



édito

Jean-Christophe DESERT

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

Activité élevage, gardons le cap !

Dans ce nouveau numéro, Sedimag va s'intéresser aux marchés des distributeurs et à leurs clients, et plus particulièrement au métier spécialisé qu'est l'élevage.

Les éleveurs sont en ce moment des clients à privilégier. Le marché du lait est relativement bon. Le marché de la viande a connu des sommets incroyables depuis un an. Ceci contraste avec les zones de cultures céréalières, arboricoles et viticoles où le climat n'est pas au beau fixe pour les ventes. Quelques nuages économiques se profilent pour l'activité élevage, mais rien n'est écrit dans le marbre, gardons donc le cap et l'esprit positif !

La commission Elevage reste à votre écoute et vous propose un Webinaire, **le 8 septembre à 11 h**, pour vous faire découvrir ou redécouvrir les activités et services que l'organisation professionnelle dispense en faveur des adhérents « élevage ». Les objectifs de ce webinaire sont de répondre à des questions simples : « A quoi sert le SEDIMA » ?

Comment peut-il aider les collaborateurs au quotidien ? Qui dans mon entreprise peut utiliser ses différents services ? » C'est simple, tous les sujets sont traités par le SEDIMA et tous les acteurs de vos entreprises peuvent avoir accès aux informations et outils via des permanents extrêmement actifs et performants. L'adhésion au SEDIMA est un acte important, notamment pour notre filière élevage qui est en pleine mutation. Les entreprises se transforment, s'organisent, et c'est ici que l'apport de conseils et de services du SEDIMA prend tout son sens. Bien sûr le RH, le juridique, le social, la formation, la gestion sont des sujets majeurs, mais il y a aussi les relations clients et fournisseurs adaptées aux contraintes du secteur, la robotique, le déploiement de l'IA. Ces deux thèmes vont générer des interrogations et des réflexions pour le développement, demain, des services du SEDIMA. La commission Elevage a déjà quelques réponses ! Elle attend vos propositions d'actions, et vous invite à participer à ses travaux et réflexions.



LE SEDIMA SE MOBILISE POUR LES DISTRIBUTEURS SPÉCIALISÉS ÉLEVAGE

Sommaire

● PAGES 2 & 3

- > Actus réseaux et Vie interne
- > Social : le congé supplémentaire de naissance
- > RH : la culture managériale
- > QHSE : des outils pour les distributeurs de matériels d'élevage

● PAGES 4 À 6

- > Entretien avec le président de la commission Elevage du SEDIMA
- > La filière élevage France en 2025 (sources IDELE et AGRESTE)
- > Les installations de traite en France
- > Qu'est ce que le COFIT ?
- > Témoignages de distributeurs spécialisés

La nouvelle référence logicielle des concessionnaires agricoles

Une gestion centralisée et performante avec 

- Gestion simplifiée de votre atelier
- Suivi du parc matériel en temps réel
- Facturation rapide et conforme avec la réforme
- La mobilité pour vos équipes terrain

IA native intégrée

AXEMA, UNE ANNÉE 2025 EN RÉCESSION

« Le marché français des agroéquipements recule de 9 % en 2025, portant la baisse cumulée à 22 % depuis 2023 » indique le rapport économique 2026 d'AXEMA (association française des acteurs industriels de la filière agroéquipements). Le secteur est donc en récession pour la 3^e année consécutive et les professionnels n'envisagent pas de reprise avant 2027.

Le marché des espaces verts est celui qui fait preuve de plus de résilience ainsi que celui des matériels d'élevage. Il a été particulièrement difficile pour la viticulture et les grandes cultures. Les machines à vendanger (- 24,1 %), moissonneuses-batteuses (- 24,9 %), tracteurs standards (- 18,5 %) et vignes (- 19,9 %) ont atteint des niveaux historiquement bas.

La France reste pourtant le 1^{er} marché européen pour le machinisme agricole et le 2nd marché pour les espaces verts.

