



Sedimag



mars 2017 - n° 281

consultable sur www.sedima.fr



Pierre PRIM
Président du SEDIMA

édito



Nous occupons une place de choix

En cette période de renouvellement du Bureau et de la Présidence de notre syndicat, je tiens à adresser un très grand merci à l'équipe du Bureau précédent et à Raphaël LUCCHESI pour leur énorme travail, leur engagement à la défense des intérêts de notre profession, et la prise en compte de l'ensemble des métiers spécialisés. Merci également à tous les adhérents qui lors de l'Assemblée Générale ont accordé leur confiance à notre nouveau Bureau pour mener les actions des quatre prochaines années.

En ces temps perturbés pour nos clients, ici par les aléas climatiques, là par des prix parfois inférieurs aux coûts de production, certains se posent des questions sur la place et l'avenir de nos entreprises de la distribution.

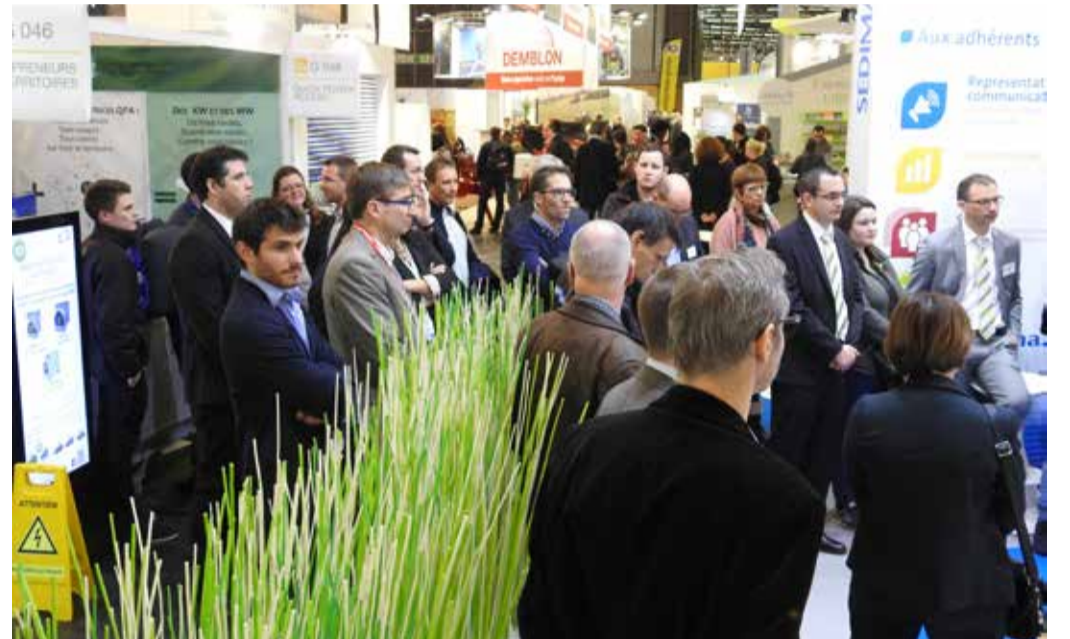
Ne nous la posons pas ! Tant qu'il y aura des machines, des installations à préparer, à maintenir, réparer ou optimiser, des clients à soutenir, à former aux nouvelles technologies, à conseiller pour des investissements toujours plus importants, alors oui, nous occuperons une place de choix. D'ailleurs nos clients ne s'y trompent pas : 95 % s'estiment satisfaits de leur relation avec leur concessionnaire, loin devant leurs autres partenaires fournisseurs. A nous de capitaliser sur ces fondations pour pérenniser nos structures.

A travers l'histoire, certains édifices tels les temples romains ont traversé des millénaires bien solidement ancrés sur leurs piliers de taille et de forme régulière. Nos entreprises reposent sur 4 piliers : le Neuf, l'Occasion, la Pièce et le Service. Aucun pilier ne doit tenir aux dépens d'un autre, chacun doit aussi solidement soutenir la Maison. Bien sûr, nous n'avons pas la main pour maîtriser les chutes de marché qui affaiblissent le commerce du Neuf, ni contrôler internet qui concurrence la vente de Pièces mais le reste, par contre, ne dépend que de nous. La très prochaine version de la cote Simo-net, encore plus professionnelle nous aidera à renforcer le pilier de l'Occasion, tout comme une plus juste valorisation de nos prestations ateliers, formations, contrats de maintenance, fortifiera le pilier Service.

Le nouveau Bureau s'engage à œuvrer pour la défense des intérêts de nos entreprises par différentes actions visant à les soutenir pour s'adapter aux mutations en cours.



SIMA 2017 léger vent d'optimisme...



En cette période conjoncturelle incertaine, tous les protagonistes (organisateur, exposants industriels, institutionnels) présents au SIMA 2017 avaient fait des efforts visibles pour promouvoir la filière des agroéquipements, son avenir et son dynamisme. Ainsi on pouvait observer des surfaces d'exposition et des matériels imposants, la démultiplication de produits et de services connectés ou dédiés au guidage mis en avant de façon pédagogique, nombre d'ateliers et de conférences sur le devenir des secteurs d'activité et leurs évolutions, l'association de firmes (équipementiers et tractoristes) tenant conférences pour expliciter des travaux de recherche et développement communs, sans compter la présence remarquable sur des emplacements de choix d'exposants étrangers provenant de Chine, d'Inde, du Canada, d'Amérique du Sud...

Bref, le SIMA 2017 avait pour objectif de séduire et contre toute attente il a réussi son pari. Les visiteurs n'ont pas boudé le salon. Ils ont rempli les allées, les stands, et les professionnels ont pu établir des contacts intéressants source de potentielles affaires.

Tout au long du salon, le SEDIMA n'a pas manqué de promouvoir la profession au travers de différentes animations menées sur son stand au coeur du hall 5a, mais aussi en participant à une conférence en association avec le SIMA sur le devenir de la distribution. Le SEDIMA avait aussi donné rendez-vous à ses adhérents, dans un lieu parisien insolite, pour son Assemblée Générale qui a vu l'élection d'une nouvelle gouvernance pour un mandat de 4 ans.

L.R.

→ les moments forts du SEDIMA au SIMA p 4 à 6



etiOnline

Anytime*, Anywhere*, Any device*

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



Nouvel ERP disponible en version Web!
Plus d'information sur www.eti-online.fr

Assemblée Générale 2017

Un mandat riche en actions et une AG de fin de mandat chargée d'émotions !

C'est au Musée des Arts Forains que s'est déroulée le 26 février dernier l'Assemblée Générale du SEDIMA. Comme tous les quatre ans, ce temps fort de la profession a vu l'élection d'un nouveau Président et d'un nouveau Bureau Exécutif.

