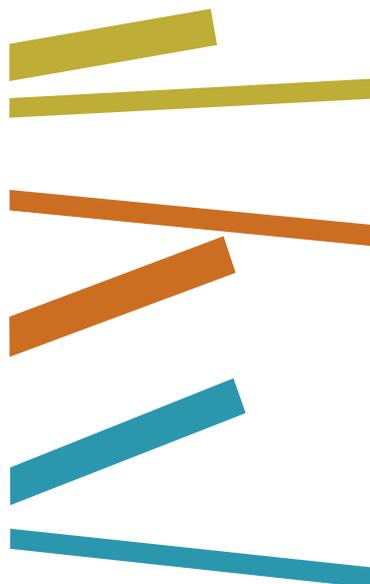


JEUDI 31-01 & VENDREDI 01-02

100 ANS PLEINS D'AVENIR

2<sup>es</sup> Sedima's days à Avignon

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE



SYNDICAT NATIONAL DES ENTREPRISES  
DE SERVICE ET DISTRIBUTION  
DU MACHINISME AGRICOLE, D'ESPACES VERTS,  
ET DES METIERS SPECIALISES

Membre du CLIMMAR  
(Centre de Liaison International des Marchands de Machines Agricoles et Réparateurs)

 **SEDIMA**

SEDIMA  
6, boulevard Jourdan - 75014 Paris  
Tél. 01 53 62 87 00 – Fax 01 45 88 42 18  
info@sedima.fr – www.sedima.fr



## LES 100 ANS DU SEDIMA : L'AUTRE HISTOIRE DES HOMMES ET DE LA TECHNOLOGIE

**Cent ans d'histoire des tracteurs et autres machines-outils agricoles, c'est une autre histoire de France. C'est l'exemple d'une profession qui n'a cessé de s'interroger sur ses raisons d'être et y a répondu avec succès malgré deux guerres et à travers des changements sociétaux majeurs. À l'aube de son deuxième siècle, le SEDIMA peut faire un bilan tête haute : courage, intelligence, adaptation ont toujours guidé ses actions. Son histoire est une promesse de futur.**

Au début était le forgeron. C'était il y a plus de cent ans. Un artisan, un village, des fermes. La France du début du XX<sup>ème</sup> siècle glorifiait le geste sûr et la virtuosité de l'entretien à la pièce. Il y avait encore un peu de Moyen-Âge dans ces ouvrages à façon, faits à la force des bras et des forges. Les mécaniciens de village cohabitent avec les quincailliers, les charrons, les marchands, les petits constructeurs. Dans un tel bric-à-brac de professions, acquérir une machine, n'est pas chose claire pour un agriculteur.

### **L'idée des pionniers : assainir le champ économique et structurer la profession**

Le premier syndicat de marchands-réparateurs voit le jour à Paris en 1919. Ils sont 21. Presque honteux d'appartenir à un syndicat. Ils ont l'impression de passer pour des révolutionnaires.

Immédiatement, le petit groupe poursuit deux ambitions. Donner de la voix auprès des gouvernements pour assainir l'environnement économique, batailler pour des prix libres et contre la concurrence déloyale. La seconde ambition consiste à fédérer et rassembler les acteurs de la profession dans toute la France. Il faudra vingt ans.

Après la première guerre mondiale, la profession cherche des « outilleurs » pour réparer les machines. Et donc des formations. Et donc de l'argent. Il faut surtout réguler une profession où « le moindre petit maréchal charron, bistrot en face d'une gare, vend de la machine agricole, et à quel prix ! » Les improvisateurs et autres opportunistes sont bannis.

### **Les marchands-réparateurs inventent l'Europe quatre ans avant l'Europe...**

À la veille du deuxième conflit mondial, la France compte 29 000 tracteurs et près de 4 millions de chevaux dans l'agriculture. Au lendemain, la déferlante du plan Marshall accélère la mécanisation de l'agriculture. Les marchands-réparateurs se battent à nouveau pied à pied contre les aléas du marché, la sécheresse, la dévaluation, l'augmentation des droits de douane, la question du carburant agricole.

