



édito

Jean-Paul BRETON

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA



Nous récolterons ce que nous aurons semé !

La fin de la mesure « Macron » et les caprices du climat viennent alourdir une période déjà compliquée. Cependant, même en ces temps troublés, nous avons toujours besoin de recruter du personnel.

L'ASDM (notre association de promotion des métiers de la maintenance) a été invitée à participer à une réunion sur nos besoins en formation pour les 5 ans à venir avec des représentants de secteurs économiques proches du nôtre et des autorités de la région Grand Est. En ma qualité de Président de la région Lorraine-Alsace, j'ai été convié à cette réunion afin de relayer les besoins des distributeurs de matériels agricoles.

Cette réunion m'amène à penser que dans toutes les régions, chaque distributeur doit réellement prendre conscience du rôle qu'il a à jouer dans ce domaine. Il est indispensable que chacun de nous s'implique et développe des relations avec ses instances politiques départementales et régionales pour tisser des liens soutenus avec les personnes chargées de la formation afin de relayer les attentes de notre profession. Les commissions Formation et Sociale du SEDIMA définissent la politique de formation initiale et continue de notre profession, mais il revient à chacun de se l'approprier au niveau local.

Notre profession doit en effet poursuivre ses efforts pour être motrice et force de propositions. La politique de formation étant désormais de la compétence des régions, le SEDIMA doit formaliser avec plus de précisions ses besoins au niveau régional, pour aujourd'hui, mais surtout pour demain.

Notre voix a du poids et elle doit se faire entendre : notre profession a une fonction importante dans le tissu économique et environnemental local et elle permet le maintien d'emplois souvent qualifiés en milieu rural.

Parce que nos métiers réclament une haute technicité, ils doivent attirer des jeunes gens impliqués, motivés et passionnés.

Pour pouvoir demain recruter ces jeunes, nous devons dès aujourd'hui nous sentir concernés en répondant aux enquêtes SEDIMA sur ces questions. Elles nous permettront de recueillir et d'analyser des données régionales cohérentes et véritablement significatives. Nous pourrions ainsi promouvoir et développer auprès des régions nos formations qui sont reconnues et homologuées par notre branche, ce qui nous permettra de disposer d'une main d'œuvre plus rapidement opérationnelle.

Industrie des Agroéquipements résultats 2016



Après une éclaircie et des niveaux records en 2013, le marché des matériels agricoles, quasiment toutes familles confondues, a lourdement chuté en 2014, puis en 2015 et en 2016. Même si un petit vent d'optimisme souffle légèrement dans plusieurs pays européens à l'horizon du second semestre 2017, les perspectives de croissance pour l'année en cours sont extrêmement faibles.

L.R.

lire article en p4



**VOUS SOUHAITEZ
ALLER DE L'AVANT,
VOTRE BANQUE EST LÀ
POUR VOUS ACCOMPAGNER.**



Crédit Mutuel

Enquête réalisée par BearingPoint et Kantar TNS fin 2016 auprès de clients/usagers d'entreprises/administrations, issus d'un échantillon de 4 000 personnes.
CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris



PM-Pro

rachète Team 3 Services

PM-Pro, le concessionnaire John Deere des départements de l'Aube, de la Marne et de l'Aisne, vient d'acquérir 100 % des titres de Team 3 Services, le distributeur John Deere de l'Aisne, la Somme et le Pas de Calais.

Les deux concessions ont des dénominateurs communs : tout d'abord parmi les co-dirigeants un même actionnaire Patrick PETIT, une même enseigne : Delta Force, des services informatiques et ressources humaines mutualisés depuis plusieurs années et certains fournisseurs identiques.

Chaque concession conservera sa propre identité. PM-Pro sera dirigé par Philippe et Chantal MIGUAISE, dirigeants historiques de la société, et Team 3 Services par Patrick PETIT.

L'ensemble ainsi constitué permettra le développement de nouvelles solutions d'accompagnement notamment en agriculture de précision.



Fondée en 2007, PM-Pro compte 8 bases, 130 salariés, et commercialise du matériel agricole, espaces verts, betteravier et dédié à la pomme de terre.

Team 3 Services se compose également de 8 sites et 120 personnes. La concession, qui distribue du matériel agricole et espaces verts, possède une spécificité élevage et irrigation.



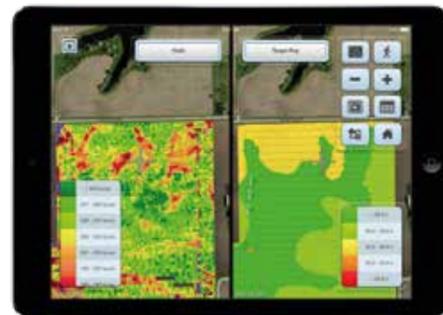
AgriTeam

lance iTEC Agri-Solutions

Le groupe AgriTeam vient de créer une filiale spécialisée dans la commercialisation de produits et de services en agriculture de précision. Sous la direction de Paul SERIN-MOULIN, cette startup dénommée iTEC AgriSolutions est constituée de 6 spécialistes répartis sur le territoire de chaque concession du groupe.

Elle a pour objectif de proposer aux exploitants agricoles, quelle que soit leur marque de matériels agricoles, des solutions globales ou partielles telles que la modulation intraparcellaire, la coupure de sections, la gestion connectée (stocks de produits phytosanitaires, cartographies, suivi de flotte, station météo, pilotage d'irrigation à distance, sécurité des machines et des bâtiments...), ou encore le semis de précision, le travail du sol et l'autoguidage. Elle les accompagne dans leur développement afin d'optimiser leurs outils de production pour accroître leur rentabilité.

Dirigé par Pascal CORNET, la holding AgriTeam chapeaute plusieurs concessions John Deere du Centre et de l'Est de la France (Agri 86, Agricentre 36, Centragri, Cornet et Terrea). Elle compte 29 bases et près de 450 salariés.



Relations Internationales

Climmar : des dossiers utiles pour notre profession



Séance de travail présidée par les Pays-Bas (Erik HOGERVORST, Président du Climmar et Jelle BARTLEMA, Secrétaire Général).

Pour faire un point sur les dossiers en cours et l'avancement des groupes de travail, le Climmar (Centre de Liaison international des distributeurs de matériels agricoles) s'est réuni à Bratislava les 4 et 5 avril. La Slovaquie, ultime pays à être devenu membre du Climmar, a tenu à marquer son entrée dans l'organisation européenne par cette invitation. Sur les 16 pays membres du groupement européen, 14 étaient présents avec 23 personnes.

Six mois avant le congrès d'octobre, cette rencontre a notamment permis d'aborder les sujets suivants : le dossier RMI (repair and maintenance information), l'enquête ISC européenne (indice de satisfaction des concessionnaires), les travaux sur la formation (Eurosills, comparaison des systèmes de formation, échanges d'élèves en formation), les ratios économiques, les données sociales et les statistiques.