Extrait du rapport d'activité de Raphaël LUCCHESI

Président du SEDIMA 2013-2017



(...) Pendant 4 ans, c'est avec le regard d'un professionnel d'un métier spécialisé que j'ai conduit le SEDIMA en fonction de deux éléments importants : la richesse des propositions formulées par les membres du Bureau, le fait que 95 % des adhérents développent un ou plusieurs métiers spécialisés (espaces verts, motoculture, vitiviniculture, irrigation, équipements d'élevage).

Ainsi au cours de mon mandat j'ai poursuivi avec mon Bureau les chantiers engagés tels que :

- ✓ l'ISC (indice de satisfaction des concessionnaires) et la poursuite de sa déclinaison européenne au sein du CLIMMAR,
- ✓ les garanties et la non qualité,
- ✓ l'identification des groupes métiers avec la constitution d'une commission « métiers spécialisés ».

Nous avons, durant cette période, intensifié notre communication pour faire savoir à l'ensemble de la profession et à notre environnement ce que le SEDIMA sait faire et fait tous les jours. Notre objectif consistait à communiquer en direct avec l'ensemble des acteurs de la filière, en amont et en aval, mais aussi avec nos responsables politiques.

Au terme de ce mandat, des avancées sont à inscrire au palmarès du SEDIMA : la complémentaire santé, la campagne nationale de communication sur nos métiers grâce à AGEFIDIS, le dossier de la représentativité dont les résultats seront connus courant 2017, l'évolution des grilles de cotisations, la fin de l'ASDM collecteur de taxe, la réforme de la formation professionnelle, le dossier pénibilité, l'élaboration d'une nouvelle plaquette SEDIMA, le permis PL, la pérennisation de l'accord dérogatoire sur les délais de paiement, la présence du SEDIMA pour la 2^{ème} fois au Sima sur un stand et pour la 2^{ème} année consécutive au Space, au Sommet de l'Élevage, au Sitevi, et à Salonvert, le partenariat avec les 24 h des Espaces Verts, la Tascom, la table ronde organisée par la FNCUMA sur l'envolée du prix des matériels, la participation aux travaux d'IRSTEA, la signature d'une convention avec la Gendarmerie Nationale concernant les vols de tracteurs, la rénovation des sites du

SEDIMA et de Simo-net, la réunion d'information de nos élus, la 20^{ème} année de la CNAE (Convention nationale des agroéquipements). Ces avancées sont le fruit d'actions réalisées au travers de nos commissions de travail.

Commission des Affaires sociales

Référent Patrick RAVILLON – Ravillon (51)

Sur la période 2013-2017, pas moins de 6 lois sont venues impacter et orienter le travail de la commission en ayant toujours comme objectif de faciliter la vie des dirigeants !

Ont été signés le 29 octobre 2013 l'accord sur le contrat de génération et le 17 juin 2015 l'accord sur le pacte de responsabilité. La réforme de la formation professionnelle initiée par la loi du 5 mars 2014 a nécessité la négociation d'un nouvel accord augmentant la contribution conventionnelle. La loi de sécurisation de l'emploi du 14 juin 2013 a imposé aux entreprises l'instauration d'une complémentaire santé. La loi sur les retraites du 20 janvier 2014 a mis en place le compte personnel de prévention de la pénibilité.

Commission Communication

Président Philippe MICARD – Micard (23)

La présence du SEDIMA au SIMA en 2015 a été renouvelée en 2017 sur un espace dédié pour mettre en avant la représentativité nationale de l'organisation professionnelle. Elle a également lancé le concours photos visant à disposer d'une photothèque dédiée à nos métiers. La commission a aussi travaillé à la refonte de la charte graphique du site internet et à son architecture.

Commission Qualité Garantie

Président Dominique SERGENT – Serma (61)

Sur le sujet de la garantie des matériels d'accompagnement, la commission a sensibilisé les adhérents et les constructeurs à la question du coût de la non-garantie, a œuvré à la création de fiches synthétiques permettant à chacun de déterminer le coût de la garantie, et a lancé une enquête spécifique pour les matériels d'élevage et de traite.

Commission ISC

Référent Anne FRADIER

Tout comme les ratios, l'enquête Indice de satisfaction des concessionnaires fait partie désormais des rendez-vous incontournables annuels, avec un taux de participation supérieur à 60 %. À noter qu'en 2016, McCormick et Kubota sont entrés ou ont fait leur retour dans ce panel.

Commission Gestion/Ratios

Président Benoît DAVID – David (02)

Sur la période 2013 – 2017, cette commission a enrichi l'enquête ratios pour obtenir des ratios analytiques sur la mesure de l'activité et de la productivité au magasin, à l'atelier, au commercial, ainsi que sur la mesure des coûts de structure. Elle a également établi un document de synthèse présentant les résultats globaux destinés aux répondants et une version pour les établissements bancaires.

Commission Emploi Formation

Président Eric CELESTIN – Celestin (32)

Le travail de cette commission a consisté en 2 volets : le suivi des diplômes Education nationale

et leur adéquation avec les entreprises, puis la promotion des métiers avec l'aide de l'ASDM.

La commission a été fortement mobilisée par la rénovation des diplômes du CAP et du Bac pro qui a fait suite à celle du BTS, devenu TSMA (Techniques et Services en matériel agricole).

Elle a aussi contribué à rénover le CQP Technicien de maintenance des matériels agricoles et le CQP Vendeur en matériels agricoles permettant d'inscrire ces 2 certificats au RNCP (Répertoire National de la Certification Professionnelle).

Concernant la promotion des métiers, trois actions ont été initiées : les Olympiades des métiers, le Concours Général des Métiers pour la maintenance des matériels, la création d'une nouvelle brochure formation ayant pour cible principale les jeunes de 3^{ème} en phase d'orientation.

Commission Occasion

Présidents Stéphane BRETON – Terrea (55)

& Bertrand RULLIER – Groupe Rullier (33)

pour les matériels spécialisés

Composée de plusieurs sous-commissions selon les matériels, elle a élaboré les cotes SIMO Récolte et Tracteurs et mis à jour le site Simonet pour intégrer plus de critères de modulation. La nouvelle version du site est sur le point d'être finalisée.

Commission Relations Internationales

Président Alain DOUSSET – Dousset Matelin (86)

Elle concerne essentiellement le Climmar, instance européenne regroupant les organisations nationales de 16 pays de distributeurs de matériels agricoles et d'espaces verts. La France est tête de pont, au niveau européen, pour l'ISC et le dossier Formation (échanges de stagiaires Climmar Skills et Euroskills). Les autres actions concernent les échanges de données économiques (ratios, marchés, salaires, évolution des activités dans les concessions) et les règles européennes notamment le RMI (Repair and maintenance information).

Commission des Métiers Spécialisés

Groupe Espaces Verts

Président Martial PONCY – Matagrif (77)

Les premiers travaux ont lancé une étude spécifique des ratios de la profession, une enquête conjoncture et un guide des bonnes pratiques à l'atelier. La rédaction d'un nouveau guide relatif au magasin est en cours. Le groupe s'est investi dans la réalisation d'un numéro spécial Sedimag' espaces verts en novembre 2016

et dans le partenariat avec Profiel Events et Moteurs et Réseaux pour l'organisation des 24 h des distributeurs espaces verts.

