



# Sedimag

juin 2017 - n° 284

consultable sur [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)



o  
t  
i  
p  
é

Véronique GLORIA

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA



## Service « compris »

La notion de Service a toujours été et reste une valeur primordiale dans notre profession. C'est aussi un critère essentiel de choix pour nos clients lors de leurs investissements dans des matériels de plus en plus sophistiqués. Nous devons donc constamment veiller à la qualité et à la réactivité de notre Service Après-Vente. Mais ceci génère des coûts non négligeables, et de plus en plus importants, pour nos entreprises. Alors sachons le valoriser et l'expliquer à des clients toujours plus exigeants.

Sachons leur faire remarquer que le service n'est pas un « dû », mais un « plus », que nous souhaitons leur apporter.

Sachons répondre à leurs invectives quand ils nous traitent pratiquement de « voleurs » parce qu'ils ont trouvé la même pièce moins chère sur internet ou dans d'autres filières parallèles, ou parce que le taux horaire de main d'œuvre est plus bas chez leur artisan local.

Nous nous devons de leur rappeler que :

- Notre personnel est à leur disposition 7j/7 pendant les périodes de grands travaux.
- Nos techniciens suivent chaque année des formations pour améliorer sans cesse leurs compétences.
- Nous devons investir de plus en plus dans des outils de maintenance onéreux pour suivre le rythme des nouvelles technologies.
- Nous avons un budget croissant au niveau environnemental pour assurer la gestion des déchets.
- Nous mettons à leur disposition souvent gracieusement des matériels de prêt en cas d'immobilisation de leurs machines.
- Nous disposons d'un stock très lourd en pièces de rechange pour pouvoir aux dépannages des matériels d'aujourd'hui, d'hier, voire d'avant-hier !
- Nous accordons si besoin des facilités de paiement pour les plus grosses interventions.

Alors sachons communiquer et mettre tous ces atouts en avant afin que nos efforts humains et financiers soient reconnus à leur juste valeur, autant par nos clients que par nos constructeurs, et ce pour un Service « compris » !

# Plus que jamais tous mobilisés pour l'emploi

**lire article en pages 4 & 5**

**etiOnline** Votre ERP  
en version CLOUD et FULLWEB

Distributeurs,  
Loueurs,  
Réparateurs.

[www.eti-online.fr](http://www.eti-online.fr)

Service Commercial : [commercial@eti.eu](mailto:commercial@eti.eu) ou 05.65.757.757



## Ets Perramant

promouvoir son métier de façon ludique

Les 3 et 4 juin 2017, les Ets Perramant, distributeurs de matériels espaces verts dont le siège social se situe à Landerneau dans le Finistère (29), ont participé à l'organisation d'une manche de qualification du Championnat de France de bûcheronnage sportif. Initiée par Stihl Timbersports, cette compétition comporte six épreuves où les athlètes doivent avec précision et rapidité démontrer leur savoir-faire à la hache, à la scie ou à la tronçonneuse. Cet événement inédit en Bretagne a rassemblé près de 5000 personnes ; petits et grands étaient impressionnés et amusés de découvrir ce sport qui fait fureur au Canada. Un exemple original d'un concessionnaire qui se démarque pour promouvoir son métier et ses produits...

Dirigés par Bernard PERRAMANT, les Ets Perramant rayonnent sur le Finistère avec 3 bases situées à Landerneau, Gouesnou et Saint Martin des Champs.



## Agro Service 2000

nouvelle implantation

Le groupe, présidé par Franck PIOT, qui célèbre cette année ses 35 ans d'existence, vient d'inaugurer un nouveau magasin près de Gramat, à Rignac dans le Lot (46), au cœur d'une zone d'élevage bovin-lait et ovin-caprin. Le site compte un libre-service qui se déploie sur 850 m<sup>2</sup> couverts, un atelier agricole et pneumatiques, et un parc d'exposition matériels de 9000 m<sup>2</sup>.

Agro-Service 2000, avec près de 150 salariés et 21 sites de distribution implantés sur 17 départements, s'étend sur l'Auvergne, la Bourgogne, le Centre et le Limousin, Midi-Pyrénées, Provence-Alpes-Côte d'Azur et le Rhône-Alpes.