PAGOT CAPUT OPTIMISE LA CIRCULATION DE SES PIÈCES

Afin d'améliorer sa qualité de service et de rationaliser son organisation interne (rotation des stocks, réactivité des ateliers, gestion des déplacements) l'entreprise Pagot Caput s'appuie sur le réseau de transport de nuit Sterne (spécialiste de la logistique premium) pour assurer la circulation des pièces détachées entre ses bases. Les pièces conditionnées en caisses rigides sont collectées avant 18 h chaque jour et livrées avant 8 h le lendemain matin. En six mois, plus de 1 000 colis ont transité selon ce dispositif.

Avec plus de 190 collaborateurs, la concession Pagot Caput, distributeur Claas, exploite 10 bases réparties sur les départements des Vosges (88), de la Haute-Saône (70), du Territoire de Belfort (90) et du Doubs (25). Un 11^e site est en cours de construction dans l'ouest vosgien pour une ouverture prévue fin 2026.

LE SOMMET DE L'ÉLEVAGE SE PRÉPARE

Le salon international de l'élevage, dont la 35^e édition se tiendra du 6 au 9 octobre 2026 à Cournon d'Auvergne (63), ne cesse de croître. Parmi les nouveautés, on peut citer l'expansion de l'espace machinisme agricole de 10 000 m², un lieu supplémentaire dédié aux démonstrations de matériels agricoles, le développement des filières granivores avec une agora, un pôle santé animale, un nouvel emplacement du hall 4 incluant un nouveau ring dédié aux bovins lait.

Infos pratiques et programme des conférences sur [sommet-elevage.fr](https://www.sommet-elevage.fr)

LE CONGÉ SUPPLÉMENTAIRE DE NAISSANCE, UN DISPOSITIF INÉDIT À ANTICIPER



CHAQUE PARENT POURRA AINSI BÉNÉFICIER D'UN CONGÉ SUPPLÉMENTAIRE D'UN OU DEUX MOIS, FRACTIONNABLE EN DEUX PÉRIODES D'UN MOIS CHACUNE

Annoncé par le Président de la République dans le cadre de la politique de « réarmement démographique », le congé supplémentaire de naissance constitue une nouvelle mesure introduite en 2026. Les entreprises doivent dès à présent appréhender ce nouveau dispositif pour adapter leurs pratiques en matière de gestion des absences pour motif familial.

A quelle date entre-t-il en vigueur ? Quelle en est sa durée ? Quels salariés peuvent en bénéficier ? Le pôle social du SEDIMA vous propose un éclairage synthétique sur ce nouveau congé.

1. Une entrée en vigueur fixée au 1^{er} juillet 2026

Le congé supplémentaire de naissance est accessible depuis le 1^{er} juillet 2026. Il concerne les parents d'enfants nés ou adoptés à partir du 1^{er} janvier 2026, ainsi que ceux dont la naissance était initialement prévue à cette date.

2. Un congé venant compléter les dispositifs existants

Ce nouveau dispositif s'ajoute aux congés déjà

en vigueur (maternité, paternité ou adoption). Chaque parent pourra ainsi bénéficier d'un congé supplémentaire d'un ou deux mois, fractionnable en deux périodes d'un mois chacune, à prendre à l'issue des congés légaux existants.

3. Un congé qui suspend le contrat de travail

A l'instar du congé de paternité et d'accueil de l'enfant, ce congé entraîne la suspension du contrat de travail. Sous réserve de remplir les conditions requises, le salarié pourra percevoir des indemnités journalières de la sécurité sociale. À l'issue de ce congé, il devra être réintégré

dans son emploi ou dans un poste équivalent.

4. Des modalités pratiques en attente de précisions réglementaires

Un décret attendu en 2026 viendra préciser les modalités d'application du dispositif. Il devrait notamment fixer les conditions d'indemnisation, les délais de prise du congé ainsi que les éventuelles possibilités de fractionnement.

Le service Social du SEDIMA se tient à la disposition de ses adhérents pour leur apporter toute précision lorsque les mesures réglementaires auront été publiées. ●