Groupe Installation Elevage

Président Dany ALLIN – Allin Agri (79)

La commission a poursuivi ses travaux concernant le déploiement des CQP Installateur de machine de traite et Technicien SAV de machine à traire, l'élaboration d'une enquête ratios et d'un modèle de document unique d'évaluation des risques dédiés, puis la création d'outils juridiques adaptés à l'élevage (assurance décennale, bon de commande, conditions générales, OR...).

Groupe Viti-Vini

Président David RULLIER – Groupe Rullier (33)

Deux réalisations sont intervenues : une cartographie des vignobles pour améliorer l'écoulement du stock occasion, l'adaptation du document déclaratif en matière d'assurance aux spécificités des installations viticoles. Le groupe poursuit ses travaux sur les documents protecteurs de l'entreprise (devis, ordre de réparation...) et sur les adaptations des matériels viticoles au regard des implications sécuritaires.

Club des Jeunes du Machinisme Agricole

Au cours du mandat le bureau du CJMA a œuvré à la poursuite de la qualification du fichier des futurs dirigeants de moins de 35 ans, à l'intégration de nouveaux jeunes et à la réalisation de plusieurs séminaires.

La durée du mandat du Président du CJMA étant alignée à celle du Bureau du SEDIMA, le CJMA a élu son nouveau Bureau et son nouveau Président en décembre dernier.



Ainsi, Benjamin DOUSSET, Directeur Commercial du Groupe Dousset Matelin (86) succède à Fabien COSTE (Ets Coste – 25).

Ont été élus membres du Bureau du CJMA : Laurent CARCHET (Agri Montauban - 82), Fabien COMBES (EAC - 15), Guillaume DOYEN (David - 02), Damien HUOT (Huot - 25), Pierre JANAILLAC (Janailac - 24), Thibaut LABOUTE (Proutheau Laboute - 28), Florian POMENTE (Pomente - 32), Adeline RAVILLON (Ravillon - 51).

Un sincère merci à tous !

« Il y a 4 ans, pour la 1^{ère} fois dans la vie du SEDIMA, vous avez fait le choix d'élire un Président « non tractoriste ». Vous l'avez accepté et soutenu dans tous les projets et actions que le SEDIMA a engagés au cours de ce mandat.

Je tiens à remercier les membres du Bureau Exécutif, du Conseil d'Administration et l'ensemble des élus, sans oublier tous les adhérents du SEDIMA rencontrés au gré des différents salons nationaux ou régionaux, conventions ou bien encore séminaires. Je n'oublierai pas non plus tous les Permanents du SEDIMA, au 1^{er} rang desquels Anne FRADIER joue un rôle prépondérant dans la marche de notre organisation professionnelle. Elle veille avec beaucoup d'engagement à respecter et faire respecter les règles de fonctionnement de notre syndicat, tant dans les travaux filière que ceux qui nous engagent dans notre branche professionnelle.

Un grand merci donc pour vos témoignages d'amitié ! Je vous souhaite à tous une bonne continuation dans vos activités pour les années qui viennent ! »

Raphaël LUCCHESI – Past Président

Après le rapport d'activité de Raphaël LUCCHESI, la présentation des comptes 2016 et du budget 2017, est venu le moment plus solennel de passation de témoin entre Présidents et membres du Bureau Exécutif. C'est ainsi que Pierre PRIM et une nouvelle équipe de gouvernance ont été élus.



1^{ère} allocution de Pierre PRIM
Président du SEDIMA 2017-2021

Un grand merci à vous tous, qui, en cette période de changements profonds de notre métier ainsi que de toute la filière agricole, avez pris le temps de venir soutenir notre action syndicale.

C'est justement dans la droite ligne de l'action du Bureau 2013-2017 que nous souhaitons ins-

crire celle du futur. La lecture de diverses sources parues dans la presse montre que nous sommes de loin le partenaire et fournisseur de la filière qui assure le plus haut niveau de satisfaction aux agriculteurs. En effet, ce sont bien les distributeurs qui assurent le dépannage de la machine à vendanger à quelque heure que ce soit de la nuit, ou qui assurent la remise en route d'un robot de traite ou d'une moissonneuse-batteuse y compris le dimanche ou le jour de Noël quand la survie même de tout un troupeau ou d'une récolte est en jeu. Notre réactivité et notre présence auprès de nos clients, quelle que soit la météo ou les contraintes, sont autant d'atouts clé que nos entreprises et nos équipes font valoir jour après jour.

(...) Le programme du nouveau Bureau Exécutif se déclinera sur 4 axes prioritaires :

- ✓ le recrutement de nouveaux membres en poursuivant l'effort d'intégration des entreprises espaces verts,
- ✓ la défense de notre statut d'indépendant et de nos fonds de commerce,
- ✓ promouvoir le savoir-faire des adhérents face aux futurs enjeux de nos métiers en pleine mutation,
- ✓ poursuivre une communication efficace et moderne de notre profession envers l'ensemble de la filière.

Bureau Exécutif 2017-2021

Conformément aux statuts du SEDIMA, la composition du Bureau Exécutif se doit d'être la plus représentative possible du réseau des adhérents :

- ✓ en représentant au mieux toutes les régions de France,
- ✓ en intégrant 2 Présidents de Fédération,
- ✓ en oeuvrant dans la continuité du Bureau précédent avec la présence de 2 de ses membres,
- ✓ en représentant la diversité en terme de taille de structures, (petites, moyennes et grandes),
- ✓ en exprimant un maximum des différents groupes de constructeurs gamme longue,
- ✓ en assurant un mix entre des membres de grande expérience et des plus jeunes qui doivent se projeter dans leur métier pour les 25/30 ans à venir.

Président

Pierre PRIM Agricat - 81 - JD A

Vice-Présidents

Martine CHABANNE Ets Chapuis - 43 - JD B

Alexandre MORTIER Ets Mortier - 21 - MF C

Trésorier

Bertrand RULLIER Groupe Rullier - 33 Fendt - JCB - Bucher D

Membres

Cyril BEAUNE Dionnet & Gorse - 63 - DF E

Mathieu BOURGEOT Groupe Lecoq - 28 - CNH F

Jean-Paul BRETON Lorraine Agri Service - 54 Case IH G

Patrick COVEMAKER Ets Covemaker - 59 Stihl - Viking - Honda H

Véronique GLORIA Suoma - 85 - Claas I



Jean ESTEVENON

reçoit le mérite agricole



Né en 1951 à Nîmes (30), il a débuté sa carrière en 1976 chez le constructeur alors dénommé Ford, successivement aux postes d'analyste des ventes, de formateur commercial et de chef de région.

En 1988, il rejoint la distribution et notamment le Groupe Rullier où il occupe la fonction de responsable de base, directeur commercial, puis directeur général. Depuis 2002, il dirigeait la filiale Rullier Agri Technic basée à Château-bernard près de Cognac (16).

