

IRIUM
SIMA
 26 FÉV. > 02 MARS 2017
 Paris Nord Villepinte - France

Retrouvez IRIUM au SIMA
HALL 6 STAND F041

Découvrez comment augmenter vos ventes avec les solutions IRIUM :
 CRM - Site marchand - Dématérialisation
 Forfaits - Location - Techniciens mobiles
 Extranet client ...

www.iriium-group.com

Sedimag



février 2017 - n° 280

consultable sur www.sedima.fr



édito

Raphaël LUCCHESI
 Président du SEDIMA

Une page se tourne, l'histoire continue !

Comment rédiger un édito de fin de mandat en faisant en sorte qu'il ne soit ni larmoyant, ni tout entier tourné vers le passé ? Précisément, en faisant le contraire !

Parlons des réussites, parlons des projets, parlons des enjeux que mon successeur et son équipe devront relever pour accompagner le SEDIMA vers son 100^{ème} anniversaire et aller plus loin encore.

Certains mandats se terminent dans un contexte économique favorable, le nôtre va se clore dans un environnement pour le moins compliqué, parce que le revenu de nos clients agriculteurs s'est très fortement dégradé en 2016, et que certaines productions étaient déjà sous le coup de pressions économiques depuis plus longtemps (secteur de l'élevage en particulier). Les perspectives d'améliorations ne seraient pas visibles avant l'été 2017 pour ce qui a trait aux effets seulement climatiques (météo), plus tôt ou plus tard quand le mal est structurel (lait par exemple qui est entré dans le monde de la volatilité).

La Distribution, au sens très large du terme, se doit de continuer à assurer et assumer son rôle d'interface avec ses clients, mais aussi avec ses fournisseurs, trop souvent très éloignés des réalités du terrain. Le mode de négociation des objectifs doit être reconsidéré, à minima mieux partagé, plus équilibré. En cette période, Monsieur « + » doit savoir modérer ses ardeurs ! Faire « tourner » une usine c'est bien (on comprend parfaitement l'enjeu), vouloir grignoter des parts de marché (c'est logique et c'est l'objectif de tous), mais attention à ne pas plomber plus encore les trésoreries des concessionnaires. Ce phénomène est d'autant plus ressenti quand il s'agit de jouer des coudes pour conserver sa place sur un marché ! L'image perçue de telle ou telle marque est forcément liée aux performances du concessionnaire quand elle est dégradée (c'est ce qu'on dit). Qu'en est-il quand elle est bonne ?

...suite en page 2

les événements du SEDIMA au SIMA

Relayer ses actions auprès de la profession et de son environnement extérieur, c'est l'objectif que s'est fixé le SEDIMA en choisissant une nouvelle fois d'être présent, au coeur du SIMA, sur un stand dédié. Différents temps forts se succéderont sur cet espace. Les élus et permanents du SEDIMA vous y espèrent nombreux !

hall 5a
 n°H041



Lundi 27/02
 10 h 30 / 12 h 30 - Mezzanine hall 5a
 Colloque « Etre concessionnaire dans 10 ans », organisé par le SEDIMA et le SIMA, en présence d'associations de distributeurs et de dirigeants européens, américains et chinois.

14 h / 18 h - international Business club hall 6
 « Dealer's day-ting » : rendez-vous entre constructeurs et distributeurs de matériels agricoles via une plateforme de matchmaking.

16 h 00 - stand SEDIMA
 Remise des prix du concours photos par Malakoff Mederic et le Président de la commission communication du SEDIMA.

Mercredi 1/03
 11 h - stand SEDIMA
 Remise du Sedimaster des Agroéquipements (au titre de l'année 2016).

16 h - stand SEDIMA
 Remise de prix au lauréat du Concours Général des Métiers par le Président du Club des Jeunes du Machinisme Agricole (CJMA).

Mardi 28/02
 11 h 30 - stand SEDIMA
 20^{ème} anniversaire du CQP
 Vendeur en matériels agricoles.

→ **cahier spécial Sima pages 7 à 10**
 palmarès, infos pratiques, conférences et ateliers...

SIMA 2017
 Venez nous rencontrer
 Hall 6 - Allée B - Stand 26

Actimat
 Plus qu'un financement, un partenariat

Crédit Mutuel

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris.



Agri-Moderne

renforce sa base du Lauragais

C'est en déployant de grands moyens matériels (plus de 20 moissonneuses-batteuses et 45 matériels en présentation dynamique) que la société Agri-Moderne, concessionnaire Claas sur le Tarn et le Lauragais (81), spécialiste du marché de la récolte, a inauguré en décembre dernier l'extension de sa base de Saint-Felix Lauragais. Près de 600 agriculteurs ont fait le déplacement pour découvrir le nouveau bâtiment. Avec une surface de 1200 m² supplémentaires, Bruno ISSALY, le dirigeant, a opté pour le doublement de surface des locaux. La nouvelle

infrastructure est destinée au stockage des occasions et possède un espace de formation technique pour la clientèle.

Concession familiale dont le siège social est basé à Albi (81), Agri-Moderne est dirigée par Bruno et Cécile ISSALY qui représentent la 4^{ème} génération. Elle compte 40 salariés dont 25 techniciens et 8 orientés récolte.



...édito, suite de la page 1

Pour préparer son futur, la Distribution doit pouvoir mobiliser des capitaux considérables (ce qui est souvent une exigence bien naturelle des constructeurs). Mais, le hic provient du fait que pour parvenir à disposer d'un réseau ad hoc nos fournisseurs sont toujours plus exigeants, approchant à grand pas de l'esprit de la franchise ; « c'est là qu'est l'os » ! Les produits « recommandés » (pour ne pas dire imposés) sont-ils aptes à se substituer à ceux déjà référencés sans remettre en cause les équilibres financiers existants (taux de marge, volumes et donc parts de marché) ? Il suffit de voir à quelle vitesse les fusions/acquisitions se font chez les constructeurs au détriment de leurs concurrents mais aussi et surtout -notre préoccupation- des réseaux eux-mêmes !

Ce fonctionnement par à-coups, risque de déstabiliser certains, d'en démotiver d'autres, en tous cas ne pas être profitable pour tous. Les arbres ne grimpent pas jusqu'au ciel, tout le monde le sait (ou devrait le savoir).

Dans un marché en forte contraction, à un moment où il est « bien » et politiquement correct de « partage de la valeur », la Distribution se doit d'être prête à aborder sereinement son futur, surtout au moment où certains sujets sensibles restent sur le métier, tel celui qui touche à la qualité des marchandises.

Je souhaite à tous nos adhérents, en commençant par nos élus, sans oublier nos permanents, une bonne continuation. Il en est de même pour nos partenaires économiques de l'amont mais aussi de l'aval. Qu'une bien meilleure année se présente et qu'une inversion rapide et puissante soit, espérons-le, durable !



Depussay Manutention

une entité dédiée

Fondée en 1950, la société SN Depussay distribue du matériel agricole Claas. Elle est aussi concessionnaire JCB Agri depuis 2003 et vient de créer une nouvelle entité spécifique manutention, Depussay Manutention Agri (DMA) dont le siège social se situe à Thorigné sur Dué (72). Outre son secteur historique de la Beauce, DMA se voit confier un périmètre élargi aux départements du Cher (18), de l'Indre (36), du Loir-et-Cher (41), du Loiret (45), de la Sarthe (72), des Yvelines (78), de l'Essonne (91) et partiellement au nord-ouest de l'Allier (03), nord-est de la Creuse (23), est de l'Eure-et-Loir (28), est de l'Indre-et-Loire (37), ouest de la Nièvre (58), sud de la Seine et Marne (77) et sud-ouest de l'Yonne (89).

Avec 2 bases dédiées JCB Agri et une quinzaine de salariés, DMA s'appuie un socle existant : la SN Depussay constituée de 18 bases et 200 salariés.



Laville-Agri

a de nouveaux dirigeants

C'est un duo d'associés qui vient de racheter la société Laville-Agri, concession Massey Ferguson, située à La Souterraine (23). Il s'agit de Christian RAMBERT et Mathieu BARBIER.

Tous deux ont le goût de l'entrepreneuriat (l'un a été cadre au sein de la société Legrand, l'autre était inspecteur commercial chez Agrisem). Afin d'officialiser la nouvelle direction, de rencontrer la clientèle et d'associer les salariés à un projet commun, la société organisait le 26 novembre dernier une journée portes ouvertes.

Robert LAVILLE crée la société Laville en 1977 et sera rejoint par ses fils Christian et Jean-Pierre. La concession distribue Case IH puis devient Massey Ferguson en 2008. Elle rayonne sur les départements de la Creuse (23) et de la Haute-Vienne (87).



Ravillon

s'implante dans l'Aube

Le nouveau site du groupe Ravillon a pris forme au cœur de la Champagne crayeuse, à Torcy dans la plaine d'Arcis sur Aube (10). Le projet qui a vu le jour en seulement 4 mois a nécessité un investissement de 2 M€ (terrain, construction, aménagement intérieur). Le bâtiment écoresponsable (aux normes RT2012, avec des puits de lumière et un éclairage Led) de 1600 m² comprend un atelier de 1000 m² équipé d'un pont roulant et d'une mezzanine de 170 m², d'un magasin pièces détachées de 180 m², d'un libre-service agricole de 220 m², de salles de réunions et bureaux de



Le groupe Cheval

s'étend aux Vosges

Concessionnaire New Holland depuis 1996 en Lorraine et Champagne, le groupe Cheval élargit sa couverture géographique en faisant l'acquisition de la concession SNA (Saint Nabord Agricole) implantée à Saint Nabord dans les Vosges (88). Cette stratégie permet au groupe Cheval de développer son offre en terme de récolte (moissonneuses-batteuses et ensileuses automotrices).

Dirigé par Florent CARÉ, le groupe Cheval compte, 10 bases, un effectif de 120 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires d'environ 50 M€. Son siège social se situe à Chauvencourt (55).



400 m². Un bâtiment secondaire se déploie avec une aire de lavage et un auvent de stockage de 600 m². C'est une équipe de 10 personnes dont 5 techniciens qui a pris possession de ce nouvel outil de travail.

Le groupe Ravillon distribue la marque New Holland sur les départements de la Marne, de l'Aisne et depuis peu dans l'Aube. Créé en 1957 par Robert RAVILLON, il est dirigé par ses 3 enfants Sylvie, Patrick et Philippe. Il comprend 180 salariés, 10 bases, et réalise un chiffre d'affaires de 60 M€.