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

### POUR LES CONSTRUCTEURS

- **Resp service pièces** - gestion stocks - management équipe - Relations usines - mat. PDT & Bett - Angl courant ou All le +
- **Tech automoteurs broyeur bois** - basé 60 - mobile France - Anglais - Allemand le +
- **Dir Ccial** - outils sol - semoirs et pulvés - meneur d'équipes - Anglais courant
- **Tech Ccial pièces** - secteur Nord - Anglais courant
- **Tech Ccial tractoriste** - exp réseaux - Anglais le plus
- **Formateur technique** - tracteurs - Anglais courant & technique
- **Dir Tech mat manut** - management équipe technique - Anglais ou Italien courant
- **Tech sédentaire** - manut et mat env - poste basé dans le SO - mobilité ponctuelle - Anglais courant

### POUR LES CONCESSIONNAIRES

- **Directeurs SAV** - Grand Ouest - Poitou Charentes
- **Chefs d'atelier** - H de F - Gd O - Normandie - S O - Prov
- **Tech. GPS/guidage** - plusieurs postes
- **Technicien SAV** avec connaissances pulvés - Champ Ard
- **Réceptionniste atelier & Commercial SAV** - Poitou Char
- **Responsable animation commerciale et achats**
- **Directeurs Concession** - Bassin Parisien - Grand Ouest
- **Directeurs Cciaux** - Bourgogne Franche Cté - Grand Ouest
- **Resp Ccial et Tech Centre de Profit** - Hauts de France
- **Chefs des Ventes** - Ht de F - Aquitaine - Midi-Py - Sud Est
- **Commercial GPS-Guidage** - plusieurs postes
- **Commercial Agri-Viti** - Provence
- **Resp. magasin & magasiniers** - Nord Pic - IdF - Sud Ouest - Provence

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

## Concours des Métiers 2017

service Formation du SEDIMA

### Bac Pro « Maintenance des matériels »



L'ASDM<sup>(1)</sup> a collaboré à la 20<sup>ème</sup> édition du Concours Général des métiers, catégorie « Maintenance des matériels » qui a eu lieu du 16 au 19 mai au lycée Champo de Mauléon (dans les Pyrénées-Atlantiques). A l'occasion des 20 ans du concours, le Lycée Champo avait dédié un espace rappelant son évolution depuis 1998, date de sa création.

L'épreuve écrite d'une durée de 6 h avait réuni précédemment 123 candidats provenant de 38 établissements, tous en terminale du Bac Pro « Maintenance des matériels » (option matériels agricoles - MA, ou matériels de TP et de manutention, ou matériels d'espaces verts - EV). L'étude portait sur 3 supports techniques (chariot élévateur, tracteur, tondeuse autoportée) correspondant chacun à l'une mécanique appliquée, transmission-hydraulique, motorisation, électricité-électronique.

Les meilleurs au nombre de 9 ont été sélectionnés pour les épreuves pratiques à Mauléon face au jury composé de professeurs, de techniciens et de professionnels (pour le jury MA : Jean-Marc ABLINE, René HALOPEAU, Jean-Marie MARTEL, Emile TREBUCQ, et pour le jury EV : Aimé DEDIEU, Simon RULLIER, Jean SNORIGUZZI). Neuf postes d'évaluation ont été mis en place répartis sur trois zones (agricole, TP/manutention, espaces verts).

Pour la zone des matériels agricoles, les épreuves

étaient basées sur un pulvérisateur Kuhn Altis II (réglage du matériel et paramétrage du boîtier), une moissonneuse-batteuse John Deere (défaut de fonctionnement d'une transmission : établissement d'une procédure de contrôle), un tracteur Landini 5H 110 (détection d'une panne et réglage du dysfonctionnement).

Pour la zone des matériels d'espaces verts, les épreuves concernaient une tronçonneuse Stihl MS 362 CM (identification, contrôle et remplacement d'un élément défectueux), un transporteur Kubota RTV-X900 (réglage spécifique des suspensions et préparation à la mise en route de la machine), une tondeuse autoportée Etesia Buffalo (diagnostic sur un matériel refusant de démarrer).

Voici la liste des 9 élèves ayant participé à ces épreuves. Les 3 premiers prix seront invités à la remise officielle qui se tiendra le 7 juillet dans le grand amphithéâtre de la Sorbonne, en présence du ministre de l'Education Nationale, Jean-Michel BLANQUER, et de nombreuses personnalités. Tous recevront en fonction de leur classement une dotation de la profession qui leur sera remise par l'ASDM.

(de gauche à droite sur le tracteur)

- ✓ **Lucas CORBIN** (LP Claude Lehec - St Hilaire du Harcouët),
- ✓ **Romain CHAMPION** (LP de Narcé - Brain sur l'Authion),
- ✓ **Paul MAINGUENE** (LP Henri Avril - Lamballe),
- ✓ **Pierre GRANDVALET** (LP Louis Armand - Locminé),

(de gauche à droite en bas du tracteur)

- ✓ **Dany LEVAVASSEUR** (LP Claude Lehec - St Hilaire du Harcouët),
- ✓ **Julien GUIHAL** (Lycée Le Pinier Neuf - Beaupréau),
- ✓ **Nicolas MOULIN** (LP Gustave Eiffel - Gannat),
- ✓ **Quentin FLUTEAUX** (CFA Georges Cormier - Coulommiers),
- ✓ **Victor de TAILLANDIER** (Lycée René Cassin - Mâcon).