Une structure qui emploie 24 personnes et qui développe un chiffre d'affaires de plus de 14 M€ en rayonnant sur les départements de la Charente

Maritime et des Charentes. Impliqué au sein du SEDIMA, il a été président du département des Charentes de 2007 à 2013 et membre de la commission Formation depuis 2014.

Pour les 38 années qu'il a consacrées avec passion et implication à l'agriculture et au machinisme agricole, il a été fait Chevalier dans l'ordre du mérite agricole.

Cet insigne lui a été remis par Raphaël LUCCHESI, lors de l'Assemblée Générale du SEDIMA.



Donnez une base solide à votre entreprise ...



magrix3G®

L'ERP Métier

des Concessionnaires, Distributeurs, Importateurs de Matériels Agricoles, Matériels et Equipements de Plaisance

www.mistral.fr

Le SEDIMA au SIMA temps forts



Initié par le SEDIMA à l'automne 2016, le **concours photos**, sponsorisé par Malakoff Médéric, « **Valorisez vos métiers, les femmes et les hommes de votre concession** » avait pour objectif de renouveler la photothèque du SEDIMA. Pour une première édition, le SEDIMA a reçu une soixantaine de prises de vues. Les 30 photos ayant fait l'objet d'une première sélection figuraient sur l'un des murs du stand du SEDIMA (photo 5).

Ont été récompensés :

✓ pour le 1^{er} prix, Laurent CARCHET (responsable service Occasion Agri Montauban - 82) pour la photo « de la concession à l'exploitation » (1)

✓ pour le 2^{ème} prix, Guillaume BOULANGER (chargé de communication EMC2 - 55) pour la photo « la mécanique est un travail minutieux », représenté par le directeur Machinisme de l'entreprise (2)

✓ pour le 3^{ème} prix, Sylvie COULLARÉ (responsable marketing Groupe Blanchard - 35) pour la photo « Arnaud, magasinier réceptionnaire » (3)

Un prix spécial « humour » a été attribué à Corinne LCHAT (responsable marketing Chevillard Agri - 01) pour la photo « notre équipe médicale opère à coeur ouvert » (4)

Les gagnants se sont vus remettre, par Anne Charlotte BACH de Malakoff Médéric, une tablette, un smartphone et des enceintes sans fil.

Les lauréats du **Concours Général des Métiers 2016** ont participé à une remise de prix officielle sur le stand du SEDIMA en présence de Benjamin DOUSSET (président du Club des Jeunes du Machinisme Agricole) : (6)

- ✓ Cyril LE GOUGE - Lycée Claude Lehec St Hilaire du Harcouët (50)
- ✓ Matthieu RIAUX - Lycée Claude Lehec St Hilaire du Harcouët (50)
- ✓ Clément GOHIER - CFA de Narcé Brain sur l'Authion (49)
- ✓ Loïc ERAGNE - Lycée Blaise Pascal St Jean d'Angély (17)

C'est aussi sur le stand du SEDIMA que les anciens élèves, entreprises utilisatrices, formateurs, organisme de formation et partenaires, se sont rassemblés dans la joie, l'émotion et la bonne humeur pour célébrer les **20 ans du CQP Vendeur en matériels agricoles**. Ce cycle de formation créé à la demande de la profession, et dispensé depuis 1996 par AGRIMEDIA Formation, a formé plus de 200 jeunes devenus aujourd'hui des vendeurs confirmés, des responsables de service ou de concessions performants. (7)

Organisé conjointement par le SEDIMA et le SIMA, le **colloque « Etre concessionnaire dans 10 ans »** s'est tenu en présence de représentants d'associations de distributeurs de matériels agricoles européens (CLIMMAR), américains (EMDA) et chinois (CAMDA). Ont participé à cette table-ronde : Pierre PRIM (nouveau Président du SEDIMA) et Anne FRADIER (Secrétaire Général) exprimant la vision de la distribution française. (8) (Un compte-rendu est à paraître dans le prochain Sedimag')

C'est Véronique BELLON MAUREL (9), directrice du département Ecotechnologies d'IRSTEA, qui s'est vue attribuer, au titre de l'année 2016, le **SediMaster des agroéquipements**. Elle est la 27^{ème} récipiendaire et 2^{ème} femme à recevoir cette distinction initiée depuis 1990 par le SEDIMA qui récompense, sous la houlette d'un jury constitué de 10 organisations professionnelles, une personnalité ayant oeuvré en faveur des agroéquipements. (Retrouvez l'interview de Véronique BELLON MAUREL dans le prochain Sedimag')



Vos salariés sont-ils connectés ?

Le droit à la déconnexion est décrit comme le droit pour le salarié de ne pas être connecté à un outil numérique professionnel (téléphone, messagerie,...) pendant les temps de repos et de congé. Outre la protection de la santé du salarié, la reconnaissance de ce droit vise également à assurer le respect de sa vie personnelle et familiale.

Si certains employeurs ont l'obligation d'engager une négociation collective à ce sujet, d'autres, beaucoup plus nombreux, vont devoir définir les modalités de la déconnexion de leurs salariés en raison des aménagements du temps de travail qu'ils ont mis en œuvre.

Situations concernées

Les salariés sont le plus souvent « connectés » à leurs employeurs, responsables hiérarchiques ou autres collègues pendant leur temps de travail, dans le cadre d'horaires définis à l'avance et connus de tous. En dehors de ces horaires, les salariés ne travaillent plus et se déconnectent de fait. Toutefois, certaines situations de travail n'ont pas de limites aussi strictes et méritent un peu plus d'attention :

- **Salariés en forfait annuel en heures ou en jours** : ces salariés (cadres, itinérants), bénéficient d'une certaine autonomie dans l'organisation de leur temps de travail ou de leur emploi du temps. L'employeur (ou autre relation professionnelle) ne sait donc pas toujours en temps réel si le salarié est ou non « au travail » et peut être tenté de l'appeler ou d'attendre une réponse sans se soucier de la date ou de l'heure.

- **Salariés en astreinte** : par définition les périodes d'astreinte coïncident avec des périodes de repos (soirs, nuit, samedi, dimanche et jours fériés), encore faut-il qu'elles soient précisément limitées dans le temps.

- **Salariés en télétravail** : si ces salariés ne bénéficient pas d'un forfait annuel, les horaires

auxquels ils doivent rester joignables ne correspondent pas forcément aux horaires des autres salariés physiquement présents dans l'entreprise.

- **VRP** : ils bénéficient d'une autonomie dans l'organisation de leurs tournées et leurs horaires de travail ne sont pas contrôlés.

Obligations légales

Elles relèvent de deux dispositions :

La première ne concerne que les entreprises soumises à l'obligation annuelle de négocier, qui sont, pour mémoire, les entreprises dans lesquelles sont constituées une ou plusieurs sections syndicales d'organisations représentatives et qui sont pourvues d'au moins un délégué syndical.

