



## “Les constructeurs font beaucoup pour freiner la prise en compte des demandes de garantie”

**Raphaël Lucchesi,**

est concessionnaire Concept'Elevage en Mayenne, et président de la fédération Sedima des Pays-de-la-Loire et président de la commission Qualité Garantie au Sedima (Syndicat national des distributeurs de matériels agricoles).

Propos recueillis par Rémi Hagel

La gestion de la garantie des matériels empoisonne la vie des concessionnaires. Les enjeux financiers sont tels que bon nombre comptent désormais un Responsable garantie pour régler ces contentieux. Au Sedima existe une commission Qualité Garantie, que préside Raphaël Lucchesi, ancien président national. Quand un matériel est défectueux, l'agriculteur fait jouer la garantie auprès de son concessionnaire. Dans un premier temps, celui-ci assure le service : intervention, diagnostic, réparation, prêt de matériel... “On ne laisse jamais un client en panne, on travaille avec du vivant” décrit Raphaël Lucchesi. Ensuite, le concessionnaire demande la prise en charge de cette garantie à son fournisseur. “Nous sommes la courroie de transmission. Théoriquement, la non-qualité d'un produit est supportée à 100 % par le constructeur. Or, les constructeurs font beaucoup pour freiner la prise en compte des demandes de garanties.” Cela se joue sur de multiples détails, qui n'en sont plus : si on transporte un matériel de prêt, cela coûte en carburant, en temps de travail. Si on retourne un matériel défectueux, il en va de même. Quelle part doit être remboursée par les constructeurs ? Souvent, ils tentent de marchander sur le taux horaire, le temps passé, les temps de diagnostic (qui s'allongent avec des matériels plus sophistiqués), etc. Pour les concessionnaires, c'est dur à supporter financièrement : “Nos résultats nets ne sont pas comparables à ceux des constructeurs, loin s'en faut. Ils pensent

qu'ils peuvent encore tirer sur la ficelle, mais ça finira par casser.” Pris entre le marteau et l'enclume, les concessionnaires veulent faire prendre conscience de leur situation : “Le concessionnaire est votre partenaire, pas votre bourreau” dit-il aux agriculteurs. Le problème n'est pas nouveau. Aujourd'hui, le syndicat tente de faire avancer les choses. Il a du mal à se faire entendre de son homologue Axema : les constructeurs répondent individuellement et non collectivement. Pour faire pression, le Sedima a demandé à ses adhérents de noter leurs fournisseurs sur la garantie (sur différents volets). Tous ou presque sont en dessous de la moyenne. “On va leur communiquer leur note individuellement en leur demandant de réviser leur copie.” La famille des matériels d'élevage/traité est la plus mal notée. Ce mois-ci doit se tenir une réunion commune Sedima/Axema ; la garantie en sera certainement le dossier majeur.

### La pression des agriculteurs

Les clients pourront constituer un autre moyen de pression, par la force des choses : “Si les concessionnaires ne trouvent plus leur compte, ils seront obligés de répercuter le coût aux clients. Si ceux-ci sont mécontents, ils s'adresseront aux constructeurs.” Ils pourraient attaquer systématiquement, pour vice caché, avec le soutien du recours juridique de leur assurance.

Argument ultime : si les concessionnaires devaient mettre la clé sous la porte, agriculteurs comme constructeurs seraient perdants.

## “Le risque est que les éleveurs se fassent confisquer les modes de production”



**Paul Auffray,** est producteur de porcs dans les Côtes-d'Armor. Il préside la Fédération nationale porcine, qui tenait son assemblée générale le 22 juin à Lille.

Agrapresse

### Le collectif était la thématique de votre AG...

Dans nos filières agricoles, l'individualisme prime souvent au détriment de l'intérêt général, notamment au travers des démarches marketing des entreprises. Qu'il s'agisse de qualité, de sanitaire, d'environnement ou de bien-être, nous avons besoin d'un socle commun. Le socle du Porc français doit être un préalable aux demandes sociétales. Le risque, sinon, c'est que les producteurs se fassent confisquer les modes de production par les distributeurs et les ONG.