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

POUR LES CONSTRUCTEURS	POUR LES CONCESSIONNAIRES
Directeur de filiale - France Directeur Commercial - plusieurs postes Directeur SAV Ouest - Nouvelle Aquitaine Responsable Industrialisation et Production - Ile-de-France Inspecteurs Cciaux - plusieurs postes Inspecteur Commercial - VITI Sud-Est Inspecteurs Techniques - Nord/Nord Est Conseiller technico-commercial - Hts de Fr Commercial Export sédentaire Techniciens Itinérants - Hts de Fr, Gd Est, Centre, IDF, Ouest Technicien SAV - Export - AFME Technicien Dessinateur projeteur - Charente-Maritime	Directeur de Concession - Bourgogne Directeurs Cciaux - Hts de Fr, Gd Est, Nouvelle Aquitaine Directeur Technique / SAV - Sud-Ouest Directeurs Technique SAV - Sud-Ouest - Ouest Chef des Ventes - Hts de Fr, Centre Val de Loire, Sud-Ouest Commercial matériel viticole - Sud-Est Resp de magasin, Magasinier - plusieurs postes Chef d'atelier engins de chantier et agricole - Martinique Chef d'atelier et Techniciens - Bretagne Techniciens atelier ou itinérant - plusieurs postes Tech Agri de Précision - plusieurs postes Technicien SAV - Export AFME

Plus d'offres sur <https://www.linkedin.com/in/jeanpaulpapillon> ou sur www.jph-recrutement.fr
Envoyer CV à lea.legendre@jph-recrutement.fr ou jeanpaulpapillon@gmail.com - 07 81 42 02 45



Management, transparence des rémunérations et culture managériale

La dernière réunion du Club RH du SEDIMA, le 11 juin dernier, s'est tenue dans les locaux de notre partenaire AG2R La Mondiale. Les échanges ont porté sur la transformation de la culture managériale. Les membres ont

ainsi démarré leurs travaux par la création de supports dédiés à l'intégration des managers, qu'ils soient nouvellement recrutés, ou qu'ils accèdent à leurs fonctions par une mobilité interne.

Ces outils ont vocation à sécuriser la prise de poste, clarifier les attendus managériaux et favoriser une appropriation progressive du rôle de manager, au sein des entreprises de la branche.

Réflexions sur la transparence salariale
Le 5 juin 2026, une nouvelle version de l'avant-projet

de loi a été transmise au Conseil d'Etat par le Gouvernement, en vue de la transposition de la Directive européenne. Le SEDIMA suit de très près ce dossier évolutif et structure sa réflexion pour vous accompagner au mieux sur le sujet.

SAVE THE DATE : WEBINAIRE RECRUTEMENT
LE 8 OCTOBRE PROCHAIN

Parce que l'attractivité et le recrutement demeurent

des enjeux quotidiens, le SEDIMA vous donne rendez-vous le 8 octobre 2026 de 10h30 à 12h pour un webinaire exclusif.

Organisé en partenariat avec l'APEC et France Travail, cet événement interactif vous permettra de :

- découvrir l'ensemble des services de proximité et des aides financières existants pour vos embauches,
- optimiser vos pratiques de recrutement grâce aux conseils d'experts et aux leviers d'attractivité actuels.

Des outils sur mesure POUR LES SPÉCIALISTES DES ÉQUIPEMENTS D'ÉLEVAGE

Dans l'univers des agroéquipements, les entreprises dédiées à la vente, l'installation et le service après-vente des matériels d'élevage occupent une place à part. Leur quotidien est rythmé par une organisation particulière et des contraintes fortes, directement liées aux impératifs des éleveurs.

Ces professionnels interviennent majoritairement sur le terrain, au plus près des exploitations. Ils s'appuient pour cela sur des équipes polyvalentes, mobilisant des compétences variées (électricité, mécanique, plomberie, voire zootechnie) afin de répondre à des demandes souvent complexes. À cette technicité s'ajoute une exigence incontournable : assurer une continuité de service, notamment via des dispositifs de dépannage et d'astreinte, indispensables au bon fonctionnement des bâtiments et des équipements d'élevage. Pour accompagner au mieux ces entreprises face à leurs spécificités, plusieurs outils dédiés ont été conçus par les différents experts du SEDIMA en lien direct avec les professionnels du secteur, via la commission Elevage.

