



Loïc MOREL, président du SEDIMA



Véronique GLORIA, trésorière du SEDIMA



Maitre Christian BOURGEON

# Résumé de l'assemblée générale



## SEDIMA

Les SEDIMA'S DAYS 2022 ont débuté, jeudi 7 avril, par l'assemblée générale du SEDIMA.

Loïc MOREL, président, a accueilli les adhérents et élus et présenté son rapport d'activité 2021.



Il a rappelé que le SEDIMA continue à fédérer tous les métiers de la distribution et de la maintenance des matériels : machines agricoles, matériels élevage, matériels viti-vini, irrigation, espaces verts, pièces détachées et activités connexes, et ce quels que soient l'effectif des entreprises et leurs métiers, précisant que la première composante des adhérents du SEDIMA sont les très petites entreprises situées en zone rurale et para-urbaine. (voir graphique ci-dessous)

Le SEDIMA demeure l'organisation professionnelle majoritaire de la branche et doit continuer à fédérer autour de ses valeurs, à savoir apporter une expertise dans les métiers de la maintenance, et ce quelle que soit la taille de l'entreprise, pour les accompagner dans leur développement en leur pro-

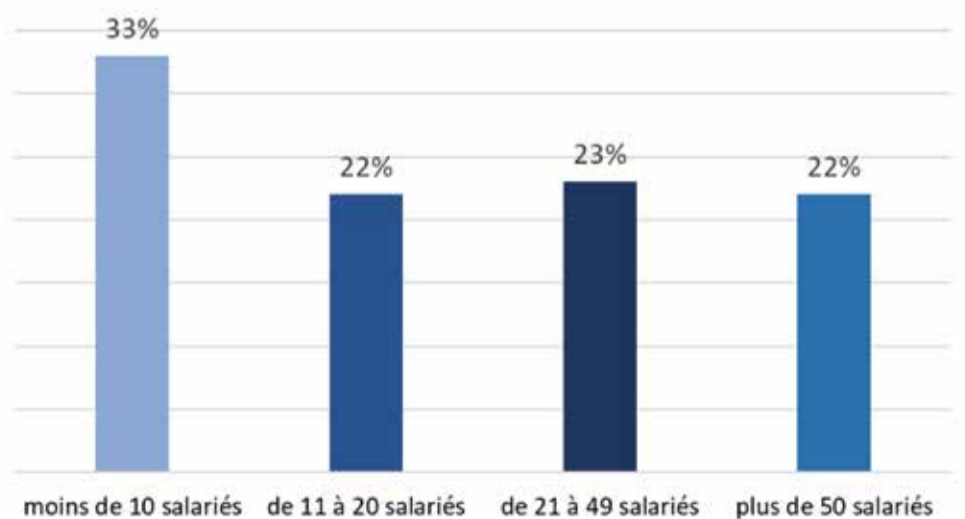
posant des outils d'analyse très concrets, car réalisés avec des professionnels de terrain et répondant aux besoins de la profession. C'est aussi défendre les métiers de la maintenance auprès des pouvoirs publics et de l'environnement, et assurer une promotion des métiers active et moderne pour attirer des jeunes et des personnes en reconversion dans les formations de la filière.

Le site **un emploi à la clé** donnera de la visibilité à toutes les entreprises adhérentes, mais aussi au non-adhérents grâce à notre présence sur les réseaux sociaux.

Pour enrichir la feuille de route du Bureau est née l'idée de **SEDIMA EXCELLENCE**.