<sup>(1)</sup>ASDM : Association des Syndicats de la Distribution et de la Maintenance des matériels agricoles, de travaux publics, de manutention et de parcs et jardins.

Vous êtes intéressé(e) par le  
→ **CQP** **Vendeur**  
en matériels agricoles

Inscrivez-vous dès à présent !  
démarrage le **16/10/2017**

date limite d'inscription le **31/08/2017**  
[formation.agrimedia@orange.fr](mailto:formation.agrimedia@orange.fr) ■ Tél 05 53 61 65 88

infos sur [www.agrimedia.fr](http://www.agrimedia.fr)



**2017 > 2018**  
promotion 22

**agrimedia**  
FORMATION

# Focus sur l'activité économique des CUMA

## Une croissance soutenue des investissements entre 2011 et 2015<sup>(1)</sup>

Selon les derniers chiffres publiés par la Fédération Nationale des Cuma, les investissements des Cuma en matériels étaient de 464 millions d'€ en 2015 contre 320 millions d'€ en 2011 (+ 45 %) (graphique 1). On peut estimer que les achats de matériels des Cuma en 2013 représentaient environ 5 % des acquisitions de matériels des grandes et moyennes exploitations agricoles françaises.

Outre une croissance continue des investissements à l'instar de celle observée dans les exploitations agricoles, au moins jusqu'à ces dernières années, les indices d'évolution présentés par la Fédération Nationale des Cuma montrent que les investissements en matériels des Cuma ont été moins impactés par les retournements de marchés que ceux des exploitations agricoles (graphique 2).

La Fédération des Cuma évalue à 77 000 € le montant moyen des investissements des Cuma ayant effectivement investi en 2015 (76 000 € en 2013). Le premier poste d'achats en nombre d'unités est constitué par le matériel de récolte devant le matériel de travail du sol (tableau 3).

Tous types de matériels confondus, le parc en Cuma est de 250 000 unités (graphique 4). Il est plus important dans les régions Ouest que dans l'Est ou le Nord<sup>(2)</sup> notamment pour des raisons historiques.

On note par ailleurs que le recours des exploitants agricoles à du matériel provenant de Cuma est très différent selon le type de matériels.

En effet, selon l'étude d'Agreste sur la structure des exploitations en 2013, 37 % des exploitations agricoles qui avaient utilisé une ensileuse avaient eu recours à un matériel en provenance d'une Cuma, soit près de 9 000 exploitations.

Cette proportion était respectivement de 21 % et de 18 % pour les récolteuses de betteraves et les machines à vendanger (respectivement 2 068 et 4 768 exploitations).

Viennent ensuite les moissonneuses-batteuses, les tracteurs d'une puissance supérieure à 135 ch., les pulvérisateurs et les récolteuses de pommes de terre avec une part entre 7 et 9 %.

Les investissements en matériels des Cuma en 2015 ont été réalisés par 58 % des 12 260 coopératives existantes auxquelles adhèrent 212 000 exploitations, soit environ 50 % des exploitations agricoles. Elles étaient 11 260 en 2013 et 13 400 en 2009.

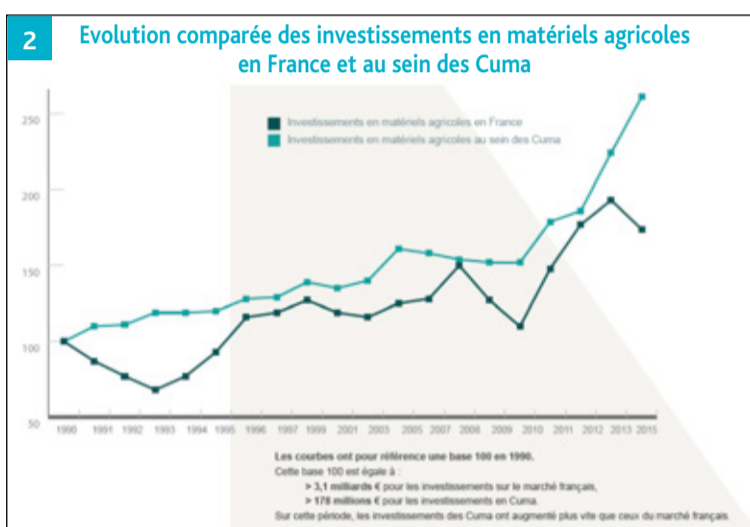
Selon la Fédération Nationale des Cuma, les investissements des Cuma sont de plus en plus mus par un objectif de réduction des charges de mécanisation. Elle constate également que certaines coopératives commencent à investir dans des matériels à plus forte valeur ajoutée.