Ces entreprises ont l'obligation, depuis le 1^{er} janvier 2017, d'ajouter le droit à la déconnexion et la mise en place de dispositifs de régulation des outils numériques aux autres thèmes de négociation obligatoire. **A défaut d'accord, l'employeur élabore**, après consultation du comité d'entreprise ou à défaut des délégués du personnel, **une charte** :

- définissant les modalités d'exercice du droit à la déconnexion,

- prévoyant la mise en œuvre d'actions de formation et de sensibilisation à un usage raisonnable des outils numériques, à destination tant des salariés que du personnel d'encadrement et de direction.

La seconde obligation légale concerne les employeurs liés à certains de leurs salariés par un forfait annuel en jours.

Dès lors que l'accord collectif (de branche ou d'entreprise) prévoyant la conclusion de ces forfaits ne prévoit pas les modalités d'exercice du droit à la déconnexion des salariés concernés (ce qui est le cas de notre accord de branche), l'employeur doit les définir et les communiquer par tout moyen aux salariés concernés. Dans les entreprises d'au-moins 50 salariés, ces modalités sont conformes à la charte évoquée ci-dessus.

Des exemples de dispositifs de régulation de l'usage des outils numériques, collectés dans les différents accords déjà conclus à ce sujet, sont disponibles auprès du service Social du SEDIMA.



agenda février 2017

interne

- Formation pénibilité à Rennes et Caen
- Conseil d'Administration
- Assemblée Générale du SEDIMA

externe

- CPME (Confédération des petites et moyennes entreprises) commission Fiscale
- Réunion Worldskills
- CPME commission Sociale
- Commission paritaire
- Présence du SEDIMA au SIMA



salons

Salon de l'Herbe
31 mai au 1^{er} juin
Mirecourt (88)

Les Culturelles
14 & 15 juin
Reims (51)



MecaFourrages
29 juin
Saint Maixant (19)

Foire de Libramont
28 au 31 juillet
Libramont (Belgique)

Salon aux Champs
30 & 31 août
Lisieux (50)

5 raisons d'adhérer au SEDIMA !

- Être acteur d'un réseau professionnel reconnu.
- Bénéficier de l'expertise de spécialistes dédiés (juridique, fiscal, patrimonial, social, économie, gestion, ressources humaines, formation, hygiène et sécurité, occasion, métiers spécialisés).
- Défendre les droits et intérêts d'une profession.
- S'informer et échanger pour anticiper les évolutions de la profession.
- Étaloner sa performance économique par rapport aux ratios de la profession.

contact : Sylvie.strobel@sedima.fr

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

<p>POUR LES CONSTRUCTEURS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● TC tractoriste - secteur Sud Est - Basé Avignon - Anglais le + ● Resp produit & Formateur technique - tracteurs - Anglais courant & technique (2 postes) ● Dir Tech - mat. manutention - management équipe technique - Anglais ou Italien courant ● Tech. sédentaire - manutention et mat. env - poste basé dans le Sud Ouest - mobilité ponctuelle - Anglais courant ● TC mat. forestiers - Grand Sud - 5 ans exp - Anglais courant ● Tech automoteurs betteraviers - secteur Nord - mobile - Anglais (Allemand le plus) ● Tech mat. environnement - secteur IDF - Anglais le plus ● Resp. service pièces mat. PDT & Bett - Angl. (All. le plus) ● TC manut - secteur à définir - Anglais courant ● DV - importateur mat. environnement - Anglais courant 	<p>POUR LES CONCESSIONNAIRES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Directeurs de concession - Bassin Parisien - Grand Ouest - Occitanie ● Directeurs SAV - Nord Ouest - Grand Ouest ● Dir Commerciaux - Bourgogne - Franche Comté - Grand Ouest ● Resp Ccial et Tech centre de profit - Hauts de France ● Chefs des ventes - Grand Est - Nouvelle Aquitaine - Midi-Pyr ● Resp administration des ventes - plusieurs postes ● Cciaux et Tech traite/robotique - Hauts de Fr - Nord O ● Commerciaux et Tech. GPS/guidage - plusieurs postes ● Resp. de magasin & magasiniers - Nord Pic - IdF - Sud O - Provence ● Chefs d'atelier - Hauts de France - Bourgogne - Franche Comté - Grand Ouest - Provence - Corse ● Ccial & Resp magasin Motoculture - Champagne
--	--

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

simple
souple
rapide

Le financement
de votre matériel agricole

Plus qu'un financement, un partenariat

Crédit Mutuel

Yves-Marie CRETE

nous a quittés

Figure bien connue du machinisme agricole, Yves-Marie CRETE s'est éteint en février dernier à l'âge de 97 ans.

Ancien directeur commercial des Editions Pierre GOUY et ancien rédacteur en chef de la revue Tracteurs et Machines Agricoles (TMA), il était membre honoraire de l'Amicale française des journalistes agricoles (AFJA) et a consacré une grande partie de son temps libre de retraité à conseiller le SEDIMA (pour les relations presse, l'organisation du musée de la machine agricole, des congrès de l'organisation professionnelle ou encore le Jury du SediMaster).

Au regard du travail rendu, en avril 1986, lors du congrès du SEDIMA à Deauville, le président Yves TARDY lui avait remis la médaille du SEDIMA. La rédaction de Sedimag' adresse à ses proches ses très sincères condoléances.



Xavier BEULIN

s'en est allé

Le Président de la Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA) est décédé, le 19 février dernier, d'une crise cardiaque, à quelques jours de l'ouverture des salons SIA et SIMA.

Agé de 58 ans, Xavier BEULIN était à la tête du plus important syndicat agricole français depuis fin 2010 et devait se représenter pour un 3^{ème} mandat lors du 71^{ème} congrès électif de la FNSEA (du 28 au 30 mars à Brest). Il dirigeait parallèlement le groupe agroalimentaire Avril (7 milliards d'€ de chiffre d'affaires et plus de 150 sociétés parmi lesquelles Lesieur, Puget, Matines...) et était aussi Président de l'EOA (Alliance européenne des oléo-protéagineux).

Fils d'exploitant agricole, originaire du Loiret, il s'est investi dès l'âge de 17 ans dans le syndicalisme agricole. Homme visionnaire, de pouvoir et de dialogue, il a traversé plusieurs crises agricoles tout en oeuvrant sans relâche au développement de l'agriculture en France et à la défense des filières agricoles.

Il avait été élu SediMaster en 1992, entretenait des relations étroites avec la profession et avait répondu présent pour participer à plusieurs reprises aux CNAE (Convention nationale des

agroéquipements) organisées par le SEDIMA et AXEMA (Union des industriels de l'agroéquipement).

Xavier BEULIN devait intervenir à l'Assemblée Générale du SEDIMA le 26 février dernier, Raphaël LUCCHESI, past-président, et l'ensemble des participants à la réunion lui ont rendu hommage.

Le SEDIMA et la rédaction de Sedimag' adresse à sa famille ses condoléances et pensées chaleureuses.

