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

SEDIMAG

octobre-novembre 2026 - N°366

www.sedima.fr



Édito

Bernard PERRAMANT

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

Espaces verts : un marché en quête de rebond

L'année 2026 restera marquée par un marché des espaces verts morose.
La sécheresse généralisée et une conjoncture économique incertaine ont pesé sur l'activité.
De nombreux distributeurs se retrouvent aujourd'hui en difficulté, confrontés à des trésoreries tendues et à des stocks importants qu'il faudra financer avant la prochaine saison.
Pourtant, le secteur continue d'évoluer.
Le Salonvert a une nouvelle fois mis en lumière de nombreuses innovations, notamment dans la robotique et les appareils à batterie. Ces technologies transforment progressivement nos métiers, nos habitudes de travail et les attentes des clients.
Cette révolution technologique n'est pas terminée.
Elle va continuer à bouleverser notre modèle économique, nos organisations et la relation entre fabricants, distributeurs et utilisateurs.
Dans ce contexte, chacun devra repenser ses pratiques, anticiper les évolutions et trouver le juste équilibre entre innovation, rentabilité et satisfaction client.
Les années à venir exigeront donc davantage d'agilité, de réactivité et de capacité d'adaptation.
Malgré les difficultés actuelles, notre filière dispose d'atouts solides.
À nous, distributeurs spécialisés, avec le soutien du SEDIMA, de les valoriser collectivement pour préparer le rebond et construire un avenir durable pour le marché des espaces verts.

MATÉRIELS D'ESPACES VERTS
la relation de proximité, pièce maîtresse des distributeurs



SEDIMA'S DAY ESPACES VERTS

MERCREDI 9 DÉCEMBRE
Novotel Porte d'Orléans (Paris 14e) 10 h - 16 h

Cette 3e édition rassemblera les entreprises du secteur espaces verts pour traiter des actualités de la profession et des dossiers spécifiques au métier.
Ce temps fort verra l'intervention d'une personnalité issue de la distribution automobile et d'un sociologue spécialiste de l'approche client.
Profitez de cette opportunité et soyez nombreux à ce RV des métiers spécialisés !

Sommaire

PAGES 2 À 3

Vie interne

> Actus salons (Salonvert, Sommet de l'Élevage)
> Rubrique QHSE : l'évaluation des risques

PAGES 4 À 5

Dossier : les distributeurs de matériels espaces verts

> Interview croisé de Julien FREDON et Bernard PERRAMANT
> Entretien avec Vincent FOURNIALS (Fournials Motoculture)

PAGE 6

Emploi-Formation

> WorldSkills régionaux Auvergne-Rhône-Alpes
> Les 30 ans du CQP « Vendeur en matériels agricoles »

La nouvelle référence logicielle des concessionnaires agricoles

Une gestion centralisée et performante avec nistia dealer

- 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

www.irium-software.fr tél. 05 46 44 75 76

IRIUM SOFTWARE

© Adobe Stock

Actus Salons



SALONVERT : LE SEDIMA À LA RENCONTRE DES PROFESSIONNELS

Du 22 au 24 septembre 2026, le Château de Baville, à Saint-Chéron (91), a accueilli une nouvelle édition de Salonvert, le rendez-vous incontournable des professionnels du paysage, de l'aménagement et de l'entretien des espaces verts. Avec près de de 35 000 visiteurs, soit une progression de 14,4 % par rapport à 2024, cette édition confirme l'attrait du rendez-vous pour le secteur.
Si le nombre d'exposants et de marques s'est révélé stable, cette édition a enregistré 19 % de nouveaux exposants et une présence renforcée d'exposants chinois, notamment sur les segments en forte croissance des équipements à batterie et des robots de tonte. Une tendance qui témoigne de l'évolution rapide de l'offre et de l'intensification de la concurrence sur ces familles de produits.
Réservée aux revendeurs et aux distributeurs, la « journée Distribution » du mardi 22 septembre a rassemblé 4 667 visiteurs, en hausse de 7 % par rapport à 2024. Pour la première fois, ses horaires ont été étendus de 8 h 30 à 19 h, permettant aux distributeurs de consacrer davantage de temps aux échanges commerciaux et aux rencontres avec leurs fournisseurs dans des conditions privilégiées.
Le SEDIMA a profité de l'évènement pour rencontrer ses adhérents, échanger avec de nouveaux prospects. Une occasion également de prendre le pouls d'un marché en pleine mutation, porté par l'électrification des matériels, la robotisation et l'arrivée de nouveaux acteurs internationaux.