Le chiffre d'affaires global des Cuma en 2015 s'élevait à 551 millions d'€ (+ 5 % par rapport à 2013 et + 33 % par rapport à 2001). Le chiffre d'affaires moyen par Cuma était de 53 000 €. Il est à noter que 22 % des Cuma avaient néanmoins un CA supérieur à 100 000 € en 2015.

En 2015, les Cuma employaient 4 700 salariés, soit une progression de 3 % par rapport à 2013.

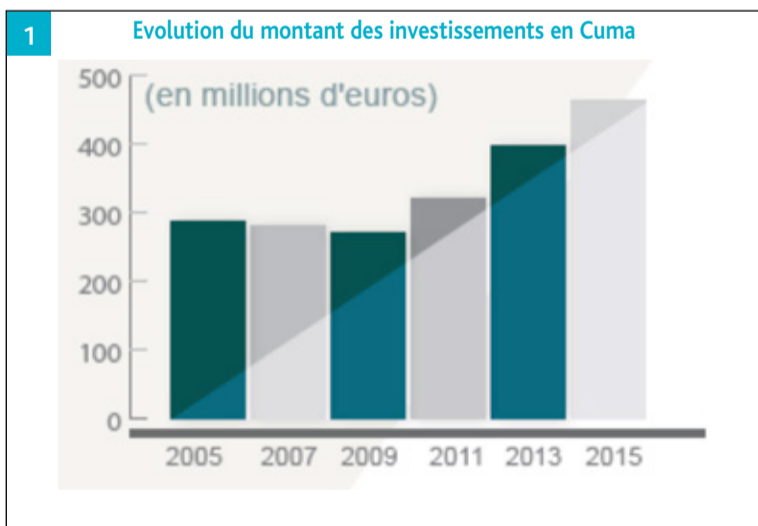
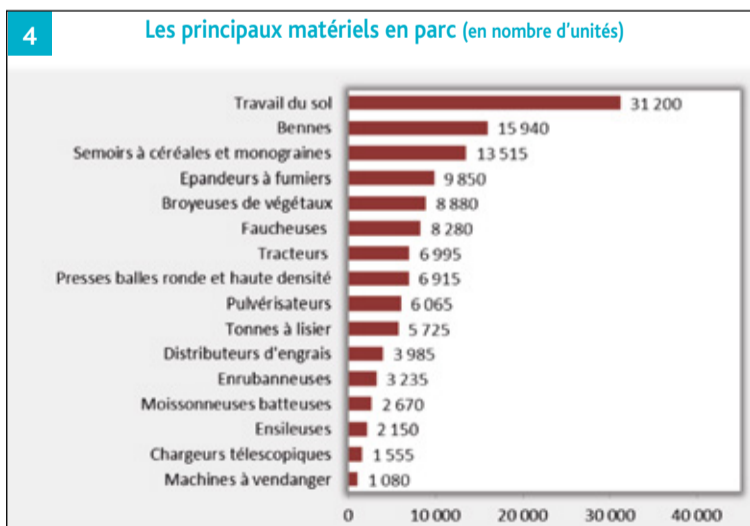
<sup>(1)</sup> Source : Chiffres clefs – édition 2017 et 2015 (www.cuma.fr)

<sup>(2)</sup> Pour plus d'informations sur le parc de matériels et la répartition géographique : les matériels en Cuma édition 2016 (www.cuma.fr)



3 Les achats par type d'activité (en nombre d'unités achetées en 2015)

Post-récolte	63	stations semences, désileuses...
Protection des cultures	454	pulvérisateurs, bineuses...
Traction	960	tracteurs, enjambeurs...
Entretien de l'équipement	984	broyeurs, épaveuses...
Semis	1 105	semoirs...
Fertilisation	2 014	épandeurs, distributeurs d'engrais...
Autres matériels	2 322	balayeuses, GPS...
Transport & manutention	2 529	remorques, bétailières, télescopiques...
Travail du sol	3 268	déchaumeurs, rouleaux...
Récolte	4 041	moissonneuses, ensileuses, faucheuses...