Première vice-présidente de la FNSEA, c'est Christiane LAMBERT qui assure la présidence par intérim de la FNSEA. Elle est candidate, au congrès de Brest, à la succession de Xavier BEULIN pour un mandat de 3 ans.



Séminaire CJMA

« Itinéraire d'un concessionnaire »



Comment intégrer le CJMA ?

Le CJMA réunit les actuels et futurs responsables du machinisme agricole et des espaces verts adhérents au SEDIMA et âgés de moins de 35 ans.

L'adhésion au CJMA est gratuite et sans aucun engagement.

Informations : Pascal CAMBRESY - pascal.cambresy@sedima.fr - 01 53 62 87 00

38 participants, c'est le nouveau record de participation du dernier séminaire CJMA (Club des Jeunes du Machinisme Agricole) qui s'est tenu du 18 au 22 janvier à Lisbonne.

Pourquoi un tel succès alors même que le sentiment général semble plutôt à la morosité ? Qu'est-ce que le CJMA apporte aux jeunes adhérents de la profession pour qu'ils reviennent d'année en année telle une migration ?

Commençons par une intervention de qualité. René HALOPEAU, tout jeune retraité de chez Blanchard Bretagne, est venu partager son expérience avec les jeunes, distiller çà et là quelques judicieux conseils.

Intervention extrêmement enrichissante...

Poursuivons avec une visite professionnelle d'une concession portugaise de matériels agricoles. Nouveaux échanges, nouveaux partages et nouvel enrichissement...

Mais un séminaire CJMA ne se résume pas à des interventions de grande qualité dans un cadre agréable. Ce sont des réflexions entre participants quasi 24 h/24, des retours d'expériences qui permettent de ne pas se sentir seul face au quotidien de dirigeant. Ce sont même quelques affaires qui se font sur le coin d'une table de restaurant entre la poire et le fromage, ou plutôt la morue et le Pastel, Lisbonne oblige.

PARTICIPEZ !!!

Le CJMA reste indéniablement un lieu privilégié d'échanges. La nouvelle génération qui est arrivée cette année au Club n'y déroge pas. Très vite intégrée dans le groupe, la relève est là, toujours dans le même esprit de convivialité, partage et passion du métier.

+ petite annonce offres d'emplois



La société **AGRÉOM**, concession JOHN DEERE, filiale du **Groupe TERRENA**, groupe coopératif agricole et agroalimentaire du Grand Ouest (13.998 collaborateurs), recrute :

2 Commerciaux mat. agricoles (H/F) - VRP
Beaufort-en-Vallée (49) / Noyant (49)

Missions : animation d'un secteur de vente, analyse concurrentielle et plan d'actions commercial, prospection, argumentation produits, propositions commentées et devis, suivi livraisons, reporting.

Profil : personne à fort tempérament commercial, niveau BTS, autonome, rigoureux, capable de tisser un réseau relationnel.

Cand. à grouperterrena-984653@cvmail.com

3 Techniciens mat. agricoles (H/F)
Nort (44) / Beaufort (49) / St-Pierre-des-Ech. (79)

Missions : diagnostic et réparation des mat. agricoles, détermination des pièces à réparer ou changer, élaboration des devis, vérification et essai après intervention.

Cand. à grouperterrena-555986@cvmail.com

Conditions : CDI, rémunération selon exp., primes intéressement & participation, mutuelle et CE.

Retrouvez toutes nos offres sur notre site www.agreom.fr

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 - DÉPOT LEGAL MARS 2017 - ISSN 1259-069 X

en bref

AGCO rachète Lely

Agco a conclu un accord de principe concernant l'acquisition de la division fourrages de Lely qui produit des presses et autochargeuses. La transaction, qui doit être approuvée par les instances réglementaires, devrait être terminée au cours du 4^{ème} trimestre 2017.

L'entreprise Lely, dans le cadre de cette réorientation stratégique, a décidé de se concentrer sur sa division « dairy » qui développe des robots de traite.

Isagri acquiert Irium

Propriété de la famille SAVALLE, Isagri a repris 100 % des titres d'Irium, éditeur de progiciels de gestion intégrés pour les distributeurs de matériels agricoles, espaces verts, travaux publics et manutention.

A l'issue de la cession, Irium deviendra une filiale d'Isagri et continuera ses activités dans ses locaux situés à La Rochelle. Frédéric BON, fort d'une expérience de 25 ans dans le secteur d'activité, reste le directeur général de la société. Par cette stratégie, Irium compte développer ses marchés en France et à l'international.

Après avoir racheté en décembre dernier CIP Média (Matériel Agricole, Décisions Machinisme, Moteurs & Réseaux...), le spécialiste de la presse spécialisée, qui compte aussi La France Agricole et Terre-Net Média, renforce par ce rachat son pôle machinisme.

Kuhn : des résultats 2016 en baisse

A fin 2016, le chiffre d'affaires du Groupe Kuhn est de 853 M€ contre 993,6 M€ en 2015, soit une baisse de 14 %. Le résultat d'exploitation est de 68 M€. Un marché nord américain en difficulté serait une des principales causes des résultats en retrait de la firme.

Kverneland Group France modifie son organisation

A partir du 1^{er} août, dans le but de renforcer sa stratégie de distribution et de marques, Kverneland Group France remanie son organisation.

Ainsi les équipes commerciales Kverneland et Vicon seront réunies en une seule équipe découpée en 10 secteurs. Un groupe de commerciaux, spécifique Kubota, de 4 personnes sera mis en place. 13 inspecteurs techniques compléteront ce dispositif pour assurer la coordination commerciale des pièces détachées.

Ces différentes équipes rapporteront à 2 directions commerciales, l'une dédiée au nord de la France, l'autre au sud. Par ces décisions, la firme entend renforcer son relationnel clients, son service après-vente, ses marques Kverneland - Vicon et Kubota en développant sa présence chez des distributeurs, partenaires privilégiés.

Horsch progresse

Le constructeur bavarois annonce un chiffre d'affaires en augmentation de 8 %, passant de 245,8 M€ en 2015 à 265,5 M€ en 2016. La firme consolide son positionnement grâce à l'introduction du pulvérisateur Leeb LT et des nouveautés en gammes de travail du sol et de semis. Elle réalise 78 % de son chiffre d'affaires à l'export. La France est son deuxième marché après l'Ukraine et devant la Pologne, la Grande-Bretagne et la Roumanie. Horsch a progressé en Chine, au Brésil et en Russie où elle a implanté dernièrement des filiales.

Horsch affiche en France pour l'année 2016 un chiffre d'affaires de 35 M€ en progression de 25 % par rapport à 2015.

Amazone : nouveaux épandeurs



Le ZA-TS Platinum, d'une capacité de 4200 l, vient coiffer par le haut la gamme des épandeurs portés Amazone. Il associe le ZA-TS à entraînement hydraulique des disques, avec le terminal Amapad et le dispositif Argus Twin.

Ce dernier, via des radars, contrôle en continu, indépendamment côté gauche et côté droit, l'orientation et la répartition des nappes d'engrais. Il permet jusqu'à 128 tronçons avec la coupure automatique CDS Vario.



