

SEDIMAG



Novembre / Décembre 2025 - N°359

www.sedima.fr



édito

Philippe MIGUAISE
Vice président du SEDIMA

Ça rend combien ?

Voici la plus régulière des questions agricoles !

Mais en fait, quand on parle de rendement, de quoi parle t'on ?

Quelles sont les composantes de cette fameuse question ?

Dans les années du précédent siècle, il suffisait de préciser une notion de poids, de litres, bref de quantités, ce qui donnait une idée de la performance de la ferme.

Mais depuis quelques années, ce n'est plus suffisant. A cette notion de résultat quantifiable par une bascule ou tout instrument de mesure, se rajoute dans la vie quotidienne d'autres notions tout aussi importantes.

La première est la qualité, ce qui porte quelquefois à sourire quand on voit l'intérêt souvent opportuniste de certains acheteurs, comparativement à une relative désinvolture au moment d'importer certaines denrées alimentaires... La qualité ne fait plus toujours recette face à un contexte géopolitique mondial ardu et des flux de produits agricoles tout autant complexes.

Ensuite et souvent corrélée, la notion de prix prend tout son sens. En effet, le rendement est directement amendé par le prix de vente. D'une importance cruciale, il remplace aujourd'hui dans les négociations la notion de quantité.

Enfin, et de plus en plus à la mode, le comment s'interpose. Quelles sont « tes » pratiques ? Vertueuses ou à peine ? La majorité du temps cet élément est hélas jugé par des néophytes...

Voilà donc un sujet qui fait couler beaucoup d'encre et est propice à de nombreuses paroles, mais qui affecte nos clients et a une incidence directe sur la gestion de nos concessions.

Face à l'épineuse question des rendements agricoles, continuons d'assurer au sein de nos concessions un service de qualité et de proximité, continuons de nous positionner sur des marchés porteurs de sens et d'avenir pour nos clients agriculteurs...

La production agricole en volume en 2025 : des évolutions contrastées selon les secteurs d'activité



Sommaire

Vie interne

- > Les RV formation de la profession
- > Mondial des Métiers 2025
- > Concours Général des Métiers 2026

page 2

Actus réseaux

- > Le nouveau bureau de la CLIMMAR

page 2

QHSE

- > Obligations de sécurité employeurs et salariés

page 3

Dossier

- > Focus sur la production agricole 2025 (céréalière, viticole, bovins viande, lait)
- > Témoignages de distributeurs

pages 4 à 6

iMob Contact Expertise

NEUF, REPRISE, REVENTE

Une seule application pour

- Les expertises
- Le pilotage commercial
- Gestion des vendeurs
- Voir, créer, modifier vos données CRM

Vos données, à jour et intégrées à votre ERP

Demandez une démo !

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

Les RV formation 2026 de la profession

Formation à la Convention Collective Nationale (CCN) En présentiel

« Piloter avec efficacité les dispositions conventionnelles de la branche SDLM »

14 janvier	Rennes
20 janvier	Bordeaux
3 février	Lyon
10 février	Nancy
4 mars	Paris
2 avril	Toulouse

Formation à la RSE En présentiel

« Piloter sa démarche RSE avec le label SEDIMA Lucie »

3 & 4 février	Paris
---------------	-------

Formation QHSE En distanciel (7 h séquencées)

« Intervenir en sécurité sur des matériels en contact avec des produits phytosanitaires »

Du 14 janvier au 4 février
Du 20 janvier au 11 février
Du 17 mars au 8 avril

Pour tout complément, contact :

Franck NEWTON - 01 53 62 87 10 - info@cdefg.fr

Bulletins d'inscription disponibles sur sedima.fr via les QR codes



A noter dans vos agendas

SEDIMA's DAY spécial RH	19 mars	Paris
SEDIMA's DAYS	9 & 10 avril	Vichy

CLIMMAR : élection d'un nouveau bureau



En mars dernier, durant le « spring meeting », un nouveau bureau de la CLIMMAR a pris ses fonctions pour un mandat de 3 ans (2025-2028).

Il se compose de :

Tomas KVAPIL (CZ)	Président
Jan Henrik FOLK (D)	Vice-président
Romain MEUNIER (F)	Vice-président
Isabelle FONTANA (IT)	Trésorière

Elle dispose de 7 groupes de travail qui traitent des sujets suivants :

- > Formation
- > Données sectorielles et de marché
- > Salons professionnels
- > Jardinage
- > Contrats de distribution
- > Indice de satisfaction des distributeurs
- > Réglementation et normes

Les membres de la CLIMMAR se réunissent 2 fois par an : en réunion à Bruxelles au printemps, en congrès annuel à l'automne (organisé par l'une des entités membres).

Le prochain congrès se déroulera en octobre 2026 à Bruges (B).



*Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Hongrie, Italie, Lituanie, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Suède, Suisse.