Le prochain congrès annuel du Climmar se tiendra à Luxembourg du 4 au 7 octobre 2017.

Pour évaluer vos occasions

cote officielle papier **SIMO** + cotation en ligne **Simo-net.fr**

→ vient de paraître cote tracteurs printemps 2017

→ Nouveau !
- cotation des modèles dès 2016
- seule ligne visible : 500 heures

→ référence professionnelle

→ outil de précision pour affiner l'expertise

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

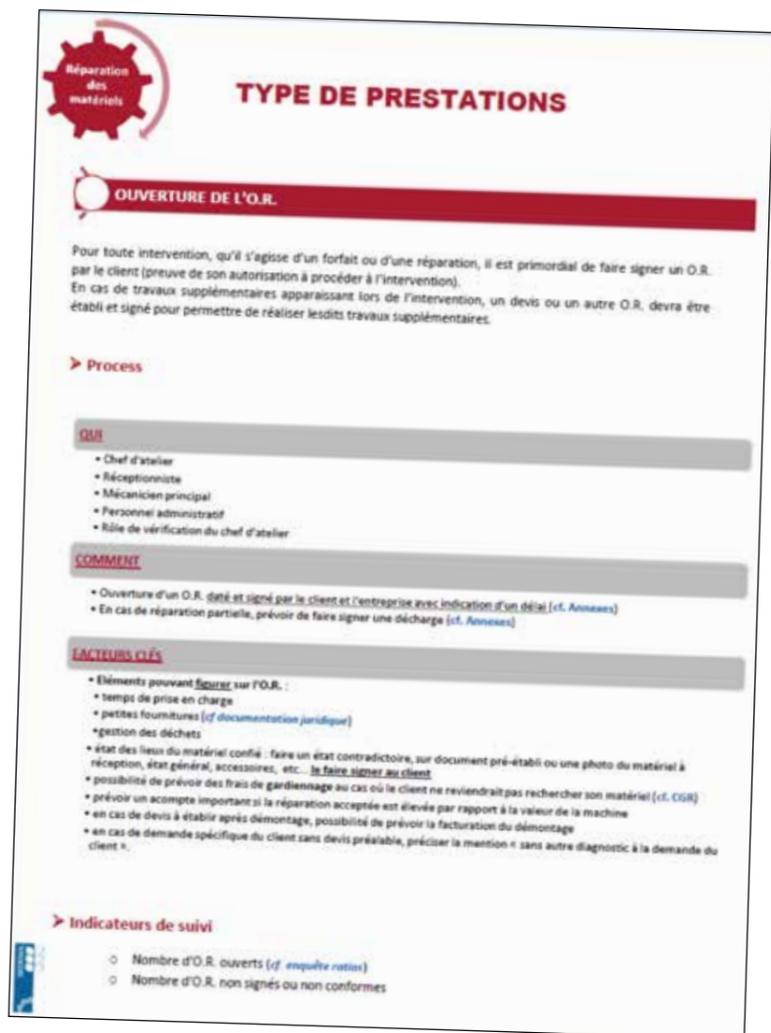
<p>POUR LES CONSTRUCTEURS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● TC tractoriste - secteur Sud Est basé Avignon - Anglais le + ● Resp produit & formateur technique - tracteurs - Anglais courant & technique (2 postes) ● Dir Tech mat. manut - management équipe technique - Anglais ou Italien courant ● Tech. sédentaire - manutention et mat. env - poste basé 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 +) ● Tech mat. environnement - secteur IDF - Anglais le + ● Resp. service pièces mat. PDT & Bett - Angl (All. le +) ● TC manut - secteur à définir - Anglais courant ● DV importateur mat. environnement - Anglais courant 	<p>POUR LES CONCESSIONNAIRES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Responsable animation commerciale et achats ● Directeurs concession - Bassin Parisien - Grand Ouest ● Dir Commerciaux - Bourgogne Fr. Comté - Grand Ouest ● Resp Ccial et Tech centre de profit - Hauts de France ● Chefs des ventes - Aquitaine - Midi Pyrénées - Sud Est ● Commerciaux GPS/guidage - plusieurs postes ● Commercial Agri-Viti - Provence ● Resp. mags & magasiniers - Nord Pic - IdF - S O - Provence ● Directeurs SAV - Grand Ouest - Poitou Charentes ● Chefs d'atelier - Hauts de Fr - Sud O - Gd Ouest - Provence ● Récept atelier et Ccial SAV - Poitou Charentes ● Tech. SAV - Picardie - IDF - Pays de Loire - Bourgogne ● Tech. Resp. SAV export - Anglais - basé France ou Afrique ● Tech. GPS/guidage - plusieurs postes
--	--

Envoyer CV et lettre de motivation sous word à :

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

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

Guide des bonnes pratiques à l'atelier



Elaboré par le groupe Espaces Verts et réservé aux adhérents du SEDIMA, le Guide des bonnes pratiques à l'atelier a pour objectif de fournir aux distributeurs de matériels d'espaces verts une analyse et une série de recommandations visant à améliorer le service rendu au client et les performances de l'atelier.

Ce guide traite de toutes les étapes à l'atelier, il est accompagné de liens vers les notes juridiques élaborées par le SEDIMA et consultables sur son site Internet mais aussi de modèles de documents (conditions générales de réparation, ordres de réparation, courriers pour les matériels abandonnés...).

Focus sur l'ordre de réparation

L'ordre de réparation est un document écrit que le client signe et qui matérialise l'accord entre celui-ci et le réparateur sur l'étendue des travaux à effectuer. Il a valeur de contrat et détermine les obligations réciproques du réparateur et du client.

Bien qu'il ne soit pas obligatoire et en l'absence de devis, l'ordre de réparation est important car il est le seul document qui permet de prouver

ce que le client a commandé et ce qu'il a refusé. Le réparateur peut y mentionner ses réserves ou limiter son champ d'intervention. Il permet également de se faire payer.

Important : Si des travaux complémentaires apparaissent nécessaires en cours d'intervention (après démontage par exemple), il est impératif de demander au client la signature d'un ordre de réparation complémentaire. A défaut, le client pourrait ne pas payer les réparations.

Les mentions à faire figurer impérativement sur l'ordre de réparation sont : la date, l'identité complète du client, le type de matériel, son kilométrage ou les heures, la nature exacte des réparations à effectuer, le délai d'immobilisation du matériel, les frais de gardiennage.

Il est important aussi de préciser clairement sur le document les travaux nécessaires refusés par le client, le cas échéant au moyen d'une clause de décharge de responsabilité.