Le Document Unique d'Évaluation des Risques (DUER)
Depuis 2002, chaque employeur a l'obligation de réaliser une évaluation des risques professionnels et d'en consigner les résultats dans le Document Unique d'Évaluation des Risques (DUER). Or, l'activité de technicien d'intervention en matériel d'élevage, notamment, présente des particularités marquées. Pour faciliter la mise en conformité des entreprises, un guide spécifique a été élaboré,

avec un accent particulier sur les risques liés à l'environnement de travail. En effet, le technicien intervenant chez le client ne maîtrise pas toujours les conditions du site : coactivité, circulation d'animaux, installations électriques préexistantes, etc. C'est pourquoi certains points clés sont particulièrement mis en avant, tels que :

- la mise en place d'un plan de prévention,
- la consignation des installations électriques,
- ou encore le "permis feu" lors d'interventions générant des risques d'incendie.

Un simulateur d'astreinte pour sécuriser l'organisation
Assurer un dépannage en continu suppose une organisation solide, dans un cadre réglementaire exigeant. Pour répondre à ce besoin, un simulateur d'astreinte a été développé. Cet outil permet :

- de vérifier la conformité du dispositif d'astreinte au regard des obligations applicables,
- et de chiffrer précisément son coût, afin d'objectiver les choix d'organisation et d'anticiper leur impact économique.

Des ratios économiques dédiés aux distributeurs d'équipements d'élevage
Pour la troisième année consécutive sont publiés des ratios spécifiquement construits pour les distributeurs d'équipements d'élevage. Le volume de données collectées permet désormais de disposer d'indicateurs suffisamment robustes pour être réellement

LE 8 SEPTEMBRE PROCHAIN À 11 H, LE SEDIMA VOUS PROPOSE UN WEBINAIRE EXCLUSIVEMENT DÉDIÉ AUX ENTREPRISES SPÉCIALISÉES « ÉLEVAGE » (ADHÉRENTS ET NON ADHÉRENTS). LES MODALITÉS LEUR SERONT COMMUNIQUÉES DIRECTEMENT DANS QUELQUES SEMAINES, ELLES SERONT AUSSI DISPONIBLES SUR LE SITE DU SEDIMA.

représentatifs. Pour chaque ratio (chiffre d'affaires, taux de marge brute, FR/BFR, etc), les entreprises peuvent se situer grâce à :

- la médiane de la profession,
 - le quartile inférieur,
 - et le quartile supérieur.
- Ces repères constituent une aide précieuse pour piloter l'activité, comparer ses performances et orienter ses décisions.

Renforcer la sécurité juridique : un enjeu devenu incontournable
Dans un environnement de plus en plus complexe, la sécurisation juridique des pratiques commerciales et des chantiers d'installation est devenue indispensable. À cet effet, il a été rédigé :

- un bon de commande spécifique,
- ainsi que des conditions générales de vente (CGV) dédiées aux matériels d'élevage et aux équipements d'intérieur de ferme.

Ces documents gagnent encore en efficacité lorsqu'ils sont couplés à une "Fiche de renseignements pour une installation d'un matériel d'élevage", à utiliser en amont du démarrage d'un chantier, notamment pour l'installation d'un matériel de traite. Cette fiche prend la forme d'une checklist opérationnelle : elle recense les points à vérifier et formalise les engagements du client, afin de limiter les incompréhensions et prévenir les difficultés classiques des mises en service. Elle doit être complétée par le responsable du chantier avant le lancement du projet puis signée par le client.

Des outils conçus par et pour la profession
Les entreprises spécialisées en équipements d'élevage disposent ainsi d'outils concrets, pensés pour leur réalité de terrain et leurs contraintes spécifiques. Élaborés par des spécialistes et construits en lien étroit avec les professionnels de la commission Elevage, ces dispositifs visent un objectif clair : sécuriser, structurer et renforcer la performance des entreprises du secteur. ●





MOBILISER tous les distributeurs spécialisés élevage pour mieux les représenter !

Jean-Christophe DESERT

Président de la commission Elevage du SEDIMA



ENTRETIEN

Vous succédez à Martine CHABANNE au sein de la commission Elevage...
C'est exact. J'ai intégré le Bureau Exécutif du SEDIMA en mars 2025 et la présidence de ce groupe de travail il y a quelques semaines. Nous allons faire avec Martine (concession Charles Chapuis) un duo progressif de passation des dossiers et des informations.