Pour cause départ à la retraite, vente de sociétés de distribution de matériels agricoles et matériels de TP

- > Très bien implantées au Maghreb et Afrique de l'ouest
- > Contrats fournisseurs long terme.
- > Contrats clients institutionnels et privés.
- > Chiffre d'affaires en forte croissance.
- > EBE > 30 %



Mondial des Métiers 2025 : révéler nos métiers, séduire de nouveaux talents !



Le Mondial des Métiers s'est tenu du 11 au 14 décembre 2025 à Eurexpo Lyon et a accueilli près de 100 000 visiteurs. C'est une opportunité majeure pour montrer la modernité, la technicité et les débouchés de nos métiers auprès d'un public large et en recherche d'orientation.

Notre présence sur place

Le SEDIMA disposait d'un stand « Maintenance des matériels » de 150 m² en partenariat avec le DLR et plusieurs établissements de formation des régions Auvergne Rhône-Alpes et Bourgogne Franche-Comté. Différents matériels étaient exposés et des jeunes en formation assuraient des démonstrations pour illustrer concrètement la réalité des métiers de la Distribution.

Une nouveauté pour attirer le public

Cette année, un quiz Tech' interactif, pensé pour capter l'attention des visiteurs, a mis en avant les nouvelles technologies des secteurs de la maintenance des matériels agricoles et des espaces verts. Une animation courte, ludique et efficace, qui a renforcé l'attractivité du stand de la profession.

Encouragez vos jeunes talents à participer au Concours Général des Métiers 2026 !

Ce concours est l'occasion unique de valoriser les élèves et apprentis en BAC Pro Maintenance des matériels. Pour les concessions, c'est aussi un moyen concret de soutenir les futurs professionnels.

Les candidats intéressés doivent simplement informer leurs professeurs de leur souhait de participer. L'inscription est possible jusqu'au 15 décembre 2025.

Le concours se déroule en deux étapes.

> Une épreuve écrite de 6 h, le 16 mars 2026, organisée dans chaque académie, qui permet de sélectionner neuf finalistes au niveau national.

> Des épreuves pratiques, du 20 au 22 mai 2026, au lycée Paul-Émile Victor d'Obernai (académie de Strasbourg), où les finalistes se retrouvent pour trois journées d'épreuves techniques et professionnelles.

Les lauréats reçoivent une bourse d'étude financée par l'ASDM, dont le SEDIMA est membre, afin d'accompagner leur parcours d'excellence.



JPH.CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

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

Directeur de filiale - France

Directeur commercial - France

Chef des ventes - France

Inspecteurs commerciaux - Hauts de France, Est, Sud Ouest

Inspecteur commercial viti - Sud Est

Commercial pièces - Sud Ouest

Commercial sédentaire - Export

Chefs produit tracteurs, machines, pièces

Ingénieurs bureau d'études

POUR LES CONCESSIONNAIRES

Directeurs technique SAV - 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

Directeur de concession - Bourgogne Franche-Comté

Directeurs ccaiaux - Hts de Fr, Gd Est, Nouvelle Aquitaine

Chef des ventes - Hts de Fr, Centre Val de Loire, Sud Ouest

Commerciaux matériels agricoles - plusieurs postes

Commercial matériel viticole - Sud Est

Directeur pièces et magasins - Sud Ouest

Responsable de magasin, magasinier - plusieurs postes

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

Obligation de sécurité : employeur et salarié, un même objectif... avec des nuances

La santé et la sécurité au travail est une responsabilité partagée entre l'employeur et le salarié. Le Code du travail pose ce principe fondamental : > **Article L4121-1** : L'employeur doit assurer la santé et la sécurité des salariés.

> **Article L4122-1** : Le salarié doit prendre soin de sa propre sécurité et de celle des autres.

Deux acteurs, une même finalité, avec néanmoins un distinguo important.

L'employeur a une obligation de moyen renforcée et doit justifier avoir pris les mesures suffisantes pour protéger les travailleurs d'un accident du travail et/ou d'une maladie professionnelle.

Le salarié a une obligation de moyen simple. Il s'engage à faire de son mieux. Si l'employeur estime l'obligation non respectée, il doit prouver la faute.

I - Employeur : une obligation de moyen renforcée

L'employeur doit prouver qu'il a pris toutes les mesures nécessaires pour protéger ses salariés contre les accidents du travail et les maladies professionnelles. Cette obligation se décline en quatre axes principaux :

1) Évaluation et prévention des risques

L'employeur doit identifier tous les risques, même ceux non réglementés, et les consigner dans le **Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (DUERP)**.

L'évaluation doit donc être exhaustive, elle concerne aussi bien le risque lié aux machines, aux produits chimiques, aux facteurs psychosociaux, électriques, manutention manuelle, télétravail, que les risques naturels comme l'exposition au radon, aux inondations ou aux séismes.