Il est en outre fortement conseillé d'établir un état des lieux du matériel confié évitant ainsi toute contestation lors de la restitution de ce dernier.

agenda AVRIL 2017

- ### interne
- Séminaire CLIMMAR à Bratislava
 - Commission Sociale
 - Réunion CQP Technicien / Vendeur
 - Réunion du Bureau du CJMA (Club des Jeunes du machinisme agricole)

- ### externe
- Conférence IDELE (Institut de l'Elevage)
 - Biennale AXEMA (Union des industriels de l'agroéquipement)
 - Commission Patronale préparatoire à la commission paritaire
 - Réunion au Ministère sur la modification des tracteurs
 - Commission Paritaire
 - Bureau Exécutif

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 MAI 2017 - ISSN 1259-069 X

→ bienvenue

M. Jean-Marc ARCHER
 ISÈRE ELEVAGE
 115 rue du Lavoir
 38590 BREZINS

M. Pascal BOURDON
 ALFA 60
 10 rue des Godins Fretoy
 60380 GREMEVILLERS

M. Patrick CORNU
 HUBERT AGRI
 46 rue de la Libération
 53440 ARON

M. Cédric GEOFFROY
 MEV
 ZA Terres Rouges
 15 allée de la Cote des Blancs
 51200 EPERNAY

M. Stéphane LEBLOND
 TERRAPOLE
 16 B rue de la Source
 33170 GRADIGNAN

M. Benoît MASSON
 AGRIFARM
 La petite Borde
 28480 SAINT DENIS D'AUTHON

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.
- Étalonner sa performance économique par rapport aux ratios de la profession.

contact : Sylvie.strobel@sedima.fr

mistral INFORMATIQUE
 CRÉATEUR DE SOLUTIONS
 www.mistral.fr

mistral DATACENTER
 Hébergement & Infogérance
 de Logiciels et de Données Informatique
 www.mistral-datacenter.fr

MobiSign®
 Signature numérique dans la relation Client



Magrix^{3G}, l'ERP Métier des concessionnaires, Distributeurs, Importateurs de Matériels Agricoles, Matériels et Equipements de Plaisance

Résultats 2016 : un marché français en retrait de 8 %

C'est dans le cadre de sa 3^{ème} biennale, qu'AXEMA (Unions des industriels de l'agroéquipement) a présenté début avril son rapport économique au titre de l'année 2016 dressant une radioscopie des différents secteurs d'activités de la filière. Une nouveauté dans cette présentation, l'annonce des parts de marchés par famille de produits, un élément auquel jusqu'à présent les industriels s'étaient refusés.

Le marché français 2016

Après une progression au second semestre 2015 (+ 8 %) et au premier semestre 2016 (+ 8 %), le marché français s'est effondré au second semestre 2016 (- 25 %) affichant sur l'année un retrait de - 8 %. Le dispositif de suramortissement (Loi Macron) a eu pour effet de fausser le marché entre la fin 2005 et la mi-2016, tandis que les conditions climatiques ont pesé lourdement sur les récoltes, puis sur la trésorerie des exploitants agricoles, sans omettre que l'année s'est écoulée sur fond de crise du prix de la viande et du lait.

La France tient cependant la place de 3^{ème} pays producteur avec un chiffre d'affaires de 5 Mds € pour 2016, devant le Royaume-Uni à 3 Mds €, et loin derrière l'Allemagne et l'Italie qui culminent à 12 Mds € et 9 Mds €.

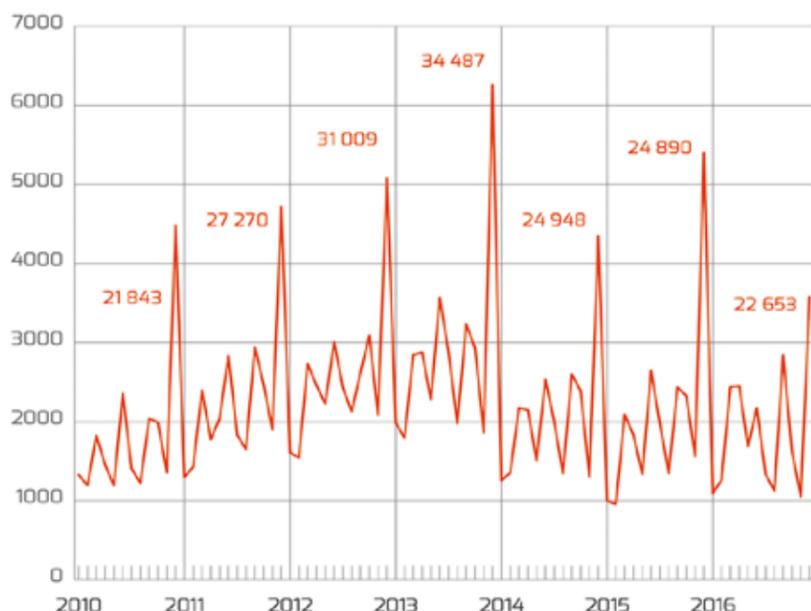
Les exportations françaises se situent à 3,03 Mds € pour 2016 contre 2,9 Mds € en 2015 (+ 3,5 %), quant aux importations elles atteignent 3,7 Mds € contre 4,07 Mds € en 2015 (- 8 %).



Tracteurs agricoles

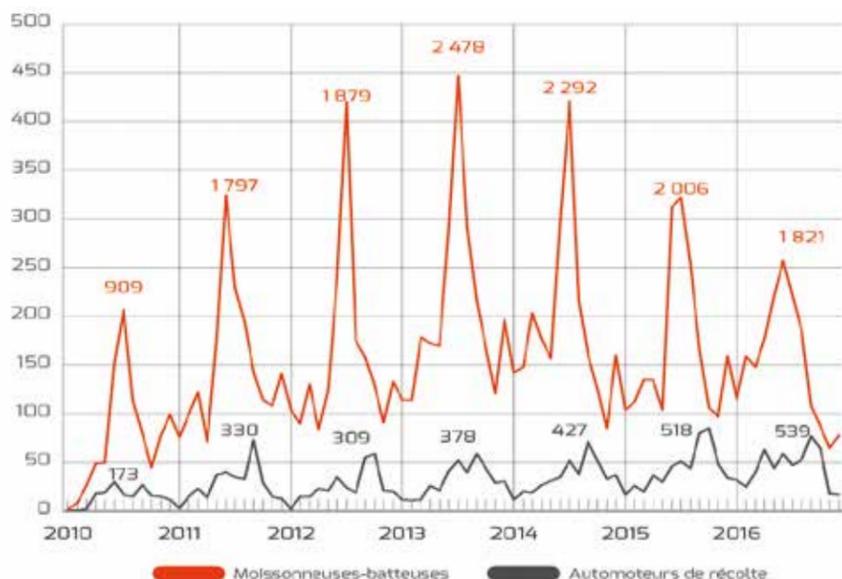
Le marché des tracteurs standards enregistre une baisse de 9 % avec 22 653 véhicules immatriculés contre 24 890 unités en 2015. Un résultat qui s'approche des chiffres de l'année 2010 à 21 843.

