

# SEDIMAG



Octobre / Novembre 2025 - N°358

SPÉCIAL ESPACES VERTS

www.sedima.fr



édito

**Bernard PERRAMANT**

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

## Les défis de demain

Dans un monde où les produits et les services évoluent à une vitesse fulgurante, la révolution technologique ne frappe plus à notre porte : elle est déjà là.

Auparavant, nous pouvions anticiper les attentes des clients, suivre les cycles de vie des gammes, ajuster nos offres avec méthode. Aujourd'hui, cette logique linéaire se fait de plus en plus difficilement.

Le virage vers l'électrification a bouleversé nos habitudes de motoristes. Il nous a forcés à repenser nos métiers, à moderniser nos pratiques, à revoir nos organisations. Ce choc, loin d'être une menace, a été une opportunité : celle de nous réinventer. Mais ce n'est qu'un prélude.

Depuis peu, les mutations s'accroissent. De nouveaux acteurs, souvent venus d'horizons inattendus, bousculent les marques établies et redéfinissent les règles du jeu. La robotisation et l'électrification font émerger l'idée d'un service après-vente allégé, tandis que les ventes en ligne et la GSB (grande surface de bricolage) grignotent des parts de marché dans la vente de robots -un phénomène encore récent mais déjà significatif-

Face à ces bouleversements, une seule voie : l'adaptation. Nos magasins doivent devenir des lieux d'expérience, plus accueillants, plus professionnels, plus humains. Notre valeur ajoutée ne réside plus uniquement dans le produit, mais dans le service, le conseil, et la proximité. Et cela exige une montée en compétences : ces nouvelles technologies nécessitent une maintenance fine, une expertise renouvelée.

Plus que jamais, notre avenir repose sur notre capacité à valoriser notre savoir-faire. Le service n'est pas un supplément : c'est notre cœur de métier. Dans cette course au changement, il sera notre boussole. Car si les défis de demain sont nombreux, ils sont aussi passionnants -à condition d'oser les relever-

## Robots sans fil de guidage, danger ou opportunité pour la Distribution ?



### Sommaire

Actus réseaux

page 2

Emploi-Formation

> Les Worldskills 2025

page 3

Dossier Espaces Verts

> Interview de Julien FREDON, président du groupe Espaces Verts du SEDIMA

> Infos sur le guide des bonnes pratiques de la location

> Focus sur la REP ABJ avec Ecologic

> Robots sans fil de guidage :

- entretien avec l'institut NielsenIQ
- témoignages de distributeurs

pages 4 à 7

Salon

> Interview du directeur du Sitevi

page 8



Inventaires digitalisés

**iMOB STOCK**



L'outil indispensable pour une gestion efficace de son magasin



## AgriSIMA reporté

Le président d'AXEMA, en accord avec son conseil d'administration, conforte la décision de l'organisateur AgriViti Events de reporter en 2027 ou 2028 la 1<sup>ère</sup> édition du salon AgriSima. « *Le marché des agroéquipements ne se redresse pas contrairement à ce qui était attendu sur le deuxième semestre 2025 et l'absence des majors rend difficile la mobilisation des réseaux de distribution et les agriculteurs...* » ont annoncé par voie de presse Damien DUBRULLE (président d'AXEMA) et Frédéric BONDOUX (président d'AgriViti Events).

## Chesneau devient BPM Agri Centre

Depuis le 1<sup>er</sup> octobre, les sociétés Chesneau et Chesneau Agri Ouest ont fusionné juridiquement et informatiquement pour devenir BPM Agri Centre. Dirigée par Benoit QUINTIN, cette filiale est rattachée à BPM Agri, la branche agricole du groupe BPM.

Rappelons que la société BPM Agri est née de la fusion des entités Agréom, Ouest Agri, et Chesneau/Chesneau Agri Ouest, concessionnaires de la marque John Deere. Avec plus de 35 bases et près de 500 collaborateurs, elle couvre désormais une large partie ouest de la France, avec les départements Loire-Atlantique (44), Maine-et-Loire (49), Vendée (85), nord Deux-Sèvres (79), Sarthe (72), Eure-et-Loir (28), Indre-et-Loire (37), Loir-et-Cher (41), Mayenne (53), et une partie du Loiret (45) et des Yvelines (78).

## Claas Aquitaine intègre le groupe Savas

Dans une même logique d'adaptation territoriale, la concession Claas Aquitaine dirigée par Dominique Le TERTRE, qui compte 75 salariés répartis sur 4 bases en Gironde (33), Lot-et-Garonne (47) et Dordogne (24), vient de rejoindre le groupe SAVAS.

Porté par la famille de LAUNAY, le groupe Savas était jusqu'à lors constitué de 11 agences et 140 collaborateurs rayonnant sur les départements Maine-et-Loire (49), Deux-Sèvres (79), Indre-et-Loire (37), Indre (36), Cher (18) et Loire-Atlantique (44).

## Claas Auvergne rejoint le groupe Faurie

Le tractoriste allemand vient de céder depuis le 1<sup>er</sup> novembre les 3 sites de Claas Gannat, Moulins et Issoire situés respectivement à Saulzet (03), Bressoles (03) et Saint-Rémy-de-Chagnat (63) au groupe Faurie, nouvel acteur au sein du secteur machinisme agricole.

Principal distributeur automobile (Renault, Dacia, Volkswagen, Audi...) et poids lourds (Renault Trucks...) en France, le groupe FAURIE, dont le siège social se situe à Brive (19), s'appuie sur plus de 1700 collaborateurs et un réseau de 68 sites répartis dans 18 départements du Sud-Ouest au Centre de l'hexagone.