Pour les entreprises adhérentes au SEDIMA, un outil en ligne est à disposition pour permettre de réaliser son DUERP.

2) Information et formation

L'employeur doit informer et former les salariés sur les risques pour leur santé et leur sécurité de manière compréhensible pour chacun.

A titre d'illustration, concernant la prévention du risque chimique lié aux produits phytosanitaires, CDEFG formation propose une formation, dispensée par des formateurs du CRODIP, expert dans le domaine des pulvérisateurs et des produits phytosanitaires, sur la thématique « *Intervenir en sécurité sur des matériels (entretien et réparation) en contact avec les produits phytosanitaires* ».

3) Organisation et moyens adaptés

L'employeur doit concevoir l'organisation de son entreprise de façon à prendre les mesures nécessaires à la sécurité et à la protection de la santé. L'employeur peut par exemple modifier les horaires de travail lors d'une canicule dans l'objectif de diminuer le risque d'accidents sur le poste de travail.

4) Adaptation et amélioration

L'employeur veille à l'adaptation des mesures mises en place pour considérer le changement des circonstances et tendre à l'amélioration des situations existantes.

L'employeur a donc une obligation de se tenir informé de l'évolution des techniques. Il doit en tenir compte non seulement pour l'amélioration de la productivité, mais aussi pour celle des conditions de travail du personnel.

II - Sanctions en cas de manquement à l'obligation de sécurité de l'employeur

La protection des salariés contre les risques professionnels est une obligation légale pour tout employeur. En cas de non-respect de cette obligation, des sanctions civiles, pénales et administratives peuvent s'appliquer.

1) Sanction civile

Même en l'absence d'accident ou de maladie, la mise en danger d'un salarié peut entraîner des conséquences importantes :

> Prise d'acte de la rupture du contrat
Le salarié peut rompre son contrat de travail s'il estime que l'employeur a manqué à ses obligations.

> Recours devant le Conseil de prud'hommes
Le salarié peut demander réparation des préjudices subis.

> Faute inexcusable
En cas de manquement, l'employeur s'expose à une réparation financière devant le pôle social du tribunal judiciaire.

Avoir un DUERP à jour, des justificatifs de formation aux risques auxquels sont exposés les salariés... sont des éléments de nature à aider l'employeur en attestant de la mise en œuvre d'une réelle démarche de prévention dans l'entreprise. En pareil cas, la faute inexcusable de l'employeur ne pourra être que très rarement établie.

2) Sanction pénale et administrative

Exposer un salarié à un risque identifié, sans mettre en place les mesures de prévention, constitue un manquement grave :

> Condamnation pénale

L'employeur peut être poursuivi devant le tribunal correctionnel.

> Sanctions administratives

La DDETS/DDETS-PP (ex-Direccte) peut infliger des sanctions administratives.

III - Salarié : une obligation de moyens simple

Le salarié doit prendre soin de sa sécurité et de celle des autres, en fonction de sa formation et de ses moyens. Il doit ainsi :

> respecter les consignes de sécurité en vigueur dans l'entreprise,

> utiliser les équipements de protection mis à sa disposition,

> suivre les formations et les informations données par l'employeur.

Le non-respect de ces consignes peut entraîner une procédure disciplinaire (une sanction pouvant aller jusqu'au licenciement).

Exemples de fautes graves retenues par la jurisprudence

> Circuler assis sur un chariot électrique malgré l'interdiction.

> Refuser de manière réitérée des chaussures de sécurité.

> Travailler sous l'emprise de stupéfiants ou en état d'ébriété.

> Ne pas transmettre des consignes de sécurité entraînant un accident mortel.

> Ignorer les règles de conduite (vitesse, temps de repos).

IMPORTANT

Il est difficile de reprocher un manquement au salarié si l'employeur n'a pas respecté ses propres obligations d'information et de formation.

EN RÉSUMÉ

La santé et la sécurité au travail est une responsabilité partagée, mais l'employeur reste le principal garant. Son obligation est renforcée, tandis que celle du salarié repose sur la vigilance et le respect des consignes.



Ils ont obtenu le label RSE

CAMINEL (82)

SEDIMA Lucie Progress

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

l'agenda de novembre

> Réunions de fédérations

- Bourgogne Franche-Comté

- Rhône-Alpes

- Limousin-Auvergne

- Centre & Ile-de-France

- Nord-Picardie & Champagne-Ardenne

- Lorraine Alsace

- Bretagne

- Pays de la Loire

- Normandie

> Webinaire Ecologic

> Commission Sociale

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

SEDIMA

Consultable sur 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 NOVEMBRE/DECEMBRE 2025 - ISSN 1259-069 X



La production agricole en volume en 2025 : des évolutions contrastées selon les

Avec une estimation de 63 millions de tonnes en France, la production de céréales en volume est de + 16 % en 2025 par rapport à 2024.