JPH CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- Dir Tech mat. manutention - management équipe technique - Anglais ou Italien courant
- TC - Tractoriste - secteur Grand Sud - Anglais le plus
- KAM Rental - exp. loueurs du TP - Europe Nord - Anglais courant (allemand le plus)
- Tech. sédentaire et itinérant - manutention et mat. env. poste basé dans le Sud Ouest - Anglais courant
- TC mat. forestiers - Grand Sud - 5 ans exp - Anglais courant
- Tech automoteurs forestiers - mobile France - Anglais ou Allemand le plus
- Tech automoteurs betteraviers - secteur nord - mobile - Anglais (Allemand le plus)
- Tech mat. environnement - secteur IDF - Anglais le plus
- Resp. service pièces mat. PDT & Bett - Anglais (All. le plus)
- TC manut - secteur à définir - Anglais (ou Allemand)
- DV - importateur mat. environnement - Anglais courant

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- Resp. Cial et Tech centre de profit - Hauts de France
- Directeur de concession - Bassin Parisien - Grand Ouest
- Directeurs / Resp. Commerciaux - Grand Est - Ouest
- Chefs des Ventes - Grand Est - Nouvelle Aquit - Midi-Py
- Commerciaux et Tech. Traite/Robotique - Nord - Nord-O
- Commerciaux et Tech. GPS/Guidage /Ag Précision
- Resp. de magasin & magasiniers - Nord Pic - IdF - Sud O, Provence
- Commercial & Resp de magasin Motoculture - Champagne
- Directeurs SAV - Nord Ouest, Grand Ouest
- Chefs d'atelier & Chef d'atelier/responsable de site
- Technicien SAV expérimenté - Provence
- Technicien Resp. SAV Export - Anglais - France ou Afrique

Envoyer CV et lettre de motivation sous word à :

Jean-Paul HOUVERT - 06 63 97 36 66
jphconsulting1@aol.com

Jean-Paul PAPILLON - 06 83 01 75 40
jeanpaulpapillon@gmail.com

Dirigeants, tuteurs, anciens élèves, partenaires, formateurs

Agrimédia et le SEDIMA vous convient à célébrer



anniversaire du COP Vendeur en matériels agricoles

au Sima Paris Nord Villepinte le 28 février 2017 à 11 h 30 sur le stand SEDIMA hall 5a n°H041

réponse souhaitée avant le 20 février 2017
formation.agrimedia@orange.fr
Tél 05 53 61 65 88



Point de vue

Au revoir 2016 et bienvenue à 2017



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

Après une année 2016 riche en actualités pour le SEDIMA, que nous réserve 2017 ? Pour notre organisation professionnelle, ce début d'année va être marqué par l'élection, lors de son Assemblée Générale du 26 Février prochain, d'un nouveau Bureau Exécutif dirigé par un nouveau Président.

Le SEDIMA peut être très fier de ses statuts qui se sont construits au fil du temps afin de définir des règles qui permettent à l'équipe dirigeante d'être renouvelée tous les quatre ans. Ces statuts garantissent aussi une bonne transmission des dossiers par le maintien dans la nouvelle équipe de deux membres de l'ancien Bureau, et la présence pendant 4 ans du Past Président au Conseil d'Administration. Si certains dossiers

s'inscrivent dans la continuité, chaque nouveau Bureau se présente avec des orientations nouvelles en phase avec les préoccupations du moment. Cette alternance conduit aussi le personnel du SEDIMA à s'adapter et à se former en permanence pour accompagner les élus dans la réalisation de leurs objectifs parfois différents.

Pour que ces statuts perdurent, il est important de mobiliser les professionnels pour les inviter à s'engager dans l'organisation professionnelle. Mais aujourd'hui face à une sollicitation, la réponse qui est trop facilement donnée est « Je n'ai pas le temps ! ». Il est vrai que la gestion des entreprises est devenue plus complexe et que la volatilité des marchés impose un pilotage, au jour le jour, et de plus en plus serré. Mais est-ce la vraie raison ? Je me souviens d'une phrase récurrente d'un ancien Président (il se reconnaîtra) qui disait, « Il ne faut pas dire je n'ai pas le temps, mais je n'ai pas pris le temps ! ».

Face aux mutations en cours dans l'ensemble de la filière, rester isolé et ne pas confronter ses idées en participant aux actions du SEDIMA est une grave erreur. Le débat et la confrontation des idées permettent de dégager des axes d'actions au bénéfice de l'ensemble de la profession, mais aussi de sa propre entreprise.

L'évolution du monde agricole et des espaces verts conduit à une plus grande concentration des secteurs d'activités et la distribution suit cette évolution. Le nombre de distributeurs diminue mais pas son poids économique. En

restant mobilisés et investis dans votre organisation professionnelle, vous pourrez maîtriser son évolution.

J'ai en mémoire une conversation avec un Directeur administratif et financier (DAF) qui m'a expliqué qu'il avait décidé de ne pas renouveler la cotisation de l'entreprise parce qu'il travaillait avec un avocat et un comptable. C'est une grave erreur de confondre la mission d'une organisation professionnelle avec celle d'un cabinet d'avocats ou d'experts comptables. En plus de ses missions individuelles de service, le SEDIMA poursuit de nombreuses missions stratégiques pour défendre et représenter l'intérêt de ses membres face à son environnement. Il anticipe les évolutions et conduit des actions permettant à ses adhérents de s'y adapter. Comment travaillerait le cabinet d'avocats et/ou comptable (qui facture beaucoup plus que la cotisation) s'il ne pouvait s'appuyer sur tout ce qu'a construit le SEDIMA pour la profession depuis sa création et ce grâce aux cotisations de ses membres ? La convention collective, les dispositifs de formation initiale et continue, la filière de formation dédiée à nos métiers, et tous les travaux menés en matière de gestion, délais de paiements, promotions des emplois, permis de conduire, et dernièrement référentiels pénibilité dédiés à la branche,... etc, ne sont que quelques exemples.

A l'horizon 2019, l'Etat veut réduire le nombre de branches professionnelles de 600 à 200.

Demeurons une de celles-ci. Les élus qui ont conduit le SEDIMA depuis bientôt 100 ans ont créé les conditions pour qu'il en soit ainsi. La volonté des élus du SEDIMA a toujours été de réunir la distribution pour qu'elle reste indépendante et libre de ses choix. La profession toute entière doit se mobiliser autour de cet objectif pour défendre directement ses intérêts.

En 2017, les arrêtés ministériels de représentativité des organisations patronales seront publiés et le poids du SEDIMA au sein de la branche sera officiellement affiché. Cela marquera une étape importante pour les relations du SEDIMA avec les pouvoirs publics et son environnement.

Face à l'incertitude des marchés conjuguée aux aléas climatiques, cette nouvelle année s'annonce pour certains d'entre vous encore difficile du point de vue économique. J'espère que vous pourrez compter sur vos collaborateurs et vos partenaires financiers, ainsi que sur le soutien de vos constructeurs pour passer le cap en attendant des jours meilleurs... Et il y en aura. Vous savez que l'équipe du SEDIMA est à vos côtés, n'hésitez pas à nous solliciter.

Et pour bien commencer cette nouvelle année, participez à l'Assemblée Générale Elective qui aura lieu le dimanche 26 février 2017 en fin d'après-midi. Par votre présence nombreuse, vous remercerez le Bureau actuel qui a beaucoup donné de son temps pour la profession. Le Président vous présentera son rapport de mandat et vous verrez combien le Bureau a été actif. Par votre présence, vous encouragerez aussi les 9 chefs d'entreprises qui prendront le relais pour diriger le SEDIMA pour les quatre prochaines années. Nous comptons sur vous !

Meilleurs vœux de bonne année à tous.

Retour sur

Les experts Référence Conseil

Les réunions des Fédérations ont été l'occasion de recevoir des experts du réseau Référence Conseil. Ce réseau national d'experts en automobile fédère 101 cabinets sur l'ensemble du territoire français.

Ces journées ont permis de démystifier l'expertise qui est le plus souvent imposée aux distributeurs dans le cadre des garanties d'assurance Responsabilité Civile professionnelle (RCP).

L'expert automobile intervient dans plusieurs types d'expertise :

- ✓ l'expertise dommage matériels auto,
- ✓ l'expertise pour compte d'assurés en litige avec des tiers,
- ✓ l'expertise judiciaire,
- ✓ la tierce expertise pour résoudre à l'amiable un désaccord persistant entre deux experts.

Notre profession est généralement confrontée à l'expert lors de sinistres de matériels agricoles. En effet, les mises en cause par certains clients ont tendance à se multiplier, générant bien souvent la mise en jeu de l'assurance RCP ou PJ du concessionnaire.

L'expert, qu'il représente le tiers ou les intérêts techniques du distributeur, ne peut se positionner en avocat. Son rôle est de faire la lumière sur les causes du sinistre ou de la panne, et d'en définir l'imputabilité, voire les parts de responsabilité quand il le peut.

Dans la mesure du possible, il essaie de trouver une issue amiable pour solutionner le litige. Mais entre le début de sa mission et le dépôt de son rapport définitif, bien des méandres sont à négocier. La relation humaine reste le facteur prépondérant pour la réussite d'une expertise contradictoire.

Les experts automobiles du réseau Référence Conseil privilégient la relation pour mener à bien leurs expertises. Ils démontrent leur savoir-faire dans le domaine du machinisme agricole et font preuve de technicité dans leurs interventions.



Ils se tiennent regionalement à votre disposition pour vous apporter leurs compétences. N'hésitez pas !

www.ref-conseil.fr



Donnez une base solide à votre entreprise ...

www.mistral.fr

... Venez découvrir nos dernières innovations productives ...

SIMA 2017

magrix^{3G} : L'ERP Métier des Concessionnaires, Distributeurs, Importateurs de Matériels Agricoles et de Plaisance

Hall 6
Allée K

Stand
025

Rubrique du mois



Clauses limitatives de responsabilité dans les ventes entre professionnels


Christian BOURGEON

Avocat au Barreau de Paris

à son égard, alors que le contrat qui les lie à leur fournisseur comporte souvent une clause limitative, voire exonératoire de toute responsabilité de ce dernier.

Il est important de rappeler que la jurisprudence soumet la validité des clauses limitatives de responsabilité à des conditions strictes, même entre professionnels. La Cour de Cassation affirme en effet, de manière constante, que ces clauses ne sont valables qu'entre professionnels « de la même spécialité ».

Or, un fabricant et un distributeur ne sont pas des professionnels de la même spécialité, même si l'un distribue les produits de l'autre.

Le premier en tant qu'industriel est en effet un professionnel de la fabrication de son produit, ce qui n'est pas le cas d'un distributeur de ce même produit.

La Cour de Cassation a encore récemment rappelé cette distinction en jugeant qu'un promoteur, spécialisé dans la construction de hangars à usage industriel et commercial, ne peut se voir opposer une clause limitative de responsabilité mentionnée dans les conditions générales de vente d'un fabricant de tôles de couverture dont un lot s'était avéré défectueux (Cassation Civile 15 Mai 2015).

L'article R.212-1 du Code de la Consommation prohibe les clauses limitatives de responsabilité insérées dans les contrats proposés par les professionnels aux consommateurs.

Les distributeurs se trouvent de ce fait parfois placés dans une situation inconfortable. En effet, en cas de vice affectant un produit qu'ils ont vendu à un client, ils ne peuvent, en tant que professionnel, s'exonérer de leur responsabilité

Quid de l'autofacturation ?

Les agriculteurs qui vendent leurs matériels établissent rarement des factures de cession aux concessionnaires, ce qui amène ces derniers à l'établir à leur place. Mais une telle pratique est-elle légale ?

Les agriculteurs imposables à la TVA d'après le régime simplifié ont toujours bénéficié de dispositions particulières. Ainsi les usages particuliers au secteur agricole permettaient aux clients des agriculteurs d'établir eux-mêmes, en lieu et place de ces derniers, les factures des achats effectués (Cf. BOI-TVA-SECT-80-30-50-10 au III § 110 et suivants).

