

Enquête

Un avenir prometteur pour les concessionnaires et distributeurs !



SEDIMA



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

La commission Prospective souhaitait disposer de la vision à 5 ans des attentes des agriculteurs et des ETA de moins de 55 ans, vis-à-vis de leurs concessionnaires de matériels agricoles dans 3 domaines :

- > l'achat et la maintenance des matériels,
- > la diffusion des technologies,
- > les projets d'investissement et les besoins en service.

Nous avons eu l'agréable surprise de constater que nos questions suscitaient un grand intérêt des agriculteurs comme en témoigne le nombre important de réponses obtenues (plus de 1000). (Cf. graphique 1)

Les réponses concernant les attentes des clients confirment que la mission d'interface du concessionnaire entre le constructeur et le client demeure essentielle. Les agriculteurs reconnaissent à notre profession une grande légitimité dans la diffusion des nouvelles technologies. Ainsi ils considèrent qu'elle est la mieux placée pour les vendre à 75 % et à 74 % pour en assurer la maintenance (à noter le classement très faible des start-up 2 %).

Il s'agit là d'une belle reconnaissance du terrain et espérons que la presse saura s'en faire l'écho. Les pouvoirs publics et instances qui s'inquiètent sur la capacité des agriculteurs à prendre le virage des nouvelles technologies doivent savoir que notre profession par son maillage territorial, sa compétence et sa proxi-

mité de terrain, représente un atout majeur pour l'agriculture française. Les investissements importants des concessionnaires dans la formation de leurs équipes, permettent aux agriculteurs de travailler en toute sérénité, car ils savent qu'ils peuvent compter sur la réactivité de leurs concessionnaires pour les assister dans l'utilisation des matériels ou en cas de panne.

La baisse des ventes de matériels neufs constatée ces dernières années notamment en grande culture, et les pratiques marketing toujours plus nombreuses des constructeurs visant à rentrer en contact direct avec les clients, conduisaient nombre de concessionnaires à se demander si, à terme, ils auraient toujours besoin d'une force commerciale aussi importante. La réponse des clients sur cette question nous démontre qu'ils savent faire la part des choses. Les agriculteurs continuent à souhaiter une présence du commercial. Il doit être capable de comprendre le fonctionnement et les enjeux de l'exploitation, d'apporter un conseil sur les caractéristiques du produit, et d'établir une relation personnalisée. Cette dimension de conseil ne s'arrête pas au produit. Les clients comptent également sur le commercial pour l'accompagner dans l'achat et l'utilisation des nouvelles technologies et, contrairement aux idées reçues, les agriculteurs expriment peu d'attente en matière de conseil fiscal et technico-agronomique. En clair à chacun son métier ! (Cf. graphique 2)

Sur la question de la gestion des investissements, l'enquête conforte le résultat d'autres études que le SEDIMA avait mené sur ce sujet. Le graphique 3 parle de lui-même, pour le tracteur, l'agriculteur plébiscite l'achat. La location représente un faible pourcentage. Pour la moissonneuse-batteuse, graphique 4, les réponses sont plus nuancées selon le type de cultures. Concernant les outils d'aides à la décision et console de guidage, on constate une différence notable entre la grande culture et la polyculture élevage. Ces derniers sont moins demandeurs de ces solutions pour leurs champs, mais sont néanmoins utilisateurs de solutions pour leurs troupeaux.

Parmi les autres innovations que les agriculteurs aimeraient acheter arrive en premier lieu :

- > le robot de désherbage, à 51 % pour la grande culture et à 78 % pour la vitiviniculture,
- > le drone à 41 % pour la polyculture élevage.