SOMMET DE L'ELEVAGE : ÉCHANGES AVEC LES POLITIQUES



Du 6 au 9 octobre derniers au Sommet de l'Élevage, sur l'Agora du machinisme agricole, le SEDIMA a échangé avec un certain nombre de personnalités politiques : Édouard PHILIPPE, Laurent WAUQUIER et la Ministre de l'Agriculture Annie GENEVARD.
À chaque intervention du SEDIMA, la nécessité de renforcer les formations techniques a été mise en avant, comme l'importance de soutenir les investissements innovants et digitaux des agriculteurs. Les concessionnaires représentent en effet le maillon essentiel qui permettra aux exploitants d'innover et de développer leurs performances.



SÉNAT : À PROPOS DU FREINAGE HYDRAULIQUE

A la suite de ces rendez-vous, Stéphane LEBLOND (Président du SEDIMA) a longuement présenté au Sénat, à Laurent DUPLOMB, les incompatibilités du freinage hydraulique et pneumatique des attelages. Le Sénateur de Haute-Loire est intervenu sur ce sujet, auprès du ministre des Transports, dans les jours qui ont suivi.

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 OCTOBRE-NOVEMBRE 2026 - ISSN 1259-069 X

service QHSE du SEDIMA

ÉVALUATION DES RISQUES
retour sur une obligation de plus de 30 ans

Instaurée en 1991, l'évaluation des risques professionnels constitue le socle de la politique de prévention en entreprise. Cette démarche essentielle a été renforcée en 2001 par l'obligation de formaliser les résultats de cette évaluation dans un document unique : le Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (DUERP).
Au-delà de son rôle fondamental dans l'identification des risques et l'amélioration continue des conditions de travail, le DUERP est aujourd'hui un document incontournable. Sa présentation peut notamment être exigée :
- lors d'un accident du travail,
- pour l'embauche d'apprentis mineurs,
- dans le cadre d'une demande d'aide financière auprès de la CARSAT.

En résumé
Bien plus qu'une obligation réglementaire, le DUERP constitue un véritable outil de pilotage de la prévention. Correctement élaboré et régulièrement mis à jour, il permet d'anticiper les risques, de protéger les salariés et de démontrer l'engagement de l'entreprise en matière de santé et de sécurité au travail.

Quel est le contenu du DUERP ?
Il recense l'ensemble des risques professionnels auxquels les salariés peuvent être exposés et formalise les actions mises en œuvre pour les prévenir.
Il doit notamment comporter :
- l'inventaire des dangers présents dans l'entreprise et les résultats de l'évaluation des risques identifiés,
- la liste des mesures de prévention et de protection mises en place pour assurer la sécurité et préserver la santé des salariés.

Qui peut le consulter ?
Le DUERP doit être tenu à disposition de plusieurs acteurs concernés par la prévention des risques professionnels :
- les salariés et anciens salariés, ainsi que toute personne ou instance justifiant d'un intérêt à y accéder,
- les membres de la délégation du personnel du Comité Social et Économique (CSE),
- le service de prévention et de santé au travail,
- les agents de l'inspection du travail,
- les agents des services de prévention de la CARSAT,
- les organismes spécialisés en santé, sécurité et conditions de travail, tels que l'INRS ou l'ANACT.

Quand faut-il le mettre à jour ?
La mise à jour du DUERP est une démarche indispensable pour garantir sa pertinence. Elle doit être réalisée :
- au minimum une fois par an, sauf pour les entreprises de moins de 11 salariés qui bénéficient d'une exemption de cette obligation annuelle,
- lors de toute modification des conditions de travail susceptible d'avoir un impact sur la santé ou la sécurité des salariés, comme l'introduction d'un nouveau produit chimique dangereux,
- lorsqu'une nouvelle information relative à un risque professionnel est portée à la connaissance de l'entreprise, par exemple l'apparition de maladies professionnelles ou de nouveaux facteurs de risque.