Depuis 2003, ce mécanisme d'autofacturation a été étendu à l'ensemble des secteurs économiques.

Cependant établir la facture pour le compte du client impose de respecter certaines conditions pour éviter toute difficulté avec l'Administration fiscale. En principe, l'autofacturation implique de détenir un mandat écrit, mais un mandat tacite est toléré.

Recourir à cette solution impose d'indiquer sur la facture, en plus des mentions habituelles, le terme « autofacturation ». Une mention facultative est également recommandée : « Facture établie par A au nom et pour le compte de B ». Toute facture émise au nom et pour le compte

de l'agriculteur (ici le fournisseur) doit faire l'objet d'une acceptation par ce dernier pouvant prendre la forme d'une signature ou du cachet de l'agriculteur sur les factures ainsi émises.

A défaut d'une telle mention, une amende de 15 € par omission ou inexactitude peut être appliquée (art.1737 II Code général des impôts).



Sedimag'

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

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION	Philippe MICARD
REDACTRICE EN CHEF	Laurence ROUAN

REDACTION / PUBLICITÉ : Place Maurice Loupias - BP 508
24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88

ADMINISTRATION / FACTURATION : 6 bd Jourdan - 75014 Paris
Tél 01 53 62 87 10

Imprimerie GDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL FÉVRIER 2017 - ISSN 1259-069 X

agenda

nov. - déc. 2016 - janv. 2017

interne

- Préparation des réunions régionales SEDIMA.
- Rencontre Crédit Agricole.
- Participation aux 24 h des distributeurs Espaces Verts (voir article en page 5).
- Bureau Exécutif.
- Participation aux journées de l'IDELE (Institut de l'Élevage).



- Rencontre de la direction nationale des CUMA.
- Réunion cote Simo tracteurs.
- Commission Communication.
- Interventions économique et juridique en Licence pro (IUT de Rennes).
- Commission Sociale.
- Réunion du Groupe Espaces Verts.
- Séminaire CJMA (Club des jeunes du machinisme agricole).
- Intervention au CQP Vendeurs en matériels agricoles (Bergerac).

externe

- Réunions de travail ASDM (association des syndicats de la distribution et de la maintenance des matériels agricoles, travaux publics, manutention, parcs et jardin, pour la formation et la promotion des métiers).
- Séminaire de préparation des Olympiades des Métiers.
- Commission sociale de la CPME (Confédération des petites et moyennes entreprises).
- Réunion CPME Financement.
- Commission Patronale.
- Réunion section professionnelle paritaire EGD-AGEFOMAT.
- Commission paritaire.
- Réunion IRSTEA / tracteur modifié.
- Formations pénibilité à Clermont-Ferrand, Dijon, Reims, Angers.
- Participation à la conférence de presse du SIMA 2017.
- Réunion de Jury des Olympiades des Métiers.
- Réunion de Jury du Sedimaster.

bienvenue


M. Julien DEMOLY

 Ets KUB 89
ZA du Soliel Levant
89290 VENOY

M. Mickaël L'ELEOUET

 Ets L'ELEOUET
ZA Langlovas
29610 GARLAN

M. Stéphane LEBLOND

 TERRALPOLE
16 B rue de la Source
33170 GRADIGNAN

petite annonce

offres d'emplois



La société **AGREOM**, concession JOHN DEERE, filiale du Pôle machinisme du **Groupe TERRENA**, groupe coopératif agricole et agroalimentaire du Grand Ouest (12.779 collaborateurs et 4,68 Mds de CA), recrute :

Un Technicien SAV (H/F)

 Contrat à Durée Indéterminée à temps complet
Poste basé à Beaufort-en-Vallée (49)

Un Technicien Matériel de Récolte (H/F)

 Contrat à Durée Indéterminée à temps complet
Poste basé à Noyant (49)

Missions sous la responsabilité du chef d'atelier : opérations de diagnostic et de réparation des matériels agricoles attelés, en atelier ou lors de dépannage en clientèle, élaboration de devis, recherche de pièces au sein du magasin, gestion des ordres de réparation, vérification des matériels après intervention.

Profil : expérience confirmée de technicien de 3 ans sur poste similaire, excellentes connaissances en mécanique, hydraulique et électricité, niveau Bac Pro à BTS mécanique agricole ou TP. Autonome, organisé, capable d'intervenir sur tout type de matériel, attentif à la satisfaction client.

Conditions : CDI, rémunération à négocier selon expérience, primes intéressement & participation, mutuelle et comité d'entreprise, plan de formation technique.

Candidatures : adresser CV, lettre de motivation et prétentions à groupepterre-na-136078@cvmail.com

Bennes ROLLSPEED :

RÉCOLTEZ VOTRE FUTUR !

Confort

Suspension hydraulique de flèche et suspension d'essieu indépendante Rollfast

Productivité

Freinage 40 km/h

Maniabilité

Essieux automatisés et système Roll-Link

N°1 Français

avec 14,1% de parts de marché sur les bennes immatriculées en 2014*

SIMA

HALL 7
Stand F095

ROLLAND 70 ans

02 98 85 13 40 - remorquerolland.com

Zoom sur les 24 h des distributeurs espaces verts

Dans le précédent numéro (Sedimag' 279 de décembre/janvier), nous faisons un rapide retour sur cet évènement qui s'est tenu le 2 décembre au New Cap Event à Paris.

Une réussite pour cette manifestation à laquelle Profield Events a su donner un cadre convivial, propice aux échanges, aux rencontres et permettant aux participants de débattre sur les différents contenus, dont Matériels & Réseaux (groupe CIP), co-organisateur de l'évènement, était en charge (photo 1).

Comme l'a rappelé Raphaël LUCCHESI, être partenaire de cet évènement était naturel pour le SEDIMA, car un de ses objectifs est d'accompagner ses adhérents notamment dans les changements. La profession fait aujourd'hui face à des mutations profondes et lui offrir la possibilité de se réunir et de prendre le temps de la réflexion est une nécessité (photo 2). 3 tables rondes ont rythmé cette journée.

La première sur le thème « Les concepts de vente d'aujourd'hui seront-ils ceux de demain ? Rien ne le certifie... » a permis aux participants de constater que tous les secteurs vont être reliés à la technologie, que le temps du commerce en ligne sans service est révolu. On assiste à une vraie mutation du commerce, du comportement du client, mais aussi de la relation avec les fournisseurs. Les clients attendent plus de simplicité, de temps libre.



Si il est évident aujourd'hui que le digital et le physique vont coexister, les spécialistes, avec points de vente et ateliers de réparation, pour rester complémentaires aux sites Internet, doivent être à l'écoute de leurs clients pour les fidéliser, répondre à leurs attentes et en conquérir de nouveaux.

Des pistes ont été évoquées comme travailler sur des micro-saisonnalités pour amoindrir la saisonnalité des ventes, repenser le service offert aux clients au regard des nouveaux comportements d'achats à distance, se remettre en question sur les prix des pièces et accentuer sur le service (ex : livraison à distance...), faire un mixte entre pièces d'origine et adaptables, mais aussi s'inspirer de ce qui se fait avec le commerce en ligne en faisant porter aux fournisseurs les stocks.

Spécialistes et nouvelles technologies ne sont pas antinomiques, bien au contraire. Les spécia-



listes ont toujours su s'adapter aux nouveaux produits pour satisfaire les besoins de leurs clients.

Intervenants : Thierry SONALIER, PDG de Jardiland, Vincent CAMINEL, Directeur Général de Pôle Vert, et Richard BATARDIERE, Directeur Général d'Espace Emeraude, ont livré leurs points de vue.

La seconde table ronde, « Les nouvelles technologies (robots, batteries...), les nouvelles réglementations et les services associés vont-ils faire apparaître une autre idée du paysage ? » a permis un regard plus européen du marché mais aussi de d'analyser ce qui se fait dans d'autres secteurs.

En effet, le marché des produits connectés ne cesse de se développer, il représente plus de 500 millions d'euros, en croissance de 73 % en 2015. Celui des seuls robots est en progression de 37 % et représente 12 % du marché.

Du matériel électrique ou à batterie au matériel connecté, le pas a été franchi comme cela été le

cas dans l'univers de la maison. Produit connecté ne veut pas pour autant dire qu'il se vendra facilement.

Là est toute la place du spécialiste, en effet un produit connecté ne trouvera sa raison d'être que si il apporte un réel bénéfice à l'utilisateur (confort, économie d'énergie...).

Ces matériels connectés permettront alors d'imaginer de nouveaux services, plus ciblé par exemple sur le seul entretien des pelouses, grâce aux robots de tonte connectés et aux futurs solutions connectées liées à l'état du gazon, l'hydrométrie...

Intervenants : Guillaume MULLERET, Chef de groupe GFK Retail, Céline PIGEON, responsable des solutions connectées Marketing/Business chez Somfy, et Arnaud DUGAST, fondateur et dirigeant de Covergarden.

La dernière intervention, sur le thème « Où seront les clients de demain? Où se cache la croissance ? » a été l'occasion de rappeler quelques données : population vieillissante, tailles des surfaces extérieures privatives en diminution, volonté de végétaliser les villes...

Autant d'éléments que les distributeurs ont à prendre en compte pour appréhender le commerce de demain et cette nouvelle aire du quaternaire dans laquelle nous sommes entrés, celle où l'usage est plus important que la possession.

Intervenant : Michel GODET

LUBRIFIANTS
TERRE-AGRI
LA MARQUE N°1 DU MONDE AGRICOLE

NOVATEUR, PRATIQUE ET ÉCONOMIQUE
Exclusivité Terre-Agri, facile à transporter, dépense adaptée au besoin

120L
NOUVEAU FORMAT

Suite à son succès, le nouveau format 120L s'étend à 4 nouveaux produits*
Moteur, Multifonction, Hydraulique et Transmission

ULTRA ENGINE OIL 10w-40	SUPER UNIVERSAL 10w-40	TRANS THFI 80W
SUPER MOTOR EXTRA 10w-40	HYDRO FLUID HV 46	

Plus d'infos sur www.terre-agri.fr

* Début de la commercialisation au SIMA

PICHON

ISOBUS DISPONIBLE

VENEZ DÉCOUVRIR NOS NOUVEAUTÉS

- ▶ NOUVEAU CHARGEUR 75 CH
- ▶ NOUVEAUX MODÈLES D'ENFOUSSEURS
- ▶ TABLE D'ÉPANDAGE ET FOND ACCOMPAGNATEUR
- ▶ NOUVELLES IHM POUR TONNES ET ÉPANDEURS

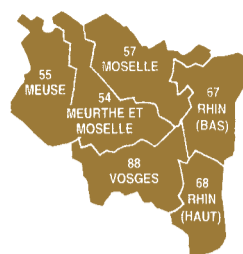
SIMA
HALL 7
STAND F107

TÉL. : 02 56 45 21 00 | PICHONINDUSTRIES.fr |

Immats

Service Economie du SEDIMA

Recul des immats de tracteurs standards en 2016 après un 2nd semestre très négatif



	2014	2015	2016	16/15
Meurthe-et-Moselle	178	190	131	- 31,1 %
Meuse	224	174	144	- 17,2 %
Moselle	271	234	169	- 27,8 %
Bas-Rhin	296	284	258	- 9,2 %
Haut-Rhin	200	183	203	10,9 %
Vosges	228	210	178	- 15,2 %
LORRAINE ALSACE	1397	1275	1083	- 15,1 %