Quels sont les axes prioritaires de votre feuille de route ?
Le principal est de mobiliser les acteurs de la filière élevage vers le SEDIMA et de les sensibiliser à ses compétences. En adhérant au SEDIMA, j'ai moi-même découvert beaucoup de savoir-faire et de réactivité, que je souhaite faire découvrir à mes collègues. Nous avons prévu avec les membres de la commission de faire un webinaire «élevage». Ce sera le 8 septembre 2026 et il sera ouvert aux adhérents et aux non adhérents. D'une durée de 1 h maximum, il aura pour objectif de présenter les outils mis à disposition des distributeurs spécifiques matériels d'élevage. J'aimerais aussi enrichir la commission pour passer de 8 à 12 membres afin de mieux partager les travaux et réflexions. Ce sera

l'occasion de sonder les volontaires pour partager cette aventure professionnelle. Nous sommes sur un marché de spécialité restreint avec environ 150 à 200 concessions en France, alors qu'en espaces verts par exemple il y en a au moins 50 par département. Cela rend les mesures de satisfaction par marque peu probantes, ce pourquoi il nous faut élargir notre panel représentatif de marques au sein de notre groupe de travail.

Que dire sur l'évolution de votre métier ?
Les exploitations d'élevage ont énormément progressé en quelques années. On est passé de petites structures familiales à des organisations qui ont doublé ou quadruplé de taille avec l'arrivée de la robotique. Ce qui demande aux distributeurs une logistique et un management différents. Par ailleurs le recrutement de techniciens spécialisés reste très complexe, en particulier à cause des astreintes. Aujourd'hui, nous recrutons dans l'industrie et nous formons en interne, en binôme avec des techniciens expérimentés qui transmettent leurs connaissances aux plus jeunes. Ceci vient en complémentarité des formations produits assurées par les constructeurs. Nous devons aussi faire face à une nouvelle génération de salariés qui, une fois leurs études ou alternances terminées, préfèrent

quitter la structure, prête à les embaucher, pour une expérience professionnelle à l'étranger. Il nous faut donc apprendre à gérer la sortie d'un personnel et sa possible réintégration.

Et le marché comment se porte-t'il ?
Les prix du lait sont favorables et les reprises d'exploitations augmentent la taille des troupeaux et le besoin en matériels. Le robot de traite a de l'avenir, nous sommes à 30-35 % d'exploitations équipées et, d'ici 10 ans, nous atteindrons 50 à 60 %. Nos éleveurs manquent de bâtiments neufs complets, c'est une vraie gageure pour eux en terme d'investissement. Mais les banques sont encore trop frileuses compte tenu des enjeux sanitaires et géopolitiques, les exploitants optent donc souvent pour la rénovation ou l'agrandissement de leurs bâtiments. Au niveau mondial, si les échanges liés au Mercosur impactent le prix de la viande, les laitiers seront touchés et la vigilance est de mise. Je ne suis pas inquiet pour la charge de travail et sur l'évolution du marché, je suis juste réservé sur le financement des projets. ●

LES PRIX SONT FAVORABLES ET LES REPRISES D'EXPLOITATIONS AUGMENTENT LA TAILLE DES TROUPEAUX ET LE BESOIN EN MATÉRIELS. LE ROBOT DE TRAITE A DE L'AVENIR, NOUS SOMMES À 30-35 % D'EXPLOITATIONS ÉQUIPÉES ET, D'ICI 10 ANS, NOUS ATTEINDRONS 50 À 60 %.

A propos d'Animat 53

L'entreprise débute en 1998 avec trois associés et un rayonnement sur la moitié du département de la Mayenne. En 2005, ils rachètent une structure et se lancent dans la robotique avec la marque DeLaval. Aujourd'hui, Animat 53 c'est 60 personnes réparties sur 4 bases, dont une spécialisée en matériels de froid et les Ets Legras à Guerche de Bretagne. La concession couvre le secteur sud de la Mayenne (53), l'est de la Sarthe (72) et l'ouest de l'Ille-et-Vilaine (35). L'équipe comprend 10 techniciens robot et 25 techniciens de traite traditionnelle, monteurs, conseillers d'élevage.