## Dachard SAS se transforme en Roda Agri

Le 18 septembre dernier, salariés, clients et partenaires de Dachard SAS ont célébré le 100<sup>e</sup> anniversaire de la concession Dachard. Parmi les nombreux temps forts, un nouveau nom et une nouvelle identité ont été dévoilés. Ainsi les sociétés Dachard, Marchadier, Sureau Agriculture et Boudon & Fils s'unissent sous une seule et même bannière : Roda Agri. « *Une identité tournée vers l'avenir et renforcée par les racines du groupe* » a précisé Rodolph Dachard (PDG de Dachard SAS).

Entreprise familiale qui a vu se succéder 4 générations de dirigeants, Roda Agri, distributeur New Holland, compte 10 bases qui rayonnent sur 6 départements : Allier (03), Saône et Loire (71), Nièvre (58), Puy-de-Dôme (63), Yonne (89) et Haute-Loire (43).

## Le salon des ETA évolue en ETARF

A l'occasion de ses 20 ans, le salon des ETA, qui se tiendra au parc des expositions de Tours (37) du 9 au 11 décembre prochain, devient le salon des ETARF, rassemblant toutes les activités des entrepreneurs des territoires : travaux agricoles, ruraux et forestiers.

## Le groupe David : nouveau distributeur Amazone

Déjà partenaire de la marque Amazone au sein de David Est dans les Ardennes (08), et de Poncelet dans l'Aube (10) et le sud de la Marne (51), le groupe David étend son secteur de commercialisation à la zone historique de David dans l'Aisne (02) et le Nord (59).

Le groupe DAVID, distributeur Case IH, compte aujourd'hui 16 bases et 240 salariés.

## Hervé Silo a acquis Sirot

Gilles GAILLARD (gérant des Ets Hervé) et Quentin AGUILLON (bureau d'études Ets Hervé) ont repris la société Sirot et ses 9 salariés. Basée en Vendée (85), elle est spécialisée dans la conception de matériels pour l'élevage, le travail du sol et le maraîchage (pailleuses, désileuses, cultivateurs, rouleaux...). Créés en 1965, les Ets Hervé sont distributeurs d'équipements céréaliers (de la réception du grain au séchage) et fabricant d'installations spécifiques.

## Ouvrard : changement de nom commercial

Ouvrard devient désormais l'identité simplifiée commune à l'ensemble des 5 sociétés du groupe (Ouvrard Vendée, Ouvrard Touraine, Semat, Nodimat-Granday et Meca Vignes, Ouvrard Charentes). Localement, chacune des bases du groupe adopte une appellation associée au nom Ouvrard, exemples Ouvrard Antigny, Ouvrard Chantonay, Ouvrard Les Herbiers...

Ouvrard, distributeur New Holland compte 31 bases qui se déploient sur 10 départements : Vendée (85), Maine-et-Loire (49), Deux-Sèvres (79), Indre-et-Loire (37), Vienne (86), Charente (16), Charente-Maritime (17), Aube (10), Côte d'Or (21) et Haute-Marne (52).



## Ils ont obtenu le label RSE

**LE NORMAND Groupe (56) SEDIMA Lucie Progress**  
**MS Equipement (22) SEDIMA Lucie 26000**  
**PETITJEAN SAS (55) SEDIMA Lucie Progress**  
**ROMET Groupe (53) SEDIMA Lucie Progress**



# SEDIMA

Syndicat national des entreprises de service et distribution du machinisme agricole, d'espaces verts et des métiers spécialisés

## FÉDÉRATIONS 2025



<b>Mardi 4 novembre</b>	<b>Bourgogne-Franche-Comté</b>	Beaune (21)
<b>Mercredi 5 novembre</b>	<b>Rhône-Alpes</b>	Ruy-Monceau (38)
<b>Judi 6 novembre</b>	<b>Limousin-Auvergne</b>	Clermont-Ferrand (63)
<b>Judi 13 novembre</b>	<b>Centre et Ile-de-France</b>	Orléans La Source (45)
<b>Mardi 18 novembre</b>	<b>Nord-Picardie &amp; Champagne-Ardenne</b>	Sainte-Preuve (02)
<b>Mercredi 19 novembre</b>	<b>Lorraine-Alsace</b>	Nancy (54)
<b>Mardi 25 novembre</b>	<b>Bretagne</b>	Montauban-de-Bretagne (35)
<b>Mercredi 26 novembre</b>	<b>Pays de la Loire</b>	Angers (49)
<b>Judi 27 novembre</b>	<b>Normandie</b>	Caen (14)
<b>Mardi 2 décembre</b>	<b>Aquitaine &amp; Poitou-Charentes</b>	Saint-Emilion (33)
<b>Mercredi 3 décembre</b>	<b>Midi-Pyrénées</b>	Toulouse (31)
<b>Mardi 9 décembre</b>	<b>Méditerranée</b>	Montpellier (34)
<b>Judi 11 décembre</b>	<b>Réunion spéciale « Espaces Verts »</b>	Paris (75)



## JPH CONSULTING & PARTNERS

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

### POUR LES CONSTRUCTEURS

**Directeur de filiale - France**  
**Directeur commercial - France**  
**Chef des ventes - France**  
**Inspecteurs commerciaux agri - plusieurs postes**  
**Inspecteur commercial viti - Sud Est**  
**Commercial support cial et technique - Centre Val de Loire**  
**Commercial sédentaire - Export**  
**Chefs produits tracteurs, machines, pièces**  
**Ingénieurs conception mécanique, mécatronique**  
**Directeur SAV - Ouest, Nouvelle Aquitaine**  
**Inspecteurs techniques - Grand Est, Sud Est, Sud Ouest**  
**Techniciens itinérants - Hauts de France, Centre, Sud Est**  
**Technicien SAV - Export AFME**