	2014	2015	2016	16/15
Dordogne	286	270	275	1,9 %
Gironde	220	252	258	2,4 %
Landes	315	375	348	- 7,2 %
Lot-et-Garonne	262	270	273	1,1 %
Pyrénées-Atlantiques	459	473	412	- 12,9 %
AQUITAINE	1542	1640	1566	- 4,5 %

	2014	2015	2016	16/15
Côte-d'Or	311	286	248	- 13,3 %
Doubs	251	347	357	2,9 %
Jura	150	186	161	- 13,4 %
Nièvre	240	249	211	- 15,3 %
Haute-Saône	136	154	123	- 20,1 %
Saône-et-Loire	339	349	316	- 9,5 %
Yonne	280	234	244	4,3 %
Territoire de Belfort	23	20	28	40,0 %
BOURGOGNE F.-COMTE	1730	1825	1688	- 7,5 %

	2014	2015	2016	16/15
Côtes-d'Armor	616	623	555	- 10,9 %
Finistère	631	563	447	- 20,6 %
Ille-et-Vilaine	646	610	487	- 20,2 %
Morbihan	430	379	330	- 12,9 %
BRETAGNE	2323	2175	1819	- 16,4 %

	2014	2015	2016	16/15
Cher	224	210	185	- 11,9 %
Eure-et-Loir	302	322	251	- 22,0 %
Indre	242	254	244	- 3,9 %
Indre-et-Loire	204	191	167	- 12,6 %
Loir-et-Cher	196	168	132	- 21,4 %
Loiret	289	291	256	- 12,0 %
CENTRE	1457	1436	1235	- 14,0 %

	2014	2015	2016	16/15
Ardennes	274	255	197	- 22,7 %
Aube	250	302	260	- 13,9 %
Marne	470	515	412	- 20,0 %
Haute-Marne	161	153	187	22,2 %
CHAMPAGNE-ARDENNE	1155	1225	1056	- 13,8 %

	2014	2015	2016	16/15
Paris	8	14	14	0,0 %
Seine-et-Marne	253	262	158	- 39,7 %
Yvelines	106	133	144	8,3 %
Essonne	69	81	44	- 45,7 %
Hauts-de-Seine	5	7	8	14,3 %
Seine-Saint-Denis	1	2	2	0,0 %
Val-de-Marne	11	8	6	-25,0 %
Val-d'Oise	54	33	108	227,3 %
ILE DE FRANCE	507	540	484	- 10,4 %

	2014	2015	2016	16/15
Allier	320	285	313	9,8 %
Cantal	299	366	296	- 19,1 %
Corrèze	192	208	220	5,8 %
Creuse	261	278	283	1,8 %
Haute-Loire	260	287	231	- 19,5 %
Lozère	125	151	141	- 6,6 %
Puy-de-Dôme	388	393	403	2,5 %
Haute-Vienne	241	212	215	1,4 %
LIMOUSIN AUVERGNE	2086	2180	2102	- 3,6 %

En 2016, 22.711 tracteurs standards (puissance de 0 à 999 ch) ont été immatriculés, soit une baisse de 9 % par rapport à l'année précédente, après une relative stabilité en 2015. Les immatriculations de 2016 sont descendues à un niveau proche de 2010 (22.290 immatriculations), niveau le plus bas atteint depuis 2005 se situant en recul de 44 % par rapport au niveau le plus haut atteint en 2013.

Il est à noter que l'évolution des immatriculations de tracteurs standards étaient très nettement positives jusqu'en mai (+ 26 % sur les 5 premiers mois de 2016 en comparaison aux 5 premiers mois de 2015). La tendance s'est retournée à partir de juin. A l'exception du mois de septembre, la baisse des immatriculations a été de - 15 à - 34 % par mois sur le second semestre.

En 2016, le recul des immatriculations de tracteurs standards aura été particulièrement marqué pour la Fédération Nord Picardie avec une contraction de 19 % des ventes à un an. Viennent ensuite la Bretagne, la Lorraine-Alsace, le Centre et la Champagne-Ardenne avec des baisses comprises entre - 14 et - 16 % sur un an.

En 2016, seule la Fédération Rhône-Alpes a bénéficié d'une progression des immatriculations de tracteurs standards (+ 2 %).

Sur le segment des tracteurs standards, la conjoncture aura été particulièrement difficile pour les tracteurs de moyenne puissance de 150 à 199 ch et de 200 à 249 ch (respectivement - 12 % et - 18 % par rapport à 2015). En 2016, ces catégories de tracteurs représentaient 30 % du marché des tracteurs standards contre 33 % en 2012. Les immatriculations de tracteurs de 100 à 149 ch, premier segment avec 44 % du marché des tracteurs standards ont régressé de 7 % par rapport à 2015, leur part de marché est similaire à celle de 2012.

A contrario, l'activité tracteurs vignes et vergers est orientée à la hausse pour la seconde année consécutive : + 10 % en 2016 et + 8 % en 2015. En revanche pour les enjambeurs vigneron, le marché ralentit (- 4 % en 2016 contre + 9 % en 2015).

Les télescopiques ont bénéficié d'une bonne dynamique sur leur marché (3971 unités immatriculées en 2015) et une progression moyenne des immatriculations de 11 %. En revanche, les disparités sont grandes en fonction du type de matériel. Alors que le cœur du marché constitué des télescopiques de 2,7 T à 3,6 T était relativement stable (+ 1,2 % et une part de marché de 65 %), le segment des plus de 3,6 T (31 % des immatriculations) a enregistré une croissance de 31 %.

Pour les espaces verts, les immatriculations de tracteurs de 1 à 49 ch (98 % des immatriculations) marquent le pas : - 5 % en 2016 contre + 5 % en 2015. La part des matériels espaces verts immatriculés est néanmoins trop faible pour véritablement traduire l'évolution des ventes de matériels.



	2014	2015	2016	16/15
Alpes-de-Haute-Provence	96	103	96	- 6,8 %
Hautes-Alpes	90	87	77	- 11,5 %
Alpes-Maritimes	9	9	9	0,0 %
Aude	80	98	94	- 4,1 %
Bouches-du-Rhône	98	143	136	- 4,9 %
Corse	41	40	52	30,0 %
Gard	72	81	89	9,9 %
Hérault	72	90	81	- 10,0 %
Pyrénées-Orientales	24	33	32	- 3,0 %
Var	25	34	33	- 2,9 %
Vaucluse	113	112	91	- 18,8 %
MEDITERRANEE	720	830	790	- 4,8 %

	2014	2015	2016	16/15
Ariège	110	93	115	23,7 %
Aveyron	557	540	518	- 4,1 %
Haute-Garonne	258	287	250	- 12,9 %
Gers	305	354	326	- 7,9 %
Lot	180	182	179	- 1,6 %
Hautes-Pyrénées	134	114	126	10,5 %
Tarn	232	238	253	6,3 %
Tarn-et-Garonne	182	172	187	8,7 %
MIDI-PYRENEES	1958	1980	1954	- 1,3 %

	2014	2015	2016	16/15
Aisne	376	400	286	-28,5 %
Nord	531	474	489	3,2 %
Oise	307	341	220	- 35,5 %
Pas-de-Calais	662	611	481	- 21,3 %
Somme	431	441	348	- 21,1 %
NORD-PICARDIE	2307	2267	1824	- 19,5 %

	2014	2015	2016	16/15
Calvados	408	418	376	- 10,0 %
Eure	333	304	296	- 2,6 %
Manche	711	673	595	- 11,6 %
Orne	377	312	293	- 6,1 %
Seine-Maritime	409	507	433	- 14,6 %
NORMANDIE	2238	2214	1993	- 10,0 %

	2014	2015	2016	16/15
Loire-Atlantique	483	463	415	- 10,4 %
Maine-et-Loire	534	587	480	- 18,2 %
Mayenne	511	478	417	- 12,8 %
Sarthe	264	238	274	15,1 %
Vendée	553	450	458	1,8 %
PAYS DE LOIRE	2345	2216	2044	- 7,8 %

	2014	2015	2016	16/15
Charente	254	296	306	3,4 %
Charente-Maritime	321	348	287	- 17,5 %
Deux-Sèvres	388	404	347	- 14,1 %
Vienne	268	277	246	- 11,2 %
POITOU-CHARENTES	1231	1325	1186	- 10,5 %

	2014	2015	2016	16/15
Ain	281	237	239	0,8 %
Ardèche	73	90	89	- 1,1 %
Drôme	192	184	241	31,0 %
Isère	339	302	266	- 11,9 %
Loire	284	263	251	- 4,6 %
Rhône	220	176	159	- 9,7 %
Savoie	99	117	148	26,5 %
Haute-Savoie	151	201	209	4,0 %
RHONE-ALPES	1639	1570	1602	2,0 %

Salon

Un SIMA 2017 sous le signe de la prospective

A l'heure du numérique, de la bioéconomie, de la robotique et de la génomique, le SIMA 2017 a choisi comme thématique phare « être agriculteur dans 10 ans ». Au travers de différents temps forts et d'espaces dédiés (la Galerie Innovation First, le Village Start-up, le Hubagro...), d'un large panel de conférences et d'ateliers, en mettant en avant les Sima Innovation Awards, et en proposant aux visiteurs de découvrir plus de 600 nouveautés réparties sur ses 7 halls, le SIMA 2017 souhaite porter un regard prospectif sur le métier d'agriculteur et au-delà sur tout un secteur d'activités et ses filières.

Avec le Big Data et le partage des données, quelle sera demain la place du numérique dans les exploitations agricoles ?

Néo-matériaux, chimie verte, biocarburants, biocombustibles, énergie renouvelable, quel sera dans 20 ans le modèle économique agricole ?

Pénibilité des tâches, optimisation du temps de travail, amélioration des rendements, la perspective d'un tracteur sans chauffeur est-elle véritablement envisageable ?

La sélection génomique animale deviendra-t-elle bientôt le levier essentiel des exploitations d'élevage ?

Le SIMA 2017 invite ses exposants et ses visiteurs à réfléchir sur ces différents sujets d'actualité. Il se présente comme un incubateur de projets, un laboratoire d'idées. Il se veut résolument optimiste et tourné vers l'avenir, alors que le secteur des agroéquipements en France et en Europe a connu sur la période 2014-2016 une forte tendance baissière.

chiffres clés

5 robots de traite en 1998
3800 en 2014

400 applications utilisées en 2016 (pour le réglage des machines, la surveillance des troupeaux, la gestion des cours, l'agriculture de précision...)