### Etes-vous opposé à toute segmentation de la production sur le bien-être ?

L'élevage ne peut pas se réduire au bien-être animal, c'est l'une de ses composantes. Le sujet est devenu irrationnel. La segmentation doit se faire en écoutant les signaux du marché, et notamment les demandes du consommateur. Ce n'est pas aux ONG d'orienter nos modes de production. C'est une minorité, et je refuse qu'on se fasse dicter nos méthodes

d'élevage par une minorité. Je suis plutôt favorable à des indicateurs qui soient intégrés à une charte, mais qui n'apparaissent pas forcément sur l'étiquetage.

### Est-ce que cela ne pourrait pas être un moyen de se différencier de la concurrence espagnole ?

Le bien-être animal est un sujet sensible en Europe du Nord. L'Europe du Sud attache plus d'importance à la qualité. Allez parler du bien-être animal à un Italien ! Je pense que la segmentation de marché doit se réaliser dans une approche globale, les signes de qualité et gustatifs faisant partie des éléments les plus importants.

### Et une segmentation publique du bien-être, comme en Allemagne ?

Un classement par étoiles, comme si l'on vendait des machines à laver, ça ne me paraît pas sérieux. Dans les pays du Nord, on achète la nourriture comme des boulons. Ça ne donne pas forcément envie de manger.

## “Ce que j'aime dans la mécanique, c'est que c'est très varié”



**Evan Corbeau,** est apprenti en mécanique agricole aux Etablissements Romet, à Vaiges (53).

Rémi Hagel

Pour Evan Corbeau, la mécanique agricole est une évidence. “Depuis tout petit, j'aime cela. J'ai grandi dans le milieu agricole, j'allais faire du tracteur chez le voisin” raconte le natif de Meslay-du-Maine. Pour son stage découverte de 3<sup>e</sup>, il a sollicité la concession Romet de Vaiges. Et il ne l'a plus quittée depuis quatre ans (ou presque). “A la fin de mon stage, Jean-Bernard Romet (le dirigeant) m'a téléphoné pour me proposer de devenir apprenti”.

Dans la maison, l'apprentissage n'est pas pris à la légère. “Cela fait 45 ans qu'on a des apprentis” décrit le concessionnaire Massey-Ferguson. Son entreprise en compte quinze, sur 160 personnes. Cela constitue une formule reine pour intégrer un métier technique. “Mon maître d'apprentissage m'expliquait au fur et à mesure. On commence par des bricoles, comme changer un pneu, puis on voit les symptômes, on retient, pour trouver la panne sur un tracteur” décrit Evan. Pour l'entrepreneur, l'apprentissage constitue “un

réservoir de jeunes qui permet d'assurer les remplacements pour les départs en retraite. De plus, ils intègrent la culture de la société. 70 % restent chez nous. Par ailleurs, les maîtres d'apprentissage trouvent auprès du jeune une fonction d'encadrant, ça les motive, c'est intéressant humainement” décrit Jean-Bernard Romet.

Evan Corbeau s'épanouit. “Ce que j'aime dans la mécanique, c'est que c'est très varié, ce n'est jamais pareil. Il y a de l'hydraulique, de l'électrique, pour toutes sortes de matériels” Il a donc étudié la mécanique agricole, par apprentissage chez Romet, depuis quatre ans : bac pro à Narcé (49) puis cette année, la MF Academy. Massey-Ferguson forme ses futurs techniciens. Il s'y rend cinq fois par an, “on étudie que des matières professionnelles, de l'anglais technique”.

Son avenir ? Il aimerait se spécialiser sur l'électronique, les GPS, etc. Mais “pour l'instant, le but est de continuer à me perfectionner. On verra plus tard comment ça se déroule”.