS Force de vente, il a fait ses armes dans l'évènementiel, en passant par la presse régionale et le marketing territorial. A 44 ans, il a rejoint le groupe Cloué avec l'objectif de développer l'action commerciale par la mise en place d'outils digitaux et évènementiels. Il a intégré début 2025 le comité de direction du groupe. En parallèle, il est depuis 2024 membre de la commission Communication du SEDIMA.

Quel a été votre parcours ?

J'ai débuté ma carrière en tant que commercial dans la presse régionale, j'ai travaillé 11 ans dans l'évènementiel grand public (salon de l'habitat, foire exposition...), puis j'ai été chargé de mission sur l'attractivité du territoire pour le départe-

ment de l'Indre. J'ai intégré le groupe Cloué en décembre 2023 au poste de Directeur de la communication et du marketing.

Aviez-vous des liens avec le monde rural ?

Tout au long de mon parcours j'ai souvent croisé Vincent CLOUÉ et ses équipes. Le monde du machinisme agricole n'a jamais été loin de moi, puisque mon père était ouvrier agricole et mes grands-parents agriculteurs. C'est un univers qui m'est cher, où l'on trouve encore beaucoup de valeurs, de l'entraide, de la convivialité et de la proximité.

Pourquoi un service communication dans une concession ?

Hier les distributeurs n'avaient pas spécialement besoin (ou si peu) de communication pour vendre des matériels et des services ; aujourd'hui face à une concurrence terrain et digitale accrue et des clients demandeurs de plus d'informations, cela devient une nécessité.

La relation commerciale distributeur-client ne cesse d'évoluer. Les mails, réseaux sociaux et sms ont pris une place prépondérante sur la presse écrite et les annonces presse. On dépoussière l'image d'un milieu rural archaïque : les nouveaux outils de communication de la profession sont à l'image des nouvelles technologies, du guidage, de la robotique ou encore du tracteur autonome.

Quelles sont vos missions ?

Le service Communication & marketing est transversal, il doit aider à la performance et être générateur de contacts et d'image tant au magasin, au SAV qu'au commerce. Depuis 18 mois, le groupe Cloué a développé 6 sites internet : un institutionnel Groupe, un

pour l'occasion des matériels et pièces agricoles et d'espaces verts, deux grand public dédiés à la motoculture et deux autres pour nos entités agricoles travaillant sous l'égide d'une marque constructeur. En ce moment, nous travaillons à la dématérialisation complète de la facturation. Au quotidien, avec mon équipe, nous œuvrons à la mise en place de différents évènements (comme le 120^e anniversaire de l'entreprise) et actions commerciales.

Je suis assisté dans ma tâche par 2 jeunes collaborateurs : un webmaster dédié aux différents sites internet et un community manager orienté digital et réseaux sociaux. Nous possédons un compte Facebook et Instagram par entité et communiquons via LinkedIn pour le groupe avec notre marque employeur *Groupe Cloué & Moi*. Pour toute la partie infographie, nous travaillons avec un graphiste free-lance.

Vous organisez vos propres événements ?

Avec internet et les réseaux sociaux, le client est moins mobile. Il y a aussi un facteur aléas climatiques qui entre en jeu : le client n'est pas toujours disponible. Nous devons donc l'accompagner différemment. La proximité c'est bien entendu la relation commerciale de terrain, mais c'est aussi aujourd'hui la présence digitale et, cela, la Distribution ne peut pas en faire abstraction.

Le groupe Cloué compte 25 magasins et nous organisons chaque année une cinquantaine d'actions spécifiques parmi lesquelles des journées de déstockage, des portes ouvertes, des démonstrations, des journées techniques matériels... Nous participons aussi à des foires locales et à un certain nombre de salons (Sommet de l'Elevage, Salon des ETA...). Nous avons créé aussi un centre d'appel après-vente avec 3 professionnelles. Elles répondent

Entretien

Nous devons nous renouveler chaque jour et le marketing est un de nos facteurs clés de réussite



Jacques GARNIER

Dirigeant du groupe Garnier

Jacques GARNIER co-dirige depuis 1998, avec son cousin Jean-Paul GARNIER, l'entreprise familiale fondée en 1927 par son grand-père. Durant toute son enfance, il a passé ses vacances à l'atelier ou au magasin. Bon sang ne saurait mentir, après s'être engagé dans des études commerciales, BTS Technico-commercial en poche, il a intégré la concession en 1989 après avoir effectué plusieurs stages au sein du groupe FIAT. Il revient sur ce début de parcours et le virage marketing que la concession a dû prendre il y a quelques années...