Selon les données communiquées par AXEMA, c'est le tractoriste John Deere qui est en tête du classement 2016 des parts de marchés des constructeurs de tracteurs standards (à 19,1 %), devant New Holland (14,6 %), Claas (12,5 %), Fendt (11,1 %), Massey Ferguson (10,1 %), Case IH (8,1 %), Valtra (7,7 %), Kubota (6,8 %), Deutz-Fahr (4,7 %), Same (1,3 %) et McCormick (1,2 %).



Matériels de récolte

Les immatriculations de moissonneuses-batteuses sont en diminution de 9 % à 1 821 unités contre 2 006 en 2015. Quant au marché des automoteurs de récolte, il augmente de 4 % passant de 518 en 2015 à 539 unités en 2016. Au niveau des matériels de récolte des fourrages, les presses sont en augmentation, de 6 % pour les balles rondes (2 302 unités contre 2 168 en 2015) et de 17 % pour les balles carrées (339 contre 288 en 2015).



Graphiques : source SIV-DIVA, AXEMA



Matériels pour la viticulture

Les immatriculations de tracteurs vignes et vergers augmentent fortement (+ 11 %) pour s'établir à 4 091 unités (contre 3 699 en 2015). Les machines à vendanger progressent de la même façon (+ 12 %) passant de 415 en 2015 à 463 en 2016.

Seuls les enjambeurs vigneronnaissent un léger retrait (- 4 %) : 478 en 2015 et 459 en 2016.



Fenaison

Les remorques autochargeuses enregistrent une progression de 16 % avec 267 immatriculations en 2016 contre 230 en 2015.



Outils de travail du sol

Les outils non animés à disques indépendants sont en hausse d'environ 10 %. Le marché s'établit à 703 unités contre 634 en 2015. Les outils de travail du sol à rouleaux quant à eux atteignent (-9 %) 507 unités contre 463 en 2015.



Semis et fertilisation

Une hausse de 20 % a été observée pour les semoirs céréaliers qui s'affichent à 281 unités contre 234 en 2015. Les semoirs monograins subissent pour leur part une baisse passant de 29 unités en 2015 à 16 unités en 2016.



Protection des cultures

Le marché des pulvérisateurs automoteurs est en croissance avec 6,3 % d'immatriculations en plus, soit 436 unités contre 410 en 2015.



Remorques agricoles

D'un point de vue global, les remorques agricoles subissent une diminution de 3,2 % avec 8 864 immatriculations contre 9 153 en 2015. Dans cette famille de produits, il convient de noter la progression des plateaux, des épandeurs de fumier et des tonnes à lisier respectivement de 9 %, 16 % et 8 %.



Télescopiques

Les chargeurs télescopiques augmentent de 12 %. Ce marché s'élève à 3 987 unités contre 3 570 par rapport à l'année précédente.



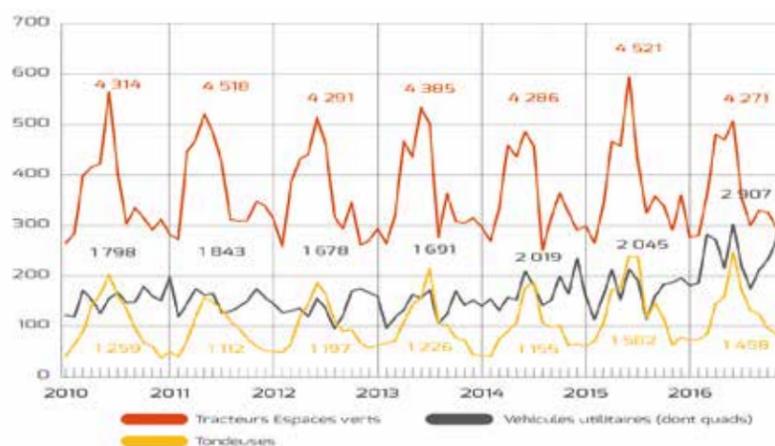
Matériels d'élevage

Les mélangeuses automotrices subissent une forte baisse (- 41,18 %) avec 60 unités contre 102 en 2015. Concernant les robots de traite, 4 806 exploitations se sont équipées en 2015, soit 2 fois plus qu'en 2010.



Matériels pour espaces verts

Les tracteurs pour espaces verts et les tondeuses diminuent respectivement de 6 % (4 271 en 2016 contre 4 521 en 2015) et de 8 % (1 458 en 2016 contre 1 582 en 2015), alors que les véhicules utilitaires progressent de 42 % passant de 2 045 unités en 2015 à 2 907 en 2016.



Perspectives 2017

Selon le Business Climate Index du CEMA (association européenne du machinisme agricole), la situation serait plus positive depuis début mars 2017 et certains marchés européens comme l'Espagne, le Royaume-Uni, les Pays Scandinaves, les Pays de la CEI, l'Italie, l'Autriche, l'Allemagne et la France, contribuent à fournir des perspectives optimistes pour le second semestre 2017.

Ainsi la production française en 2017 pourrait progresser de 2 % tirée par les exportations, et les importations seraient en hausse de 4 %.

CQP Installateur Matériel de Traitement service Formation du SEDIMA

Job Dating au Lycée des Métiers de Narcé



Le SEDIMA s'est impliqué dans la refonte des deux CQP de la branche orientés vers les métiers de l'élevage, le CQP Installateur Matériel de Traitement et le CQP Technicien SAV traitement. Ces CQP construits par les professionnels ont été homologués en septembre 2013.

Soutenue pour la mise en œuvre par le GRETA de l'Anjou et le Lycée des Métiers de Narcé (à Brain sur l'Authion - 49), notre branche professionnelle et le secteur des équipements d'élevage en particulier, ont désormais une chance unique de disposer d'une formation parfaitement et spécifiquement créée pour répondre aux besoins des entreprises et de leurs salariés.

Cette formation permet à un candidat, en 560 h de cours répartis sur une année, de faire « le tour des apprentissages métier » pour appréhender la globalité de son futur métier (lecture de plans, soudure, électricité, hydraulique, règles de bases de montage d'une salle de traitement comme par exemple le respect des pentes d'un lactoduc, et même des notions zootechniques !).

En option, les élèves peuvent acquérir l'agrément OPTITRAITE® dispensé par la Ferme de Derval (Institut de l'Élevage).

Comment faire plus performant qu'en formant un technicien en un an comparé aux 3 à 4 années nécessaires pour réaliser le même parcours « sur le tas » en entreprise ? Il faut y voir un gain de temps et financier substantiel, sans oublier les gains de productivité qui en découlent !

Le GRETA de l'Anjou a mis sur pied, le 2 mai dernier, un Job Dating visant à rapprocher près de 50 lycéens de Terminale du Lycée de Narcé et 8 professionnels de différentes concessions de la grande région Ouest qui exprimaient des besoins en recrutement d'installateurs. À l'issue de cette présentation, une quinzaine de jeunes se sont déclarés intéressés et ont demandé des compléments d'informations. La profession remercie M. CUNHA (Provisseur) et M. BOUVIER (Directeur Technique) pour leur démarche innovante et leur accueil. Cette action Job Dating se poursuivra dans les prochaines semaines dans d'autres établissements professionnels de la région.