### agenda MAI 2017

#### interne

- Bureau Exécutif
- Commission Sociale

#### externe

- Réunion préparatoire à l'affectation des fonds libres de la Taxe d'apprentissage
- Assemblée Générale des Euroskills
- Rencontre CPME (Confédération des Petites et Moyennes Entreprises)
- Echange avec la commission formation d'AXEMA

### salons

**Salon aux Champs**  
30 & 31 août  
Lisieux (50)

**Foire de Châlons**  
1 au 11 septembre  
Châlons en Champagne (51)

**InnovAgri Sud-Ouest**  
6 & 7 septembre  
Ondes (31)

**Terres de Jim**  
8 au 10 septembre  
Margny Les Compiègne (60)

**Space**  
12 & 15 septembre  
Rennes (35)

**SalonVert**  
20 & 21 septembre  
Lyon (69)

**Sedimag**  
MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS  
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION Philippe MICARD  
REDACTRICE EN CHEF Laurence ROUAN  
REDACTION / PUBLICITÉ : Place Maurice Loupias - BP 508  
24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88  
ADMINISTRATION / FACTURATION : 6 bd Jourdan - 75014 Paris  
Tél 01 53 62 87 10  
Imprimerie GDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL JUIN 2017 - ISSN 1259-069 X

**mistral**  
INFORMATIQUE  
CRÉATEUR DE SOLUTIONS  
www.mistral.fr

**mistral**  
— DATA CENTER  
Hébergement & Infogérance  
de Logiciels et de Données Informatique  
www.mistral-datacenter.fr

**WebTop**  
L'appli responsive qui rapproche les clients de votre entreprise



## Point de vue

## Plus que jamais tous mobilisés pour l'emploi



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

baisse des investissements des clients touche essentiellement l'activité du service commercial qui ne représente que 17 % de l'effectif alors qu'il génère plus de 50 % du chiffre d'affaires des distributeurs. L'activité service (atelier et magasin), quant à elle, occupe 75 % des salariés mais ne génère que 25 % du chiffre d'affaires de la concession.

Le recul des investissements induit une diminution du temps consacré à la préparation des matériels par les ateliers mais, crise ou pas crise, les clients continueront à utiliser du matériel de plus en plus sophistiqué et celui-ci continuera à tomber en panne notamment en période de gros travaux.

D'autres raisons expliquent le faible nombre de licenciements dans un tel contexte économique :

- ✓ recruter du personnel technique de bon niveau relève du parcours du combattant,
- ✓ l'amener à maturité demande 3 à 5 ans,
- ✓ le coût de la formation aux nouvelles technologies et aux nouvelles gammes est très élevé.

Le secteur agricole est devenu volatile mais demeure un secteur d'avenir. Aussi se séparer de son personnel technique c'est anéantir tous les efforts d'investissement qu'a fait l'entreprise et c'est prendre le risque de baisser la qualité du service offert aux clients.

Mais attention, cette politique ne doit pas conduire les entreprises à puiser trop longtemps dans leur fonds propres pour conserver à tout prix un service de qualité au client si celui-ci n'est pas prêt à le payer à sa juste valeur. Si la panne est ponctuelle, et la facture occasionnelle, la fiche de paie du salarié, elle, est récurrente ! Une prestation de service, tout comme un matériel, ne peut être vendue à perte.

Bien que la situation économique reste pour beaucoup tendue, notre profession ne licencie pas. Elle est même porteuse d'emplois. Les entreprises doivent non seulement remplacer les salariés qui partent à la retraite, mais aussi pourvoir à des emplois nouveaux liés aux nouvelles technologies et à l'accroissement des structures de la distribution.

Le turn-over est également à prendre en compte. Alors qu'il était il y a quelques années très faible dans notre secteur (à peine 8 %), ce taux atteint aujourd'hui 13 % (données enquêtes SEDIMA) ce qui aboutit à une accélération du processus des recrutements.

Nous devons donc continuer à mettre en avant que notre secteur (agricole et espaces verts) est à la recherche de plus de 3 000 emplois en CDI partout en France.

### Alors que la situation reste tendue, notre profession est porteuse d'emplois...

Ce manque de main d'œuvre qualifiée exacerbe les tensions sur le terrain. Nous sommes régulièrement interpellés sur des pratiques très peu déontologiques de certains cabinets « de recrutement » peu scrupuleux qui, moyennant finances, proposent leurs services en laissant miroiter aux entreprises qu'elles vont trouver la perle rare. Résultats des courses « la perle rare » ne se trouve pas sur le marché de l'emploi, mais chez le voisin ! Il est clair que cela ne contribue pas aux relations de bon voisinage et qu'à ce petit jeu tous risquent d'être perdants.