La bioéconomie représente **14 Mds €** de CA/an

Le marché mondial de la robotique agricole est estimé à **16,3 Mds \$** à l'horizon 2020

fiche d'identité

du dimanche 26 février au jeudi 2 mars

Paris-Nord Villepinte de 8 h 30 à 18 h

1770 entreprises exposantes

provenant de **42** pays

600 nouveaux produits exposés

200 exposants éleveurs

250 bovins

5 ventes aux enchères sur le ring Simagena

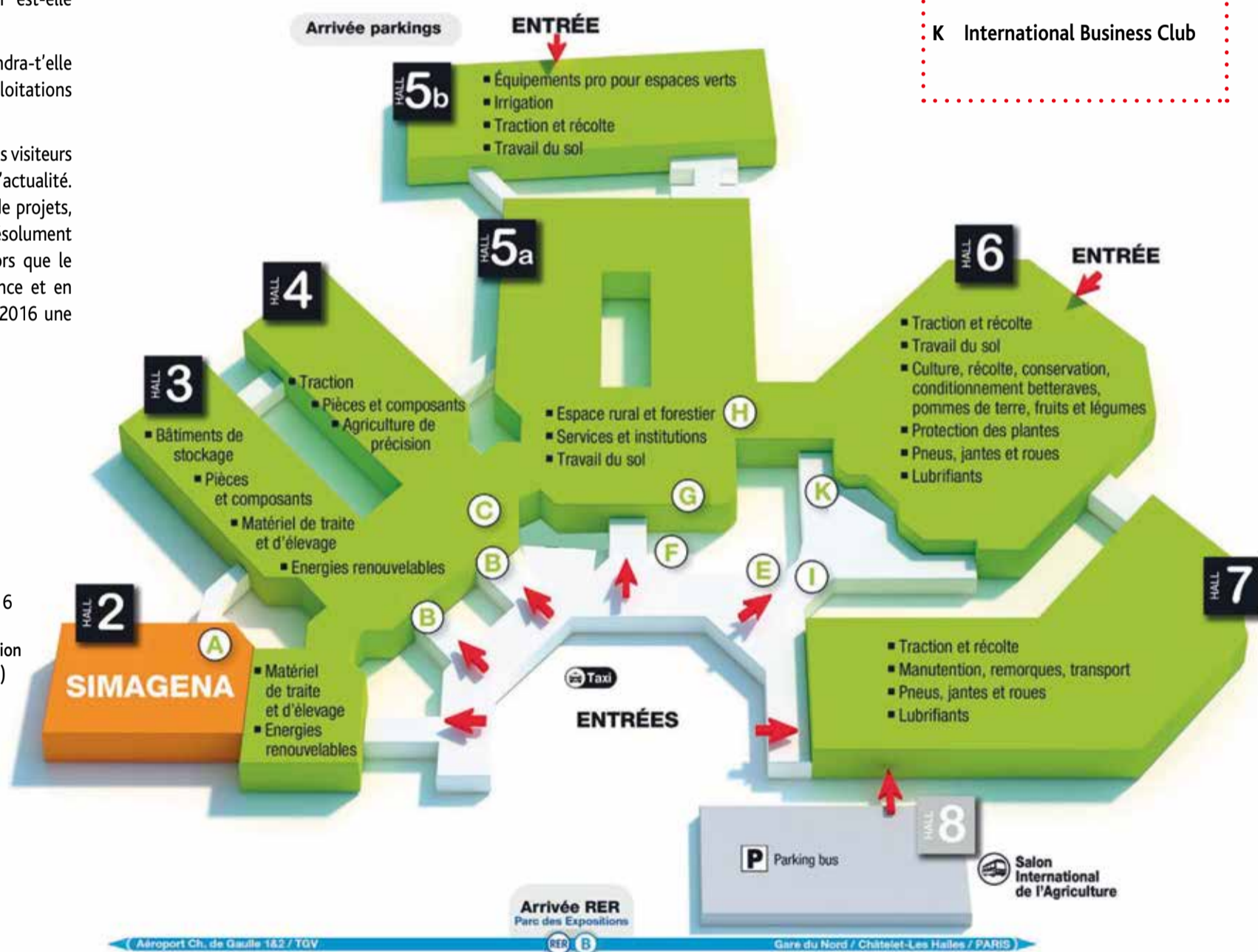
300 délégations internationales

5,3 Mds € c'est le marché français des agroéquipements en 2016€

39 Mds € c'est la production européenne de machines agricoles en 2014€

se repérer

- A Simagena
- B Conférences (Agora Sima mezzanine hall 3 et AgriCenter mezzanine hall 4)
- C Village des Start-up
- E Village presse internationale
- F Service de presse
- G Commissariat général
- H Hubagro (bonnes pratiques et outils innovants pour produire + et mieux)
- I Galerie de l'innovation (vitrine des Sima Innovation Awards)
- K International Business Club



ETI sera présent au SIMA pour vous présenter :



Votre ERP fullweb. Plus d'informations, RDV Stand 4 J 045

Anytime*, Anywhere*, Any device*

*partout, *tout le temps, *tous les supports

SIMA

26 FÉV. > 02 MARS 2017

Paris Nord Villepinte - France



Entretien

Se mobiliser ensemble pour relever les défis d'une filière



Martine DEGREMONT

Directrice du SIMA

» A quelques jours de l'ouverture du SIMA 2017, la Directrice du salon aborde à bâtons rompus les différents aspects liés à l'évènement professionnel et ce qu'il sous-tend sur l'évolution d'un secteur économique et de ses métiers.

Vous organisez un colloque sur le thème « être concessionnaire dans 10 ans », pourquoi ?

MD : "Le SIMA a des exposants industriels qui représentent 142 pays et reçoit des visiteurs distributeurs en provenance de 100 pays. Tenant compte de ces chiffres, il nous a paru opportun de professionnaliser cette relation en permettant à ces deux populations de se rencontrer, au sein du salon, au cours d'une action spécifique. Par ailleurs lors de la dernière Convention nationale des agro-équipements (Clermont-Ferrand 2016), nous avons évoqué avec Anne FRADIER (Secrétaire Général du SEDIMA) l'évolution du métier de distributeur, avec notamment l'arrivée en force du numérique. Il nous a donc semblé judicieux d'organiser une conférence internationale ayant pour objectif de croiser les visions de différents pays, non seulement au plan européen mais aussi mondial, sur ce que sera « la distribution dans 10 ans ». Ce colloque, qui se tiendra le **lundi 27 février de 10 h 30 à 12 h 30** (mezzanine hall 5a) rassemblera des pays membres du CLIMMAR (organisation européenne de la distribution) comme l'Allemagne, l'Italie,... mais aussi des représentants des organisations professionnelles de distribution chinoises et américaines. C'est Benoît EGON, de Terre-Net Médias (partenaire du SIMA) qui animera ce débat. Nous souhaitons des échanges fructueux entre les délégations présentes, mais aussi une interactivité avec la salle, la parole sera aussi donnée aux participants qui pourront poser des questions. Nous attendons environ 150 personnes."

La journée se poursuivra par un second temps fort quelque peu inédit...

MD : "Après le colloque du matin et un buffet déjeunatoire, de 14 h à 17 h (international Business club hall 6) les constructeurs et les distributeurs pourront échanger en BtoB dans le cadre d'une action dénommée « dealer's day-ting ». Cette dernière est rendue possible par une plateforme internet de matchmaking qui a été ouverte fin janvier et qui sera disponible jusqu'au dimanche 26 février. Les exposants et les distributeurs, pré-enregistrés pour le SIMA, peuvent se rendre sur cette plateforme et laisser des messages. Depuis son ouverture, la plateforme est très active à l'échelle internationale avec des concessionnaires français qui souhaitent des informations sur des matériels provenant de pays étrangers (Chine, Amérique

du Sud,...) ou des industriels étrangers qui recherchent des réseaux de distribution en France."

Que doivent faire les distributeurs français qui veulent participer à cette journée du 27 février ?

MD : "Ils peuvent se préinscrire sur le site du SIMA (www.simaonline.com) mais ils seront aussi les bienvenus le jour J. Pour le distributeur français c'est une opportunité que de pouvoir être mis en relation de façon privilégiée avec d'autres distributeurs ou industriels de pays étrangers pour échanger sur les services, les matériels, les organisations, l'évolution du numérique, les perspectives d'affaires commerciales, etc."

Que peut-on dire sur cette nouvelle édition du SIMA ?

MD : "Nous avons accueilli lors de la précédente édition près de 240 000 visiteurs et nous espérons, malgré la conjoncture économique complexe, que le visitorat répondra présent. Nous avons voulu nous inscrire dans une démarche de prospective au travers des différents temps forts que nous proposons tout au long du salon. Nous sommes certains que nos visiteurs et nos exposants sont conscients que cette démarche est capitale pour préparer l'évolution des filières agricole et agroéquipement face aux mutations et aux nouveaux enjeux économiques mondiaux.

Le SIMA se doit d'être un lieu international d'échanges et de business et le SIMA African Summit qui se déroulera le **dimanche 26** et le **mardi 28 février** en est l'exemple. Cet événement réunira le dimanche, jour de l'inauguration du salon, des ministres et institutionnels de 6 pays africains : l'Afrique du Sud, l'Algérie, le Kenya, le Nigéria, le Sénégal et la Zambie. Ensuite il accueillera une conférence, le mardi de 10 h 30 à 12 h 30 (en mezzanine hall 4), sur le thème « mécanisation agricole en Afrique : quelle stratégie pour avancer ? ». Le SIMA reçoit des visiteurs en provenance de 37 pays africains et tout le monde connaît les liens historiques qui unissent la France et l'Afrique. L'économie africaine devrait connaître à l'horizon 2019 une croissance de 7,7 %. Si ce marché reste complexe avec 54 pays et des niveaux de développement disparates, il n'en reste pas moins que ce continent, en 2050, comptera un quart de l'humanité. Il est donc primordial pour les industriels de savoir comment faire pour exporter du matériel vers ce continent et aux distributeurs de savoir comment ils peuvent être mise en relation avec les opérateurs africains. Et c'est le rôle du SIMA que d'être un facilitateur de contacts.

Je n'oublie pas de citer la galerie Innovation first, le Village Start-up, le Hubagro, les conférences et ateliers et évidemment les 600 nouveautés exposées. Le SIMA pointera le doigt, comme à chaque édition, sur l'innovation technologique, c'est en cela qu'il ne faut pas le manquer."

Un mot sur le palmarès atypique de cette édition 2017 ?

MD : "Oui un palmarès quelque peu surprenant avec de l'or pour deux spécialistes des pneumatiques. C'est donc la préservation des sols qui est mise en avant. Un sujet important, non seulement en Europe mais aussi dans le monde entier, je pense à l'Amérique Latine par exemple où les terres sont cultivées de façon extensive. Les autres médailles visent à faciliter le travail des utilisateurs par plus de sécurité et de confort

sur les matériels, voire une plus large autonomie avec le concept de tracteur autonome, ou encore par la création de nouveaux outils et services numériques d'aide à la décision.

Ce palmarès démontre bien qu'une filière entière

se mobilise pour proposer des produits et services innovants. Nous croyons tous, organisateurs, industriels, distributeurs, en nos métiers et en leurs potentiels et ce SIMA sera une fois de plus l'occasion de le démontrer."