Déjà certains fabricants font mine de vouloir se passer des revendeurs. Le syndicat veille au grain. La spécificité du distributeur devient l'argument phare. Il possède le savoir-faire, la rapidité, les pièces de rechanges, les mises à jour, les ateliers.



L'idée d'une Union Européenne entraîne le syndicat à voyager. La Grande-Bretagne et l'Italie se révèlent. L'Allemagne fascine par sa rapidité de redressement. Dès 1953, la profession prend une longueur d'avance sur l'Europe et fonde le CLIMMAR (Centre de liaison international des marchands de machines agricoles et réparateurs), organisme regroupant les syndicats de 16 pays. Il organise le lobbying législatif, rassemble et partage les données des adhérents.

## **Distribution, technologie, concentration**

Petit à petit le marché de la distribution vient à maturité puis à saturation. Le syndicat redouble d'énergie, met en place des commissions nouvelles sur la finance et le crédit, les relations interprofessionnelles, le marché de l'occasion, les foires, la formation, l'organisation de l'entreprise. Ce coup de jeune veut aussi faire briller la marque employeur d'une profession désireuse d'embaucher.

Le temps des vendeurs est venu. Le concessionnaire présente, argumente, déploie services et convictions. Le syndicat change de nom. Il s'appelle SEDIMA (Services distribution du machinisme agricole) et renforce ses actions auprès des gouvernements, et au plus proche de ses adhérents. La PAC est un succès, mais l'agriculture française se concentre encore. Un nouveau secteur progresse et réclame des machines spécifiques dans leur conception et leur entretien : les espaces verts.

Le vent tourne encore. La réforme de la PAC entraîne une baisse régulière du nombre d'agriculteurs. Le SEDIMA perd un quart de ses effectifs, resserre les rangs, améliore les relations avec les constructeurs, lance les ateliers agréés.

## **Fait pour durer cent ans**

La force du SEDIMA réside dans son immense capacité d'adaptation et sa liberté de construire des visions successives. Le tournant du siècle a fait naître des machines numérisées, a fait rouler les premiers robots, a développé des algorithmes. Des vents d'ubérisation se lèvent annonçant la disparition de tout un secteur.

Le syndicat s'organise et conseille. Plus que jamais, le distributeur se rapproche de son client et ajoute du service aux machines. Il doit pouvoir régler des algorithmes génériques pour chaque exploitation. Il doit veiller sur les capteurs, les entretenir, les remplacer. De nouvelles complexités apparaissent. Les maîtriser lui assurera une place de choix dans l'agriculture du futur. D'autant que les machines plus robotisées, plus innovantes, veulent respecter l'environnement et servir l'économie.

Jamais peut-être un secteur n'a aussi bien résisté à autant de tempêtes en faisant simplement valoir son indispensable nécessité. Toujours il a répondu et anticipé systématiquement aux exigences de ses clients. Cela peut encore durer cent ans.



## LE SEDIMA EN BREF :

Créée en 1919, le SEDIMA regroupe plus de 800 adhérents, soit près de 1 600 points de service et de vente sur l'ensemble du territoire.

La double vocation du SEDIMA :

- Assurer une représentation responsable des acteurs de la profession ;
- Offrir à ses adhérents une large plateforme de services opérationnels.

Le SEDIMA est la principale organisation professionnelle de la filière des agroéquipements. (Les entreprises de service et de distribution représentent en France 50 % du CA et 60 % des salariés de la filière des agroéquipements).

Le SEDIMA est l'organisation majoritaire de la branche SDLM  
**(arrêté du 29 nov 2017 - JO du 25/12/2017)**

### CONTACT PRESSE :

Anne Fradier - [anne.fradier@sedima.fr](mailto:anne.fradier@sedima.fr) - Tél. 01 53 62 87 00

Laurence Rouan - [lrouan.agrimedia@wanadoo.fr](mailto:lrouan.agrimedia@wanadoo.fr) - Tél. 05 53 61 65 88