Vous rejoignez donc la concession familiale en 1989...

Mon père me destinait à l'atelier, moi je voulais faire du commerce. Fort de mes différents stages en entreprise, j'arrivais dans la concession avec un regard nouveau en sachant que nombre de process était à mettre en place ou à changer. Au niveau du commerce, il n'existait par exemple pas de fichier clients, pas de suivi des ventes, pas de fiches occasion, pas de CRM métiers... J'ai œuvré avec notre fournisseur de l'époque pour avoir un CRM fiable et innovant. C'était le début d'une amorce de marketing commercial, d'outils d'aide à la vente permettant de mieux gérer la force de vente et ses performances. Nous avons toujours cet état d'esprit aujourd'hui...

Quel est le secret d'une action marketing réussie ?

La première règle est d'avoir un fichier clients et prospects mis à jour régulièrement. C'est du temps passé, mais au final un gain de temps et d'argent sur le résultat escompté. Le marketing commercial est partie prenante de la gestion d'entreprise et je remercie Jacques LEBAUDY (ancien président du SEDIMA) pour le travail qu'il a initié, il y a quelques décennies, engageant les distributeurs à travailler sur les marges des différents services de la concession.

Ce sont devenus des automatismes aujourd'hui, mais dans l'histoire de la Distribution cela a été un vrai paradigme.

Quelles opérations commerciales privilégiez-vous dans le Groupe Garnier ?

Une grande partie de notre secteur se situe en polyculture élevage. Nous participons annuellement à des foires locales comme la Fête du Charolais, le Comice de Feurs, ou à des salons en régions comme le Sommet de l'Elevage. Nous privilégions la proximité avec notre clientèle et ce type d'évènements nous permet d'avoir un contact client serein, convivial et professionnel. Nous avons investi dans notre propre matériel, nous possédons un chalet en bois portable et aménageable qui nous permet d'être totalement autonomes.

Autres démarches, nous recevons régulièrement sur nos bases, des « caravanes » produits. Ce sont souvent des journées techniques organisées pour nos clients avec nos fournisseurs en proposant des opérations commerciales intéressantes. Nous proposons aussi de nombreux programmes de démonstrations.

Que faire dans une période conjoncturelle complexe ?

La Distribution doit continuer à se renouveler pour aller chercher des clients, elle doit trouver de nouveaux services, de nouveaux marchés



tout en étant rigoureuse sur ses budgets. Nous devons régulièrement nous réinventer pour perdurer... Un accent particulier est mis sur la fidélisation de nos clients historiques. On utilise donc de nouveaux moyens de communication : le digital, les réseaux sociaux. J'ai deux jeunes vendeurs qui s'occupent précisément de la communication numérique. Nous devons vivre dans l'ère du temps et nous adapter chaque jour. Le marketing fait partie intégrante aujourd'hui des prérogatives des concessionnaires, c'est un facteur clé de réussite.

Nous nous appuyons aussi sur notre enseigne Promodis pour les campagnes de mailings, e-mailings et sms. L'hiver dernier nous avons



aux sollicitations de nos clients, effectuent des enquêtes de satisfaction et des opérations de phoning suite à nos campagnes de mails et sms.

Communication & marketing c'est donc un nouveau budget pour la concession ?

Les fournisseurs délèguent de plus en plus aux distributeurs la mission de communication. S'ils accompagnent techniquement et logistiquement, la concession prend en charge le coût des opérations, auxquels vient s'ajouter la mobilisation logistique, la main d'œuvre et le temps de présence des salariés. C'est donc un budget qu'il faut savoir dégager pour la promotion des ventes tous services confondus. Nous travaillons en ce moment à un outil qui nous

permettrait de mesurer avec efficacité les performances budgétaires de nos actions.