Ce projet validé par le Conseil d'Administration va tracer les lignes du SEDIMA pour

### Répartition des entreprises cotisantes au SEDIMA



### JPH CONSULTING & PARTNERS

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

#### POUR LES CONSTRUCTEURS

- Directeur commercial France
- Chef produit tracteurs
- Responsable commercial France - récolte, semis
- Commerciaux export - 2 postes
- Inspecteurs commerciaux - plusieurs postes
- Inspecteur commercial & développeur agri de précision
- Ingénieur commercial agri de précision /robotique
- Commerciaux pièces - plusieurs postes
- Directeurs / resp. bureau d'études - 2 postes
- Responsable technique SAV - agri de précision - Ouest
- Inspecteurs techniques - plusieurs postes
- Technicien SAV itinérant agri ou TP - plusieurs postes
- Techniciens agri de précision / GPS - plusieurs postes

#### POUR LES CONCESSIONNAIRES

- Directeur commercial - Ouest, Bourgogne, Franche-Comté
- Responsable de base - Bourgogne, Rhône-Alpes
- Responsable commercial agri de précision / robotique
- Commerciaux agri de précision / GPS - plusieurs postes
- Commerciaux pièces - plusieurs postes
- Directeur technique SAV agri de précision / GPS - Ouest
- Chefs d'atelier - Hauts de France, Ile de France, Champagne, Bourgogne, Rhône-Alpes, Occitanie
- Responsable magasin et magasiniers - plusieurs postes
- Techniciens matériels betteraviers - Hauts de France
- Techniciens itinérants ou sédentaires - plusieurs postes
- Tech agri de précision / GPS - plusieurs postes

Envoyer CV à : Jean-Paul PAPILLON - jeanpaulpapillon@gmail.com - 06 83 01 75 40

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

## SEDIMAG

Consultable sur [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)

Directeur de la publication : Raphaël LUCCHESI  
 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 AVRIL 2022 - ISSN 1259-069 X

# des adhérents et des élus

Anne FRADIER - Secrétaire Général du SEDIMA



- > commission Occasion,
- > commission Hygiène et Sécurité,
- > commission Prospective,
- > Relations Internationales (Climmar),
- > commissions des Métiers spécialisés (groupes Elevage, Espaces Verts, Viti-Vini, Irrigation).

Le président a ensuite remercié tous ceux qui ont travaillé de nombreuses années dans les commissions et ont contribué à la réussite du SEDIMA, et plus particulièrement à Jean-Marc ABLINE, René HALOPEAU, Jean-Marie MARTEL, pour tout le temps consacré qui a permis à la profession de continuer à disposer de référentiels de formation spécifiques à nos métiers, en restant proches des établissements scolaires pour bien leur faire connaître nos métiers. Il a encouragé les nouveaux membres à prendre la relève.

Loïc MOREL a ensuite félicité le président du Club des Jeunes, Jean-François DAVID, pour avoir mis en place un nouveau Bureau qui respecte la parité femme/homme et encouragé tous les dirigeants à inciter leurs jeunes à rejoindre ce groupe. Cela facilitera leur prise de fonction et leur permettra de s'appuyer sur un réseau qu'ils conserveront pendant toute leur carrière professionnelle.

En plus de tout le travail des commissions qui débouche sur des outils de travail très opérationnels mis à la disposition de tous, Loïc MOREL a souligné le travail des permanents dans le service quotidien aux adhérents. Ce sont plus de 13 000 consultations qui sont données par an dans le domaine social, juridique, hygiène et sécurité, environnement, code de la route, économie, salaires, formation... sans oublier le temps passé aux réponses mails, suivi de la réglementation, rédaction d'articles, et mise à jour du site intranet du SEDIMA.

Loïc MOREL a regretté le choix de la FNAR<sup>(1)</sup> au niveau national de se rapprocher du DLR<sup>(2)</sup> plutôt que du SEDIMA. Il a assuré que le SEDIMA avait vocation à accueillir toutes les entreprises du secteur du machinisme agricole et des espaces verts en apportant son expertise et son savoir-faire de services aux petites entreprises (33 % des adhérents SEDIMA ont moins de 10 salariés) aussi bien qu'aux plus importantes. « Plus nous serons nombreux et unis au sein du SEDIMA, plus nous serons représentatifs et légitimes pour défendre nos métiers ».

Après l'assemblée générale des adhérents, Véronique GLORIA, trésorière du SEDIMA, a présenté une situation des comptes et M. BOUTARD, commissaire aux comptes, a donné lecture de son rapport, puis approuvé les comptes sans réserve. Les élus ont donné à l'unanimité quitus au Conseil d'Administration pour sa gestion.