Programme des conférences mezzanine halls 3, 4 et 5a

Lundi 27 février

- 10 h - 12 h** Produire + et mieux si possible – par le Hubagro (Acta, Arvalis, FN3PT, Itb, Terres Inovia, Adivalor, Apca, Agrifaune, Irstea, Uipp)
- 10 h 30 - 12 h 30** Etre concessionnaire dans 10 ans – par le SEDIMA et le SIMA avec la contribution du CLIMMAR (organisation des distributeurs européens), de l'EMDA (pour les Etats-Unis), de la CAMDA (pour la Chine)
- 14 h - 16 h** Data agricoles : comment éviter le hold-up ? – par le Village by CA
- 14 h 30 - 17 h** L'agriculteur maillon fort de la bioéconomie – par le Think Tank Saf Agri'idées

Mardi 28 février

- 10 h - 12 h** Syppre : construire ensemble les systèmes de culture de demain par Arvalis (Institut du végétal), Institut technique de la Betterave (Itb) et Terres Inovia
- 14 h - 16 h** Robotique et sécurité, ou comment éloigner les risques ? par l'Irstea (Institut national de recherche en sciences et technologies pour l'environnement et l'agriculture)

Mercredi 1^{er} mars

- 10 h - 11 h 30** Comment limiter le tassement du sol, les leviers des agroéquipements et technologies de l'information et communication par le Réseau Mixte Technologique (RMT) AgroEtica
- 10 h 30 - 12 h 30** Aléas climatiques : comment les céréaliers s'adaptent à travers le monde ? par l'Afja (Association française des journalistes agricoles)
- 14 h - 16 h** Economie collaborative : un gisement de compétitivité encore inexploité en agriculture #CoFarming

Les ateliers du Village Start-up hall 4 stands H012 et J011

Dimanche 26 février

- 15 h** A consommateurs engagés, producteurs attentionnés : cap sur l'agriculture durable

Lundi 27 février

- 12 h & 15 h** E-commerce, vente directe & agriculture : ces plateformes en devenir qui révolutionnent la distribution agricole

Mardi 28 février

- 12 h & 15 h** Les objets connectés : regards croisés sur la face cachée de l'agriculture

Mercredi 1^{er} mars

- 12 h & 15 h** Financer le secteur agricole : un pari gagnant sur l'avenir

Le **Village Start-up** regroupe 12 jeunes sociétés présentant des solutions en phase avec un secteur agricole en pleine mutation :
Agriconomie / Airinov / Carbon Bee / Efarm / Ekylibre / Exotic Systems / Naïc Technologies / MonPotager.com / SAS Biagri / VotreMachine.com / Weenat...

Innovation Awards 2017

21 matériels et services primés

Si le palmarès 2017 du SIMA conforte le développement du numérique en agriculture pour favoriser la prise de décision en temps réel, et confirme l'efficacité des systèmes de production en tenant compte de la productivité, de la sécurité et du confort de l'utilisateur, il se distingue par la mise en avant d'une nouvelle tendance : la préservation des sols par un meilleur ajustement de la pression des pneumatiques aux conditions d'utilisation des matériels.

L'étude des 120 dossiers déposés a été réalisée par un jury international. Présidé par Jean-Marc BOURNIGAL (Président d'Irstea), il était composé de 25 membres (épaulés par 300 experts européens) et 3 conseillers technologiques (René AUTELLET, Gilbert GRENIER, Frédéric VIGIER). Le jury a décerné 2 médailles d'or, 5 médailles d'argent et 18 citations.

Voici le détail de ce palmarès...

Médailles d'Or



Michelin

« Evobib » le pneu évolutif 2 en 1

Afin de préserver les sols et conserver de bonnes performances lors des déplacements routiers, ce nouveau pneumatique radial passe d'un usage champ à un usage route grâce à son aire de contact qui s'élargit avec la baisse de pression. Sur route, la sculpture de la bande de roulement a été dessinée pour assurer un roulement continu sans vibration. Au champ, au fur et à mesure que la pression descend (elle peut atteindre jusqu'à 0,6 bars), les crampons positionnés sur la partie extérieure de la carcasse se déploient augmentant l'aire de contact et le respect du sol.



Trelleborg

« VIP System » pression de gonflage variable selon la charge

Ce concept régule la pression du pneumatique en batteuse en récolte. Sans aucune intervention de la part du chauffeur, la pression de gonflage du pneumatique s'ajuste automatiquement lors du remplissage et du vidage de la trémie. Un dispositif électronique mesure via des capteurs la déformation, la pression et la température du pneumatique, commande un compresseur directement monté sur la jante, ainsi qu'une valve pour adapter la pression.

Médailles d'Argent



Case IH Agriculture

« Autonomous Magnum » tracteur autonome sans cabine

Issu de la gamme Magnum mais sans cabine, ce tracteur fonctionne de façon autonome sur le terrain avec un large éventail d'outils Isobus permettant de gérer l'orientation, la télémétrie, le partage de données et la gestion agronomique. Il offre ainsi aux exploitations des capacités de travail supplémentaires de jour comme de nuit. L'opérateur peut assurer une surveillance à distance via une interface pour ordinateur et tablette. Quant au système embarqué (radars, caméras), il détecte les obstacles et fait s'arrêter seul le tracteur jusqu'à ce que l'opérateur, avisé par des alertes audios et visuelles, lui attribue un nouveau chemin.



John Deere

« Smart AutoLube » système intelligent de graissage du tracteur et des outils

Ce système assure la lubrification, avec une seule centrale et pour (minimum) 4 sections indépendantes, des points de graissage du tracteur et de ses outils. La sélection du mode de fonctionnement (manuel, automatique, personnalisé), les mesures, les réglages et le suivi sont assurés en continu depuis la cabine, par un dispositif Isobus.

Citations



Agco

« Dynamic Top-Link »

gestion de la longueur du 3^{ème} point

Le système Massey Ferguson Dynamic Top-Link Control ajuste automatiquement la longueur du 3^{ème} point afin de conserver, par la géométrie de l'attelage, la position de l'outil parallèle au sol. Les variations d'assiette du tracteur en fonction de la déclivité, de la vitesse et de l'empattement tracteur-outil sont maîtrisées grâce à des capteurs d'inclinaison placés sur l'outil et le tracteur. Le travail est plus efficace car mieux réparti (avec un épandeur d'engrais par exemple).

Agriest

« Agri Power » vérin de freinage hydraulique double fonction



Ce nouveau vérin de freinage qui intègre 2 chambres hydrauliques assure à la fois un freinage dynamique (freinage traditionnel hydraulique) actionné par la pédale de frein, et un freinage de service (frein de parking ou d'urgence). Par action de la pédale de frein, la première chambre du vérin



JCB Agri

« Dualtech VT » transmission variable combinant hydrostatique et Powershift

Les chariots télescopiques sont utilisés à environ 60 % du temps pour des applications à basse vitesse comme la maintenance. La transmission hydrostatique est alors la plus adaptée. A contrario, ces machines passent 40 % de leur temps sur route, la transmission mécanique à passage de rapports sous charge (Powershift) est dans ce cas privilégiée. La transmission JCB Dualtech VT réunit ces deux mondes grâce à un module hydrostatique fonctionnant de 0 à 19 km/h et un module Powershift à trois rapports en prise directe de 19 à 40 km/h. Le passage des rapports est entièrement automatisé de 0 à 40 km/h.

New Holland

« NH Drive » tracteur autonome polyvalent

Ce tracteur autonome regroupe les technologies (guidage, Isobus, planificateur, capteurs...) lui permettant de travailler sans conducteur au champ et d'être polyvalent lors des activités de transport. L'utilisateur gère ses travaux à distance, depuis un bureau ou depuis un autre tracteur travaillant dans la même parcelle.



Rousseau

« E-Kastor » débroussailleuse à bras et rotor à entraînement électrique

Sur la base du modèle de débroussailleuse Kastor, cette machine combine un système électrique de transmission de puissance pour la partie tête de broyage et une commande hydraulique des vérins de mouvement utilisant l'huile hydraulique du tracteur. Le système électrique transmet la puissance mécanique de la prise de force du tracteur au rotor du groupe de broyage par une génératrice et un dispositif d'électronique de puissance associé. Cette démarche d'écoconception offre aux utilisateurs un matériel moins énergivore, avec un rendement supérieur de la chaîne cinématique, et qui répond à la demande de transition énergétique.



entre en pression et la seconde chambre se met sous pression également, entraînant la compression d'un ressort anti-retour. Le vérin entre en phase de frein de parking ou d'urgence par libération de la pression hydraulique de la seconde chambre vers la première.

Amazon

« HeightSelect » contrôle de la hauteur de rampe en fonction des buses



Ce système permet de programmer, en cours de travail, une hauteur de pulvérisation pour chaque buse intégrée sur le porte-jet AmaSelect, limitant ainsi la prise au vent des gouttelettes pulvérisées, donc la dérive. D'une simple impulsion sur le terminal Isobus, l'espace entre les buses peut être modifié de 50 cm à 25 cm (en passant d'une buse sur deux actives à toutes les buses actives).

Arvalis Institut du Végétal

« Taméo » outil d'aide à la décision



ARVALIS - Institut du Végétal et Météo-France ont associé leurs expertises agronomiques et météorologiques en concevant un outil connecté de conseil pour le pilotage des cultures et des interventions dans les parcelles.

L'utilisateur peut ainsi suivre en temps réel les différents stades d'apparition de sa culture, l'évolution des maladies et identifier les meilleures périodes d'intervention pour fertiliser, désherber et protéger la culture. Il est disponible sur tablettes, ordinateurs et smartphones. Il est proposé pour la culture du blé tendre d'hiver et intégrera progressivement d'autres céréales, le maïs, la pomme de terre, le lin,...

Claas

« Shredlage » éclateur à maïs pour ensilage décheté



Le Shredded Silage ou ensilage décheté est une nouvelle technique d'affouragement qui consiste à couper le maïs en brins longs (26-30 mm) au lieu de le couper en brins courts (10-18 mm). Des études ont montré des effets positifs sur la santé des animaux, notamment pour les vaches laitières, avec une augmentation de la rumination de 8 à 20 %, du pH, et de la disponibilité de l'amidon à plus de 70 % contre moins de 60 % auparavant...

L'éclateur « Shredlage » se compose de 2 rouleaux de 250 mm qui ont un différentiel de vitesse de 50 % entre eux. Le premier rouleau possède 110 dents et le second 145 dents. Ils ont un rainurage en croix avec des spirales opposées qui déchiquètent l'intégralité de la plante et pulvérisent les grains.

Claas (France)

« Turn in » reprise de ligne optimisée



Pour effectuer la meilleure reprise de ligne à la fin de manœuvres de demi-tour en fourrières, ce système prend en compte 4 informations : la position du véhicule, sa vitesse

d'avancement, l'angle de braquage des roues et le cap du véhicule. Il fonctionne selon 2 modes : la direction opposée ou la direction de la machine. Cette fonction supprime les changements brusques de direction lors de l'activation de l'autoguidage, évite les chevauchements et les manques sur les premiers mètres de la ligne.

Dangreville Synergy

Épandeur intelligent



Cet épandeur à table d'épandage intelligente combine 5 facteurs : le télégonflage, le volume de caisse évolutif, la pesée dynamique, la cartographie parcellaire, l'indicateur de chargement. Ainsi selon la charge contenue dans la caisse du véhicule et sa vitesse d'avancement, le principe de télégonflage va entraîner la gestion automatique de la pression des pneumatiques. Dans un même temps, des rehausses hydrauliques télescopiques permettent le réglage automatique de la hauteur de caisse. Lorsque l'opérateur charge l'épandeur, les rehausses se lèvent. Et lorsque la charge est quasiment atteinte, elles se bloquent et le volume de caisse est figé.

graphie parcellaire, l'indicateur de chargement. Ainsi selon la charge contenue dans la caisse du véhicule et sa vitesse d'avancement, le principe de télégonflage va entraîner la gestion automatique de la pression des pneumatiques. Dans un même temps, des rehausses hydrauliques télescopiques permettent le réglage automatique de la hauteur de caisse. Lorsque l'opérateur charge l'épandeur, les rehausses se lèvent. Et lorsque la charge est quasiment atteinte, elles se bloquent et le volume de caisse est figé.