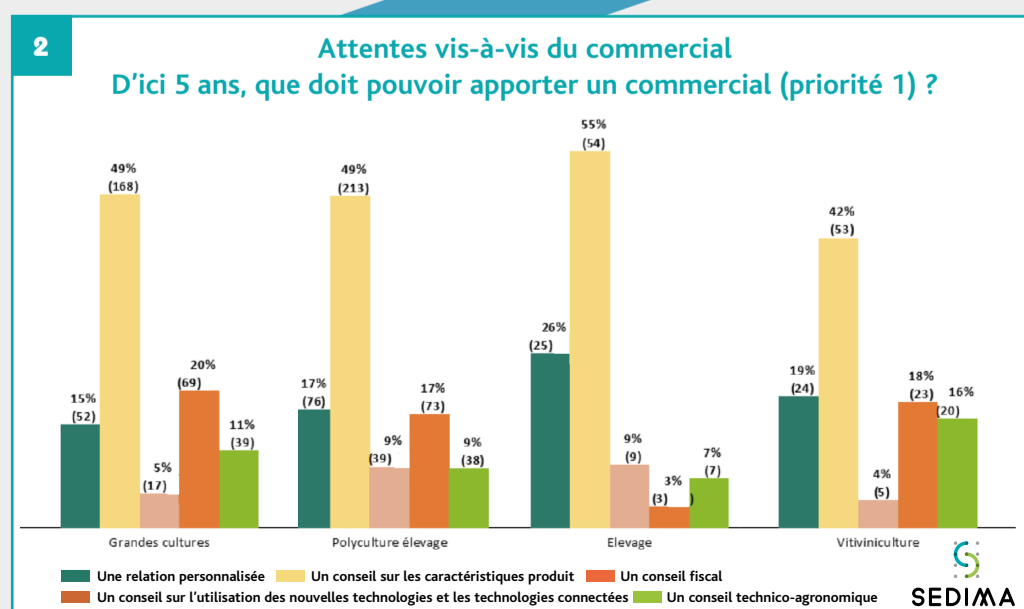
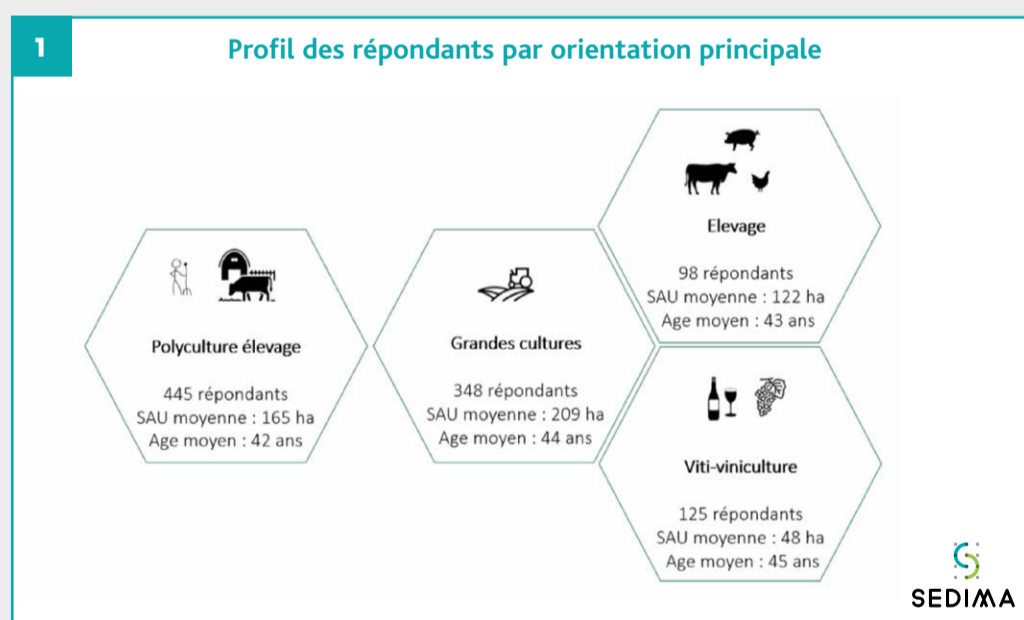
Mais les motivations d'achat sont légèrement différentes d'un type de culture à l'autre. C'est ainsi qu'en polyculture élevage, élevage et vitiviniculture, le gain de temps est la première motivation, alors qu'en grande culture c'est le gain économique, talonné de près par l'impact sur l'environnement.

Le virage des nouvelles technologies, pour qu'elles se traduisent par des gains de productivité qui permettront d'amortir son coût, nécessitera que le client sache les utiliser, mais force est de constater que les agriculteurs prêts à payer une formation dans ce domaine ne sont pas encore majoritaires et ce toute culture confondue. Ils représentent tout de même 31 % des agriculteurs et ces derniers estiment à 77 % que c'est le concessionnaire qui est le mieux placé pour la dispenser. Voici à nouveau un beau message pour la profession. Cette activité représentera une vraie plus-value pour ceux qui sauront convaincre les clients sur l'utilité de la formation et le bénéfice qu'ils peuvent en retirer.

Concernant l'activité de service, les agriculteurs formulent peu d'attentes nouvelles. Ils expriment un faible d'enthousiasme pour la forfaitisation, cependant ils sont majoritairement enclins à donner accès à distance à leurs matériels pour que le concessionnaire puisse en assurer la maintenance.