Membres de la commission Elevage SEDIMA

MEMBRES	ENTREPRISES
CHABANNE Martine	Charles Chapuis (43)
CHABRA Guillaume	Lely Center Armor (35)
COUTANT Sébastien	Allin Jarny (44)
DAVAU Etienne	Cloué (36)
DESERT Jean-Christophe (président)	Animat 53 (53)
HUÉ Bruno	Dehan (80)
LEROUX Pierre-Olivier	LVES (50)
ROUX Gaël	MCDA (63)
RUAUX Antoine	Ruax Agricole (14)
CAMBRESY Pascal (permanent)	SEDIMA (75)

LES INSTALLATIONS
DE TRAITE EN FRANCE

Jean-Louis POULET
responsable de projet R&D Traite à IDELE
Secrétaire Général du COFIT



Qu'est-ce que le COFIT ?
C'est une association loi 1901 qui regroupe les différentes parties de la traite en France. Ce dispositif, piloté par deux collèges paritaires d'utilisateurs et de constructeurs/distributeurs*, a pour mission de favoriser l'amélioration constante de la traite mécanique, et le déploiement du dispositif de contrôle des machines à traire. L'animation des missions du COFIT et sa gestion budgétaire sont déléguées à IDELE.

Comment fonctionnent ces contrôles ?
Ils sont effectués par des Agents Qualifiés d'Opérateurs Agréés qui sont en grande majorité des concessionnaires, et sont encadrés par des maîtres d'oeuvre territoriaux. Face à une production laitière française très diversifiée, ce mode de fonctionnement permet un échange pointu entre des professionnels de terrain sur les protocoles de contrôle. Cela favorise une remontée optimale sur l'évolution du parc de machines à traire aux instances nationales.

La traite robotisée a-t-elle de l'avenir ?
Aujourd'hui, environ 25 % du parc français de machines à traire est robotisé et 30 % pourrait être atteint d'ici 2030. La traite robotisée a donc le vent en poupe ! Mais elle nécessite une main d'œuvre de plus en plus qualifiée face à l'évolution complexe des normes et réglementations.

LES CONTRÔLES DE MACHINES À TRAIRE
(CHIFFRES 2025)

OPTI'Traite - contrôle technique régulier des installations
32 455 contrôles - 748 agents qualifiés

CERTI'Traite - contrôle de la conformité du montage de nouvelles installations
2 346 contrôles - 50 agents qualifiés

DEPOS'Traite - contrôle des systèmes de dépose automatique des faisceaux trayeurs
711 contrôles - 94 agents qualifiés

NET'Traite - contrôle du nettoyage des installations de traite - 600 contrôles - 95 agents qualifiés

* Pierre-Olivier LEROUX (LVES), suppléé par Sébastien COUTANT (Allin Jarny), sont les représentants du SEDIMA au sein de l'instance nationale du COFIT.

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

SEDIMA

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication : Benoît DAVID
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 JUIN - JUILLET 2026 - ISSN 1259-069 X

LA FILIÈRE ÉLEVAGE FRANÇAISE :
de bons résultats 2025



BOVINS LAIT ET VIANDE

Pour la 11^e année consécutive le cheptel français enregistre une baisse. Cette dernière est de - 2,5 % par rapport à 2024 à 3,22 millions têtes, soit 83 500 têtes en moins. Bénéficiant de récoltes fourragères de qualité, la production de lait a enregistré un rebond de 2,2 % par rapport à 2024 à 24,20 millions de tonnes. Le prix du lait a atteint un record au 1^{er} trimestre 2025 à 515 € par 1 000 l, en hausse de 26 € en un an, avant un léger repli en septembre à 497 € par 1 000 l. Le contexte sanitaire particulier a provoqué une baisse de la production française de viande bovine et une envolée des cours (+ 23 % sur un an). Pour 2026, les professionnels du secteur attendent une nouvelle érosion du cheptel bovin, une production laitière stable et une baisse modérée de production de viande à - 0,7 %.

CAPRINS

Après 3 années de baisse consécutive, le cheptel français caprin est en hausse de 3 %. Il totalise 1,25 million de chèvres et chevrettes au 1^{er} novembre 2025 par rapport à novembre 2024. A près de 685 millions de litres, la production de lait de chèvre diminue en 2025 de 0,5 % (soit 5 millions de litres). Les perspectives pour 2026 sont favorables. La filière affirme sa volonté de faire croître les volumes de lait collectés de façon significative d'ici 2035.