### POUR LES CONCESSIONNAIRES

**Directeurs cciaux - Hts de Fr, Gd Est, Nouvelle Aquitaine**  
**Chef des ventes - Hts de Fr, Centre Val de Loire, Sud Ouest**  
**Commercial matériels agricoles - plusieurs postes**  
**Commercial matériel viticole - Sud Est**  
**Commercial agriculture de précision - plusieurs postes**  
**Directeur pièces et magasins - Sud Ouest**  
**Responsable de magasin, Magasinier - plusieurs postes**  
**Directeurs technique SAV - Bourgogne, Sud Ouest, Ouest**  
**Chefs d'atelier Bretagne, Techniciens - plusieurs postes**  
**Technicien SAV - Export AFME**  
**Techniciens atelier ou itinérant - plusieurs postes**  
**Technicien SAV matériels forestiers et ferroviaires**  
**Technicien agriculture de précision - plusieurs postes**

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

## WorldSkills 2025 : la passion du geste à l'honneur

### Une vitrine vivante pour nos métiers d'avenir

Du 16 au 18 octobre, le SEDIMA a participé à la finale nationale des WorldSkills à Marseille, aux côtés de l'Opco EP (opérateur de compétences des entreprises de proximité).

L'objectif était de sensibiliser les jeunes aux opportunités offertes par la maintenance des matériels agricoles et des espaces verts. À travers un stand pédagogique et technique, le public a pu découvrir la diversité des savoir-faire de la profession, notamment grâce à des pièces emblématiques comme un vilebrequin équipé d'un comparateur, illustrant la précision des gestes professionnels.

### Une filière mobilisée, des talents engagés

Douze jeunes compétiteurs venus de toute la France ont représenté avec fierté le secteur dans l'épreuve "Maintenance des matériels". Grâce à l'implication de Matthieu Montenay (Président de la fédération Méditerranée du SEDIMA) et des adhérents locaux, les épreuves ont pu se dérouler dans des conditions proches du réel, valorisant ainsi la technicité des interventions et la modernité des outils déployés dans nos entreprises. Tracteurs, véhicule utilitaire espaces verts et machine à vendanger sont les machines qui ont été prêtées pendant cette compétition.

### Cap sur Shanghai pour notre champion

Simon VITARD BONCORI (BTS TSMA - Lycée professionnel Blaise Pascal de Saint-Jean-d'Angély - 17) a remporté la médaille d'or et défendra les couleurs de la France lors de la finale mondiale à Shanghai en 2026, aux côtés d'Arthur BAUDRY (argent - BTS MMCM - Lycée Porte des Alpes de Rumilly - 74) et Benjamin BENONY (bronze - BTS TSMA, GRETA-CFA d'Angers - 49).

Ils incarnent l'excellence d'une filière en pleine évolution, capable d'attirer, de former et de faire grandir une nouvelle génération de professionnels passionnés.



## Save the date

Le prochain séminaire CJMA (Club des jeunes du machinisme agricole) se déroulera à Val Thorens du 4 au 7 décembre 2025. Il sera animé par Benoit Gottrand, Managing Director KNDS France Training sur la thématique : « Le SAV de demain, quels choix technologiques et organisationnels pour booster la rentabilité et la satisfaction client ? »

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 15 novembre 2025 sous réserve de places disponibles.

Pour plus d'informations, contacter : [natalia.vaca@sedima.fr](mailto:natalia.vaca@sedima.fr)



**Vous avez moins de 40 ans ?  
Vous souhaitez rejoindre le CJMA ?**

[www.sedima.fr/cjma-club-jeune/](http://www.sedima.fr/cjma-club-jeune/)  
01 53 62 87 00

## Agriaffaires leboncoin

Avec le nouveau **Pack Visibilité Premium** bénéficiez de la meilleure visibilité pour multiplier vos opportunités de vente.

### Vos annonces À la Une en continu



Propulsez jusqu'à 10 % de vos annonces en 1ère ou 2ème position du listing, pour bénéficier de la meilleure visibilité. Obtenez jusqu'à 3 X plus de contacts sur vos annonces.

### Votre logo pro sur toutes vos annonces



Démarquez-vous des concurrents et inspirez confiance à vos acheteurs. Votre enseigne est mise en avant sur chacune de vos annonces dès la première page de résultats.

### Jusqu'à 50 photos par annonce



Valorisez vos équipements sous tous les angles. Offrez à vos acheteurs une vision complète et rassurante de votre matériel.



Pour en savoir plus et souscrire à notre pack scannez ce QR Code

Interview

## « SEDIMA'S DAY Espaces Verts », un temps fort exclusivement dédié aux entreprises du secteur



Président du groupe Espaces Verts du SEDIMA, Julien FREDON est aussi directeur de la société Crosnier implantée dans les Yvelines (78). Elle se répartit en deux pôles : un magasin distributeur entre autres des marques Stihl, Honda, Husqvarna, Iseki, Pellenc à Bonnelles... et une activité de grossiste en pièces détachées d'origine à Rambouillet.

### Comment a évolué le groupe Espaces Verts au cours de l'année écoulée ?

Nous avons dernièrement accueilli 3 nouveaux membres au sein de notre groupe de travail qui se compose de 9 personnes. Toutes représentent des concessions, de taille et de situation géographique différentes, dédiées au service et à la distribution des matériels d'espaces verts. Les membres des commissions du SEDIMA, en contact au quotidien avec le terrain, sont toujours force de propositions sur les dossiers en cours et à venir.