Les résultats de cette enquête confirment que le concessionnaire ou le distributeur est perçu comme l'expert du matériel et qu'il bénéficie d'une belle cote de confiance des clients. Les évolutions technologiques ont toujours boosté et boosteront plus encore l'activité des ateliers d'où l'inquiétude grandissante des concessionnaires concernant le recrutement de techniciens. Rappelons que l'enquête que nous avons effectuée dans ce domaine, chiffre le besoin à 10 000 emplois d'ici 5 ans ! Pour répondre à ce besoin, le Bureau du SEDIMA a impulsé des rencontres locales « Sedima's days emploi et formation » organisées par les Présidents de région qui vont débiter en mai. Il s'agit de mettre en place une démarche collective locale impliquant tous les acteurs :

Tous ceux qui s'inquiètent de l'avenir de la profession devraient être rassurés en lisant les résultats de l'enquête que le SEDIMA a commandé à DATAGRI, sur la base d'un questionnaire élaboré par la commission Prospective. Force est de constater que les agriculteurs « du terrain » donnent toute légitimité à leurs concessionnaires et distributeurs pour les accompagner au quotidien dans leur métier et les aider à s'approprier les technologies de demain, comme ils ont su le faire tout au long du développement de la mécanisation. Ces nouvelles technologies devront être porteuses de solutions pour les agriculteurs confrontés aux nombreux enjeux économiques, environnementaux et sociétaux auxquels ils doivent répondre. La synthèse des résultats de cette enquête a été présentée au centenaire du SEDIMA, à Avignon le 1^{er} février, et mise à disposition des adhérents sur le site internet.



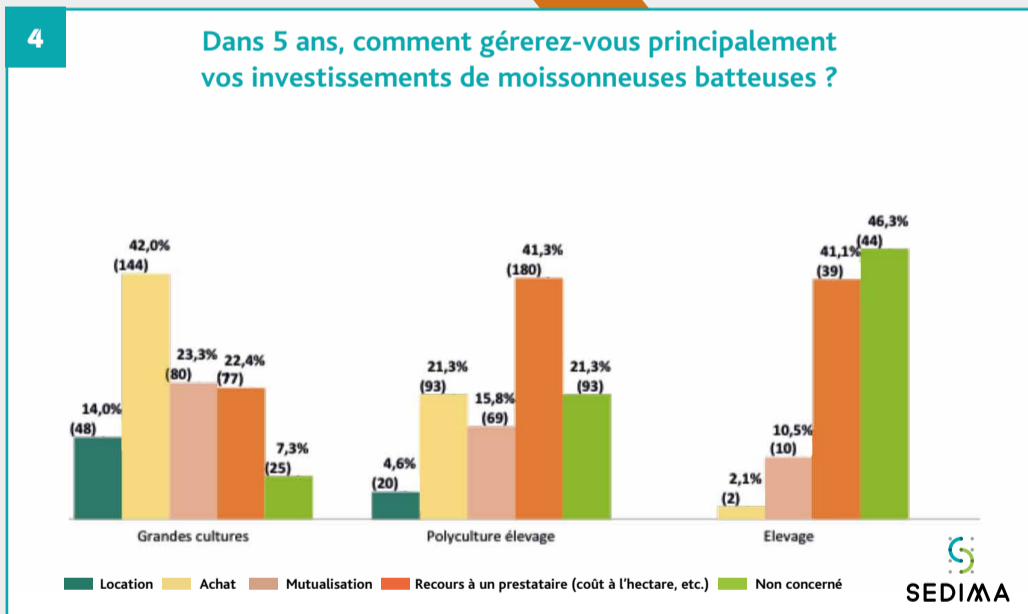
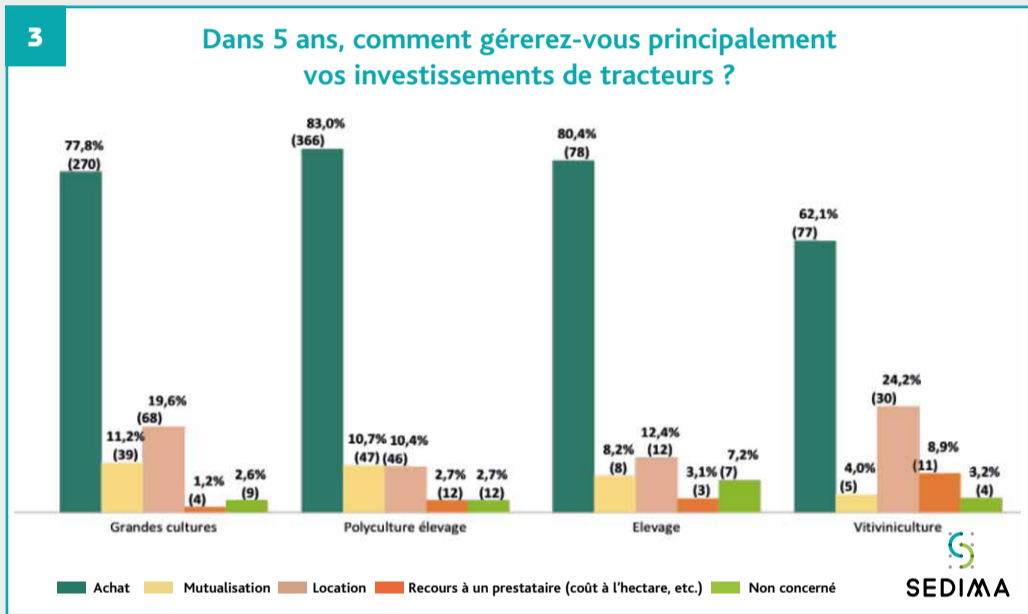
adhérents, prospects, établissements scolaires et inspecteurs d'académie pour qu'ils trouvent ensemble des actions concrètes visant à répondre aux attentes de la profession, tant en nombre qu'en qualité de formation. Former toujours plus de jeunes (et moins jeunes) à nos métiers est la seule solution. Débaucher du personnel chez un collègue n'aboutit qu'à une surenchère de salaire pas toujours justifié au regard des compétences du salarié débauché. Finalement c'est inefficace et cela n'augmente pas le nombre de candidats potentiels pour la profession.