OVINS

Le cheptel de brebis laitières s'établit à 1,48 millions de têtes au 1^{er} janvier 2025, en baisse de 1,1 % (16 000 têtes) par rapport au 1^{er} janvier 2024. Sur la campagne 2024-2025, la collecte de lait de brebis progresse de 1,4 % totalisant 290,4 millions de litres. Le prix standard du lait de brebis augmente de 3 % à 1 231 € le litre. Quant au volume de viande ovine produit en France, il baisse de 6 % par rapport à 2024. Les maladies contagieuses touchant les ovins (peste des petits ruminants, fièvre aphteuse et variant de la fièvre catarrhale) incitent à la prudence. La filière prévoit une production en recul à des prix stables.



PORCINS

En 2025, la production porcine atteint 22,2 millions de têtes, un niveau quasi stable par rapport à 2024, après un recul marqué de - 8 % sur la période 2020-2023. Le cours du porc s'établit en moyenne à 1,93 €/kg carcasse, en baisse de 8,6 % sur un an, mais supérieur de 21,5 % à son niveau de 2020. Dans un contexte économique et climatique complexe, la filière porcine reste vigilante sur les perspectives 2026.



L'EXPLOITATION DE DEMAIN
COMMENCE AUJOURD'HUI
PRÉPAREZ
VOTRE TRANSITION AGRICOLE

Avec Agilor Transition, démarrez votre transition agricole en finançant le matériel adapté à votre exploitation à des conditions préférentielles.

agilor
financement de matériel



Financements Agilor Transition réservés aux agriculteurs, disponibles par l'intermédiaire des vendeurs ou concessionnaires de matériel agricole agréés Agilor, soumis à conditions et accordés par les Caisses régionales de Crédit Agricole, prêteurs, sous réserve de l'acceptation définitive du dossier. Renseignez-vous auprès de votre Caisse régionale.
06/2024 - 4783 - Édité par Crédit Agricole S.A., agréé en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis, 92127 Montrouge Cedex - Capital social : 9 340 726 773 € - 784 608 416 RCS Nanterre. Crédit photo : Getty Images.

TÉMOIGNAGES

L.R.



SYLVIE ALBOUY

Gérante d'Agri Tech Elevage (12)

Si le SAV reste notre ADN, les robots de traite et d'alimentation sont notre avenir !

Présentez-nous votre concession... L'entreprise Agri Tech Elevage a été fondée en 2010 par plusieurs salariés venus d'une autre structure. Elle distribue les marques Boumatic et Skiold (anciennement Acemo) sur l'Aveyron (12) et une partie de la Lozère (48). Au cœur d'une région purement d'éleveurs, nous vendons exclusivement du matériel de traite et d'élevage pour les vaches, les porcs, les chèvres, et les brebis (en particulier pour la fabrication du Roquefort). La concession comptera 17 salariés en septembre avec l'arrivée de 2 apprentis.

Vous avez récemment adhéré au SEDIMA, pourquoi ?

C'est un collègue qui m'a parlé de l'organisation professionnelle, des services qu'elle peut apporter à ses adhérents, notamment aux entreprises spécialisées espaces verts, élevage, viti-viniculture. Nous sommes un peu isolés dans nos petites entreprises, nous n'avons pas les moyens de nous doter de DRH, DAF... mais nous avons besoin tout de même de conseils et d'informations règlementaires en matière sociale, juridique, RH, formation, etc. Alors l'adhésion à un organisme qui assure ces compétences nous a paru très opportuniste.

Comment voyez-vous votre métier ?

Le marché actuel est très dynamique. Réside cependant une grosse interrogation sur les ventes et financements futurs car le Conseil Régional d'Occitanie supprime une partie des subventions allouées aux bâtiments d'élevage. L'année prochaine pourrait donc être un peu moins bonne. La reprise des exploitations par de nouvelles générations d'éleveurs reste aussi un élément important pour le futur de notre métier. Le SAV reste notre ADN et ce qui fait notre notoriété, mais notre avenir repose sur la robotisation de la traite et de l'alimentation des troupeaux (robots de paillage et de distribution des fourrages). Le robot permet aux éleveurs de mieux maîtriser leurs coûts et temps de main d'œuvre, en cela c'est un vrai marché porteur.

Le recrutement de vos techniciens est-il complexe ?