L'épandeur porté ZA-V existe aujourd'hui en 4 versions : à commande hydraulique des trappes (version Premium), avec un nouveau châssis pour une charge utile de 2,2 kg (version Special), à entraînement hydraulique des disques d'épandage (version Hydro), avec terminal de commande

EasySet (version Easy). Prévue pour une largeur de travail de 10 à 36 m, la gamme qui accueille un nouveau volume de 1400 l s'échelonne jusqu'à 4200 l.

Berthoud présente l'Hermès

Le constructeur Berthoud a dévoilé lors du Sima, Hermès, son nouveau pulvérisateur porté qui se décline en trois capacités : 800, 1000 et 1200 l. Cette gamme complète les pulvérisateurs Alto (300, 400, 600 et 800 l) et Elyte (1000, 1200 et 1600 l).

L'Hermès est équipé de nouvelles rampes ALSR à repliage arrière, avec 3 bras en acier et une suspension sur pivot central, de 15, 16 et 18 m.

Par rapport aux générations précédentes (exemple du Force II de 800 l), ce pulvérisateur gagne 30 cm au niveau de son porte à faux et 10 cm en hauteur.

Sa principale innovation réside dans l'assemblage des vannes de fonction directement accolées à la pompe de pulvérisation (type Gama à 3 pistons débitant 101 l/mn) et à une commande de pilotage unique, alors qu'habituellement ces vannes sont séparées et reliées à la pompe par un ensemble de tuyaux. Ce système dénommé EcoMatic limite les volumes résiduels.

Deux régulations sont proposées : débit proportionnel au régime moteur (DPM) ou débit proportionnel à l'avancement électronique (DPAE).



Présentée en avril 2016, la

seconde génération d'automoteurs de pulvérisation Raptor se différencie par sa largeur de gamme : 8 modèles d'une capacité de 2500 à 5200 l, son design, sa nouvelle cabine et sa transmissions hydrostatique.

Aujourd'hui, le Raptor est capable de s'adapter à chaque culture en adoptant (en option) une garde au sol hydraulique. Basée sur un système à compas, elle est disponible sur les voies 2,25 m / 2,70 m et 2,40 m / 3,05 m.



à propos

David CAUSSE



Agé de 35 ans et natif du Cantal, il est depuis juillet 2016 à la direction de SDF France et de l'entreprise Gregoire, spécialiste des machines à vendanger. Après un BTS TSMA et un CQP de négociateur, il a débuté sa carrière chez Kverneland en 2001 comme chef produits, puis comme responsable marketing avant de devenir en 2011 directeur marketing de Gregoire.

Nicolas FERRARA



Depuis novembre 2016, il occupe le poste de Directeur Marketing au sein de la firme Merlo. Cet ingénieur en mécanique aéronautique âgé de 46 ans possède la double nationalité italo argentine. Il a effectué une partie de son parcours professionnel chez New Holland Agriculture comme responsable formation commerciale Europe, puis directeur marketing de la filiale anglaise.

Leonard GUTLEBEN



Après une expérience de plus de 20 ans chez un équipementier automobile, il a intégré Pöttinger France en septembre 2016. Il assure les fonctions de responsable du service Technique et responsable technique pour le nord-est de la France.

Gilles MAYER



Il remplace Loïc MOREL au poste de Directeur des ventes France. Il possède une expérience de 25 années en contrôle de gestion, commerce, produit et marketing, dans l'industrie et la gestion de réseaux de distribution chez Valéo et Claas Tractor. Diplômé de l'ESSEC Paris (master en administration des entreprises) et de l'European Business School Paris (finances et marketing), il a résidé aux Etats-Unis, en Angleterre, Allemagne et Malaisie.

Boris PERSON



Depuis le 1^{er} février c'est le nouveau Directeur Général de Magis. Agé de 42 ans, diplômé d'un BTS conception industrielle, il a rejoint l'entreprise Magis en 2005 où il a occupé pendant 12 ans le poste de directeur industriel et développement. Spécialiste de l'accessoire agricole, industriel, BTP et espaces verts, Magis célèbre cette année son 20^{ème} anniversaire. L'entreprise implantée à Sizun (dans le Finistère) compte 13 500 m² d'ateliers, 100 salariés, et fabrique plus de 10 000 outils par an.

Kazunari SHIMOKAWA



Il a été nommé Président de Kubota Europe, dont le siège se situe en France. Il succède à Nobuyuki ISHII qui a pris de nouvelles fonctions au siège de Kubota Corporation au Japon. Il a rejoint la firme Kubota il y a 34 ans et a passé 17 années de sa carrière en Europe, notamment au sein de Kubota Allemagne.



TC TRUESDELL

Natif du Colorado, il a rejoint l'équipe de Pöttinger France depuis le 1^{er} décembre 2016 pour occuper la fonction de responsable de la Communication et du Marketing global. Diplômé en marketing, il a grandi au sein d'une famille de concessionnaire, et a travaillé plusieurs années à l'international pour la firme Claas.



Santé & Prévoyance

ON SE COMPREND MIEUX QUAND ON EST PROCHE

Nous sommes l'interlocuteur privilégié des branches professionnelles dans la mise en place et le suivi des régimes de protection sociale complémentaires conventionnels de santé et de prévoyance.

Déployées sur plus de 100 sites en région, nos équipes de terrain interviennent au plus près des entreprises et des salariés, des employeurs et des particuliers.

Et, solidaires parce que nous ne voulons oublier personne, nous renforçons notre engagement social auprès des plus fragiles.



EXPERTISE ACCOMPAGNEMENT

PROXIMITÉ

SOLIDARITÉ

Pour en savoir plus : Joël Bienassis
Direction des Accords Collectifs
Tél. : 01 76 60 85 32
dac-interpro@ag2riamondiale.fr

Deutz-Fahr : la série 5G renouvelée



Après la présentation en juillet 2016 des séries 6 et 7, Deutz-Fahr a procédé au renouvellement des tracteurs compacts de la série 5, dédiés à la polyculture élevage, en les dotant de technologie allemande.

La série 5 se décline en 3 modèles de 110 à 126 ch et la série 5G en 7 modèles de 75 à 116 ch. Ces tracteurs sont pourvus de moteurs Tier4 Final Deutz 4 cylindres (3,6 l de cylindrée) pour la série 5 et FARMotion de 3 ou 4 cylindres pour la série 5G. Ils sont équipés des systèmes de traitement de gaz d'échappement DOC et SCR.

Chaque modèle de la série 5 et les deux premiers de la série 5G sont pourvus d'une cabine suspendue à système Hydro Silent Block qui permet de réduire de 40 % le bruit et les vibrations. Trois variantes de toit sont disponibles : standard avec système de sécurité FOPS (protection contre les chutes d'objets), toit en verre sans FOPS ou toit à haute visibilité en polycarbonate avec FOPS.