### Quels sont justement vos dossiers en cours ?

Il y a tout d'abord la nouvelle édition du « guide des bonnes pratiques de la location » sur laquelle le groupe Espaces Verts travaille depuis 1 an. Elle sera présentée aux SEDIMA'S DAY Espaces Verts le 11 décembre prochain.

Ce temps fort a été un second axe de travail. Le groupe, souhaitant rassembler un maximum de distributeurs spécialisés, a œuvré à une programmation totalement orientée espaces verts, sur un temps court d'une journée, et sur Paris, ville centralisant tous les modes de déplacement. Outre des thématiques d'actualités, les participants y trouveront un sujet de fond : la commercialisation des robots sans fil de guidage, dont les ventes ne cessent de croître. Face à une GSB hyper concurrentielle avec notamment l'explosion des ventes en « click and collect », cette nouvelle technologie implique un changement majeur pour les concessionnaires tant sur la stratégie du service, que de l'offre et du marketing. Un retail designer, spécialiste des espaces commerciaux, animera un atelier permettant aux dirigeants présents de réfléchir sur une prospective mercatique adéquate face aux mutations du secteur.

### Que dire de la REP ABJ\* ?

La mise en œuvre de l'éco-contribution dans le cadre de la filière REP ABJ\* pour financer le recyclage et/ou la réparation des machines à l'horizon 2027 s'avérant complexe, la profession a sollicité du ministère de la Transition Ecologique une clause de revoyure, portant sur le montant à collecter et le calendrier de faisabilité. Cette clause ayant été acceptée, de nouveaux aménagements de l'écocontribution et du fonds réparation vont être discutés. La profession poursuit en parallèle son travail avec Ecologic, éco-organisme agréé pour la mise en œuvre de la filière REP des articles de bricolage et de jardin thermiques, pour inciter les distributeurs à se faire labelliser permettant ainsi à leurs clients de bénéficier du Bonus Repar.

### Votre avis sur les tendances du marché pour 2025 ?

Les entreprises ont connu sur les 7 premiers mois de l'année une très bonne activité, tant en ventes de matériels, de pièces, que de prestations à l'atelier. Mais un été très sec et un début d'automne très pluvieux pourraient avoir diminué les bons résultats espérés...

#### Membres commission Espaces Verts

COLLARD Audrey	Collard & Fils (51)
COVEMAERKER Patrick	Covemaeker (59)
DOUCET Xavier	CMM (51)
Durand Mikaël	Groupe Cloué (44)
FREDON Julien	Crosnier (78)
GILLE Rémi	Le Goff et Gille (27)
GUILLERME François-Xavier	Letessier Agrimot (72)
PONCY Charline	Matagrif (77)
SNORIGUZZI Jean	Rullier Agro-Equipement (33)
SERS Stéphane	SEDIMA (75)

service Espaces verts du SEDIMA

## Guide des bonnes pratiques de la location : un ouvrage innovant pour accompagner les professionnels dans l'activité de location

Dans la continuité de ses précédents guides sur les bonnes pratiques en atelier et au magasin, le groupe Espaces Verts du SEDIMA poursuit son engagement en faveur du développement professionnel. Cette fois, il s'est attaqué à un enjeu stratégique pour de nombreuses entreprises : la mise en place d'un service de location.

### Pensé pour l'action

Ce nouveau guide, conçu comme un outil pratique et opérationnel, vise à accompagner les chefs d'entreprise dans la structuration et la sécurisation de leur activité de location. À travers une série de fiches thématiques claires et accessibles, il détaille les étapes clés du processus : des prérequis indispensables pour démarrer, jusqu'aux mécanismes permettant de se prémunir contre les impayés.

### Des ressources prêtes à l'emploi pour un déploiement rapide

Véritable boîte à outils, le guide se distingue par la richesse de sa documentation. Il met à disposition des modèles immédiatement utilisables :

- > contrats de location,
- > conditions générales pour les locations courte et longue durée,
- > fiches d'entrée et de sortie adaptées à différents types de matériels.

Autant de ressources pratiques conçues pour simplifier le quotidien des professionnels et renforcer la rigueur de leur organisation.

### Un soutien concret pour diversifier son offre

Avec ce nouvel ouvrage, le groupe Espaces Verts du SEDIMA réaffirme sa volonté d'apporter un appui concret aux entreprises du secteur de l'Espace Vert. En leur fournissant des repères clairs et des outils fiables, il les aide à intégrer sereinement la location dans leur stratégie, tout en maîtrisant les risques et en optimisant leur organisation.

Ce guide s'inscrit dans la continuité de la mission du groupe Espaces Verts : accompagner les professionnels dans l'évolution de leurs pratiques et les aider à relever les défis d'un marché en constante transformation.

Rendez-vous au SEDIMA'S DAY spécial Espaces Verts, le 11 décembre à Paris, pour découvrir ce nouveau guide !

**SEDIMA'S DAY**  
**Spécial Espaces Verts**

une journée dédiée aux distributeurs de matériels d'espaces verts

**JEUDI 11 DÉCEMBRE 2025**

FIAP Jean Monnet  
30, rue Cabanis - 75014 Paris

**Pensez à vous inscrire !**  
plus d'infos : [secretariat@sedima.fr](mailto:secretariat@sedima.fr)

Focus

## Point sur la REP ABJ\* avec Ecologic



Amélie MONTORIOL, directrice chez Ecologic des filières Sports et Loisirs, Bricolage et Jardin thermiques en charge de la réparation et de la distribution, détaille l'action mise en œuvre auprès de la profession et son développement.