Pour conclure...

Comme les services RH et RSE, la communication et le marketing se démocratisent dans les concessions. C'est un nouveau métier qui se développe, un outil d'aide à la vente qui permet à la concession d'être lisible, visible, en prise avec son temps, tout en restant très proche de sa clientèle, une valeur qui doit rester une constante forte pour le distributeur. C'est ce à quoi nous croyons fortement dans le groupe Cloué.

Le groupe Cloué se compose de 9 entités et 25 magasins. Ses activités sont larges allant du matériel agricole à la motoculture, la viti-vini, les équipements d'élevage ou encore la location BTP. Il distribue les marques Case IH et Fendt. Son siège social se situe à Montierchaume (36). Il rayonne sur l'Indre, le Cher, la Creuse, l'Allier, la Vienne, l'Indre-et-Loire, le Loir-et-Cher, le Maine-et-Loire, et la Loire Atlantique et compte 250 collaborateurs.

La créativité événementielle, le grail des salons internationaux

Dans un contexte de mutation du monde agricole, où l'adaptation au changement climatique devient une nécessité, où les enjeux économiques, sociétaux et environnementaux sont liés au renouvellement des générations et à des pratiques agricoles plus vertueuses, où l'environnement géopolitique redistribue les cartes entre grands équilibres agricoles et besoins alimentaires, où la technologie et l'innovation ne cessent de progresser avec une accentuation du guidage et de l'intelligence artificielle, les salons nationaux et internationaux doivent faire preuve d'une créativité événementielle sans limite pour proposer à leurs visiteurs, français et étrangers, un modèle et une programmation avant-gardistes.

En dehors d'une offre d'exposition la plus attractive possible, de parcours thématiques diversifiés, de conférences, ateliers et espaces de réflexion dédiés, les salons optent pour de nouvelles initiatives...

Le SPACE, qui se déroulera du 16 au 18 septembre, souhaite faire de son édition 2025 un espace d'expression et de rencontres entre les jeunes de l'enseignement général et ceux en formation agricole, pour gommer l'image parfois négative de l'agriculture sur le grand public. Ainsi des collégiens et lycéens de la métropole rennaise viendront à la rencontre des étudiants du CNEAP, des MFR, de l'Institut Agro Rennes-Angers et de l'Ecole Supérieure des Agricultures d'Angers. L'intelligence artificielle sera au cœur de ces échanges. Cerise sur le gâteau, la communication en amont du salon sera portée par 2 influenceurs qui silloneront les routes du Grand Ouest au volant du « C15 du SPACE » !

Le SOMMET DE L'ELEVAGE, qui aura lieu du 7 au 10 octobre, mise quant à lui sur la génétique made in France et les enjeux climatiques. La convivialité ne sera pas en reste puisque 6 soirées festives rythmeront les 4 jours de salon où un tracteur (d'une valeur de 234 000 €) sera à gagner par tirage au sort. Tout au long de l'année, le SOMMET DE L'ELEVAGE fait le buzz grâce à une plateforme digitale accessible 24h/24 et 7j/7. Cet espace rassemble une communauté active d'éleveurs autour d'un média et d'un réseau social dédiés.

Enfin, du 22 au 25 février 2026, ce sera la 1^{ère} édition d'un salon totalement revisité porté par une nouvelle équipe d'organisation : AgriSIMA remplacera le Sima au sein de l'habituel parc des expositions de Paris-Villepinte. Ce salon se veut être le rendez-vous de « la tech agricole », rassemblant en un seul lieu 6 pôles d'expertises représentant la performance de la production agricole. La préparation d'AgriSIMA s'intensifie et repose sur 3 axes : un événement concomitant avec le SIA (Salon International de l'Agriculture), un dispositif qui se veut tout autant professionnel que convivial, une organisation éco-responsable s'engageant à une réduction du coût global d'organisation de 30 %.