Blé tendre

+ 30 % en 2025/2024

La récolte de 2025 est estimée en novembre à 33 millions de tonnes.

La croissance de la production de blé tendre tient à une progression de 22 % des rendements et de 7 % des surfaces. Comparée cependant à la moyenne de production sur les années 2020-2024, l'accroissement de la production n'est que de 5 %.

Dans les 4 régions regroupant la moitié des surfaces et de la production en 2025, Grand Est, Hauts de France, Centre Val de Loire et Nouvelle Aquitaine, les évolutions ont été les suivantes :

Evolution récolte 2025/récolte 2024 par région

	Superficie (1000 ha)	Rendement (q/ha)	Production (1000 t)
Centre Val de Loire	- 4 %	11 %	6 %
Hauts de France	5 %	29 %	36 %
Grand Est	0 %	31 %	30 %
Nouvelle Aquitaine	24 %	22 %	51 %

Source Agreste - novembre 2025

Au niveau européen (UE 27), la production de blé tendre en volume s'est accrue de + 20 %. En Allemagne, 2nd pays producteur en 2025 après la France, l'évolution est estimée à + 26 %. Cette évolution positive, que l'on observe au niveau mondial, pèse sur les cours. Les agriculteurs pâtissent ainsi de la baisse de cotations depuis le mois d'avril avec des revenus négatifs annoncés pour certains.



Orge

+ 21 % en 2025/2024

La production de 2025 est estimée en novembre à 12 millions de tonnes. On observe également une dynamique positive par rapport à la moyenne de la production sur 2020-2024 avec une augmentation de + 7 %.

Les surfaces cultivées en 2025 sont stables, mais la progression des rendements de 23 % a permis de soutenir la production.

Près de la moitié de l'orge a été récoltée dans les régions Centre Val de Loire et Grand Est.

Evolution récolte 2025/récolte 2024 par région

	Superficie (1000 ha)	Rendement (q/ha)	Production (1000 t)
Centre Val de Loire	- 1 %	17 %	16 %
Grand Est	0 %	31 %	30 %

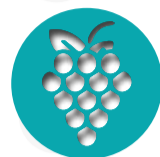
Source Agreste - novembre 2025

Au niveau européen (UE 27), l'évolution de la production en volume est estimée à + 15 % (+ 7 % pour l'Allemagne second producteur avec des volumes comparables à la France).

A noter par ailleurs pour les exploitations spécialisées céréales et oléo-protéagineux, des prix d'intrants⁽¹⁾ qui sont stables (+ 0,2 %) sur les 9 mois de 2025 par rapport aux 9 mois de 2024.

Sur cette période, toutes exploitations confondues quelle que soit leur spécialisation, la baisse du prix des intrants est de - 1,2 % sous l'effet de la diminution du prix des aliments pour animaux, de l'énergie et des lubrifiants (respectivement - 2,4 % et - 10,3 %). A contrario, on observe une hausse de 6 % du prix des engrais et des amendements.

⁽¹⁾Intrants de biens et services de consommation courante = consommations intermédiaires utilisées par les exploitants pour leur activité agricole (énergie et lubrifiants, engrais et amendements, aliments des animaux, semences, produits de protection des cultures)

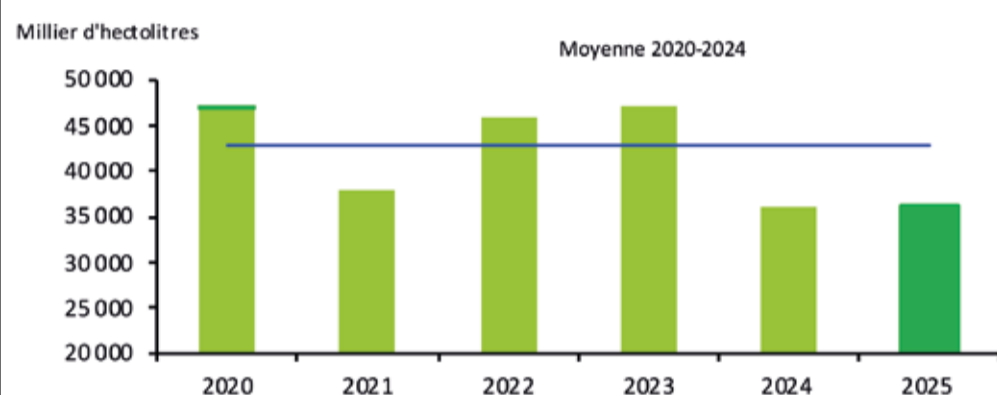


Production Viticole

- 0,1 % en 2025/2024 en volume

Au 1^{er} novembre, la production est estimée à 36,2 millions d'hectolitres. Conséquence de la sécheresse, la production est similaire au niveau déjà faible de 2024. Par rapport à la moyenne 2020-2024, le recul est de 16 %.