Au cours de l'assemblée générale, Maître BOURGEON est intervenu pour faire un point d'actualité sur le thème de la clause de non-concurrence et de l'intuitu personae.

A la clôture de l'assemblée générale, Loïc MOREL accueillait l'ensemble des congressistes (presse, constructeurs, institutionnels) et ouvrait le programme de la 3<sup>e</sup> édition des SEDIMA'S DAYS.

les années à venir. Cet outil de formation est destiné à accompagner les entreprises dans leur développement en contribuant :

- > à l'amélioration de la qualité de la formation des jeunes par la création d'un CFA sectoriel sur la base de partenariats avec des établissements scolaires avec qui nous pourrions passer des conventions,
- > à la mise en œuvre de formations pour les salariés et les encadrants,
- > à la mise en place d'un cadre permettant aux entreprises de réaliser des actions de formation pour leurs clients en s'appuyant sur SEDIMA EXCELLENCE qui bénéficiera de la certification QUALIOP1.

Les travaux de structuration de la démarche viennent de s'engager et s'étaleront sur la durée du mandat.

La Covid a constitué un accélérateur en matière de

digital. Le SEDIMA a poursuivi sa transformation numérique en adaptant ses outils de travail : plus de présence sur les réseaux sociaux, webinaires réguliers, visio-conférences.

Pour autant, le SEDIMA reste attaché à créer du lien et des échanges de proximité. C'est ainsi qu'il a tenu ses réunions régionales en novembre et décembre 2021, alors que nous étions toujours en période de pandémie, rassemblant plus de 450 personnes.

Conformément aux statuts du SEDIMA, au cours de ces réunions 2021, un tiers des comités de fédérations (Aquitaine, Bourgogne Franche-Comté, Bretagne, Centre et Champagne Ardennes) a été renouvelé.

Le président a remercié les anciens présidents pour le temps passé au service de la collectivité et a félicité les nouveaux élus pour leur engagement.

Il a rappelé que ces rencontres sont extrêmement importantes et appréciées des adhérents. Elles permettent de garder le contact avec le terrain et, notamment, avec nos plus petites structures qui se déplacent plus difficilement aux SEDIMA'S DAYS.

Loïc MOREL a ensuite présenté l'ensemble des travaux réalisés par les commissions et groupes de travail :

- > commission Sociale,
- > commission Equilibre de la relation constructeur/distributeur composée de 3 pôles (Qualité garantie, Clauses contractuelles défavorables, ISC : indice de satisfaction des concessionnaires),
- > commission Emploi-Formation,
- > commission Communication,
- > commission Gestion,

**Souriez,  
vous êtes au cœur  
de notre projet.**

**En vous proposant des services toujours plus adaptés, en agissant avec écoute et proximité, Malakoff Humanis s'engage pour votre bien-être au service de la performance de votre entreprise.**

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur [malakoffhumanis.com](https://malakoffhumanis.com)**



SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

**On aime vous voir sourire**

<sup>(1)</sup> Fédération Nationale des Artisans Ruraux  
<sup>(2)</sup> Fédération nationale des Distributeurs, Loueurs et Réparateurs de matériels de construction et de manutention

# Un contexte économique incertain...

La 3<sup>ème</sup> édition des SEDIMA'S DAYS s'est tenue dans un contexte marqué par la hausse continue des prix d'achat des matériels et des pièces de rechange, la persistance des problèmes d'approvisionnement, sur fond de conflit russo-ukrainien risquant d'augmenter encore plus les délais de livraison de matériels.

L'année 2021 s'était pourtant soldée par une augmentation du chiffre d'affaires de la distribution par rapport à 2020 pour les deux tiers des distributeurs (+ 9 % en moyenne). Et en dépit d'un début d'année 2022 plutôt positif, les perspectives pour le 1<sup>er</sup> semestre sont moins favorables. En effet, seul un tiers des distributeurs envisage une poursuite de la croissance de leur chiffre d'affaires à un an contre 30 % qui attend une baisse.