### Revenons sur la genèse de l'action...

Ecologic a obtenu l'agrément pour mettre en œuvre la filière REP ABJ\* pour la catégorie des matériels thermiques, mais est aussi agréé pour la catégorie des matériels électriques et électroniques (DEEE) de jardin.

Pour la REP ABJ\*, le travail a débuté en 2022 pour une mise en œuvre sur le terrain en 2023.

Ecologic accompagne les distributeurs du secteur matériels d'Espaces Verts dans leur obligation de reprise des articles de jardin thermiques et électriques, qu'elle soit assortie ou non d'un achat. À ce jour, 1 000 points de vente participent activement à ce dispositif de collecte des équipements usagés, soutenus financièrement par Ecologic pour les opérations de récupération et de réemploi.

En 2025, Ecologic a collecté l'équivalent de 151 000 tondeuses thermiques, mais l'objectif fixé par les pouvoirs publics n'est toujours pas atteint.

### Quels sont les points à améliorer ?

Nos offres d'accompagnement manquent de notoriété et nous nous efforçons de développer des plans de communications spécifiques pour y remédier. Nous aidons les distributeurs à mieux collecter et à mieux réemployer par le biais de formations-conseils ou de mise en relation avec les structures de l'économie sociale et solidaire.

L'objectif d'Ecologic est d'assurer que les produits usagés rejoignent la bonne filière de réemploi et de recyclage, en limitant au maximum l'impact environnemental.

### Quid du futur avec la clause de revoyure ?

La clause de revoyure, fruit d'une concertation entre des organisations professionnelles (fabricants, distributeurs-réparateurs, dont le SEDIMA), le ministère de la transition écologique, avec l'appui d'Ecologic, a permis de redéfinir les contours du fonds réparation tant d'un point de vue financier qu'opérationnel.

Pour en savoir plus et découvrir l'offre de collecte/réemploi/réparation des articles de bricolage et jardin, tout distributeur peut contacter  
Jeanne BRUNNER  
jbrunner@ecologic-france.com

\*Responsabilité Élargie du Producteur de la filière Articles de Bricolage et Jardin

**Ecologic**

**Redonnez vie à votre tondeuse.**

**Avec le Bonus Réparation, bénéficiez d'une réduction sur votre facture.**

Labels: LABEL BONUS RÉPAR (Bricolage & Jardinage Thermique) and LABEL QUALI RÉPAR.

Dispositif financé par les éco-participations reversées aux éco-organismes.  
© Ecologic 2025 - RCS Versailles 487 741 199 - SAS au capital de 100 000 €

Trouvez un réparateur labellisé sur [e-reparation.fr](http://e-reparation.fr)

**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.

agilor | by CA  
financement de matériel

Financements Agilor Transition réservés aux agriculteurs, disponibles sur l'intermédiaire des vendeurs ou concessionnaires de matériel agricole agréés Agilor, soumis à conditions et accordés par les Caisses régionales de Crédit Agricole, préteurs, sous réserve de l'acceptation définitive du dossier. Renseignez-vous auprès de votre Caisse régionale. 06/2024 - 4783 - Edité par Crédit Agricole S.A., agréé en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis, 92027 Montrouge Cedex - Capital social : 9 540 726 775 € - 304 608 418 RCS Nanterre. Crédit photo: Getty Images.

## Robots sans fil de guidage, danger ou opportunité pour la Distribution ?

Entretien

### Robot sans fil, la photographie de NielsenIQ, société de sondages et études marketing



Ce produit, autrefois considéré comme haut de gamme ou réservé à une niche, s'est progressivement démocratisé.

Aujourd'hui, il représente plus de 31 % des ventes de tondeuses en Grandes Surfaces de Bricolage (GSB) et environ 20 % chez les distributeurs spécialisés de la motoculture, confirmant son ancrage dans les habitudes d'achat.

Bien que le prix de vente moyen reste conséquent car le robot tondeuse est un produit technologique de qualité, on constate qu'il est légèrement en baisse, signe que le marché devient plus compétitif et que les fabricants cherchent à rendre leurs produits plus accessibles.

On note cependant des disparités tarifaires importantes entre la GSB et les spécialistes de la motoculture.

Le marché du robot tondeuse va sans nul doute encore évoluer en fonction de plusieurs critères : l'adaptation des surfaces de jardin pour recevoir un robot, l'offre tarifaire, l'évolution de la technologie « gestion à distance ».

Le second marché reste celui des tondeuses auto-portées et celui-ci a encore un bel avenir.

Pour mieux comprendre un marché ou définir un top de marques, nous faisons appel à un panel de distributeurs. Ces derniers vont nous indiquer des flux hebdomadaires ou mensuels et cet échantillonnage va nous permettre de dresser des statistiques en fonction des tailles de magasin, des situations géographiques, des produits distribués.

L'entreprise Perramant fait partie du panel « robots » depuis maintenant 10 ans. »

Guillaume OUALLET, consultant Retail chez NielsenIQ (ex-GFK) depuis 2023, spécialisé dans le marché du jardin.

Parmi ses missions, il procure des analyses de marché à ses clients qui sont des distributeurs du secteur, les accompagne sur les solutions NielsenIQ et se positionne comme leur partenaire privilégié au quotidien.