Parmi de nouvelles caractéristiques, on notera entre autres le levier de la boîte de vitesses désaccouplée qui permet un changement de vitesse confortable, 3 systèmes hydrauliques de 55 l/mn, 60 l/mn Eco et 90 l/mn, une transmission à 5 rapports avec inverseur électrohydraulique jusqu'à 4 gammes et 2 ou 3 niveaux de vitesses (soit 20 vitesses avant et 60 vitesses arrière), un angle de braquage de 50° pour les 5G et de 55° pour les 5.

Valtra : 4^{ème} génération, le tour de la série A



Après les séries N4, T4, S4, c'est au tour de la série A d'entrer dans sa 4^{ème} génération et d'adopter les mêmes caractéristiques que ses grands frères.

Assemblés en Finlande, les 7 modèles de 70 à 130 ch sont dotés d'un moteur Agco Power Tier4 Final de 3 cylindres (3,3 l) et 4 cylindres (4,4 l) à technologie DOC et SCR.

En terme de transmission, les 12 rapports avant et arrière sont regroupés en un seul levier. Inverseur hydraulique et vitesses rampantes sont en option. La série A4 se distingue par son gabarit compact, sa cabine à 6 montants

qui offre une grande visibilité, ses commandes regroupées sur une console ergonomique et ses différents emplacements : court (2,25 m), compact (2,43 m) ou long (2,50 m).

Cette nouvelle série entrera en production en juillet 2017.

Valtra S394, le haut de gamme Smart Touch



Avec l'arrivée du S394, Valtra élargit par le haut la série S qui compte à présent 6 modèles. Equipé d'un moteur Agco Power TierA Final de 8,4 l le S394 développe une puissance de 400 ch.

Ce tracteur adopte un tout nouvel accoudeur multifonctions, dénommé Smart Touch, qui offre 12 fonctions programmables et personnalisables. Ergonomique, le joystick assure une navigation aisée dans les quatre directions pour gérer l'avancement, l'enregistrement et la reprise des vitesses programmées.

Un terminal à écran couleurs et tactile de 9 pouces, qui s'apparente à la technologie smartphone, complète le dispositif. Il permet de gérer les différents compteurs, les séquences de bout de champs, l'Auto-Guide et toutes options liées à l'agriculture de précision.

Le S394 reçoit une transmission à variation continue AVT, un système hydraulique de type Load Sensing de 205 l/mn, 6 distributeurs arrière et 3 à l'avant, des relevages intégrés d'une capacité de 12 T à l'arrière et de 5 T à l'avant.

L'utilisateur pourra choisir entre deux modes de conduite. Le mode automatique (pédale ou levier) qui optimise la consommation de carburant, ou bien le mode manuel qui permet d'affiner les réglages de la transmission.

Le S394 sera disponible à l'essai à partir de septembre prochain.

Manitou NewAg transmission à la carte



Le groupe Manitou exposait au Sima sa nouvelle gamme de chariots télescopiques pour l'agriculture. Dénommée MLT NewAg, elle se compose de 9 modèles et 4 choix de transmissions, tous équipés d'un moteur Deutz de 3,6 l aux normes Tier4 Final.

Les MLT 630-105 et 733-105 sont pourvus d'une transmission manuelle à convertisseur de couple et boîte Powershuttle comprenant 4 rapports. D'une puissance de 101 ch, leur hauteur de levage est respectivement de 6 m et 6,90 m, leur capacité de levage de 3 T et 3,3 T.

Les modèles MLT 635-130 PS+ et 737-105 PS+ reçoivent une transmission à convertisseur de couple avec boîte Powershift Plus. Ils développent une puissance de 130 ch, peuvent lever jusqu'à 6,08 m et 6,90 m, pour une capacité de 3,5 T et 3,7 T.

Les modèles MLT 630-105 V CP et 630-105 V sont équipés d'une transmission hydrostatique M-Varioshift. D'une puissance de 101 ch, ils lèvent à 5,85 m et 6 m pour une capacité de 3 T.

Enfin, les modèles MLT 635-140 V+, 741-140 V+ et 940-140 V+ adoptent une transmission M-Vario Plus à variation continue. Leur puissance est de 136 ch, leur hauteur de levage de 6,08 m / 6,90 m et 9 m. Leur capacité de levage atteint 3,5 T et 4,1 T.

La visibilité des MLT NewAg a été accrue grâce à l'inclinaison des pales de la grille de toit et un pare-brise monobloc offrant une vue à 360°. L'accès au poste de conduite a été revisité tout comme le design. A l'intérieur de la cabine, l'utilisateur peut choisir la position des boutons sur l'accoudeur ou sur le tableau de bord. Le joystick JSM facilite d'une seule main la levée et descente de la flèche ou encore les mouvements hydrauliques et de transmission. La gamme présente un niveau d'insonorisation très bas à 73 dB.

en bref

Kubota : chiffres stables

Kubota indique un chiffre d'affaires 2016 qui s'établit à 13,26 milliards d'€ contre 13,16 milliards d'€ en 2015. Les ventes, toutes activités confondues, proviennent pour 32 % du Japon, 32 % de l'Amérique du Nord, 19 % du reste de l'Asie, 12 de l'Europe et 5 % du reste du monde.

Kubota Europe (filiale qui regroupe la France, l'Italie, les Pays-bas, la Belgique, le Luxembourg, la Suisse et l'Autriche), dont le siège social se situe à Argenteuil (95), a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 556,3 M€.

Après avoir enrichi ses gammes de tracteurs, la firme annonce avoir atteint en 2016 en France 7,4 % de part de marché et ambitionne à l'horizon 2020 les 10 %.

Via son réseau de distribution européen, Kubota proposera les « Kubota Events » : 55 journées d'essais sur la période d'avril à septembre 2017, dont 30 en France.

Mistral Informatique présente MisWeb®



Mistral Informatique, l'éditeur de l'ERP métier Magrix^{3G} (destiné aux distributeurs de matériels agricoles et d'équipements de plaisance) lance une nouvelle application responsive (PC, tablettes, smartphone) : MisWeb®.

Elle permet de donner aux clients des concessions un accès sécurisé et paramétrable (espace personnel dédié via un identifiant et un mot de passe) pour consulter les interventions effectuées sur leurs parcs (historique des compteurs et travaux, rapports d'intervention, factures, contrats d'entretien, prochaines visites, historique des pièces, carnet d'entretien, statistiques...).

L'application donne la possibilité de faire des demandes d'intervention. Pour un matériel donné, le client renseigne la date souhaitée et précise les travaux souhaités. Transmise en temps réel au système central du concessionnaire, la demande est matérialisée par une icône apparaissant dans le planning SAV. Le responsable SAV y accède par un simple clic. L'acceptation de la demande crée un ordre de réparation. Un mail de statut de la demande (acceptation ou refus) est alors envoyé au client.

L'application permet aussi de consulter et télécharger des factures et d'envoyer un mail aux différents services de la concession.



Une équipe de professionnels, partenaire de notre passion commune

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