Conscients des nouveaux besoins des clients, de la généralisation des nouvelles technologies y compris la digitalisation du SAV ou encore des enjeux liés à la nécessaire transition énergétique, et à la protection et au respect de la planète, le SEDIMA a orienté son programme (ateliers, conférences, table ronde) sur la nécessité d'échanger, de travailler, de se former au présent pour préparer l'avenir. Dans le fait de nourrir aujourd'hui et demain la planète, la Distribution a en effet un rôle fondamental à tenir !



## Les ateliers



### « Réinventer le service commercial, pour passer de l'offre de produits à l'offre de solutions »

**Matthieu VILLEVAL**  
cabinet conseil ANIMAE

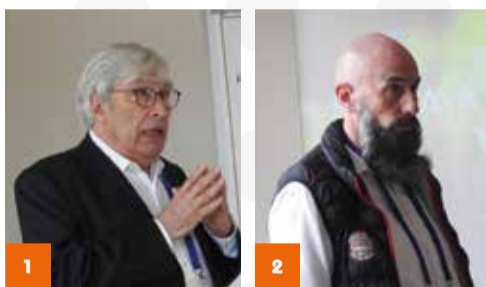
Cet atelier a abordé la vente sous l'angle de la motivation en mettant en avant l'énergie, créée par le plaisir et la confiance dans la relation client, et le partenariat fort et durable qu'elle fait éclore : **vendre mieux pour vendre plus.**

L'animateur part du constat qu'il y a souvent trop de focalisation sur le combien et pas assez sur le comment ! « *Nous partons tous du postulat que nous savons comment faire ! Mais dans un monde où les attentes du marché évoluent, il faut sans cesse travailler sur les fondamentaux, sur le détail des gestes métiers et rappeler le cadre et les règles.* »

Mais alors, comment développer cette énergie ? « *Il faut travailler sur la confiance dans la relation, car plus elle est élevée, et plus le niveau d'énergie est important.* » Ceci s'applique aussi aux équipes commerciales et le rôle des managers, qui doivent au quotidien s'assurer de l'état d'esprit des équipes, est fondamental.

La posture de **partenaire** qui résout les problèmes plutôt que celle du fournisseur, l'incarnation du rôle d'**ambassadeur** par chacun et l'obsession de l'**image** sont autant de facteurs déterminants pour vendre mieux et donc plus.

En guise de conclusion, l'animateur fait remarquer aux participants que le client se souviendra toujours plus de la qualité de la relation et du service que du prix...



### « Le SAV à l'heure de la maintenance prédictive et des nouvelles technologies »

**Jean-Baptiste RIGAUDIAS (1)**  
directeur retraité pôle Environnement Air France  
**Romuald HARNICHARD (2)**  
responsable SAV Europe, Moyen-Orient Yanmar

Quel meilleur exemple que celui de l'aviation pour parler de maintenance prédictive ? En effet un avion ne s'arrête pas au bord de sa route pour être dépanné !

La maintenance doit donc être programmée pour éviter la panne et l'immobilisation du matériel, elle est surprotectrice car elle restaure les données avant qu'une défaillance ne se produise.

Cette **évolution de la numérisation** se retrouve aujourd'hui dans de nombreux secteurs d'activités et matériels, telles les mini-pelles dans celui des travaux publics.

La télématique, qui au départ permettait notamment de remonter aux constructeurs des données de géolocalisation, a depuis beaucoup évolué et permet d'obtenir de nombreuses informations sur le moteur, les pièces mécaniques (déformation...).

Pour le concessionnaire, ces données permettent la **mise en place d'un véritable suivi de la flotte des matériels allant de la livraison des matériels jusqu'à leur fin de vie.**

L'accès en temps réel aux données de la machine aide les concessionnaires à être pro-actifs et les accompagne dans le changement de comportement des utilisateurs, qui sont passés de la notion de propriété à celle d'usage.