Olympiades des Métiers service Formation du SEDIMA

Début de la préparation pour Abu Dhabi



De gauche à droite : Bruno MONGLON (futur expert national), Vincent SCHAUB (partenaire d'entraînement), Guillaume LEROUX (qui représentera la France à Abu Dhabi) et Alexandre BURKHALTER (ancien expert national pendant 3 ans).

Après la finale nationale des Olympiades des Métiers pour la « Maintenance des matériels » de Bordeaux (cf. Sedimag' 282), le temps est venu pour les deux lauréats de se préparer pour la finale internationale à Abu Dhabi qui aura lieu du 15 au 18 octobre 2017.

Le candidat arrivé 2^{ème} s'étant désisté, c'est donc le 1^{er} (Guillaume LEROUX) et le 3^{ème} (Vincent SCHAUB, comme partenaire d'entraînement) qui ont effectué une première semaine de stage technique. Elle s'est déroulée aux Ets Maréchal à Corbigny (58) où le chef d'atelier Thibault CHOLLET est adjoint de l'expert national des Olympiades pour notre métier.

Un grand merci à Thibault et aux Ets Maréchal pour leur implication dans cette action qui a

permis de conforter la place de champion pour Guillaume LEROUX et d'initier les 6 mois de préparation avant le mondial olympique.

Ces 6 mois seront utilisés à la formation technique aux matériels présents à Abu Dhabi, à la préparation physique et mentale avec Worldskills France, et à un perfectionnement en anglais puisque ce sera la langue de communication.

Les Olympiades, c'est un atout pour notre profession afin d'attirer des jeunes vers nos métiers. Et pour les établissements de formation, c'est un moyen de motiver les élèves dans leurs parcours. Il est d'ailleurs déjà temps pour les élèves en formation de penser aux 12 prochaines sélections régionales qui se dérouleront de janvier à mars 2018...

Prochaine session

Le CQP Installateur Matériel de Traitement démarrera le 3 juillet 2017.

Les candidats entrent dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Les frais pédagogiques sont pris en charge pour l'essentiel par l'AGEFOMAT - Agefos PME.

Pour tout renseignement complémentaire prendre contact avec Tatiana ROGER ou Alexandra SABIN

GRETA de l'Anjou - 02 41 24 80 74
tatiana.roger@ac-nantes.fr



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@ag2rlamondiale.fr



L'agriculture numérique est sans conteste un sujet d'actualité !



C'est sur le stand du SEDIMA au Sima que Pierre PRIM, Président du SEDIMA, a remis à Véronique BELLON MAUREL le titre du SediMaster des Agroéquipements 2016. Cette distinction, initiée par le SEDIMA sous la houlette d'un jury composé de 10 organisations professionnelles, récompense chaque année une personnalité ayant œuvré en faveur des agroéquipements. Entretien avec la 27^{ème} récipiendaire du trophée, directrice du département Ecotechnologies d'IRSTEA et de l'Institut Convergence...

ont donné un sens à ma carrière. Tout d'abord en 1987, Francis SEVILA (à l'époque directeur d'une unité Cemagref qui a porté le projet du robot cueilleur de pommes Magali). Ce visionnaire a insufflé la transformation des agroéquipements passant du stade traditionnel mécanique à celui des nouvelles technologies. La seconde personne importante dans mon parcours, c'est Jean-Marc BOURNIGAL, Président d'IRSTEA, avec qui j'ai travaillé en direct à partir de 2014, dans le cadre des trois missions qui lui ont été confiées par le ministère de l'Agriculture et de la Recherche et qui concernaient les agroéquipements et le numérique. Il a redonné ses lettres de noblesses à l'agroéquipement et mis en lumière la filière au niveau national et international.

Vous avez donc effectué toute votre carrière au sein d'IRSTEA ?

>>> **V-BM** : Je m'en suis éloignée, de temps en temps, mais jamais trop. J'ai passé 7 ans en tant que professeur à Montpellier SupAgro et responsable de l'équipe « Génie Rural ». J'ai ré-intégré IRSTEA en 2011 à la Direction de la stratégie et de la recherche, et c'est à partir de 2013 que j'ai repris le département Ecotechnologies en fixant comme feuille de route les recherches sur la robotique, les technologies d'application d'intrants et de l'agriculture de précision. J'ai aussi saisi plusieurs opportunités de mobilité : à l'Ecole de Chimie de Toulouse pendant 18 mois sur les plastiques biodégradables (pour les cultures sous abri), et en Australie pendant 1 an, à l'Université de Sydney sur l'agriculture de précision.

J'ai côtoyé deux personnes qui ont profondément marqué ma carrière.

Quel a été votre parcours diplômant ?

>>> **V-BM** : Originaire de Grasse dans les Alpes-Maritimes, je suis ingénieur agronome. J'ai étudié à Paris-Grignon devenu AgroParisTech (Institut des sciences et industries du vivant et de l'environnement), puis je suis entrée à l'Ecole du Génie Rural des eaux et des forêts pour faire un DEA (diplôme d'études approfondies) sur les analyses physico chimiques. J'ai préparé mon doctorat sur les systèmes automatisés de tri des fruits à partir de spectrométrie proche infrarouge (le rayonnement envoyé sur un fruit permettant d'analyser son taux de sucre) et cela a été ma première rencontre avec les agroéquipements. Après mon doctorat, j'ai entamé une carrière de chercheur.

D'où vous est venue cette vocation ?

>>> **V-BM** : Très tôt j'ai développé un goût prononcé pour la bio, les maths et la physique. Finalement, j'ai choisi une formation d'ingénieur agronome, formation à la fois exhaustive et très ouverte, complétée par un master. J'ai intégré le Cemagref (ex-IRSTEA) tout de suite après mon master, et j'y ai croisé deux personnes qui

Quels sont les sujets sur lesquels vous travaillez à l'heure actuelle ?

>>> **V-BM** : Le sujet d'actualité est sans conteste le déploiement de l'agriculture numérique. Dans cette optique, j'ai contribué en 2016 à la création de l'Institut Convergence Agriculture Numérique, #DigitAg, à Montpellier, avec des antennes à Toulouse et à Rennes. C'est un institut sans mur fondé par 17 partenaires, pour moitié public, pour moitié entreprises, et qui rassemble 300 personnes de 25 laboratoires de recherche différents. L'objectif de cette démarche est de faire de la recherche et de la formation pour accélérer le développement de l'agriculture numérique en s'appuyant sur 3 communautés scientifiques : les sciences de la vie et l'agronomie, les sciences du numérique et sciences pour l'ingénieur, les sciences sociales, économiques et de gestion. L'originalité repose sur le fait d'associer ces 3 communautés, de les faire travailler ensemble, et de leur apporter une connotation entrepreneuriale puisque l'Institut Convergence est étroitement lié avec le monde de l'entreprise. Nous développons de la recherche et des parcours de formation de type master. Dans une seconde étape, nous ouvrons l'Institut Convergence à l'international en œuvrant à mettre en place des accords avec des universités étrangères d'Amérique du Sud et d'Afrique.