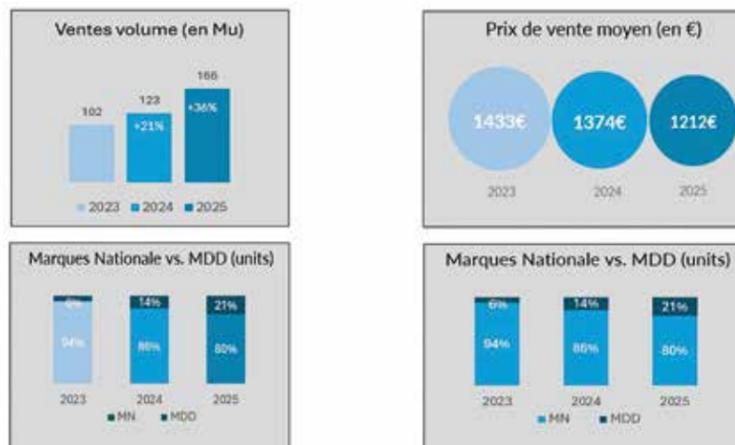
« Le robot tondeuse sans fil de guidage est un marché en pleine croissance. En l'espace de trois ans, la croissance est notable tant sur le plan de la valeur que du volume. Entre juillet 2023 et juillet 2024, le marché a enregistré une hausse de 14 % en valeur, suivie d'une progression encore plus marquée de 20 % entre juillet 2024 et juillet 2025. Ces chiffres traduisent une adoption croissante de cette technologie par les consommateurs.

En termes de volume, la tendance est tout aussi significative : en huit ans, les ventes de robots tondeuses ont tout simplement triplé.

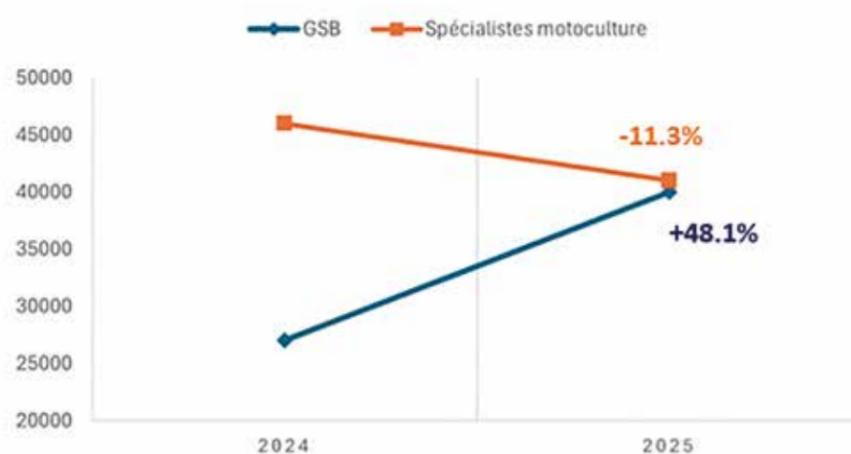
Témoignage

#### Chiffres clés des ventes de robots de tonte

GFK

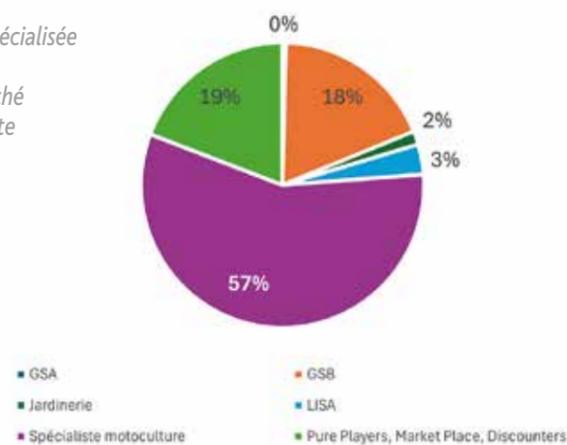


#### Progression des ventes de robots en GSB et chez les spécialistes de la motoculture (données GFK)



#### Poids des circuits de vente en valeurs

La distribution spécialisée représente 57 % en valeur du marché des robots de tonte



Lexique  
MN (marques nationales)  
MDD (marques de distribution)

LISA (libre-service agricole)  
GSA (grande surface alimentaire)  
GSB (grande surface de bricolage)

## Bernard PERRAMANT : « le service est bel et bien la carte à jouer ! »

Bernard PERRAMANT, membre du Bureau du SEDIMA, dirige avec son frère l'entreprise Perramant, spécialiste de la vente et de la location de matériel de motoculture et d'entretien espaces verts pour les particuliers et les professionnels dans le Finistère (29). La concession, qui distribue les marques Husqvarna, Kramer, Crest et Stihl, se compose de deux magasins et emploie 20 personnes.

« Nous commercialisons des robots de tonte depuis une vingtaine d'années et ce produit a surpassé aujourd'hui nos ventes de tondeuses thermiques, électriques et à batterie. Le consommateur (particulier et professionnel) est de nos jours plus attiré par une offre technologique qui va lui faire gagner du temps et de la main d'œuvre. Ainsi le marché se démocratise avec un large choix de matériels et tarifs. Aux côtés

des marques premium distribuées par les concessionnaires, de nouvelles marques d'origine asiatique, souvent distribuées en GSB, ont ainsi fait leur apparition.

Dans un contexte où les consommateurs privilégient de plus en plus l'usage à la propriété, le distributeur conserve un rôle stratégique en proposant des services à forte valeur ajoutée - installation, maintenance, réparation - qui répondent à cette nouvelle attente et renforcent sa position sur le marché. »

Il y a un nombre important de robots aujourd'hui qui ne fonctionnent pas et dorment chez des particuliers au fond d'un garage, parce qu'ils ont été achetés chez des revendeurs n'assurant pas de service ! »

Témoignages

## Gestion des stocks : vigilance face à l'obsolescence des robots tondeuses



### Allez-vous revoir votre offre de service ?

Nous avons maintenu notre forfait installation et 85 % des robots que nous avons vendus ont été accompagnés. Au même titre que les robots avec fil, la technologie sans fil nécessite une démarche précise de mise en place qui requiert des compétences. Seuls nos techniciens spécialistes peuvent s'en charger et l'adage « une bonne installation permet d'éviter les problèmes ! » est toujours d'actualité.