Ici, nous sommes dans une région d'élevage et d'industrie de plein emploi. Le recrutement est donc particulièrement compliqué. Nous recrutons à minima des techniciens Bac+2 et les formons à nos produits. Les astreintes nuit et jour et le travail le dimanche et les jours fériés sont des critères qui peuvent influencer négativement sur nos embauches. Cependant notre équipe s'entend parfaitement bien, c'est un de nos atouts.



NATHALIE DEVILLERS

Responsable d'Alfadou (25)

Adhérer, pour appartenir à une organisation qui défend notre métier !

Présentez-nous votre concession... L'entreprise familiale Alfadou a été créée en 1979 par Daniel DEVILLERS (mon beau-père) et son associé Denis JUIF. Elle comprend une unique base située en région Franche-Comté, au cœur du département du Doubs, sur la commune de Gonsans et emploie 30 salariés, dont 12 techniciens dédiés à l'activité élevage. Elle distribue principalement les marques Deutz-Fahr, DeLaval et Kuhn. Mon fils préside la structure et je gère l'administration, le management et les finances.

Votre situation géographique est une vraie particularité...

La majeure partie de notre secteur d'activité se trouve en zone montagne. Nos clients sont essentiellement des éleveurs de vaches montbéliardes qui destinent leur production laitière à la fabrication du Comté AOP* et du Morbier.



liardes qui destinent leur production laitière à la fabrication du Comté AOP* et du Morbier.

Quel est le profil type de votre clientèle ?

Le Doubs compte 1 600 exploitations de petite à moyenne taille. Nos clients ont entre 60 à 120 vaches laitières et fonctionnent, comme l'exige le cahier des charges de production du Comté, en traite conventionnelle. Il n'y a pas de robots de traite sur notre secteur.

Comment appréhendez-vous votre marché ?

Le secteur se porte plutôt bien par rapport à d'autres marchés. Mais on sent, il est vrai, un léger attentisme avec quelques projets reportés par défaut de subventionnement ou de financement. Face à la concurrence, à la hausse des prix des matériels, le service reste notre meilleure valeur ajoutée.

Que faire pour se démarquer ?

Nous préconisons auprès de notre clientèle le préventif, par le biais de « contrats performance » que nous mettons en place avec la marque DeLaval. Cela signifie un suivi constant des installations de traite pour garantir à nos

clients un matériel sans problème et une bonne qualité du lait. Un suivi complémentaire à la visite obligatoire « Optitrait » à laquelle tout éleveur bovin-lait est soumis. Avec la récente épizootie de dermatose nodulaire contagieuse (DNC), il ne faut rien prendre à la légère et toutes les mesures de prévention sont accueillies favorablement par nos clients.

Etes-vous adhérent au SEDIMA ?

Nous avons adhéré il y a un peu plus de 4 ans et j'ai intégré la commission Assurance où on aborde l'assurance en règle générale, mais aussi la spécificité de l'assurance dans le secteur élevage, notamment sur le montage du matériel. En fait, c'est important pour nous d'appartenir à une organisation professionnelle qui défend notre métier, notre spécialisation. Le SEDIMA nous permet par ailleurs d'échanger avec d'autres distributeurs lors de réunions ou d'événements et nous assure, chaque fois que nous en avons besoin, des conseils en matière sociale, juridique... J'engage mes collègues spécialisés en matériel d'élevage à adhérer au SEDIMA, cela ne peut leur être que bénéfique dans la gestion quotidienne de leur activité.

*Appellation d'origine protégée

Un bilan de protection sociale, offert et sans engagement, pour faire le point sur votre situation

Épargne : vous souhaitez préparer un projet ou financer les études de vos enfants ?

Retraite : quel sera le montant de vos revenus à la retraite ?

Santé : avez-vous une bonne couverture santé ?

Prévoyance : êtes-vous bien couvert en cas d'arrêt de travail ou de décès ?

5 minutes
pour prendre rendez-vous

1 heure
pour un bilan personnalisé
(offert d'une valeur de 1000€)

1 vie
de protection sociale complète

Contactez-nous pour prendre un rendez-vous
0970 808 808
(Numéro non surtaxé)

AG2R LA MONDIALE
AGIR POUR SOI
AGIR POUR LES AUTRES

Épargne
Retraite
Santé
Prévoyance