

SYNDICAT ▶ 355 REPRÉSENTANTS DE CONCESSIONS SE SONT RÉUNIS DANS LES RÉGIONS, FIN 2017, POUR FAIRE LE POINT

Communication, formation et recr

Les AG régionales ont permis de faire le point sur les thématiques qui gravitent autour de leurs métiers. Malgré la refonte de la carte des régions, la décision de maintenir l'ancien découpage s'est avérée plus pertinente. « Nous voulons conserver un lien de proximité autour de problématiques communes. C'est plus difficile à l'échelle d'une grande région, telle que la Nouvelle Aquitaine. Dans chaque région, nous avons un référent, qui est le président de région, mais il pourra être épaulé par un référent dédié à une thématique spécifique, telle que la formation », souligne Anne Fradier, secrétaire générale du Sedima. Malgré une conjoncture difficile pour la majorité des secteurs d'activités, les concessionnaires gardent la tête haute. « Nous avons affaire à une profession mature, qui a confiance en l'avenir. Les chefs d'entreprise ont pris la mesure des évolutions et de la volatilité du marché. Ils ont réduit leur charge et adapté leur politique commerciale, tout en maintenant l'activité de service, d'autant plus utile demain. »

Optimiser la communication

Le Sedima s'est rapproché d'une agence de communication pour construire une stratégie de communication plus efficace. « D'une manière générale, nous devons mieux communiquer sur notre savoir-faire. Dans le cadre de nos actions, nous nous adressons à différentes cibles, dont les pouvoirs publics, les collègues et les centres de formation, les partenaires sociaux et la presse. Nous devons également mieux communiquer sur la plus-value qu'apportent aux clients finaux les distributeurs. Nous devons ainsi cibler notre communication de façon plus professionnelle en exploitant



« Le syndicat veut poursuivre et renforcer son partenariat avec les centres de formation », souligne Anne Fradier, secrétaire générale du Sedima.

les nouveaux outils de communication existants. »

L'emploi a aussi largement animé les échanges. En 2017, 71 % des distributeurs spécialisés en machinisme agricole et 40 % présents en espaces verts ont recruté 2 200 personnes, essentiellement des techniciens ateliers et de magasin. « Ils continuent à se projeter et préparent l'avenir, en faisant face aux mutations technologiques et aux nouveaux clients dont les attentes évoluent. La formation représente ainsi un véritable enjeu et nous voulons nous impliquer davantage dans les régions », met en avant Anne Fradier. Face aux difficultés à trouver du personnel, le syndicat s'attache à identifier leurs besoins en compétences à l'échelle régionale via une enquête terrain. « De même, nous identifions les niveaux de formation recherchés et les établissements scolaires partenaires. La profession évolue, et nous avons un devoir d'anticipation. Derrière cette enquête, se pose la question de l'intérêt de disposer d'organismes de formation nombreux, si ces derniers n'ont pas d'effectifs à former ou les moyens de four-

nir une formation de qualité. À partir de cet état des lieux, nous voulons pouvoir peser dans les contrats de plans régionaux de développement des formations professionnelles, qui nous permettent d'émettre un avis sur l'ouverture et le maintien de nos filières de formation. » Le syndicat veut poursuivre et renforcer son partenariat avec les centres de formation. « Les distributeurs et les professionnels de l'enseignement partagent une vision commune, celle de ne pas rester dans un monde cloisonné. Une présence accrue des distributeurs dans les forums de métiers est souhaitée pour faire connaître ce secteur d'activité dès la 3^e. »

L'alternance, une opportunité

La profession mise sur l'alternance pour attirer les jeunes dans les entreprises. 36 % des recrutements réalisés en 2017 concernaient des contrats d'apprentissage ou de professionnalisation. Les concessionnaires embauchent 10 % d'apprentis, mais font face à une pénurie d'offres dans certaines régions. « L'alternance est un bon moyen de former à la culture de l'entreprise. Nous voulons ainsi appuyer

les établissements qui souhaitent ouvrir une session d'apprentissage, afin de mieux structurer l'offre. Le choix de l'apprentissage est, toutefois, freiné par les problématiques de déplacement et d'hébergement des jeunes. L'approche de la réforme nous paraît positive. Nous voulons mettre en avant la branche comme acteur et avoir concrètement les moyens pour gérer l'apprentissage, en tenant compte des besoins locaux. »

La campagne de promotion des métiers porte ses fruits. « Le nombre d'élèves entrant dans les filières et formés à nos métiers va croissant, se satisfait Pierre Prim, président du Sedima. L'enjeu est de faire connaître les atouts de notre profession à une population hors agricole intégrant de plus en plus nos entreprises. » Les parents sont, notamment, ciblés par le biais de revues telles que « Femme Actuelle », « Auto Moto », « Famille Éducation » et « La Revue des parents ». Le Bon Coin s'avère également un support de communication en direction des demandeurs d'emploi. Désormais nommé « compte professionnel de prévention » depuis

utement

le 1^{er} janvier 2018, l'ancien compte pénibilité se voit supprimer quatre des dix critères permettant d'évaluer la pénibilité des salariés. Il s'agit de la manipulation des charges lourdes, des postures pénibles, des vibrations mécaniques et des risques chimiques. Cela ne remet, toutefois, pas en cause l'implication du syndicat sur ce volet. « Nous restons mobilisés, car les enjeux de prévention sont importants et demeurent de la responsabilité pénale du chef d'entreprise. Face à l'allongement de la durée d'activité, maintenir les salariés en bonne santé jusqu'à l'âge de la retraite est primordiale. Le référentiel homologué est toujours d'actualité. AG2R est intervenue en région pour proposer une évolution de l'outil intégrant le plan de prévention. »