De même pour bénéficier de cet avenir prometteur que laisse présager notre enquête, les concessionnaires devront entraîner toutes les forces vives déjà présentes dans les entreprises. Elles représentent leur vraie valeur ajoutée. Il

faudra continuer à dégager des moyens pour maintenir la compétence des salariés en place, continuer à les considérer et à les valoriser pour éviter qu'ils soient démotivés et décident de partir vers d'autres secteurs moins exigeants en compétences. Les laisser sur le banc de touche serait aussi une grave erreur car avant que les nouvelles technologies se propagent chez tous les agriculteurs, il faudra continuer à entretenir et maintenir pendant un certain temps plusieurs générations de matériels en parc.

Alors en 2019 priorité à l'emploi et à la formation et répondez tous présents à l'invitation de votre Président de fédération au « Sedima's days emploi et formation » de votre région... et

L'avenir appartiendra à tous ceux qui se seront impliqués !



Intervention

Société et monde agricole : 100 ans de mutations



Roger-Pol DROIT
Philosophe & Ecrivain

Roger-Pol DROIT est normalien, agrégé, docteur en philosophie. Il a été chercheur au CNRS, enseignant à Sciences Po, conseiller du directeur de l'UNESCO, membre du Comité National d'Ethique. Chroniqueur au Monde, au Point et aux Echos, il est l'auteur d'une quarantaine de livres traduits en 32 langues. Il est intervenu lors du Centenaire du SEDIMA en ouverture de la plénière sur le thème « Société et monde agricole : 100 ans de mutations ». Une intervention en prise directe avec notre profession, extrait...

» Entre 1919 et 2019, tout change : la manière de concevoir la nature, la relation aux machines, les exigences des consommateurs, les politiques agricoles, les normes sanitaires, les flux d'informations...

Ce qui marque notre époque c'est la montée des incertitudes, l'imprévisibilité du moyen terme, la conviction que nos enfants vivront dans un monde différent du nôtre, l'inquiétude de savoir si ce monde sera encore humain.

Je crois fermement que nous devons cultiver l'espoir, mais pas comme une consolation magique. Comme une volonté d'agir, lucidement, courageusement, efficacement pour que ce monde continue d'évoluer sans se déshumaniser ni se détruire, en s'améliorant au contraire, au milieu de toutes les difficultés qui existent.

On a vu émerger et s'imposer, au cours des dernières années, le souci de la durabilité, le principe de précaution, l'exigence de santé et d'authenticité pour les consommateurs. Les anciennes crises d'approvisionnement ont fait place à des crises de confiance qui ont en commun d'entraîner une exigence de transparence, de traçabilité, de contrôle des risques.

Mais il ne faut pas oublier, dans ces mutations multiformes, ce qui ne change pas : il y a toujours des machines, même si elles aussi se métamorphosent, et toujours des pannes, et toujours des humains, compétents et solidaires, pour tenter de les réparer.

Pour aborder l'avenir, je suggère quatre pistes de réflexion :

- 1 • Garder en tête le fait que tout est lié, et le sera de plus en plus, dans le monde d'interdépendance où nous vivons,
- 2 • Savoir que notre responsabilité individuelle est toujours engagée,
- 3 • Se souvenir que l'invention collective est essentielle et que nous inventons ensemble le chemin,
- 4 • Ne pas oublier, dans un monde où l'on croit que tout s'accélère, que les métabolismes de notre corps et les cycles de la nature, pour l'essentiel, ne changent pas.

On se comprend mieux quand on est proche

Pour en savoir plus :
Direction des Accords de Branches
entreprise.santeprevoyance@ag2rlamondiale.fr