Si le métier de technicien ne change pas avec cette nouvelle manière d'appréhender la maintenance, un nouveau poste voit le jour, celui de **gestionnaire de flotte.**

### « La RSE : gadget ou vrai enjeu ? »

**Anne BARRÉ (1)**  
**Isabelle JOUIN (2) & Franck VERGUET (3)**  
cabinet If & Co

La Responsabilité Sociétale des Entreprises (ou RSE) est la contribution des entreprises au développement durable.

#### Pourquoi s'engager dans une démarche RSE ?

> Pour transformer son modèle économique > augmenter sa compétitivité > s'engager dans une cause > améliorer sa marque employeur > répondre aux attentes de son environnement à court et moyen terme (banques, clients...).

#### Comment ?

La RSE est encadrée par le référentiel ISO 26000 dans lequel 7 thèmes doivent être abordés :

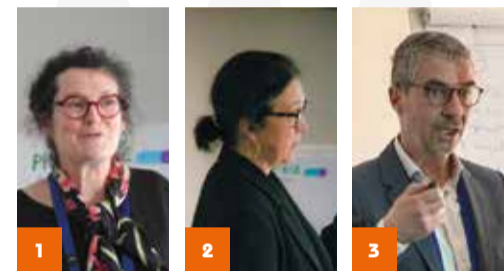
> les droits de l'Homme > les relations et conditions de travail > l'environnement > la loyauté > les questions relatives aux consommateurs > les communautés et le développement local > tout cela en lien avec la gouvernance.

Les entreprises, quelle que soit leur taille, peuvent s'engager dans la RSE sans viser toutes les étapes du référentiel ISO 26000, avec une démarche plus simple autour d'un nombre limité d'indicateurs choisis par l'entreprise en fonction de ses objectifs et moyens. Nombre d'entre elles ont déjà mis en place des éléments d'une démarche RSE sans l'avoir formalisé.

Basés sur le référentiel ISO 26000, des labels d'entreprises comme Lucie 26000, Engagé RSE... ou des associations telles que Planet'RSE accompagnent les entreprises dans leur réflexion RSE.

#### Quelles sont les conditions du succès d'une démarche RSE ?

Si la finalité peut être ambitieuse, il convient d'adopter une politique des petits pas. L'adhésion de chacun est nécessaire et passe par une démarche collaborative et intégrée au quotidien qui doit être incarnée par le chef d'entreprise. Enfin, pour que la démarche soit viable, il faut être pragmatique et s'assurer du lien entre la RSE et le business modèle de l'entreprise.



### « Le management de proximité, facteur clef de la réussite des entreprises »

**Brice PRIGENT**  
cabinet conseil ANIMAE

Au cours de cet atelier s'est posée la question des leviers de l'engagement des salariés, leviers que vont devoir activer les managers de proximité afin d'assurer la performance durable de leurs entreprises.

Deux types d'engagement existent : celui qui résulte d'une obligation et celui qui provient de la motivation intrinsèque du salarié, de l'envie de faire.

Dans le cas d'un **engagement par obligation**, la performance sera au mieux moyenne. En revanche, si le **salarié agit parce qu'il est motivé à le faire**, non seulement la performance sera bien meilleure, mais une spirale vertueuse se mettra en place. Si les deux types d'engagement cohabitent généralement, l'enjeu pour l'entreprise est de favoriser la seconde en gardant à l'esprit que la motivation est une denrée périssable.

Six conditions et questions vont contribuer à maintenir la motivation et donc l'engagement des salariés :

**La reconnaissance** : Remplir cette condition est indispensable car elle permet d'aller plus loin dans le processus de motivation. Par la reconnaissance, le salarié doit se sentir connu et compris.

**L'exigence** : Elle implique de savoir quels sont les facteurs clés de succès du métier afin de concentrer l'énergie des collaborateurs et l'exigence du manager sur ces points. Il s'agit d'éviter une pression contre-productive en se trompant d'enjeu ou de levier à actionner.

**La confiance** : C'est faire que le salarié se sente bien dans les tâches qu'il accomplit et d'éviter la pression inutile. La valorisation du travail accompli est très importante même si cela n'exclut pas de dire lorsque cela ne va pas. Plus la valorisation est précise et immédiate et plus les impacts sur la motivation seront importants.