L'Institut Convergence est un centre de recherche et de formation novateur.

Le Mas numérique est une autre originalité de votre Institut, en quoi cela consiste ?

>>> **V-BM** : Le Mas numérique a été initié par Montpellier SupAgro en partenariat avec quelques entreprises de l'agriculture numérique. C'est un des outils pédagogiques inédits de #DigitAg : c'est à dire une ferme (un « mas ») de démonstrations de solutions innovantes, utile à la formation initiale et continue, aux chercheurs mais aussi aux entreprises. On peut d'ailleurs supposer que celui-ci pourra intéresser les professionnels du SEDIMA (formation).

Quelles sont les suites du rapport « Agriculture Innovation 2025 » ?

>>> **V-BM** : Ce rapport, qui est le fruit d'une année de travail, a été présenté à Stéphane LE FOLL (ministre de l'Agriculture) le 10 janvier 2017. Suite à ce rapport, le ministre a nommé un délégué ministériel au numérique qui a été chargé de faire progresser ce dossier et de coordonner le numérique en agriculture. Il a aussi impulsé #ImagineAgri, une journée de réflexion qui s'est

Le séminaire #ImagineAgri, une des suites du rapport « Agriculture Innovation 2025 »

tenu au ministère de l'Agriculture le 21 mars 2017. Elle a réuni les acteurs du monde agricole autour de 5 thématiques dans lesquelles le numérique peut apporter beaucoup : l'agriéconomie (les nouvelles formes de production et de commercialisation en agriculture), la gestion des risques (sanitaires, environnementaux et climatiques), les savoirs (se former et partager les bonnes pratiques), les usagers (simplifier leurs démarches et les services via les nouvelles technologies) et les communautés (créer du lien social). Cette action doit permettre d'accompagner les futures startups agricoles françaises.

Quel message souhaitez-vous adresser aux distributeurs ?

>>> **V-BM** : Nous sommes dans un moment de grand changement et tout changement génère des peurs. Pourtant un changement est bel et bien un moment de renouvellement, il faut le voir comme l'opportunité de faire les choses différemment. La formation est bien entendu un pilier central dans l'accompagnement au changement. Ce que l'on a appris à l'école nous sert de socle, mais nous avons besoin de comprendre et d'apprendre de nouvelles approches au fur et à mesure de notre évolution professionnelle. Se donner les moyens de la formation, c'est savoir utiliser les opportunités du changement. A mon sens, ceci s'applique aussi à la profession du service et de la distribution de matériel agricole.

Vous êtes la 2^{ème} femme à recevoir le SediMaster, qu'est-ce que cela vous inspire ?

>>> **V-BM** : Je suis très fière de ce SediMaster car il souligne que les femmes ont leur place dans le monde des agroéquipements... Personnellement, j'ai toujours évolué au sein d'une communauté professionnelle plutôt masculine et je n'ai jamais eu de problème pour trouver ma place.

Un changement c'est avant tout une opportunité de renouvellement !

Aujourd'hui encore plus qu'hier, les femmes peuvent s'investir et réussir dans ces métiers de l'ingénierie.

en bref

Lindner France confirme ses ambitions

Début février a vu les premiers coups de pelle de la nouvelle filiale française du constructeur autrichien Lindner, laquelle ne s'appelle plus depuis le 1^{er} avril Bureau de liaison Fuchs mais Lindner France. David LINDNER en est le Directeur Général et Alfred FUCHS le Directeur Commercial. Edifiés à Blotzheim, région proche des trois frontières France-Allemagne-Suisse, sur un terrain de 3400 m², les nouveaux locaux de 600 m² comprendront bureaux, hall d'exposition et salles de formation. Ils seront opérationnels fin 2017. La firme ambitionne de doubler ses ventes dans l'hexagone à l'horizon 2020. Elle réalise aujourd'hui en France un volume de 120 véhicules.

Manitou acquiert Terex Equipment

Manitou renforce sa présence sur les marchés émergents en rachetant la société indienne Terex Equipment Private Limited (TEPL) spécialisée dans la conception, la fabrication et la distribution de matériels de construction (tractopelles et mini-chargeurs). En 2016, son chiffre d'affaires a été de 30 M€.

Le constructeur français annonce pour 2016 un chiffre d'affaires en hausse (+ 3 %) à 1 332 M€ contre 1 287 M€ en 2015. La division Manutention et nacelles connaît une croissance de 9 % (904 M€ contre 827 M€ en 2015), la division Matériel compact est en retrait de 15 % (203 M€ contre 240 M€ en 2015), la division Services et solutions enregistre une progression de 2 % (225 M€ contre 220 M€ en 2015). Manitou prévoit pour 2017 une croissance de 5 à 7 %.

Merlo mise sur la France

Le groupe Merlo affiche pour 2016 un chiffre d'affaires en progression de 7,4 % par rapport à 2015. La France, qui représente 23,5 % de son volume global d'affaires, reste le 1^{er} marché de la firme italienne devant le Royaume-Uni et l'Allemagne. Un marché qui a été en croissance de 7 % en 2016.

Mistral Informatique présente MobiSign®



Mistral informatique, l'éditeur de l'ERP métier Magrix^{3C}, annonce une nouvelle application Wifi multi-utilisateurs : MobiSign®. Elle permet de transférer immédiatement sur une tablette tactile les bons au comptoir (magasin, location, bureau des ventes et réception atelier), mais aussi de les visualiser avec leurs conditions générales et de faire signer le client directement sur la tablette.

Chaque document (devis, bon de commande, bon de livraison, fiches d'intervention, bon de réparation, bon de réservation, bon de sortie, bon de retour) comportant la signature numérisée est édité puis mémorisé dans l'ERP.

Sulky et Jacto s'associent

Le Brésil est aujourd'hui le 1^{er} producteur mondial de café, de canne à sucre, d'oranges, de haricots, 2^{ème} producteur de soja et 3^{ème} de maïs. Il ambitionne de doubler d'ici 15 ans sa production agricole sachant que 30 % de ses terres cultivables ne sont pas utilisées. Les agriculteurs brésiliens se tournent de plus en plus vers une agriculture de précision et recherchent des épandeurs d'engrais performants. Ainsi les entreprises familiales Sulky et Jacto ont décidé de s'associer via un partenariat stratégique par lequel Sulky réalisera un transfert de technologies pour la fabrication de distributeurs d'engrais solides.

Sulky consolide par cet accord son positionnement à l'export et accentue sa présence sur de nouveaux marchés. La société Jacto est implantée au Brésil depuis 1948 dans la ville de Pompéia et emploie près de 1500 salariés. Elle est spécialisée dans la conception et la fabrication d'équipements agricoles.