AgriSIMA s'entoure de partenaires filière (AXEMA, Chambres d'Agriculture, FNCUMA, FNEDT, SEDIMA) pour fédérer en masse le public.

« Le SEDIMA sera partenaire d'AgriSIMA 2026 en tant qu'acteur essentiel dans la distribution et le service après-vente de la machine agricoles sur le territoire français » a précisé Alexandre MORTIER (past-président du SEDIMA).



surfés sur les 40 de Promodis avec des actions commerciales chaque jour pendant 40 jours. C'était une campagne prenante et exigeante mais qui a été un vrai succès.

Le groupe Garnier, distributeur New Holland et Case IH sur plusieurs sites différents, a son siège social à Saint Jean La Bussière (69). Il développe des activités agricole, d'équipements destinés à l'élevage, d'espaces verts et de viti-viniculture. Ses 65 salariés se répartissent sur 7 bases qui rayonnent sur les départements du Rhône, une partie de la Loire, de la Saône-et-Loire et de l'Allier.

Un fonds d'action sociale pour soutenir les salariés de votre branche

Les représentants de votre branche professionnelle ont constitué un fonds de solidarité.

Grâce au fonds d'action sociale de branche les salariés bénéficient :

- d'une aide aux personnes en situation de handicap ou de perte d'autonomie (aides à l'aménagement de domicile, équipement d'un véhicule...),
- d'une aide lors d'un décès (accompagnement psychologique par un thérapeute inscrit à ADELI et/ou d'un soutien pour les démarches administratives),
- d'une aide à la formation (aide financière à la formation destinée à diminuer les charges liées à l'achat des fournitures scolaires, au logement, au transport),
- d'une aide au financement du permis de conduire.

Pour plus d'informations :



www.ag2rlamondiale.fr/conventions-collectives-nationales/ccn-SDLM

0000662-250425-01 - Crédit photo : Getty Images
AG2R Prévoyance - Institution de prévoyance régie par le Code de la Sécurité sociale - Membre d'AG2R LA MONDIALE et du GE AG2R - Siège social : 14-16, boulevard Malesherbes 75008 PARIS - SIREN 333 233 270



AG2R LA MONDIALE
Épargne
Retraite
Santé
Prévoyance

Solde de la Taxe d'apprentissage 2025 :
Fléchez vos fonds vers l'ASDM !

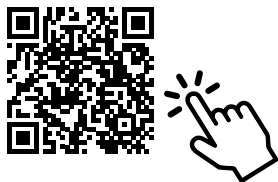
L'association ASDM* se mobilise au quotidien pour faire découvrir et valoriser les métiers de la maintenance des matériels agricoles et des espaces verts !
Afin de participer à la valorisation de votre filière et contribuer à la formation de vos futurs talents, rendez-vous dès maintenant sur la plateforme SOLTéA pour flécher le solde de votre taxe d'apprentissage vers l'ASDM.



La plateforme SOLTéA est ouverte aux employeurs du 26 mai au 24 octobre 2025. L'ASDM est habilitée à percevoir le solde de la taxe d'apprentissage à hauteur de 30 %.

Pour nous retrouver et agir à nos côtés :
> Connectez-vous sur votre espace employeur SOLTéA.
> Sélectionnez l'association ASDM à l'aide de notre numéro de SIRET : 453 350 928 00017.

Pour plus d'informations pratiques sur les modalités, le calendrier 2025, les fonctionnalités de la plateforme SOLTéA, visionnez notre vidéo :



Pour toute question concernant la plateforme SOLTéA, des tutoriels et une FAQ sont mis à disposition sur la plateforme SOLTéA :



Rejoignez-nous pour construire l'avenir d'un secteur essentiel et soutenir la formation des jeunes aux métiers de demain !
132 établissements de formation sont prêts à former des jeunes et des personnes en reconversion partout en France.

Pour tout complément, contactez le pôle Emploi-Formation du SEDIMA :
pole-emploi-formation@sedima.fr

*Association des Syndicats de la Distribution et de la Maintenance des Matériels Agricoles et d'Espaces Verts

Concours Général des Métiers 2025 :
L'excellence est de retour !