### Cette nouvelle approche produit peut-elle avoir une incidence sur vos stocks ?

Bien entendu et l'on peut parler aujourd'hui d'obsolescence rapide des matériels. Par exemple un robot filaire qui a 3 ans ou 5 ans, personne ne va en vouloir. Cela pose des questions sur nos commandes de matériels et notre gestion de stocks. Faut-il déprécier ? Vendre à perte ? Moins commander de filaire, au risque d'être sanctionné par nos fournisseurs ? Les marques premium essaient de trouver des solutions technologiques, Husqvarna par exemple, pour doter ses robots de première génération d'un module de guidage avec caméra et proposer des alternatives. Mais rien n'est encore concret... Les distributeurs doivent être attentifs plus que jamais à leur gestion de stocks.

La concession Dantan compte 55 salariés et 6 bases réparties dans l'Oise (60), les Yvelines (78), le Val d'Oise (95) et une partie de l'Eure (27). Elle réalise 50 % de son chiffre d'affaires au travers de l'activité matériels d'espaces verts et distribue les marques Iseki, Honda, Stihl et Husqvarna. Elle s'est lancée récemment dans la commercialisation de robots de tonte sans fil Segway.

Jean-François DANTAN, dirigeant, nous relate cette expérience...

### Que dire des nouveaux robots sans fil Segway ?

Cela fait deux ans que nous distribuons Segway, une marque chinoise importée par Iseki. Plutôt habitués à commercialiser du robot de tonte filaire, nous avons suivi la tendance et avons proposé du robot sans fil à notre clientèle. A notre grande surprise, tout notre stock a été vendu. Des essais terrain nous ont permis de constater que le robot sans fil marche aussi bien qu'un robot avec fil de guidage. A très court terme, ce type de robot va donc devenir un produit de consommation normal.

### Quid alors du service que vous assurez ?

Avec un robot filaire, nous sommes certains que le client aura besoin de nous pour l'installation, pour l'entretien et lorsqu'il y a des dysfonctionnements comme des ruptures de câbles. Ce service nous le vendons et il est générateur de recettes. Nous avons investi en personnel, en formation, en outils pour assurer un bon service et aujourd'hui nous avons 2 techniciens sur le terrain, chacun avec un camion SAV.

### Face à ces mutations, quelle va être votre stratégie ?

Nous allons privilégier deux axes : continuer à distribuer nos produits auprès des particuliers en préservant le conseil et le service, et développer notre offre auprès des professionnels et des collectivités. Je reste vigilant cependant quant à l'avenir de notre métier et je me prépare à toutes les éventualités. Je forme un de mes techniciens SAV au comptoir pièces en cas de baisse d'activité. La concurrence est rude notamment avec la GSB, les budgets des collectivités baissent, le pouvoir d'achat des particuliers aussi, le matériel à batterie est moins demandé, le climat n'est pas toujours de la partie et, chaque année, il apporte son lot de surprises... Bref il faut garder le cap ! Les professionnels que nous sommes devons revendiquer encore et toujours la qualité de notre service, de nos produits et de nos équipes !

## Notre marché évolue et nous devons nous adapter



Adeline BUELLET préside la SCOP Garry Bresse Moteurs, dont le siège social est dans l'Ain, accompagnée d'un comité de gestion. Spécialisée dans la distribution de matériels de gestion des espaces verts, elle apporte son témoignage sur une première expérience de commercialisation du robot sans fil Sunseeker.

3 bases dans l'Ain (01) : le siège social à Viriat près de Bourg-en-Bresse, Ambérieux-en-Bugey et Cessy, et un 4<sup>ème</sup> site à Mâcon en Saône-et-Loire (71).

### Quelles marques distribuez-vous ?

Nous sommes exclusivement distributeurs de matériels de gestion des espaces verts et de voirie et nous commercialisons les marques Verts Loisirs, Husqvarna, Kubota, Toro, Echo, Honda en ce qui concerne les matériels à énergie thermique, électriques et à batterie. Historiquement spécialiste des robots de tonte Automower d'Husqvarna, nous distribuons aussi depuis juin 2025 les robots de tonte de la marque Sunseeker. Cette gamme de robots sans fil de guidage s'adresse à une clientèle qui souhaite être très autonome avec un robot facile à installer.

### Vous l'installez ?

Pas forcément. Le client a le choix : soit il prend le produit et l'installe seul, soit nous le faisons. Nous n'avons pas suffisamment de recul sur l'impact de cette nouvelle marque sur notre activité, car nous avons tardivement dans la saison commencé la vente de ce produit. Nous n'avons pas encore formé tous nos commerciaux et nos magasiniers. Nous allons développer notre offre pour la saison prochaine !

### Vous êtes satisfaite des ventes de robots sans fil ?

Ces robots de tonte intègrent plusieurs technologies « high tech » et nous voulions d'abord voir si cela fonctionnait et s'il y avait une demande. Nous sommes satisfaits des ventes réalisées, sans retours négatifs des clients pour le moment.