Horsch

« Leeb LT Autoselect » ajustement buse/hauteur de rampe



Ce système combine les fonctions d'adaptation automatique de la hauteur de rampe avec le changement automatique des buses en cours de travail. Il permet, en cours de travail, d'obtenir la hauteur idéale par rapport à la cible à pulvériser, quelle que soit la distance entre buses et le nombre de buses en fonctionnement. Cette approche consiste à réduire la distance entre buses de 50 à 25 cm et d'utiliser des buses à 80°, qui génèrent moins de fines gouttes que les 110°.

de buses en cours de travail. Il permet, en cours de travail, d'obtenir la hauteur idéale par rapport à la cible à pulvériser, quelle que soit la distance entre buses et le nombre de buses en fonctionnement. Cette approche consiste à réduire la distance entre buses de 50 à 25 cm et d'utiliser des buses à 80°, qui génèrent moins de fines gouttes que les 110°.

John Deere

« Sesam » tracteur électrique de forte puissance



En faveur d'une agriculture neutre en carbone, le constructeur américain propose un tracteur électrique de 300 kW (407 ch).

Equipé d'une transmission mécanique, il reçoit deux moteurs électriques de 150 kW (204 ch), l'un dédié au système de propulsion, l'autre aux groupes auxiliaires (prise de force, pompe hydraulique,...). L'énergie électrique est fournie par un ensemble de batteries Li-ion de 670 V.

John Deere

« ExactApply » porte-buses intelligent



Pour contrôler de façon optimale la qualité de la pulvérisation, ce système permet d'ajuster indépendamment débit, vitesse et pression des porte-buses.

Alors que la pompe maintient une pression constante (choisie par l'opérateur), le débit est contrôlé par les porte-buses qui réalisent des micros coupures (jusqu'à 30 fois par seconde) avec une taille de gouttelettes qui ne varie pas. Ainsi l'opérateur peut travailler à pression constante sur une plage de vitesse/débit de 10 à 30 km/h à dose constante, ou bien de 100 à 300 l/ha à vitesse constante. Inversement, il est possible de baisser ou monter la pression pour limiter le risque de dérive périphérique.

Kverneland Group

« 2500 i-Plough » charrue portée Isobus à attelage pivotant



Cette charrue a été conçue pour simplifier et sécuriser au maximum son utilisation. C'est ainsi que les changements de position,

travail vers transport, et inversement, se font intégralement depuis la cabine. Au travail, l'ensemble des réglages sont modifiables via le terminal Isobus depuis la cabine. Ils peuvent être mémorisés afin d'être retrouvés en fonction des conditions de labour, de la parcelle ou encore du tracteur. La circulation sur route est simplifiée avec une tête basculante qui permet à l'opérateur, depuis la cabine, de déverrouiller le point pivot situé au niveau de l'attelage. Pour le transport, la charrue se comporte comme une remorque traînée, avec une articulation côté attelage et une roue porteuse (roue combi jauge/transport à l'extrémité de la charrue). Au travail, cette tête se verrouille automatiquement pour retrouver le fonctionnement classique d'une charrue portée.

Kverneland Group

« Auto Feed Control » alimentation automatique des presses à balles rondes



L'obtention d'une balle parfaitement cylindrique nécessite que le chauffeur s'assure que la quantité de matière qui entre au

centre, sur la gauche et sur la droite de la chambre, soit à peu près égale afin d'avoir une balle bien formée. Les machines équipées de l'Auto Feed Control sont dotées d'un timon (au lieu d'une flèche) qui reçoit deux bras télescopiques animés hydrauliquement. L'allongement indépendant des vérins gauche ou droit modifie la forme du timon et permet de décaler la presse d'un côté ou de l'autre sans nécessité de dévier le tracteur sur l'andain. L'information des capteurs de chargement est réutilisée par l'électronique embarquée pour ajuster en continu la position de la presse à l'arrière du tracteur.

Kverneland Group France

« High Speed Pack » enrubannage haute vitesse à table tournante

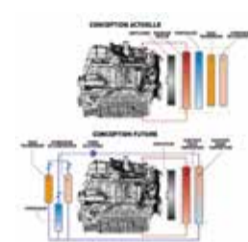
Même si les enrubanneuses à satellites offrent un plus grand débit de chantier, ce sont les enrubanneuses à table tournante qui constituent la plus grande partie

des ventes du fait de leur simplicité et de leur moindre coût. Mais la force centrifuge peut entraîner l'éjection de la balle en dehors de l'enrubanneuse et des dégâts. La machine dotée du « High Speed Pack » bénéficie d'un double mât de pré-étirage qui supporte deux bobines de films et permet de réduire le nombre de tours de balle pour un même nombre de couches. Un accéléromètre mesure les oscillations de la machine et l'électronique régule automatiquement le débit hydraulique afin de maximiser la vitesse d'enfilage tout en évitant l'éjection de la balle dans les pentes. La vitesse optimale de rotation de la table est en permanence calculée, régulée et obtenue par l'électronique embarquée.



New Holland

« HEHRS » système de refroidissement haute efficacité



Alors qu'un pack de refroidissement classique regroupe plus de cinq échangeurs devant le ventilateur, le système de refroidissement « HEHRS » n'en compte que deux : un pour refroidir le

moteur et le second pour la boucle basse température. L'encombrement du pack de refroidissement est ainsi réduit et l'efficacité améliorée car le ventilateur utilise moins de puissance. Des échangeurs à plaques remplacent les traditionnels radiateurs air/air ou air/liquide. Ils sont reliés à un circuit de refroidissement liquide basse température (environ 50°C) qui refroidit les différents composants du tracteur (condenseur de climatisation, huile de transmission, air d'admission...).

Sencrop

Plateforme collaborative agro-météo



Pour aider les utilisateurs à mieux s'organiser et à décider au quotidien de leurs interventions, Sencrop propose une application, 24h/24 en temps réel, reliée à des stations agro-météo mobiles ultra-locales et des capteurs positionnés dans les parcelles.

L'idée est de pouvoir, en un coup d'oeil, visualiser les informations sur les parcelles, les partager, mais aussi cibler les conseils de pulvérisation et apporter une aide au pilotage des travaux agricoles.

Smag/Smart Agriculture

« Iota » application pour objets connectés



Cette application mobile favorise la gestion centralisée de tous les objets présents sur l'exploitation agricole. Elle offre trois fonction-

nalités : géolocaliser l'ensemble des objets, consulter leurs données associées et récupérer automatiquement les données parcellaires issues de solutions web (surface, type de culture, nom de la parcelle,...).

Teejet technologies

« Dynajet Flex 7140 » variation de débit sans variation de pression



Ce système permet un contrôle strict des tailles de gouttelettes grâce à la technologie PWM (Pulse Width Modulation) qui permet de dissocier la pression de pulvérisation et le débit

des buses, et donc de dissocier pression de travail, taille des gouttelettes et dose d'application. Il peut être installé sur tout pulvérisateur utilisant un contrôleur de débit, indépendamment du type de boîtier de régulation, aussi bien sur appareil neuf qu'en seconde monte.

WeFarmup.com

Plateforme de partage de machines agricoles



WeFarmUp.com est la première plateforme de partage de matériels entre agriculteurs, mais aussi entre CUMA, ETA et concessionnaires.

Elle rend visibles les matériels disponibles à la location, à un instant T, à proximité de chaque agriculteur (et à moins d'une heure de tracteur). Certains constructeurs utilisent aussi cette plateforme pour simplifier la logistique des démonstrations de matériels chez les agriculteurs.



Retrouvez-nous
au SIMA !
Hall 5A – Stand 52

Nous VIVONS
le machinisme

Dans un univers incertain et en constante évolution, il y a des valeurs sûres avec lesquelles vous pouvez construire votre avenir.

Tél. 03 89 47 28 30
www.pottinger.fr


POTTINGER

en bref

Claas : résultats 2016

La firme allemande affiche un chiffre d'affaires 2016 à 3,631 Mds €, contre 3,838 Mds € en 2015, et un résultat avant impôt à la baisse, à 93 M€ contre 158 M€ par rapport à l'année précédente. Alors que le marché des moissonneuses-batteuses a diminué de 50 % en Amérique du Nord et de 22 % en Europe, Claas a bénéficié d'une augmentation de ses ventes en Europe de l'Est et d'une stabilité en France.

L'entreprise a poursuivi son effort d'investissement en consacrant 214 M€ en recherche et développement en 2016 contre 203 M€ en 2015.

Irium propose 2 outils de dématérialisation

Le groupe Irium, éditeur de logiciels ERP, lance un outil de dématérialisation à destination des distributeurs de matériels agricoles et espaces verts dans le cadre de la généralisation, à partir de cette année, de la facture électronique. Ainsi Irium a prévu pour les concessionnaires travaillant avec les administrations et collectivités un module d'envoi automatique de facture dématérialisée par mail.

La dématérialisation c'est aussi la « signature tablette » disponible sur les gammes Irium 10, 30, 40, qui permet aux magasiniers ou techniciens de disposer sur tablette de documents tels que devis, bons de commande, bons de livraison, ordres de réparation. Le document signé sur tablette au comptoir est ensuite envoyé sous forme de PDF dans l'ERP Irium et stocké dans la fiche client.

Krone conserve le cap

Sur l'exercice 2015/2016, le constructeur allemand a réalisé un chiffre d'affaires de 1,8 Mds€ en hausse en comparaison à l'exercice antérieur qui avait atteint 1,6 Mds€.

La division Krone véhicules industriels se situe à 1,2 Mds € et celle du machinisme agricole a progressé légèrement à 568,6 M€ (contre 554,5 M€ sur l'exercice précédent).

Le marché allemand a représenté 24,9 % du chiffre d'affaires global, celui de l'Europe de l'Ouest 32,5 %, l'Amérique du Nord 20,5 %, l'Europe de l'Est 10,7 % et 11,4 % pour les autres pays. Respectivement les pourcentages sur l'exercice antérieur étaient de 27,9 %, 32,2 %, 20,5 %, 11,3 %, 8,1 %.

Les principaux vecteurs de chiffre d'affaires de Krone restent les produits Big Line, dont l'ensileuse Big X, la faucheuse automotrice Big M, ainsi que différentes presses à balles cubiques et à balles rondes.

Razol devient Société Nouvelle Razol

L'entreprise familiale Razol, fondée en 1855 et basée à FaUILLET dans le Lot-et-Garonne (47) vient d'être rachetée par la société Ferrand, un constructeur de matériels viticoles basé près de Carcassonne (11).

Sous la dénomination Société Nouvelle Razol, elle continuera à produire dans le Sud-Ouest des outils de travail du sol (déchaumeurs à dents, à disques, rouleaux autoporteurs, décompacteurs...) à destination du marché français et de l'export.

25 emplois sur 50 ont été maintenus par le repreneur qui prévoit d'investir dans l'entreprise 700 000 € en 2017.