Quelle est la durée de conservation du DUERP ?
Depuis les évolutions réglementaires récentes, les différentes versions du DUERP doivent être conservées pendant **40 ans** à compter de leur date d'élaboration. Cette obligation vise à garantir la traçabilité de l'exposition des salariés aux risques professionnels tout au long de leur carrière.

Quelles sont les sanctions ?
Le défaut de réalisation ou de mise à jour du DUERP peut entraîner des sanctions importantes.

- **Sanctions pénales** : Pour une personne morale, l'amende peut atteindre **7 500 €** en cas de manquement et **15 000 €** en cas de récidive.

- **Amende administrative** : L'absence de DUERP ou son défaut de mise à jour peut également faire l'objet d'une amende jusqu'à **4 000 € par salarié concerné**, avec une majoration possible en cas de récidive. L'inspection du travail dispose désormais de la faculté de sanctionner directement ces manquements, sans nécessairement recourir à une procédure pénale.

Existe-t-il un outil adapté et simple pour faire son DUERP ?
Afin d'accompagner les entreprises dans cette démarche, le SEDIMA met à disposition depuis 2019 un outil en ligne évolutif intégrant les évolutions réglementaires, les nouveaux risques et les nouvelles fonctionnalités liées à la prévention.
Spécialement conçu pour les entreprises de la profession, il permet de réaliser et de mettre à jour facilement le Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels.

L'accès à l'outil G2P est réservé aux entreprises adhérentes du SEDIMA.
Pour activer votre accès ou obtenir davantage d'informations, contactez directement le SEDIMA.

HIÉRARCHIE DES RISQUES
Unité de travail : Atelier et SAV



JPH CONSULTING & PARTNERS
Cabinet de recrutement agroéquipement, TP
Poste à pourvoir dans le machinisme agricole ou la motoculure
CDI · FRANCE & INTERNATIONAL
CONSTRUCTEURS
Directeur de filiale - France
Directeur Commercial – plusieurs postes
Directeur SAV - Sud
Spécialiste SAV - Est
Chef des Ventes – IDF
Inspecteurs Commerciaux – plusieurs postes
Inspecteurs Techniques – Nord & NE
Techniciens Itinérants – NE, Centre, IDF, Ouest
Technicien SAV Export – AFME
CONCESSIONNAIRES
Directeur de Concession - Bourgogne
Directeur Commercial - SO
Directeurs Technique SAV – SO & Ouest
Resp. de magasin, Magasinier – plusieurs postes
Commerciaux – plusieurs postes
Chef d'atelier engins mobiles – Martinique
Chef d'atelier – Bretagne & Hauts-de-France
Techniciens atelier/itinérant – plusieurs postes
Technicien SAV – AFME
Plus d'offres sur www.jph-recrutement.fr
ou envoyez votre CV à administratif@jph-recrutement.fr
Flashez pour postuler
© DR © DR

SAVE THE DATE — FÉDÉRATIONS 2026



Bretagne	mardi 03 novembre	Saint-Malo
Pays de la Loire	mercredi 04 novembre	Angers
Normandie	jeudi 05 novembre	Caen
Bourgogne Franche-Comté	mardi 17 novembre	Beaune
Rhône-Alpes	mercredi 18 novembre	Ruy-Monceau
Limousin-Auvergne	jeudi 19 novembre	Clermont-Ferrand
Centre & Ile-de-France	mardi 24 novembre	Orléans
Nord-Picardie & Champagne-Ardenne	mercredi 25 novembre	Saint-Preuve
Lorraine-Alsace	jeudi 26 novembre	Nancy
Aquitaine & Poitou-Charentes	mardi 8 décembre	Saint-Emilion
Midi-Pyrénées	mercredi 02 décembre	Toulouse
Méditerranée	jeudi 03 décembre	Arles
Réunion spéciale « Espaces Verts »	mercredi 09 décembre	Paris

AVEC LES INTERVENTIONS DES PARTENAIRES DU SEDIMA : AG2R LA MONDIALE ET AGRICA.