Amazon : Cataya, un combiné de semis compact



Conçu pour les exploitations de grandes cultures, le combiné de semis Cataya se compose d'un semoir compact Cataya 3000 Super associé à une herse rotative KE 3001 ou à un cultivateur rotatif Cultimix KG ou KX 3001. Il est équipé d'une trémie d'une capacité de 830 l à 1270 l intégrant un niveau de remplissage qui coulisse en continu sur un rail de guidage.

Une échelle, une large passerelle de chargement et une main courante facilitent le remplissage en toute sécurité. Le Cataya dispose de socs à disques RoTec dont la pression d'enterrage peut aller jusqu'à 35 kg, d'une commande Isobus (avec les terminaux Amatron 3, CCI ou Amapad) et d'un entraînement de distribution électrique dénommé Précis. Il intègre des tiroirs à 2 positions

permettant le passage rapide du semis graines normales au semis fines graines. Des clapets d'étalement à réglage centralisé ont pour vocation de passer rapidement du semis à l'étalement.

Berthoud : le nouveau pulvé tracté Vantage



Le nouveau pulvérisateur tracté de Berthoud, le **Vantage**, se démarque des autres modèles par son style original (centre de gravité bas, proportions compactes) et sa couleur dark, tout en reprenant les fondamentaux de la marque : suspension d'essieu Actiflex II, pompe Omega, mise en œuvre Dualmatic et panneau Berlogic.

Ce pulvérisateur haut de gamme offre l'accès à la technologie Isobus via l'écran tactile Berthoud VT Tronic ou directement sur l'écran du tracteur.

Il se compose de 5 modèles de 2800, 3500, 4300, 5500 et 6700 l pouvant recevoir 5 types de rampes allant de 24 à 44 m en 2 ou 3 bras (Axiale II, Kondor, Ektar B2, B3 et Axiale 36/38). Il est disponible avec une régulation DPAE (débit proportionnel à l'avancement électronique) ou DPM (débit proportionnel au régime moteur). Comme toutes les machines de la série Dark, le Vantage offre un service premium avec le dispositif Smart & Go, le pack options et l'extension de garantie sur certaines parties de l'appareil.

Carré lance un semoir à dents semeuses



Destiné aux tracteurs de 160 à 200 ch, la société Carré élargit sa gamme de semoirs à dents semeuses avec le **Penterra-S** qui combine une trémie avant Octopus à la version semis du Penterra. Il se décline en 3 modèles de 4, 5 ou 6 m de largeur de travail. La trémie frontale avant est disponible en 1400 ou 1800 l avec un doseur universel pouvant semer tout type de semences sans changer de cannelures.

Le doseur est entraîné électriquement avec une régulation DPAE, le tout géré par une console en cabine. La mise en terre est assurée par 5 rangées de dents semeuses 80x12 avec un dégagement de 650 mm. La profondeur de semis avant et arrière est réglée par des roues de terrage à l'avant et un rouleau sillonneur à l'arrière. Une herse peigne réalise la fermeture du rang.

Horsch opte pour la technologie du graine à graine



Pour le constructeur bavarois, optimiser l'utilisation des intrants et assurer un développement optimal à la plante en supprimant les superpositions de semis passe par la technologie du graine à graine. Ainsi il a développé le combiné de semis polyvalent **Express 3 KR graine à graine** pour blé, orge et colza.

Il est pourvu d'un doseur Funck et d'un élément semeur TurboDisc qui guide la graine dans le sillon grâce à une crosse profilée avant qu'une roue de rappui ne referme le sillon.

Le semis se fait à intervalle régulier, quelle que soit la taille des graines, à une vitesse d'avancement pouvant aller jusqu'à 12 km/h.

Kubota

développe son offre de semoirs



Avec le rachat du groupe norvégien Kverneland, la firme japonaise Kubota développe à présent une large gamme d'outils de travail du sol, de semoirs et de matériels de fenaison.

Parmi les dernières nouveautés, on trouve :

✓ Le **semoir rapide SC1000** (photo) en version fixe pour des largeurs de travail de 3 et 4 m. Disponible en semis ou semis/ferti, ce semoir se compose d'un tasse avant de 800 mm pour niveler le sol, deux rangées de disques coniques de 450 x 5 mm, un tasse sol avec roues excentrées de 900 mm de diamètre, un élément semeur avec système double-disque ouvreur présentant un écartement de 12,5 cm entre les rangs, et des herse à dents droites ou à dents en S.

Normé Isobus, ce semoir fonctionne à partir du terminal Tellus ou Tellus Go ou tout autre écran compatible Iso 11783. Il a accès à la gestion automatisée en bout de champ et à la modulation de doses et de coupure de section.

✓ Les **semoirs en ligne intégrés SD2001 et SD3001** disposent respectivement d'une capacité de 1400 et 2000 l. La trémie, montée directement sur la tête d'attelage, possède un capteur de fond.

Le nouveau doseur, installé sur le côté gauche de la trémie, est électrique et entraîné par un système électronique e-com. Il est disponible avec 5 rotors différents adaptés à tous types de graines. La profondeur de semis se règle facilement et sans outils grâce à des cales de réglage placées sur vérins.

✓ Bénéficiant des mêmes éléments technologiques que sur les semoirs en ligne intégrés, la nouvelle génération de **semoirs à dents TD1001F** est prévue pour des largeurs de travail de 4 m, 4,8 m, 5 m, 5,6 m et 6 m. Elle peut être utilisée pour le semis conventionnel après labourage ou pour le semis sur chaume.



Votre ERP
en version CLOUD et FULLWEB
www.eti-online.fr



etiOnline

Anytime*
Anywhere*
Any device*

*tout le temps, partout, tous supports



JCB : 2 modèles pour le 25^{ème} anniversaire du Fastrac



Pour fêter les 25 ans de son tracteur grande vitesse, la firme anglaise JCB a lancé deux nouveaux modèles dans la gamme des Fastrac 8000 : les **JCB 8290** de 306 ch et **JCB 8330** de 348 ch. S'ils reprennent les grandes lignes des Fastrac 4000, ils se caractérisent par une puissance supérieure de 14 % avec un moteur Agco Power de 8,4 l et 6 cylindres aux normes Tier 4 Final, une nouvelle cabine JCB Command Plus avec un siège pivotant jusqu'à 50° vers la droite et 20° vers la gauche, un capot éfilé pour une meilleure visibilité, une direction hydrostatique avec option Rapid Steer (réduit les tours de volant d'une butée à l'autre), une suspension avant à amortisseur et ressort hélicoïdal et une suspension arrière hydropneumatique active pour une garde au sol maximale.

Le Fastrac série 8000 est doté de série du système télématique JCB LiveLink.

Lamborghini Spire F Target, le dernier-né des spécialisés



Destiné aux vergers, vignobles et pépinières, le nouveau tracteur **Spire F Target** de Lamborghini se distingue par une couleur blanche et des lignes arrondies. Il est pourvu d'un moteur FarMotion stage 3B (Tier 4i) de 3 ou 4 cylindres avec système d'injection Common Rail et un dispositif de traitement des gaz d'échappement DOC.