Soyons tous conscients qu'il n'existe « pas » sur le marché de l'emploi de personnel technique directement opérationnel répondant au niveau de compétences que demande aujourd'hui le métier de technicien. Le meilleur moyen de disposer d'une main d'œuvre de qualité est d'avoir recours à la formation par apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Que fait le SEDIMA pour aider ses adhérents face à cette pénurie de main d'œuvre ?

Le SEDIMA a toujours fait de la formation initiale et continue sa priorité. Il a toujours anticipé les évolutions grâce à la clairvoyance des chefs d'entreprises passionnés qui ont su convaincre l'Education Nationale et les partenaires sociaux de la branche de ses besoins. Grâce à eux vous disposez d'une filière de formation spécifique à notre secteur d'activité, ce que beaucoup de secteurs nous envient.

Comme aujourd'hui l'Education Nationale ne peut plus tout faire, nous avons mis en place des certificats de qualification dont les référentiels ont été étudiés par des professionnels comme vous.

Parce que la formation est un enjeu majeur, nous avons mis en place les conditions de son finan-

cement via un dispositif spécifique à la branche.

Pour autant cela n'est plus suffisant, à présent nous devons plus et mieux communiquer. La formation est un commerce, et le marketing compte souvent plus que le fond. Prendre le temps de lire un référentiel de formation, le comprendre pour mesurer l'apport réel de la formation par rapport au besoin de l'entreprise n'est pas facile, surtout si les termes employés sont génériques et/ou équivoques.

Pour aider les adhérents à se repérer, Le SEDIMA dispose de permanents très qualifiés sur ces questions, il ne faut pas hésiter à les solliciter avant de signer une convention de formation.

Mais à quoi bon de bonnes filières de formation si nous n'avons pas suffisamment de jeunes qui s'y intéressent ?

Comme vous pouvez le constater sur la page de couverture de ce Sedimag', toutes les commissions impliquées dans l'emploi (Formation, Emplois et Sociale) se sont mobilisées pour promouvoir nos métiers auprès des jeunes et les partenaires sociaux, conscients des enjeux, ont accepté d'affecter des moyens importants pour lancer en 2016 une grande campagne de communication pour toucher notamment les parents qui sont souvent un des premiers acteurs de l'orientation de leurs enfants. De nouvelles actions de communication vont être reconduites en 2017.

### Le meilleur moyen de disposer d'une main d'œuvre de qualité est de bien la former !

Au niveau de la branche, nous avons également conforté l'action de notre association patronale pour la promotion des métiers et des formations de la branche (ASDM) pour relayer nos besoins auprès des centres de formation et promouvoir nos secteurs professionnels auprès des jeunes.

Toutes ces actions réalisées au bénéfice de la profession ont conduit au fait que nous avons pu augmenter légèrement nos effectifs dans les centres de nos filières de formation. Mais pour autant, ils ne sont pas suffisants. Nous interpellons les pouvoirs publics sur la situation de notre secteur professionnel, mais il est clair que nous ne pouvons compter que sur nous-mêmes.



AG2R LA MONDIALE

Santé &amp; 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



en bref

**Claas investit pour de meilleurs tests**

La firme allemande investit 15 M€ dans la construction d'un centre de tests sur le site de Harsewinkel qui devrait être opérationnel à l'automne 2018. Il disposera d'une surface de 8000 m<sup>2</sup> et développera sa propre alimentation énergétique. Il regroupera 200 postes de travail pour les développeurs et ingénieurs, et des espaces d'essais pour tester tracteurs, ensileuses et moissonneuses-batteuses.

**Deutz-Fahr Land : le site est opérationnel**

Après trois ans de construction, la nouvelle usine Deutz-Fahr Land, qui se situe à Lauingen en Allemagne, produit depuis le début de l'année des tracteurs de 130 à 340 ch (séries 6, 7 et 9). Elle bénéficie d'équipements standardisés et de processus modernes en terme d'approvisionnement et d'assemblage, notamment avec un entrepôt de 4000 emplacements pour les pièces volumineuses et un magasin automatique de 2500 emplacements pour les petites pièces. Sur un terrain de 150 000 m<sup>2</sup>, le bâtiment en forme de « L » compte le site de production qui s'étend sur 42 000 m<sup>2</sup> couverts et le centre de réception Deutz-Fahr Arena (photo) de 3800 m<sup>2</sup> (avec hall d'exposition, musée, salles de formation, cinéma, boutique, restaurant). L'Arena est prévu pour recevoir jusqu'à 10 000 visiteurs par an. Le tout a demandé un investissement de 90 M€, dont 20 M€ alloués au pôle peinture. Deutz-Fahr Land possède sa propre centrale électrique qui génère la chaleur requise pour le séchage sur la ligne de peinture et l'électricité pour le processus de production.