Ils ont obtenu le label RSE

CAMINEL (82)
SEDIMA Lucie Progress

LE NORMAND Groupe (56)
SEDIMA Lucie Progress

MS Equipement (22)
SEDIMA Lucie 26000

PETITJEAN SAS (55)
SEDIMA Lucie Progress

ROMET Groupe (53)
SEDIMA Lucie Progress

MATÉRIELS D'ESPACES VERTS

Un marché qui évolue mais dont la pièce maitresse reste la relation de proximité

LES DISTRIBUTEURS DE MATÉRIELS ESPACES VERTS, COMME LEURS COLLÈGUES DU MACHINISME AGRICOLE, TRAVERSENT UNE ANNÉE 2026 PARTICULIÈREMENT DIFFICILE. ILS ESTIMENT LE RECUL DE LEUR ACTIVITÉ DE 10 À 15 %, AVEC DES SITUATIONS QUI PEUVENT VARIER SELON LES RÉGIONS, LES CLIENTÈLES ET LES GAMMES DE PRODUITS. DEUX FACTEURS SE CUMULENT : UNE CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET GÉOPOLITIQUE COMPLEXE, ET DES CONDITIONS MÉTÉOROLOGIQUES (EN PARTICULIER UNE SÉCHERESSE AYANT PERDURÉ DE MAI À SEPTEMBRE) QUI ONT FORTEMENT LIMITÉ LES BESOINS DES UTILISATEURS.

Entretien croisé avec Julien FREDON (président du Groupe espaces verts du SEDIMA) et Bernard PERRAMANT (membre du Bureau Exécutif du SEDIMA), tous deux distributeurs de matériels d'espaces verts.

INTERVIEW CROISÉ

Un climat d'affaires qui se détériore

J.F. « Les périodes de sécheresse et les épisodes de météo défavorables tout au long de l'année 2026 ont pesé sur les ventes, car lorsque l'herbe ne pousse plus, les particuliers comme les professionnels reportent l'achat ou l'utilisation de leurs matériels. Les activités atelier, magasin et location n'ont pas permis de compenser pleinement cette baisse, car les machines sont sous utilisées et tombent moins en panne. Les besoins de location ont eux aussi régressé. Le recul sur l'année devait se situer entre - 10 et - 15 %. Certains distributeurs ont dû ou vont devoir recourir à des mesures d'ajustement de leurs activités pour traverser cette période. »

B.P. « Au-delà de ces aléas, les concessionnaires constatent depuis plusieurs années une érosion des ventes de tondeuses et de matériels autoportés en faveur du robot de tonte, avec une concurrence croissante des grandes surfaces et d'Internet. Et puis les spécificités locales jouent également. Certains distributeurs travaillent essentiellement avec des professionnels, tandis que d'autres partagent leur activité entre particuliers, entreprises du paysage et collectivités, sachant que pour ces dernières les décisions d'achat sont affectées par des cycles budgétaires. Dans certaines régions la tonte domine, dans d'autres les débroussailleuses et les matériels portatifs occupent une place plus importante. Il est donc difficile de généraliser les évolutions de chiffre d'affaires sans tenir compte de ces réalités de terrain. »

Le marché du robot de tonte évolue

J.F. « Jusqu'à récemment, le développement des robots de tonte permettait de compenser la baisse de chiffre d'affaires de certaines familles de produits. Mais le marché du robot évolue très rapidement et redistribue les cartes entre les marques et les réseaux de distribution. La rupture la plus marquante concerne l'arrivée des robots de tonte sans fil, autonomes et plus simples à installer. Ces modèles s'appuient notamment sur des systèmes de navigation et de détection, parfois associés à des caméras, qui évitent au client d'installer un câble périphérique. Cette technologie répond à une attente forte : le consommateur peut acheter son robot en ligne, le recevoir rapidement et le mettre en service lui-même à partir d'une application. Dans un contexte où les ménages cherchent à réduire leurs dépenses, des produits proposés à des prix compétitifs et disponibles facilement constituent une alternative particulièrement attractive. »



JULIEN FREDON est directeur de la société Crosnier basée à Bonnelles (78). Distributeur des marques Stihl, Honda, Husqvarna, Iseki et Pellenc, elle compte 46 salariés et développe aussi une activité de grossiste en pièces détachées à destination des ateliers de réparation.

BERNARD PERRAMANT dirige avec son frère la concession Perramant, spécialiste des matériels d'espaces verts. Implantée dans le Finistère (29) avec 2 magasins et une vingtaine de collaborateurs, elle distribue les marques Stihl, Grillo, Yanmar, Kress et Sunseeker..