**La cohérence** : Cette notion fait appel à l'autorité. Elle implique d'avoir des règles claires, de les formaliser et de savoir les faire respecter sans attendre quand cela est nécessaire au risque d'engendrer des conflits si ce n'est pas fait.

**Le sens** : Cela implique de placer les actions du quotidien dans une perspective et de l'explicitier. Cela suppose aussi de s'arrêter sur ce qui a déjà été accompli.

**La compétence** : C'est la capacité qu'a l'entreprise à faire grandir ses collaborateurs, à prendre le temps de les former pour qu'ils ne soient pas à terme exclus du développement de l'entreprise.



# Les conférences



## « Enjeux et débats actuels autour de l'agriculture et de la sécurité alimentaire »

**Yves MADRE**  
*directeur du think tank Farm Europe  
 conseiller du commissaire européen chargé de l'agriculture*

L'Europe est prise entre deux impératifs contradictoires : encourager l'agriculture à produire pour garantir la souveraineté alimentaire européenne ou bien développer une nécessaire politique agricole respectueuse de la transition énergétique. Faire les deux en même temps, semble devenu bien difficile.

La guerre en Ukraine remet pourtant à l'ordre du jour la sécurité alimentaire. Quelles sont les données qui pourraient permettre de choisir et de justifier les options européennes ? Quel est l'impact du **Green Deal** ? Et les résultats pour le consommateur ? Est-on capable de produire plus en Union européenne avec moins de gaz à effet de serre et avec une neutralité carbone à échéance de 2030 ? Voilà les questions à laquelle répondait cette conférence.

## « Impact des accords européens et mondiaux dans le contexte actuel de la guerre en Ukraine »

Table ronde animée par **Thierry WATELET** avec :

**Jean-Pierre FLEURY**  
*président du groupe viande Copa Cogeca  
 vice-président d'Interbev Bourgogne Franche-Comté*

**Philippe CHOTTEAU**  
*chef du département Economie de l'Institut de l'Elevage*

**Nicolas FERENCZI**  
*en charge des affaires européennes  
 à l'Association Générale des Producteurs de Blé*

Le conflit russo-ukrainien bouleverse le monde agricole entraînant une crise durable sur les marchés de l'énergie, des engrais, des produits agricoles. Cela va se traduire par une période inflationniste qui touchera toutes les filières (producteurs, éleveurs, industriels, distributeurs) mais aussi les consommateurs : les prix vont augmenter et rester élevés.

### Qu'attendent ces filières de la Distribution ?

Que la profession soit en capacité d'imaginer de nouvelles technologies plus adaptées aux enjeux d'aujourd'hui pour travailler la terre et nourrir le bétail, qu'elle puisse accompagner et former les agriculteurs sur ces nouvelles technologies, qu'elle ait de la flexibilité pour assurer son SAV et qu'elle apporte des réponses en termes de financement des matériels et des technologies.



## Grand témoin sur « l'évolution du monde agricole »

**Philippe DESSERTINE**  
*professeur des universités IAE Paris-Sorbonne  
 à la chaire « Financement de l'agriculture »  
 directeur de l'Institut de Haute Finance*

Crise sanitaire, dérèglement climatique, guerre en Ukraine, augmentation de la dette mondiale, inflation, hausse des taux, famine prévisible dans certains pays (Egypte, Sahel par exemple), le monde va être soumis à très court terme à un **changement de modèle**.

Comment la France peut-elle se positionner face à ce changement ?