**Great Plains et KV : accords commerciaux**

Seconde étape après le rachat par Kubota de Great Plains (en mai 2016), les entreprises Kverneland Group (elle-même acquise par Kubota) et Great Plains associent leurs ressources en recherche & développement, supports à la vente, après-vente et pièces détachées. Cette synergie, qui permettra à Kverneland Group de renforcer son offre sol-semis, concerne la distribution des produits et des services aux clients pour la zone Europe occidentale, la Pologne et la Hongrie.

**Manitou acquiert LiftRite Hire & Sales**

Manitou annonce une prise de participation majoritaire de la société australienne LiftRite Hire & Sales, le distributeur historique et exclusif des produits Manitou et Gehl en Australie Occidentale sur le secteur minier en particulier. La transaction, qui sera finalisée avant le 1<sup>er</sup> août, permet à Manitou d'acquérir 55 % des parts de LiftRite Hire & Sales avec une option d'achat d'ici 3 ans à 96 % de participation.

**Amazone : l'UX Platinum hautement équipé**



La société allemande étoffe sa gamme de pulvérisateurs entraînés avec l'arrivée des modèles UX Platinum. Ces appareils ont une capacité de 4200 l à 6200 l et sont équipés d'une rampe Super L2 de 27 à 40 cm de largeur de travail. Ils sont dotés du système de correction automatique de rampe à 4 capteurs, du dispositif DistanceControl Plus pour garantir une position parfaite de la rampe, du changement de buses automatique à commande électrique avec coupure GPS de buse à buse (dispositif AmaSelect) et d'un essieu suiveur Auto-Trail

avec commande automatique de devers. Le joystick de commande AmaPilot, le terminal tactile Isobus Amapad, la station de lavage embarquée, la jauge extérieure électronique et la géométrie variable, font partie des équipements de base.

**Horsch : l'Avatar 12 m est disponible**



Lancé en version 6 m lors d'InnovAgri 2016 et présenté au Sima 2017 en version 12 m, le semoir à semis direct Avatar 12 D est à présent sur le marché. L'Avatar 12 D dispose d'une seule rangée d'éléments semeurs avec 25 cm d'entre-rang (appelée SingleDisc). Ces éléments sont fixés sur un système à plots en caoutchouc qui ne nécessite pas d'entretien et chacun a une force de terrage jusqu'à 350 kg. Il intègre une trémie de 5800 l composée de 2 cuves de 2900 l, avec en option une possible 3<sup>ème</sup> cuve de 350 l. Le semoir est piloté par le terminal Touch

1200, avec notamment les applications Variable Rate (modulation parcellaire) et Section Control (coupure automatique de tronçons).

**Kuhn : zoom sur les mélangeuses**



Les nouvelles mélangeuses automotrices à une vis verticale SPV Access (12, 14 et 15 m<sup>3</sup> avec une fraise de désilage de 70 ch) et SPV Power (12, 14, 15 et 17 m<sup>3</sup> avec une fraise de désilage de 100 ch) complètent la gamme SPV Intense. Elles ont été conçues avec un essieu arrière directionnel permettant un rayon de braquage court. Leur moteur d'une puissance de 170 ch est positionné à l'avant et à 90° par rapport à l'avancement de la machine. Leur fraise, régulée électroniquement en descente,

adapte son débit de chargement à la densité du fourrage. Le convoyeur quant à lui, d'une largeur de 650 mm, assure une alimentation régulière de la cuve qui est positionnée entre les deux essieux et repose sur un châssis. La vis de mélange est entraînée hydrauliquement.



La gamme de mélangeuses entraînées Kuhn Profile à deux vis verticales s'élargit avec l'arrivée de 26 nouveaux modèles. Disponible de 18 à 34 m<sup>3</sup>, elle se décline en plusieurs configurations : DL (distribution directe par goulotte ou tapis latéral inclinable), CL (distribution par tapis transversal à l'avant ou à l'arrière), Plus (avec turbine de paillage). Ces machines peuvent bénéficier de rehausses de cuve. Parmi leurs caractéristiques, on observe une vis de mélange en acier inoxydable K-nox, un essieu boggye de série sur les modèles Profile 28, 30 et 34 m<sup>3</sup> (qui existe également en variante « suiveur »), une turbine de grand diamètre qui assure une projection de paille jusqu'à 18 m, le terminal de pesée KDW 341, et en option la goulotte orientable à droite ou à gauche de la machine.