B.P. « Les fabricants historiques n'ont pas tous anticipé cette transition à la même vitesse. Alors que certains fabricants historiques privilégient des cycles de développement et de validation longs, les entreprises chinoises, qui disposent déjà d'une expérience importante dans les robots aspirateurs et d'autres équipements autonomes, ont su transférer rapidement leurs compétences vers la tonte. La Chine ne doit plus être considérée uniquement comme « l'usine du monde », mais comme une puissance d'ingénierie et d'innovation capable de développer rapidement des produits adaptés aux attentes du marché. »

J.F. « Effectivement, les marques chinoises, autrefois regardées avec une certaine réserve par une partie de la distribution spécialisée, sont désormais prises au sérieux. Les marques Kress, Segway ou Sunseeker par exemple sont citées parmi les acteurs qui ont pris une place importante sur le marché. Les marques historiques doivent donc répondre à un défi technologique, mais aussi à une concurrence tarifaire particulièrement forte. »

L.R.





La place du distributeur reste primordiale

B.P. « Cette évolution ne signifie pas pour autant que le distributeur spécialisé n'a plus de rôle à jouer. La qualité de l'installation et du conseil peut faire une vraie différence. Un particulier peut réussir à mettre un robot en service, mais il lui faudra parfois beaucoup de temps pour comprendre les réglages, les limites de la machine et la manière de gérer les bordures, les massifs ou les zones complexes. Un professionnel expérimenté peut installer et paramétrer l'équipement plus rapidement. Le service doit être pensé comme une véritable prestation, avec une méthode, une organisation et un prix clairement définis. Mais la vente du robot ne suffit pas : il faut savoir expliquer ce qui est inclus dans l'installation, ce qui est facturé et quelle valeur ajoutée le client obtient. »

J.F. « Les robots se développent aussi sur les marchés professionnels : collectivités, stades, golfs, parcs et autres grands espaces. Cela exige une évolution des compétences, car la vente d'un robot connecté et autonome ne relève pas exactement du même métier que celle d'une tondeuse thermique ou d'un tracteur diesel. La profession est historiquement composée de mécaniciens passionnés par les moteurs et la réparation. Or, les nouvelles technologies supposent aussi de comprendre les logiciels, la connectivité, les applications et les usages des clients. Il ne s'agit pas seulement de suivre une formation technique, il faut s'acculturer à ces produits.

Vigilance sur la gestion des stocks

B.P. « Une débroussailleuse ou une tondeuse conventionnelle peut généralement être vendue un ou deux ans après son achat sans devenir immédiatement obsolète. La rupture technologique est beaucoup plus forte sur les robots, ce qui impose une gestion des approvisionnements plus fine. Dans les faits, le client demande plutôt un nouveau modèle et refuse d'acheter l'ancienne génération qui parfois ne date que d'une année. Les distributeurs doivent donc acheter plus prudemment et résister aux pressions des fournisseurs sur les volumes commandés. »

J.F. « Ces stocks devenus obsolètes conduisent certains revendeurs à brader leurs robots sur Internet ou à organiser des ventes aux enchères. D'autres font des dons dans le cadre d'opération caritatives. Ces solutions permettent parfois de récupérer une partie de la mise, mais elles peuvent dégrader la perception de la valeur du produit.

Peu de perspectives pour 2027

J.F. « Le court terme reste conditionné pour la saison 2027 à la météo et la conjoncture économique. Le marché pourrait aussi bénéficier d'un renouvellement de machines thermiques ayant peu servi et qui, après une longue période d'hivernage, pourraient présenter des difficultés au redémarrage.

B.P. « L'offre de robots de tonte s'est multipliée à un tel rythme que certains acteurs pourraient ne pas s'installer durablement. Les distributeurs spécialisés s'attendent à une phase de stabilisation, avec une sélection progressive des marques qui disposent réellement de produits fiables, d'un réseau et d'une capacité à assurer un bon suivi.

Le SEDIMA accompagne ses adhérents

J.F. « L'organisation professionnelle est là pour soutenir les distributeurs dans un marché en transformation. Il n'a pas vocation à gérer les entreprises à leur place ni à décider des marques qu'elles doivent distribuer, mais peut en revanche apporter des repères, aider les adhérents à comprendre les tendances économiques et sociétales, et leur permettre de prendre du recul sur leurs pratiques.