Evolution de la production nationale viticole estimée au 1^{er} novembre 2025



Source Agreste - novembre 2025

On observe des évolutions contrastées de la production selon le type de vin :

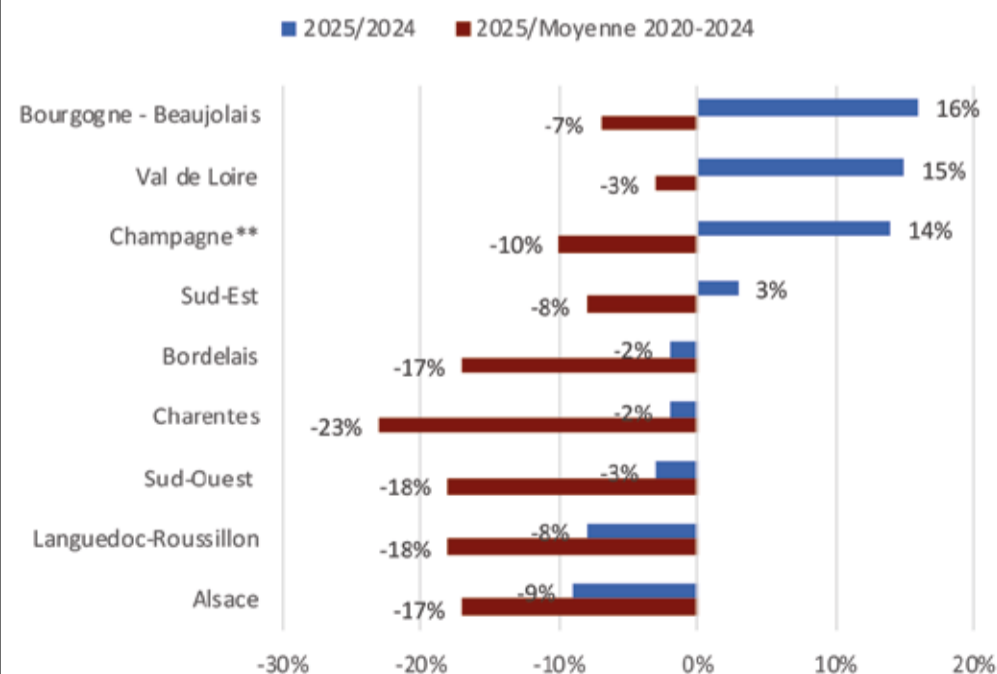
> + 9 % en volume par rapport à 2024 pour les vins AOP,

> - 9 % pour les vins IGP,

> - 1 % pour les vins pour eaux de vie.

Ces productions représentent respectivement 45 %, 27 % et 21 % de la récolte viticole estimée pour 2025.

Evolution de la récolte pour les principaux vignobles au 1^{er} novembre 2025 (tous vins*)



Source INSEE

A noter que les prix des intrants sont stables pour les exploitations de viticulture sur les 9 mois de 2025 par rapport aux 9 mois de 2024.

Par ailleurs, sur les 8 premiers mois de 2025 à un an, les prix à la production⁽²⁾ des vins sont stables avec cependant des disparités (+ 1,8 % pour les AOP mais - 0,5 % pour les vins avec IGP et - 1,8 % pour les vins sans IGP).

* la catégorie « tous vins » inclut outre les vins avec ou sans IG, une estimation des dépassements de plafonds (distillation) et des lies.

** Pour la Champagne, le total des vins (tous vins) est constitué uniquement des AOP et des volumes en dépassement de plafond ou de lies.