Il se décline en 6 modèles de 75 à 102 ch de puissance maximale. Sa transmission est mécanique soit avec 5 rapports synchronisés 2 gammes + inverseur mécanique (20 AV et 10 AR), soit avec 5 rapports 3 gammes + mini-réducteur et survitesse (30 AV et 15 AR Eco).

Sa prise de force est à engagement mécanique à 2 ou 3 vitesses ou proportionnelle.

Pichon présente le chargeur télescopique 45.75



Le nouveau chargeur proposé par la société Pichon est doté d'un moteur 4 cylindres Deutz Tier 4 stage IIIB qui développe 75 ch, d'une transmission hydrostatique à 2 gammes de vitesses et passage automatique.

Le **chargeur télescopique 45.75** lève jusqu'à 2 T pour une hauteur de levage de 4,5 m.

De série, il est équipé de la 4^{ème} fonction High Flow (pour une puissance hydraulique élevée) et en option du distributeur Flow Sharing (pour effectuer plusieurs fonctions de travail en simultanée).

Il existe en version cabine avec deux portières ayant une ouverture à 180° et une surface vitrée offrant une visibilité de 360°.

Kuhn

L'Océanis fait peau neuve



Les pulvérisateurs traînés Océanis seconde génération 5002, 5602, 6502, 7702, adoptent une capacité de cuve de 5000, 6000, 6500 et 7000 l. Ils reçoivent un nouveau système de pulvérisation à porte buse électrique dénommé Multispray qui permet la sélection de buses depuis la cabine, le choix automatique de la buse en fonction de la vitesse d'avancement et la coupure automatique par GPS de chaque buse.

Le dispositif de rinçage automatisé Rins Assist évolue dans une version Isobus. Quant au système d'agitation Stopmix, il devient automatisé.

L'Océanis dispose de 3 niveaux de mise en œuvre (Manuset, Diluset et e-Set), d'une suspension intégrale au niveau du timon, des essieux, du relevage et de la rampe, d'une régulation électronique Isobus avec boîtier CC1200 ou Buscan avec terminal Visioreb.

L'Océanis reçoit des rampes en aluminium de 24 à 48 m.

Rolland : un panel d'avancées technologiques



Pour transporter en toute sécurité plus de volume, les bennes **RollSpeed 7136** et **7845** adoptent une version HD (photo) avec un profil de caisse monobloc en acier HLE d'1,80 m qui évite le montage et le démontage de rehausses. Elles bénéficient d'un nouveau boîtier électronique 5 fonctions pour piloter les fonctions de base (bennage, porte, flèche, suiveur, report de charge).

L'épandeur **Rollforce 6118** accueille le X30, un nouveau écran tactile couleurs de 12 pouces. Il permet de piloter l'ensemble des fonctionnalités de la machine notamment la pesée dynamique en temps réel couplée au DPAA.

Pour gagner en sécurité et visibilité, les bennes Rolland destinées à l'export s'équipent d'un nouveau **kit d'éclairage Secure à leds** qui se compose des feux arrière de la benne, de deux feux en haut de la porte et de feux de gabarit sur le côté de la remorque.

Rolland propose, en partenariat avec la start-up Ticatag, la solution **Farmtrack**, une balise de géolocalisation à basse consommation pour savoir où se situe son véhicule depuis une application smartphone. De petite taille (8 cm), elle est étanche et peut être déposée par exemple dans la boîte à outils du véhicule, elle utilise le signal à basse fréquence Sigfox et a une autonomie de 6 mois à 1 an sans besoin d'être rechargée.

Le **balancier Rolland**, qui a vu le jour en 1969, bénéficie de plusieurs évolutions. Il est désormais en acier HLE pour plus de robustesse au transport et au bennage. Les anciens croisillons ont été remplacés par de nouveaux caissons. Son entretien est facilité grâce à des bagues rainurées qui favorisent le graissage de l'arbre principal.

YTO à la conquête de l'Europe de l'Ouest



Au Sima 2017, YTO France présentait 2 modèles de tracteurs (testés depuis le printemps 2016) : le **SG 254** (photo) et le **504**. Le premier est doté d'un moteur 3 cylindres de 25 ch, le second d'un moteur 4 cylindres de 49 ch. Tous deux ont une transmission Synchro Shuttle avec inverseur mécanique et existent en version arceau avec 2 montants rabattables ou en version cabine à 6 montants sur silent-blocs. Ces tracteurs sont destinés aux maraîchers, pépiniéristes, espaces verts et collectivités. Leur passage au stage Tier IV final est en cours d'homologation.

YTO France est la filiale européenne du groupe chinois YTO qui a racheté en 2011 à Argo l'usine McCormick de Saint-Dizier (52). YTO bénéficie ainsi d'une usine de fabrication de transmissions et de composants pour tracteurs de 90 à 230 ch et d'un centre de logistique de 3000 m². La firme a investi récemment 10 M€ pour rendre le site de Saint-Dizier, véritable point de départ vers l'Europe, la Chine et les autres pays du monde, encore plus compétitif.

Pour développer sa présence en Europe de l'Ouest, YTO France, qui compte un effectif de 4 personnes, va renforcer au cours de l'année son organisation commerciale avec 2 commerciaux et 1 inspecteur technique. L'objectif étant de créer un réseau de distribution permettant à la marque d'atteindre 5 % de part de marché à l'horizon 2020. A noter qu'une gamme de tracteurs YTO de 90 à 150 ch devrait être dévoilée au printemps 2018.

Créée à Luoyang en Chine en 1955, le groupe YTO a intégré la holding Sinomach en 2008. Il produit 110 000 tracteurs par an de 18 à 220 ch, mais aussi des transmissions, des chargeurs frontaux, des charrues et des outils de travail du sol. YTO c'est 19 000 salariés et près de 2 milliards d'€ de chiffre d'affaires.





pleinchamp.com
tout savoir du temps
pour ne pas en perdre

Service Expert Météo Locale

- Prévisions à 10 jours
- 3600 zones locales de prévisions
- Images radar des précipitations

NOUVELLES FONCTIONNALITÉS
Automne 2016

Le Service Expert Météo Locale est fourni par la société PLEINCHAMP SAS, au capital social de 3 290 100 €, 12, place des États-Unis, 92127 Montrouge Cedex, RCS Nanterre 432 556 900, en se connectant directement ou indirectement au Site Internet de PLEINCHAMP SAS, pleinchamp.com. Tarifs, conditions d'abonnement et conditions générales d'utilisation disponibles sur le site.

pleinchamp.com
Votre site d'expertise agricole.

© 2017 - Édité par PLEINCHAMP SAS, au capital social de 3 290 100 €, 12, place des États-Unis, 92127 Montrouge Cedex, RCS Nanterre 432 556 900 - Crédits photos : Getty Images, MTC