B.P. « C'est l'objectif de la 3e édition des SEDIMA's Days, exclusivement consacrée aux distributeurs d'espaces verts, qui se déroulera à Paris le 9 décembre prochain. »

ENTRETIEN

Nous sommes des référents techniques professionnels

Vincent FOURNIALS

Fournials Motoculture

Présentez-nous Fournials Motoculture…

L'entreprise a été fondée par mon grand-père en 1956. Elle se compose aujourd'hui de trois magasins spécialisés en matériels d'espaces verts implantés dans le département du Tarn (81) et de 36 salariés. Fournials Motoculture distribue entre autres Husqvarna, Honda, Stihl, Cub Cadet. Nous avons intégré en 2023 le groupe Foulquier, dont le dénominateur commun est la distribution de la marque Kubota. J'assure la direction commerciale et mon frère celle des achats. Notre clientèle se décline en 70 % de particuliers et 30 % de professionnels.

Quel est votre ressenti sur l'année 2026 ?

Nous avons vécu une année très difficile. Elle avait très bien démarré, mais la météo nous a joué un mauvais tour. Nous avons tenté de comprendre de façon analytique en croisant un certain nombre de données et nous nous sommes rendus compte, qu'en plus de la sécheresse, chaque fois qu'il y a eu une décision géopolitique mondiale (droits de douane américains, fermeture du détroit d'Hormuz, hausse du prix du carburant…) cela a influé négativement sur notre activité. Nous avons réussi à vendre toutefois du matériel haut de gamme, sans nul doute parce qu'il est synonyme pour notre clientèle de qualité et donc de durabilité.

Avez-vous mis en œuvre un plan d'actions commerciales ?

Nous avons effectué plusieurs campagnes de SMS promotionnels en vue de la période d'hivernage pour accroître l'activité de l'atelier. Il y a du retour et c'est positif. Nous pratiquons des tarifs attractifs qui permettent de fidéliser le client. Les chiffres parleront d'eux-mêmes à la fin de l'hiver.
Au magasin, nous cherchons à diversifier nos produits, notamment pour les professionnels (collectivités, paysagistes), en travaillant avec des fournisseurs européens, français, voire locaux. Nous commercialisons par exemple des exosquelettes pour soulager les troubles musculo-squelettiques (dos, épaules, lombaires, cervicales) lors du port de charge ou du travail en hauteur. Ces produits proviennent d'une entreprise locale, filiale du groupe Stellantis. Nous sommes en réflexion sur le développement d'une gamme de protection (genouillère, chevillère, coudière, poignet) pour apporter du confort aux utilisateurs. Enfin, les méga-feux de cet été nous ont conduit vers un marché d'opportunité : intégrer des motopompes (qui aspirent l'eau depuis une piscine ou un bassin) à notre offre produits.

Et les robots de tonte, qu'en est-il de ce marché ?

Nous avons fait le choix de conserver des marques premium, connues et reconnues, pour avoir un service de pièces garanti à plus de 10 ans. Il est clair que le filaire n'est plus d'actualité et qu'il faut passer au robot autonome, tout en préservant nos compétences de conseil et SAV. Nous allons rentrer aussi une offre attractive pour les particuliers afin de contrer la GSB et les produits chinois. Ce sont des robots autonomes solaires que la marque Gardena vient de lancer.

Comment voyez-vous l'avenir de votre métier ?

L'année 2027 sera difficile, les élections présidentielles et le phénomène climatique El Niño vont jouer les trublions. Nous conservons cependant toujours un œil curieux sur les marchés de demain et les produits à proposer. Parce que les leaders d'aujourd'hui ne seront peut-être pas ceux de demain.
Puis nous avons fait le choix d'un service encore plus performant pour accompagner nos clients, avec des outils connectés comme Husqvarna Fleet Services ou Stihl Connected qui aident nos techniciens au suivi des flottes de matériels (outils électriques portatifs, tondeuses autoportées, robots, équipements à batterie) et permet d'être alerté sur des défauts du matériel ou des périodes de révision. C'est une vraie valeur ajoutée pour le client !
En parallèle pour rester dans la dynamique, nous développons un site marchand (accessoires et matériels) et formons nos équipes à l'IA pour améliorer notre gestion quotidienne (utilisation de tableaux de synthèse croisés et en dynamique par exemple). La communication est un axe important chez Fournials Motoculture : nous sommes très actifs sur les réseaux sociaux (fb, instagram, linkedin) et avons notre propre chaîne You Tube où nous diffusons des tutos (l'affûtage des chaînes de tronçonneuses par exemple). Cela permet aux clients et prospects de nous situer comme des référents techniques professionnels.