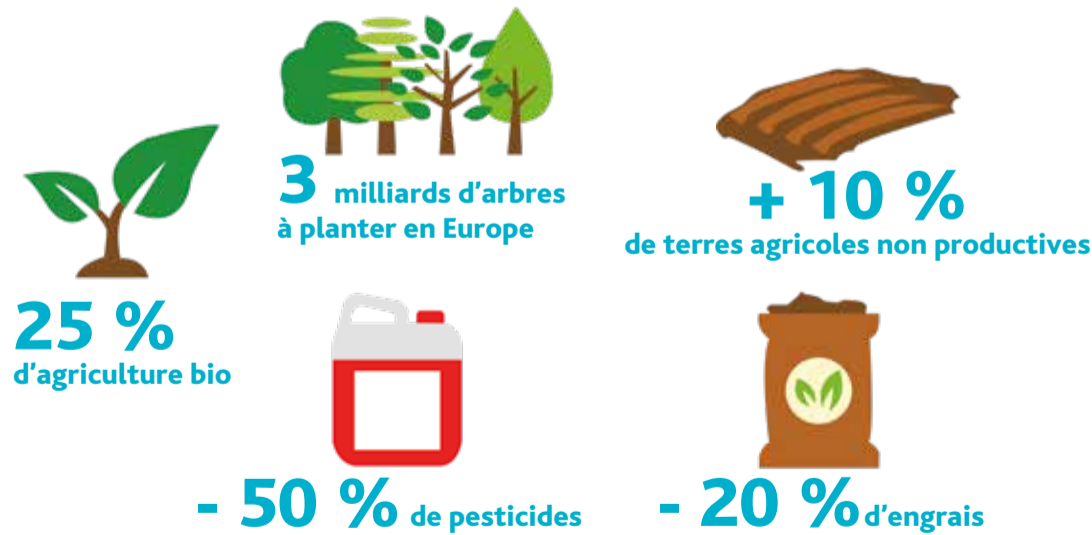
Les filières doivent coopérer et travailler en commun pour éviter les erreurs et pouvoir exercer un lobbying fort auprès de Bruxelles.

La qualité de la nourriture, l'agriculture de précision, une meilleure gestion des rendements, doivent être les éléments fondateurs de la filière agricole pour redéfinir un modèle économique viable et innovant.

### Green Deal (le pacte vert)

La Commission européenne a adopté une série de propositions visant à adapter les politiques des 27 pays de l'Union européenne en matière de climat, d'énergie, de transport et de fiscalité pour **réduire d'au moins 55 % les émissions de gaz à effet de serre d'ici à 2030**.

### Quelles sont les conséquences pour le paysage agricole et l'agriculture ?



Loïc MOREL remercie tous les partenaires qui ont accompagné les SEDIMA'S DAYS durant ces deux jours.





## Les trophées SATISFACTION

Le SEDIMA mène chaque année, depuis 2005, l'enquête ISC (Indice de Satisfaction des Concessionnaires) auprès des distributeurs tractoristes avec pour objectif de créer les conditions d'un échange constructif entre concessionnaires et constructeurs. Les trophées SATISFACTION récompensent les marques qui ont obtenu la moyenne et ont progressé sur les 6 dernières années dans les catégories ci-dessous.

Les trophées SATISFACTION 2021 ont été remis aux représentants des entreprises par les anciens présidents du SEDIMA, membres de commissions et président du CJMA (Jean-Marc ABLINE, Jean-François DAVID, Alain DOUSSET, René HALOPEAU, Jean LEMERLE, Raphaël LUCCHESI) :

### Commercialisation des pièces de rechange

Médaille d'Or CLAAS  
Médaille d'Argent NEW HOLLAND

### SAV Garantie

Médaille d'Or NEW HOLLAND  
Médaille d'Argent MASSEY FERGUSON  
Médaille de Bronze CASE IH

Les récipiendaires pour chacune des marques récompensées étaient : Michel BOTELLA (JOHN DEERE), Franck FLEURY (MASSEY FERGUSON), Alain GIRARD et Franck NOWAK (CLAAS), Olivier LE FLOHIC (NEW HOLLAND), Michel SACHOT (CASE IH).