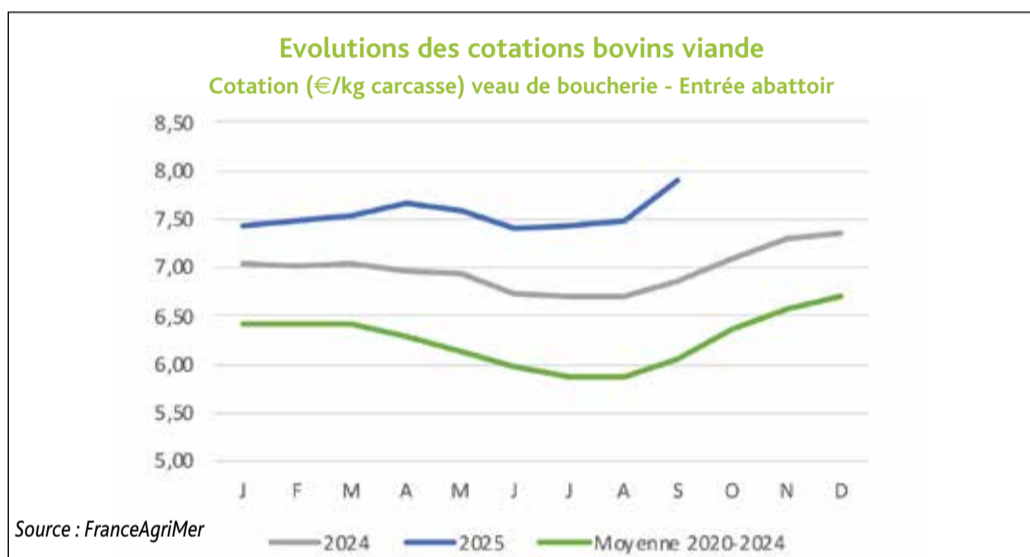
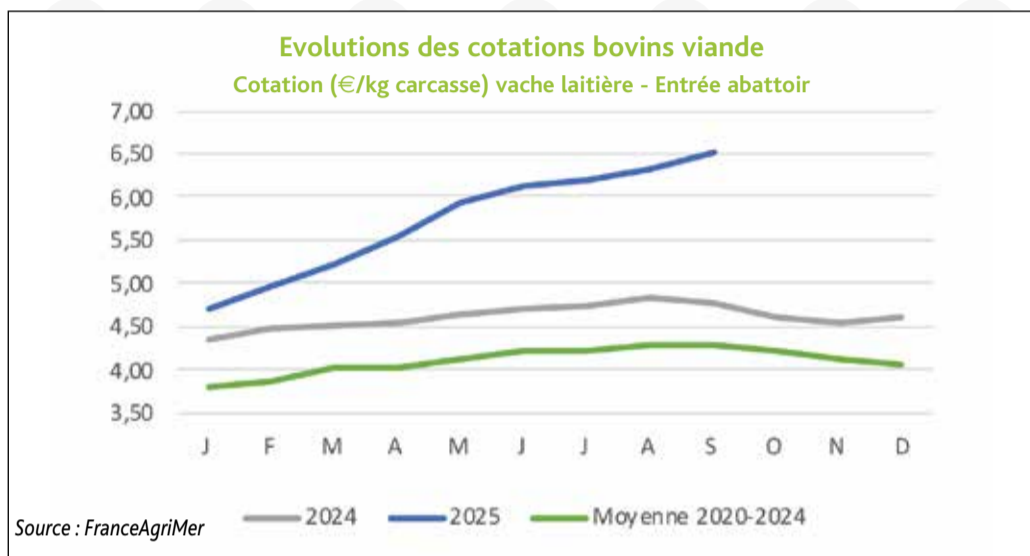
⁽²⁾Source INSEE indice IPPAP (Indice des prix des produits agricoles à la production). Il permet de mesurer l'évolution des prix perçus par les agriculteurs en contrepartie des produits qu'ils livrent.

secteurs d'activité



Production de Bovins viande

Repli des abattages de gros bovins et de veaux de boucherie en volume sur les 9 premiers mois de 2025



Sur les 9 premiers mois de 2025 par rapport à 2024 sur la même période, les abattages de gros bovins (en milliers de têtes) sont en baisse de - 3 % (- 8 % par rapport à 2020-2024). Ces chiffres sont respectivement de - 8 % et - 17 % pour l'abattage de veaux de boucherie.

Compte tenu du manque d'offre induite par la décapitalisation et d'une consommation qui se maintient, les exploitants agricoles bénéficient d'une orientation favorable des cours des bovins.

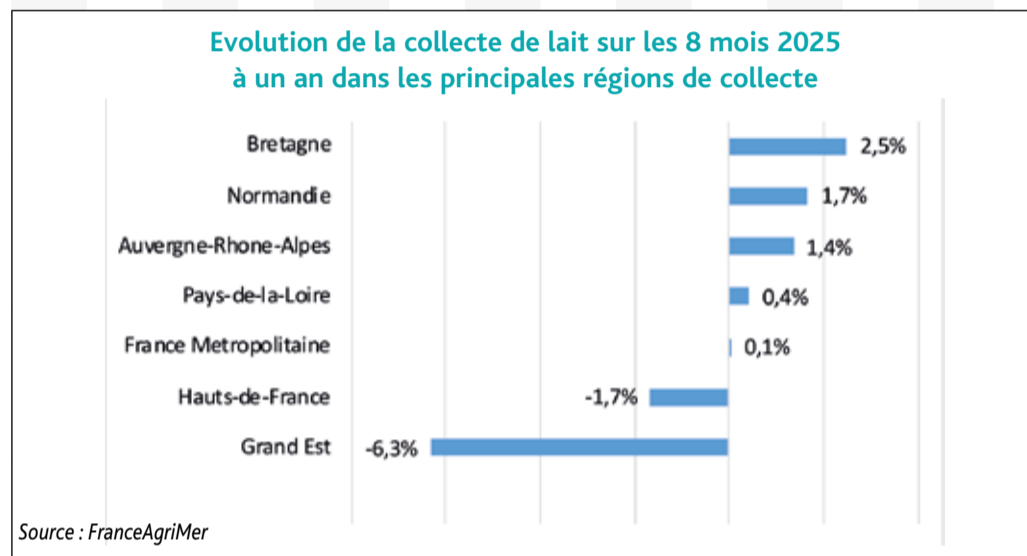
Parallèlement, les exploitations spécialisées bovins viande ont également bénéficié d'une baisse de - 1,4 % du coût de leurs intrants sur les 9 mois de 2025 à un an, ce qui contribue également à améliorer la rentabilité des exploitations.