Organisé chaque année par l'Éducation nationale, le Concours Général des Métiers met à l'honneur les jeunes talents de nos filières.
Concernant la catégorie Maintenance des matériels, après avoir brillamment franchi les épreuves écrites, les 9 meilleurs candidats ont relevé un nouveau défi : 3 jours d'épreuves pratiques dans des conditions exigeantes, au Lycée René Cassin de Mâcon (71) du 5 au 8 juin, pour montrer tout leur savoir-faire et leur passion.
Le SEDIMA était représenté durant ce concours par Stéphane LEBLOND (Président), Bertrand COLINET (membre du Bureau Exécutif), Etienne WEBRE (Délégué Général) et les permanents du pôle Emploi-Formation.

La remise des prix aux lauréats aura lieu le 10 juillet à Paris-Sorbonne.



48^e édition des sélections régionales WorldSkills : clap de fin !

D'octobre 2024 à mars 2025, des jeunes compétiteurs passionnés se sont affrontés sur des épreuves techniques et des machines complexes dans un temps limité. Ils ont su faire preuve de détermination et de savoir-faire, dans l'espoir de se hisser en haut du podium.
Toutes nos félicitations aux candidats pour leurs parcours exceptionnels et un grand bravo aux 12 médaillés d'or régionaux catégorie Maintenance des matériels. Ils défendront les couleurs de leur région lors de la finale nationale, au parc Chanot à Marseille, du 16 au 18 octobre 2025 :
> Auvergne Rhône-Alpes : Arthur BAUDRY - Lycée Portes des Alpes - Rumilly (74)
> Bourgogne Franche-Comté : Paul BRUSSON - Lycée René Cassin - Mâcon (71)
> Bretagne : Tanguy CAPERA-VIGNES-ADAM - MFR La Rouvraie - Montauban de Bretagne (35)
> Centre-Val de Loire : Mathieu POIRIER - CFA 18 - Le Subdray (18)
> Grand Est : Tom CHAUFFETET - Lycée Val Moré - Bar sur Seine (10)
> Hauts-de-France : Ugo CONTREMOULIN - IUT - Béthune (62)
> Ile-de-France : Raphaël ROBILLARD - Lycée Nikola Tesla - Dourdan (91)
> Nouvelle-Aquitaine : Simon VITARD BONCORI - LP Blaise Pascal - St-Jean-d'Angely (17)
> Normandie : Clément DUHAMEL - Lycée Claude Lehec - St-Hilaire-du-Harcouët (50)
> Occitanie : Marceau BERTAUD - Compagnons du Devoir - Albi (81)
> Pays de la Loire : Benjamin BENONY - GRETA-CFA 49 - Angers (49)
> Provence-Alpes-Côte d'Azur : Raphaël RICCA - Lycée du Domaine d'Éguilles - Vedène (84).



Le SEDIMA remercie tous les distributeurs de matériels agricoles et espaces verts qui se sont mobilisés lors de ces compétitions, ainsi que les professeurs des établissements scolaires, les experts WorldSkills et les régions participantes. Leur soutien et leur expertise ont été indispensables pour faire de cet événement un grand succès !



L'EXPLOITATION DE DEMAIN COMMENCE AUJOURD'HUI

PRÉPAREZ VOTRE TRANSITION AGRICOLE

Avec Agilor Transition, démarrez votre transition agricole en finançant le matériel adapté à votre exploitation à des conditions préférentielles.



Financements Agilor Transition réservés aux agriculteurs, disponibles par l'intermédiaire des vendeurs ou concessionnaires de matériel agricole agréés Agilor, soumis à conditions et accordés par les Caisses régionales de Crédit Agricole, partenaires, sous réserve de l'acceptation définitive du dossier. Renseignez-vous auprès de votre Caisse régionale.
06/2024 - 4783 - Edité par Crédit Agricole S.A., agissant en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis, 92027 Montrouge Cedex - Capital social : 9 540 726 773 € - 384 608 416 RCS Nanterre, Crédit photo: Getty Images.