© DR
© Adobe Stock



Pourquoi choisir Agrica pour protéger mes salariés ?

Chez Agrica, nous sommes dédiés à la protection sociale du monde agricole.

À tout moment, nous sommes là !



Prévoyance • Santé • Épargne • Retraite • Prévention • Action sociale

www.agrica.fr

AGRICA - www.agrica.fr - représente CCPMA PRÉVOYANCE (SIRET 401 679 840 00033) institution de prévoyance régie par le code de la Sécurité sociale et CCPMA Retraite Supplémentaire, (SIRET –908 709 678 00019), société anonyme au capital social de 373 136 700 euros, régie par le Code des Assurances –Membres du GIE AGRICA GESTION (RCS Paris n°493 373 682) situées au 21 rue de la Bienfaisance 75008 Paris et soumises au contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), dont le siège est établi 4, place de Budapest, CS 92459, 75436 Paris Cedex 09. Crédit photo : Zoran Zeremski / iStock

Agrica









Les métiers en action

au Sommet de l'Élevage !

Au Sommet de l'Élevage 2026, le SEDIMA, avec l'appui de l'ASDM*, a mis les métiers techniques à l'honneur ! Grande première : la présélection des **WorldSkills Auvergne-Rhône-Alpes** en Maintenance des matériels s'est tenue sur l'Agora du machinisme agricole. Trois jeunes (sur 13 candidats) ont été sélectionnés pour poursuivre l'aventure régionale, qui aura lieu au Mondial des Métiers du 10 au 13 décembre 2026, à Lyon.

En parallèle, un espace de découverte a permis de promouvoir nos métiers auprès des jeunes, avec un simulateur et un mur digital habillé aux couleurs de la campagne **« Ton terrain de jeu »**, lancée en mai-juin 2026.
Deux conférences ont également rythmé l'événement : les coulisses des WorldSkills et la célébration des 30 ans du CQP « Vendeur en matériels agricoles » (cf. encart).
Faire connaître nos métiers, susciter des vocations : le SEDIMA agit concrètement pour l'avenir de la filière !

** association de promotion des métiers et formations de la branche professionnelle de la maintenance des matériels agricoles*

Scannez le QR code pour lire l'article dans son intégralité…

Service Emploi-Formation du SEDIMA



CQP « Vendeur en matériels agricoles » 30 ans, 30 promos !

CRÉÉ À LA DEMANDE DU SEDIMA POUR RENOUVELER LES FORCES DE VENTE DES DISTRIBUTEURS, LA PREMIÈRE PROMOTION DU CQP « VENDEUR EN MATÉRIELS AGRICOLES » VOIT LE JOUR EN 1996. ELLE AURA ACCUEILLI JUSQU'EN 2026 PRÈS DE 450 PARTICIPANTS, DONT PLUS DE 85 % ONT OBTENU LE DIPLÔME.

Le Sommet de l'Élevage a été l'occasion de célébrer le 30e anniversaire de ce parcours diplômant sous la forme d'une conférence rassemblant des anciens du CQP (devenus vendeurs confirmés, responsables commerciaux ou encore dirigeants de concession), des partenaires et l'organisme Agrimédia Formation.
Ouvert aux jeunes titulaires de Bac à Bac+2, mais aussi au personnel en reconversion, cette formation a fait évoluer au fil du temps son contenu pédagogique en fonction des évolutions sociétales, économiques et techniques du monde agricole.
Elle permet d'acquérir des compétences commerciales, fiscales et de conduite de projet via un programme de 450 h (12 semaines) qui se décline d'octobre à juin.
La promotion 31 a débuté le 12 octobre 2026 et la promotion 32 se prépare d'ores et déjà.
Pour toute information, contact mail :
formation.agrimedia@orange.fr

DR



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 by CA

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.