Bovins lait

+ 0,1 % pour la collecte de lait de janvier à août 2025

Sur les 8 premiers mois de l'année la collecte de lait en volume (15 811 millions de litres collectés) est stable par rapport à 2024 sur la même période. En revanche, la croissance est de l'ordre de 2 % pour la Bretagne et la Normandie, 2 régions qui regroupent 40 % des volumes collectés sur les 8 mois de 2025. Le niveau de collecte des 8 premiers mois de 2025 est similaire à celui de la collecte moyenne sur les 8 mois de 2020-2024.

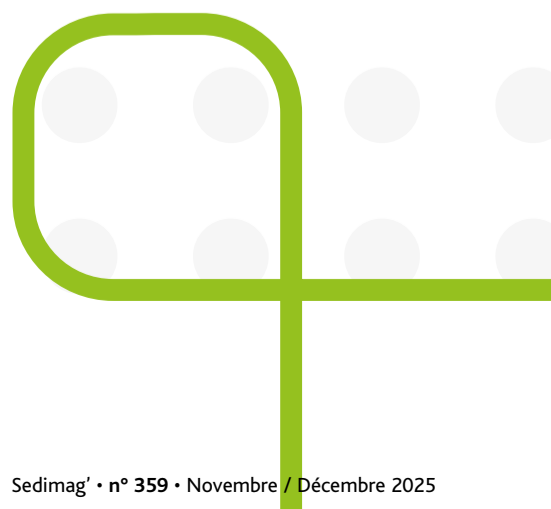


Les éleveurs Bovins lait continuent de bénéficier d'une croissance des prix du lait de vache conventionnel⁽³⁾ (+ 7 % sur 8 mois 2025 / 8 mois 2024). Comparé à 2020-2024, le prix du lait s'est accru de + 14 % sur les 8 premiers mois de 2025.

Parallèlement, on observe une baisse de - 2 % du prix des intrants dans les exploitations spécialisées bovins lait sur les 9 mois de 2025 / 9 mois de 2024.

Compte tenu de ces évolutions, l'indicateur de marge laitière calculé par l'IDELE (Institut de l'Elevage) à partir de l'IPAMPA lait de vache est en progression de 40 % sur les 9 premiers mois à un an d'intervalle.

⁽³⁾Le lait conventionnel représente 79 % de la collecte de lait.



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.ag2ramondiale.fr/conventions-collectives-nationales/ccn-SDLM

AG2R LA MONDIALE
Épargne
Retraite
Santé
Prévoyance

00001662-250425-01 - 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 - 15, boulevard Malesherbes 75008 PARIS - SIREN 333 232 270

Témoignages

Que pensent les distributeurs de leurs marchés ?

Se faisant le relais du terrain, Sedimag' a questionné plusieurs distributeurs issus de régions et de marchés différents. Chacun a détaillé sa perception à court et à moyen terme de son secteur d'activité, l'incidence sur l'évolution des stratégies des concessions, les produits et services que doivent développer les concessionnaires pour être pertinents face aux attentes de leurs clients.

Grandes Cultures

Polyculture Élevage

Équipements d'élevage

Viticulture



Romain MEUNIER

Dirigeant d'ALLEZY (28)
Vice-président de la CLIMMAR



Véronique GLORIA

Dirigeante de SUOMA (85)



Jean-Christophe DESERT

Dirigeant d'ANIMAT (53)
Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA



David RULLIER

Dirigeant Groupe RULLIER (33)
Président de la commission viti-vini du SEDIMA

Le vrai défi reste la compétitivité de notre agriculture

A court terme, le prix des céréales et donc le revenu agricole sont sous pression à cause d'un cycle baissier couplé à une crise de la pomme de terre et des oignons, cultures qui jusqu'à présent servaient d'amortisseur pour les agriculteurs les plus diversifiés.

A moyen terme, les investissements dans l'irrigation, les nouvelles technologies et la concentration des exploitations du fait du renouvellement générationnel permettront d'améliorer la productivité des céréaliers. Le défi reste cependant la compétitivité de l'agriculture française dans le futur.

Par extension, les distributeurs se concentrent pour résister aux aléas conjoncturels de plus en plus imprévisibles. Ils développent leurs compétences en technologies de pointe, autant commerciales que techniques, pour répondre aux besoins de la clientèle.