## Les médaillés



Le congrès est aussi l'occasion de mettre à l'honneur les personnalités qui ont contribué par leur engagement au développement de la profession. Ainsi, Loïc MOREL a remis la médaille de Chevalier dans l'Ordre du Mérite Agricole à :

Véronique GLORIA, dirigeante de la société SUOMA (concession Claas dont le siège social est en Vendée), trésorière du Bureau exécutif du SEDIMA et présidente de la Fédération Pays de Loire. (1)



### Aide à la rentabilité de l'entreprise

Médaille d'Or CLAAS  
Médaille d'Argent NEW HOLLAND  
Médaille de Bronze JOHN DEERE

### Hommes et management

Médaille d'Or MASSEY FERGUSON  
Médaille d'Argent CLAAS  
Médaille de Bronze NEW HOLLAND

### Formation

Médaille d'Or JOHN DEERE  
Médaille d'Argent NEW HOLLAND  
Médaille de Bronze CLAAS

### Volonté d'améliorer ses points faibles

Médaille d'Or NEW HOLLAND  
Médaille d'Argent MASSEY FERGUSON  
Médaille de Bronze CLAAS

Le président, Loïc MOREL, a annoncé que la France va s'inspirer de l'Allemagne et travailler sur la mise en place d'une enquête sur les fournisseurs de matériels d'accompagnement afin de valoriser leurs actions auprès de leurs réseaux.

Alexandre MORTIER, dirigeant de la société MORTIER CENSEREY (concession Massey Ferguson dont le siège social est en Côte d'Or), vice-président du Bureau exécutif du SEDIMA, président du département Côte d'Or et membre de la commission Sociale. (2)

Mireille PINAULT, journaliste à la retraite pour divers supports de la presse écrite agricole, dont La France Agricole, et qui a précieusement contribué à la rédaction du livre « SEDIMA 1919-2019 : 100 ans de services ». (3)

Loïc MOREL a également remis le trophée du SEDIMASTER 2020 à Jean-Marc ABLINE, ce qui n'avait pu être fait avant du fait de la Covid. Ce prix vient récompenser son dévouement et son investissement pour la profession dans la valorisation des métiers et la formation professionnelle.

Co-fondateur du groupe Ouestagri (concession John Deere dont le siège social est vendéen), il a été membre de la commission Formation du SEDIMA et conseiller de l'enseignement technologique, s'impliquant dans la rénovation des référentiels de formation, la certification des CQP de la branche, les relations avec l'Éducation Nationale et les jurys d'examens.



## La promotion des jeunes

Le SEDIMA mène depuis de nombreuses années des actions pour promouvoir les métiers de la distribution auprès des jeunes. Au cours de la soirée de gala, le président Loïc MOREL a félicité les gagnants des WorldSkills France 2022 dans la catégorie « maintenance des matériels », ainsi que Bruno MONGLON (professeur au lycée Marcel BARBANCEYS de Neuvic d'Ussel - 19) qui les a accompagnés tout au long de leur parcours d'épreuves, au nom de la profession pour leur réussite et pour l'image positive qu'ils donnent à nos métiers.

Hubert SIMON - DOUILLET (53) - BTS TSMA (LP Narcé - 49) - Médaille d'Or  
Thomas BONTEMPS - GONNIN DURIS (79) - BTS TSMA (MFR de Moirans - 38) - Médaille d'Argent  
Eva VAN LOON - CLOUE (36) - BTS TSMA (MFR Sorigny - 37) - Médaille de Bronze

La formation, la transformation énergétique, la transition digitale et la transition écologique sont des thèmes majeurs pour le SEDIMA. La Distribution a besoin de jeunes talents pour prendre le relais et apporter de nouvelles compétences. Ces jeunes représentent cette nouvelle génération. Ils seront en lice pour les prochaines compétitions des WorldSkills Monde en octobre 2022 et EuroSkills en 2023.

Mettre en valeur ces jeunes et leurs enseignants montre que, même si la situation à court terme est complexe et imprévisible, la Distribution croit et œuvre en l'avenir des métiers.

# Faites le point sur votre santé

Avec le programme Branchez-vous santé, réalisez votre bilan de prévention individuelle « En quête de vie » en ligne, pour vous aider à rester en bonne santé.

Connectez-vous :



branchez-vous santé