Évolutions fiscales

Sur le plan fiscal, la loi de finances 2018 apporte des évolutions sur le taux du CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi). Réduit de 7 à 6 % de la masse salariale en 2018, il conduira à une baisse directe des cotisations pour les employeurs en 2019. Quant au taux d'impôt sur les sociétés programmé à la baisse durant le précédent quinquennat, le rythme de réduction s'intensifie, avec une prévision de 25 % en 2022. « D'une manière générale, ces mesures vont dans le sens d'une amélioration de la trésorerie. Toutefois, nous espérons une réforme fiscale plus poussée dans le cadre du plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises surnommé PACTE. Un problème majeur va, notamment, se poser pour les PME concernant la fiscalité locale, en raison de valeurs locatives qui n'ont plus de sens », appuie Olivier Richter,

CONJONCTURE

Des commandes stables en neuf

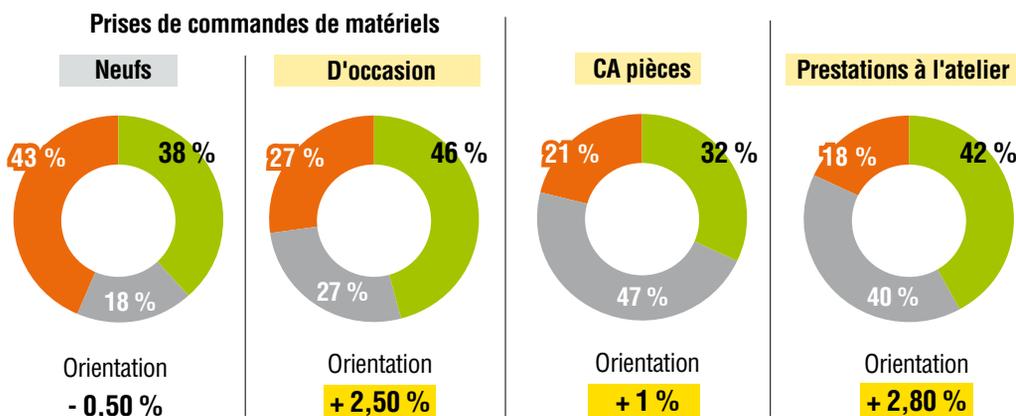
LE SEDIMA ÉCLAIRE SUR L'ÉVOLUTION DE LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ENTRE LE SECOND SEMESTRE 2016 ET CELUI DE 2017.

Cet état des lieux (voir graphiques ci-dessous) est issu d'une enquête réalisée auprès de concessionnaires en octobre novembre 2017. Tous secteurs d'activité confondus, les commandes de matériels neufs se stabilisent, tandis que les commandes de matériels d'occasion, le chiffre d'affaires pièces, de même que les prestations à l'atelier, connaissent une croissance respective de 2,5 %, 1 % et 2,8 %. Une baisse des ventes de matériels neufs est, toutefois, notable en Poitou-Charentes, en Alsace-Lorraine et en Ile-de-France. Une baisse de 15 % des immatriculations de tracteurs standards sur les onze premiers mois de 2017 révèle un marché tendu, plus marqué dans le secteur des grandes cultures. Ce secteur est, en effet, touché par une baisse des commandes de matériels neufs de 2 %, cumulée à une chute des ventes de pièces et des prestations à l'atelier de 1,3 et 1,7 %. Comparativement, l'occasion tend plutôt à se sta-

biliser. Le secteur de la polyculture-élevage repart au regard d'une hausse du chiffre d'affaires pièces (0,5 %), des prestations à l'atelier (1,6 %) et des commandes de matériels d'occasion (1,6 %). Concernant les matériels neufs, les commandes se maintiennent. Les concessionnaires en matériels d'élevage témoignent d'une baisse de 6 % des commandes de matériels neufs, alors qu'une croissance est observée en vente de pièces (+ 5 %) et en SAV (+ 7 %). Le secteur viti-vini enregistre une diminution de 2,3 % des commandes de matériels neufs induite par le gel subi au printemps. Un repli de 15,7 % des immatriculations de tracteurs vignes et vergers est constaté sur les onze premiers mois de 2017. La situation est plus favorable pour l'activité pièces (+ 1,2 %) et atelier (+ 3,4 %). Le secteur des espaces verts connaît une croissance des activités: + 0,3 % (vente de matériels neufs), + 2,6 % (chiffre d'affaires pièces) et + 2,2 % (prestations à l'atelier). **C. G.**

Du mieux en occasion, pièces et atelier

Évolution de l'activité globale entre le second semestre 2016 et le second semestre 2017
% de répondants la jugeant : en hausse ▲ stable ▢ en baisse ▼



responsable juridique et fiscal au Sedima. Afin de formaliser les attentes des distributeurs concernant leur relation avec les constructeurs, le syndicat a mis en place une commission visant à un meilleur équilibre de la relation dans l'intérêt de la filière tout entière. « Un réseau de distribution performant et de proximité nécessite

des moyens pour investir. Or, la position des distributeurs peut s'avérer fragile, car le rapport de force dépend de la taille de l'entreprise. Nous souhaitons une plus juste répartition de la valeur ajoutée. Cela passe par une évolution des contrats de concession. Il nous paraît indispensable d'entamer un dialogue avec les constructeurs. De même, nous

sommes en attente de plus de concertation lors des prises de décisions qui impactent la filière, comme la mise à disposition des tracteurs roulant à plus de 40 km/h, qui pose des questions en termes de permis de conduire et de coûts. Nous voulons être plus entendus, car les distributeurs connaissent leur métier et leurs clients. »
CÉCILE GIAMBERINI