La demande croissante en technologie va de pair avec une tendance plus globale de digitalisation de la relation client qui requiert plus de réactivité, de personnalisation et un besoin de relation multicanal (téléphone, SMS, Whatsapp, Instagram, YouTube...).

Face à l'attentisme, restons concentrer sur un service réactif et de proximité

Le secteur se porte assez bien au niveau du lait et de la viande, mais il est soumis à de nouvelles directives réglementaires (environnementales, sociales, économiques) provoquant une instabilité des prix. Les exploitants, qui recherchent une maîtrise optimale de leurs coûts et la fiabilité des matériels, s'orientent de plus en plus vers des systèmes autonomes robotisés.

Les distributeurs doivent faire preuve de résilience en proposant des solutions plus souples de financement des matériels (crédit-bail, location) ou de rétrofit (rénovation d'équipements par le remplacement de pièces obsolètes ou usées) et renforcer leur offre d'outils de précision (guidage, pesée, nouvelles technologies).

Cette donne engendre de nouveaux métiers au sein des concessions comme le coordinateur de technologies nouvelles.

Face à l'attentisme actuel de la clientèle lié à des facteurs conjoncturels, climatiques, épidémiologiques, il semble important de concentrer les stratégies sur ce qui fait notre ADN : un service après-vente hyper réactif et de proximité.

Nous devons préparer nos équipes à la robotisation de demain

Le secteur matériel de traite est à court terme porteur par les prix du lait et les volumes produits par nos clients s'il n'est pas déstabilisé par des avaries sanitaires ou des modifications de règles de fonctionnement de l'industrie laitière. A moyen terme, nos clients sont moins nombreux et ils auront besoin de plus de machines automatisées.

Nos concessions doivent s'adapter et capter ce marché, calibrer et organiser les services de suivi montage et après-vente. Pour ce faire, il faut préparer nos équipes et trouver des nouveaux talents pour accompagner les agriculteurs vers les défis de demain.

Les produits phares restent liés à la robotisation de l'alimentation, de la traite, de la gestion des effluents..., avec la multiplication de stations sur les exploitations et la vulgarisation des robots de traite sur toutes les structures, y compris les plus petites. Nous devons être en veille permanente sur les systèmes adaptables aux attentes de nos clients.

L'autre sujet de fond concerne la relation client, le management des personnels et leur formation technique, le développement de services à l'éleveur pour qu'il puisse performer. De nouveaux métiers spécialisés devraient voir le jour.

Les concessions doivent affronter la crise et s'organiser

La viticulture connaît une crise structurelle sévère depuis 2023, notamment sur les bassins du Bordelais, des Charentes et du Languedoc-Roussillon où le marché des tracteurs spécialisés a été divisé, en 3 ans, par 4. Toute la complexité du secteur réside dans l'adéquation entre l'offre et la demande. Après avoir augmenté les surfaces plantées, les viticulteurs doivent aujourd'hui adapter leur volume à la capacité réelle de commercialisation du marché. Les taxes de 15 % sur les vins et spiritueux aux Etats-Unis, la politique de déconsommation du vin dans les pays asiatiques et l'appétence des européens pour la bière au détriment du vin, sont les principaux facteurs qui laissent à penser que la crise pourrait perdurer. Il n'y a pas d'améliorations en vue à l'horizon 2028-2029.

Les concessions doivent affronter la crise et s'organiser, avec calme et rigueur, afin d'adapter leurs stratégies sociale, digitale, commerciale : gestion optimale du personnel, baisse des charges de structure, dématérialisation des factures, des ordres de réparation, etc, sécurisation des encours fournisseurs et clients, accompagnement des viticulteurs.

Il convient de travailler la durée de vie des matériels par une maintenance accrue, tout en oeuvrant au développement et à la diversification commerciale.

Équipements de chai



Pascal DELAUNAY

Dirigeant DUMONT FRANCE CAVE (51)
Membre de la commission viti-vini du SEDIMA

Se préparer à la diversification...

Si la consommation mondiale des vins effervescents augmente, la part du marché du Champagne régresse, les consommateurs se tournant vers des crémants, des vins blancs pétillants, des bières. Les viticulteurs du secteur restent de fait extrêmement attentistes, diminuant leur rendement et espérant pouvoir écouler un stock qui représente, en termes de volume, 4 à 5 ans de production. A cela s'ajoute un contexte géopolitique compliqué qui ne facilite pas le commerce.

Les distributeurs privilégient une gestion rigoureuse de leurs stocks neufs et d'occasion, et s'adaptent au marché recentrant leur activité commerciale pour répondre aux besoins d'investissements de première nécessité de leurs clients viticulteurs et éleveurs de vin.

Des solutions plus efficaces et plus rentables peuvent être proposées dans les vignobles, tant au niveau du travail du sol que du désherbage ; et de nouvelles orientations se font jour avec l'oléiculture et la culture de pistachiers. Les régions viticoles doivent se préparer à la diversification.