### Comment évolue votre marché ?

Au niveau des particuliers, le robot de tonte prend le pas sur les autoportées et les tondeuses. Les matériels à batterie restent porteurs, le client est souvent intéressé par l'utilisation d'une même batterie sur un souffleur, une débroussailluse... Au niveau des professionnels, le thermique reste d'actualité. Les matériels autonomes à guidage satellite se développent et nécessitent une homologation et des mesures sécuritaires en fonction de l'usage privé ou non et s'ils circulent ou non sur les voies publiques. La maintenance sera essentielle pour assurer leur fonctionnement en toute sécurité. Notre marché évolue et nous devons adapter notre offre afin qu'elle reste la plus large possible pour capter toutes les typologies de clients.

### Votre avis sur la concurrence de la GSB ?

Il y a plusieurs différences entre la GSB et les spécialistes. Nous sommes avant tout une équipe de passionnés ! Nous conseillons, réparons, assurons les garanties constructeurs, formons nos salariés, et surtout nous proposons un vrai SAV de proximité. Nous nous efforçons de rester les meilleurs, tant au niveau de la qualité des produits, des délais, que du service.



### Quelle est la particularité de votre entreprise ?

L'entreprise Garry Bresse Moteurs a été créée en 1962. Cette entreprise familiale a été dirigée par deux générations jusqu'en 2018, année de départ en retraite de Claude GARRY. A cette date, 19 salariés (sur un effectif de 38) ont décidé de reprendre le fonds de commerce et de créer une SCOP (société coopérative de production). J'ai intégré l'entreprise en 2010 au poste de comptable et suis à présent DAF en charge, avec mon équipe, de la gestion financière, comptable, administrative et RH. Je débute mon second mandat de 3 ans à la tête de la SCOP. Aujourd'hui, la SCOP compte 20 associés et 60 collaborateurs, dont 6 apprentis. Nous avons



Entretien

## Les nouvelles technologies au service des filières



Guillaume SCHAEFFER a pris la direction en mars dernier, au sein du groupe Comexposium, des salons INTERMAT (solutions techniques pour la construction), SOLUTRANS (véhicules industriels et urbains) et SITEVI (filières viticole, vinicole, arboricole et oléicole).

Avec un double diplôme d'ingénieur chimiste et de management de l'entreprise, il a passé une partie de sa carrière dans des groupes industriels internationaux, notamment Total Energies, à des fonctions de marketing, communication, événementiel.

Il a rejoint le groupe Comexposium en 2022. « Ce qui m'intéresse ce sont les filières industrielles à forts enjeux. Je ne suis pas issu du monde viticole, ni arboricole, mais fortement attaché à la notion de territoire et à l'économie de mon pays. Ma contribution à la direction de salons est d'aider au développement de filières, en France et à l'étranger, tenant compte des multiples nouveaux enjeux liés aux productions et aux marchés. »

### Comment se présente la 32<sup>e</sup> édition du SITEVI alors que les marchés viti et arbo sont en difficulté ?

Certes le contexte est difficile, mais pour autant SITEVI reste le salon international de référence pour la viticulture, la viniculture, l'arboriculture et l'oléiculture.

Ce rendez-vous est très attendu : près de 1 000 exposants seront présents, dont 24 % d'internationaux venant de 20 pays et plus de 200 nouveaux exposants.

Par rapport à l'édition 2023, le nombre d'exposants n'a pas diminué et l'occupation au sol sera identique.

### Quels sont les enjeux ?

Ils sont multiples et reposent bien entendu sur l'innovation technologique de précision permettant aux viticulteurs, arboriculteurs, oléiculteurs, maraîchers, négociants, paysagistes... de trouver de nouveaux débouchés économiques, de proposer des alternatives face au dérèglement climatique, aux problèmes liés à la gestion de l'eau, à l'évolution du digital ou encore à la gestion du personnel et de la main d'œuvre.

Le SITEVI est avant tout un lieu de rencontres, entre visiteurs et exposants de nationalité différente, proposant des solutions et des initiatives de diversification.

### Vous espérez plus de visitorat de pays limitrophes ?

Oui, nous espérons augmenter la part de visiteurs internationaux, venant d'Espagne, d'Italie, du Portugal, de Belgique et d'Allemagne.

Nous avons intensifié la communication vis-à-vis de ces pays et avons travaillé sur la logistique et les mobilités : flux de véhicules, navettes, parkings, co-voiturage, afin de faciliter l'accès au parc des expositions de Montpellier.

Nous accueillerons aussi des délégations du « grand export », en particulier d'Afrique du Nord, d'Amérique latine, du Canada et d'Australie.

### Donc les nouvelles technologies seront à l'honneur ?

Nous réitérons cette année l'espace Lab Tech, en partenariat avec Agri Sud-Ouest Innovation, La Ferme Digitale et la Wine Tech. Situé dans le hall B6, il concentrera une vingtaine de startups et d'entreprises innovantes.

Les SITEVI Awards sont aussi un véritable focus sur les nouvelles technologies. Nous avons réceptionné 70 dossiers et le jury de professionnels a sélectionné 28 nominés proposant des évolutions en termes de qualité du travail, de rentabilité, de confort de l'utilisateur ou d'adaptation aux marchés.

### D'autres temps forts sur le SITEVI 2025 ?

En partenariat avec l'Institut Français de la Vigne et du Vin, France Olive, l'Union des Œnologues de France et le Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes, nous proposons 20 masterclasses de dégustation pour valoriser les terroirs.

Sans oublier un programme dense de 55 conférences et ateliers qui aborderont des sujets d'actualités comme la viticulture de précision, la viticulture biologique, les marques de territoire, les marchés de l'oléiculture, l'intelligence artificielle au sein des exploitations, l'agroécologie, les nouveaux marchés, etc...

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 : Benoît DAVID

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 OCTOBRE / NOVEMBRE 2025 - ISSN 1259-069 X