Deutz-Fahr : opération portes ouvertes nationales

Les 15 et 16 décembre 2016 la marque Deutz-Fahr organisait l'événement « portes ouvertes nationales » sur l'ensemble de son réseau. Au total 70 concessionnaires ont participé, parmi lesquels les Ets Bellamy photo A (50), Franchini (26), B Fuchs (68), C Guyonnet (42), Morineau (61), Tiozzo (47). Plus de 3000 personnes ont pu découvrir en concessions, au travers d'animations diverses en fonction des régions, les nouveaux tracteurs des séries 6 et 7.



Amazone : arrivée du Catros Spécial



Les déchaumeurs à disques compacts Catros Spécial de la génération 03 viennent en complément de la série 01. Ils s'adressent aux exploitations de polyculture de taille moyenne avec des tracteurs à partir de 90 ch. Ils se déclinent en 3 modèles (3003, 3503, 4003) de 3 / 3,50 et 4 m de largeur de travail. Ils peuvent s'équiper au choix de disques lisses de 460 mm pour une profondeur de travail de 2 à 12 cm ou de disques crenelés de 510 mm pour une profondeur de travail de 5 à 15 cm. Comme sur la série 01, on retrouve la fixation indépendante des disques pour le suivi des irrégularités du sol et les paliers lubrifiés à vie. Un semoir inter-cultures de 200 l avec distribution DPAE est proposé en option.

Amazone : nouvelle gamme après le rachat de Vogel & Noot



En rachetant l'usine de production de charrues Vogel & Noot en Hongrie, Amazone est en mesure de proposer de nouveaux outils, parmi lesquels 5 gammes de charrues réversibles portées Cayros. L'entrée de gamme, Cayros M, comprend des charrues de 3 et 4 corps pour des tracteurs jusqu'à 120 ch. Les gammes supérieures, Cayros XM, XMS, XS, reçoivent des têtes et des sections de poutres plus conséquentes et sont conçues pour des tracteurs jusqu'à 140, 200 et 260 ch. En haut de gamme, se situe la charrue Cayros XS Pro. De 4 à 6 corps, avec un dégagement supérieur et une section de poutre de 200 x 150 x 10 mm, elle est prévue pour des tracteurs jusqu'à 380 ch. Ces charrues peuvent accueillir un réglage mécanique ou hydraulique de la largeur de travail, le système non stop hydraulique Amazone indépendant pour chaque corps, la pression hydraulique réglée en continu.

Bobcat, le retour...



C'est au prochain SIMA que la firme Bobcat présentera sa nouvelle gamme de chargeurs télescopiques agricoles fabriqués en France à Pontchâteau (44). Elle comprend 5 chargeurs qui offrent une capacité de levage comprise entre 2,6 T et 3,8 T et une hauteur de levage entre 6 et 7 m. Les 2 premiers modèles (TL26.60 et TL30.60) sont compacts, les 3 suivants (TL35.70, TL34.65, TL38.70) sont conçus pour fournir du haut débit. Ils sont équipés de moteurs diesel Bobcat D34 phase Tier 4 Final et disponibles en 3 niveaux de puissance : 75 ch sans injection de fluide d'échappement diesel (DEF) et catalyseur d'oxydation diesel (DOC), 100 ch et 130 ch avec DEF, DOC et réduction catalytique sélective (SCR).

Parmi les caractéristiques techniques de série, on notera la technologie de levage Power Lift, un frein de stationnement automatique, l'amortissement des mouvements de la flèche, un système de gestion d'avancement de la vitesse,...

à propos

Claude
COCHONNEAU



Il succède à Guy VASSEUR à la présidence des Chambres d'Agriculture. Exploitant agricole dans le sud de la Sarthe (72), il est aussi Vice-Président du Conseil économique social et environnemental (CESE) et Président de la Chambre d'Agriculture régionale des Pays de Loire.

Charles
IMBAULT



C'est le nouveau Directeur des ventes pour l'activité Turf (espaces verts) France de la firme John Deere. Diplômé de l'ENSA (école nationale supérieure agronomique) de Montpellier, il a intégré le constructeur en 2002 et a exercé successivement les fonctions d'ingénieur des ventes, manager régional Turf, directeur produits et directeur grands comptes.

Michel SCHIETEQUATTE



Bien connu dans le milieu du machinisme agricole depuis 1998, il a été inspecteur commercial chez Massey Ferguson, directeur commercial chez Fendt et directeur de la filiale France Same Deutz-Fahr.

Il est aujourd'hui directeur commercial France de la société

canadienne Ritchie Bros. Créée en 1958, présente dans 15 pays, cette entreprise spécialiste de la vente aux enchères est cotée en bourse et compte 1500 collaborateurs.

« La philosophie de Ritchie Bros, c'est de mettre en relation un acheteur et un vendeur de matériels agricoles, de travaux publics ou de transport. Tout ce que nous vendons est présent physiquement sur nos sites de vente et la personne qui achète peut voir et essayer le matériel la veille de la vente. Nous faisons des opérations tous les 3 mois (en mars, juin, septembre et décembre) à Saint Aubin sur Gaillon (27) près de Rouen, et 2 ventes par an à Corbas (69) près de Lyon. C'est à mon sens un canal de distribution supplémentaire du matériel d'occasion pour le concessionnaire et, dans les conditions actuelles du marché, ce n'est pas négligeable. Nous faisons en France 50 M€ de ventes et notre objectif à l'horizon 2020 est d'atteindre 100 M€ dont 25 % en matériels agricoles. »



AGILOR c'est aussi

le financement des pièces et prestations d'atelier.

Informez-vous auprès de votre concessionnaire.

Toute une banque pour vous 

Offre réservée aux agriculteurs, soumise à conditions, sous réserve d'acceptation définitive de votre dossier par votre Caisse régionale de Crédit Agricole participante, prêteur.

John Deere : zoom sur les 6R



Les tracteurs 6 cylindres 6230R et 6250R, d'une puissance nominale de 230 et 250 ch, intègrent la famille des 6R John Deere. Entraînés par un moteur PowerTech de 6,8 l de cylindrée avec double turbocompresseur, filtre à particules et technologie de réduction catalytique sélective (SCR), ils développent en puissance maximale jusqu'à 280 et 300 ch. Avec leur 9,3 T ces tracteurs sont considérés comme « légers » tout en étant « puissants » et offrent un rapport poids/puissance de 31 kg/ch. Le 6250R

a une capacité de charge utile de 5,7 T. Ils bénéficient du nouveau levier multifonctions CommandPro, d'un système hydraulique garantissant un débit maximal de 160 l/mn à 1500 tr/mn, d'une suspension hydropneumatique intelligente (la TLS Plus à triple bras et niveau automatique), des applications de connectivité MyJobsConnect et MyJobsManager.

Kubota les MGX-III remplacent les MGX-II



La génération des tracteurs MGX-III qui se décline en 5 modèles de 90 à 140 ch succède à la génération MGX-II. Ils sont dotés de moteurs 4 cylindres de 3,8 l de cylindrée pour les tracteurs les plus compacts de 2,45 m d'empattement (M95GX-III, M105GX-III) et de 6,1 l pour les modèles plus puissants de 2,69 m d'empattement (M115GX-III, M125GX-III, M135GX-III). Ils sont équipés d'une transmission Powershift huit vitesses intelligente, l'Intellishift, qui permet la gestion automatique de la vitesse de travail et

simplifie les changements de vitesse en automatique ou en manuel. Tous les modèles reçoivent l'option pont avant suspendu.

Krone présente l'Easy Cut R400



Cette faucheuse à repliage horizontal de 4,04 m de largeur de travail est pourvue d'un cadre d'attelage robuste, d'un lamier de coupe SmartCut, d'une protection d'assiettes SafeCut, d'une suspension par ressorts du lamier, d'une protection contre les collisions hydrauliques. Au transport, la machine est repliée hydrauliquement vers l'arrière et la bâche de protection vers le haut de façon à limiter la largeur. Le lamier est suspendu en son point d'équilibre de façon mécanique par le bras pendulaire (l'option hydraulique est disponible).

Kverneland : en bref...

Les faucheuses à disques de la série 2800 reçoivent une nouvelle suspension qui permet un réglage simplifié de la pression au sol. La tension exercée sur le ressort de suspension se règle depuis la cabine via un système hydraulique.

La faucheuse conditionneuse combinée 5087MN, de 8,70 m de largeur de travail, rejoint la famille 5000. Elle se compose d'une faucheuse simple, de 2 unités de fauche de 3,15 m chacune étant équipée de 8 disques triangulaires et de dents en nylon.



La faucheuse combinée 53100 MT avec une largeur de travail de 10,2 m comprend un nouveau système de suspension dénommé QuattroLink permettant d'assurer une pression au sol constante. L'unité de coupe, suspendue par 4 bras rattachés à un bras de support fixe, flotte indépendamment du reste de la machine au-dessus du champ. Ainsi son amplitude de travail verticale est de 700 m et sa plage de travail transversale de 30°. A noter une

sécurité non stop qui équipe toute la largeur de travail de la machine.

La série Fanex s'élargit avec l'arrivée de la faneuse portée 8590 de 9 m d'envergure. Elle complète le modèle 8576 de 7,6 m (6 rotors à 7 bras chacun) lancé en juin dernier. Elle est pourvue de 8 rotors à 6 bras chacun.



Du côté des andaineurs, Kverneland lance pour la saison 2017 plusieurs nouveaux produits. L'andaineur double rotor à andainage central 9580C offre une largeur de travail de 8 m avec 12 bras sur chaque rotor. La largeur de travail est réglable hydrauliquement et en continu de 7 à 8 m pour une largeur d'andainage comprise entre 1,2 et 2,2 m (photo).

L'andaineur à quatre rotors 94125 a été conçu pour des capacités importantes. Simple à utiliser et manœuvrer, il assure une largeur de travail de 12,5 m.

Pour des usages encore plus intensifs, sont proposés les andaineurs à quatre rotors 95130C pour une largeur de travail de 12,5 m et 97150C (photo) pour une largeur de travail de 15 m. Ils bénéficient d'une conception articulée qui permet d'ajuster en continu la largeur de travail : de 10 à 12,5 m pour le premier et de 9,80 à 15 m pour le second.

Tous ces andaineurs sont équipés de boîtiers d'entraînement sans entretien.



**NOUVELLE
SÉRIE M5001**
L'efficacité
autrement !



SIMA 26 février - 2 mars
Mondial des fournisseurs de l'Agriculture et de l'Élevage
Paris Nord Villepinte
Hall 6 - Stand F 084

M5001: le plus doué dans sa catégorie

Avec son extrême maniabilité, le KUBOTA M5001 vous permet d'accomplir rapidement et en toute confiance tous vos travaux, même les plus exigeants.

- Moteurs 4 cylindres ultraperformants de 95 et 113 ch bénéficiant de la fiabilité éprouvée Kubota.
- Extrêmement confortable avec sa large cabine très spacieuse offrant un champ de vision à 360° et un contrôle du bout des doigts.
- Exceptionnellement maniable grâce à son pont avant à engrenage conique.
- Parfaitement adapté à l'utilisation d'outils Orange Kubota avec les solutions ISOBUS Kubota.

www.kubota-eu.com

For Earth, For Life
Kubota