Aussi, une des priorités du Bureau est de poursuivre toutes les actions de communication pour valoriser nos métiers et mettre en place, en lien avec la commission Communication, des actions nouvelles via les réseaux sociaux pour attirer des talents dans nos entreprises.

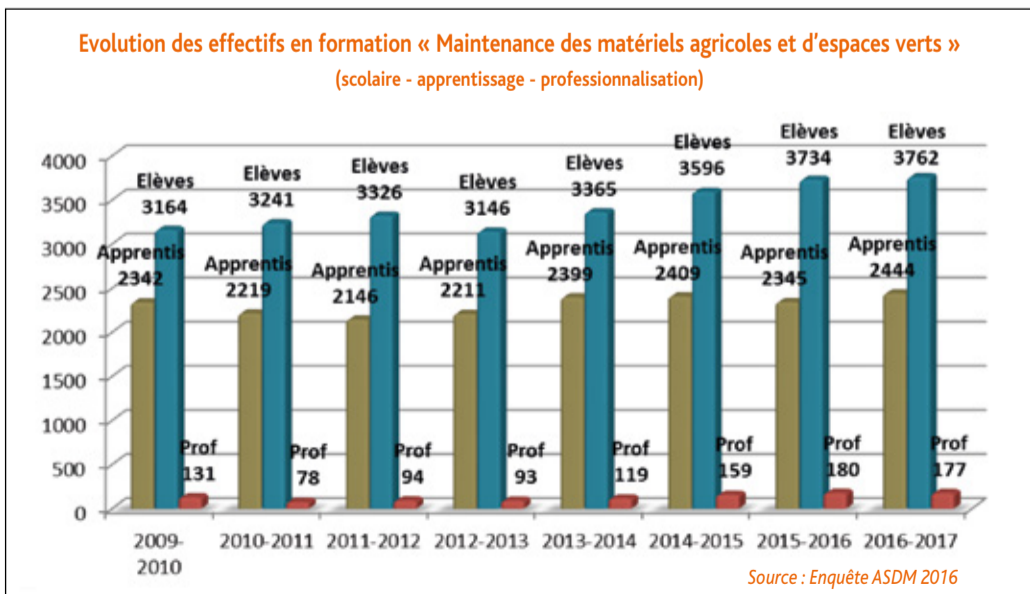
Nous devons les convaincre que les emplois dans la distribution sont passionnants et porteurs d'avenir. Faire venir ces jeunes dans nos filières de formation doit être la priorité de tous. Comme le montre le schéma ci-dessous nous formons beaucoup plus de jeunes que l'estimation de notre besoin mais est-ce assez ? Visiblement non !

Conscient que la richesse des entreprises repose sur la qualité de leur personnel, le SEDIMA va lancer une enquête pour mesurer les besoins au niveau régional. Comme la formation relève aujourd'hui des régions, le SEDIMA doit s'adapter à cette donne.

Un séminaire sur ce thème réunira les membres du Bureau et du Conseil d'Administration afin de définir une feuille de route permettant d'être plus efficace pour relayer sur le terrain les attentes de la distribution.

Aussi, soyez tous mobilisés et prêts à vous investir auprès des établissements qui souhaitent mettre en place des formations de qualité pour vos métiers pour disposer demain de la main-d'œuvre dont vous aurez besoin et sans surenchère de salaire. Une formation de qualité c'est un référentiel adapté, des professeurs de qualité, mais aussi du matériel récent et diversifié et surtout des jeunes motivés pour rejoindre vos entreprises.

Donc, soyez tous mobilisés pour relayer nos actions ! Car sans relais sur le terrain, les effets en seraient limités et vos besoins en recrutement non satisfaits...



Nota : Si vous avez besoin de supports d'informations pour faire un forum des métiers, contactez les services du SEDIMA ou les sites internet incontournables de la distribution...

[www.sedima.fr](http://www.sedima.fr) • [www.maintenancedesmateriel.com](http://www.maintenancedesmateriel.com)  
[www.asdm.fr](http://www.asdm.fr) • [www.observatoire-sdlm.com](http://www.observatoire-sdlm.com)

**Actimat**  
 Le financement de votre matériel agricole  
 Plus qu'un financement, un partenariat

Crédit Mutuel

## MF 8740 et 6718 S : derniers nés en 6 et 4 cylindres



La gamme Massey Ferguson 8700 (photo) qui a été dévoilée au dernier Sima est équipée d'un moteur Agco Power 6 cylindres de 8,4 l de cylindrée. Les 6 modèles développent respectivement 270 ch (MF 8727), 295 ch (MF 8730), 320 ch (MF 8732), 350 ch (MF 8735), 370 ch (MF 8737) et 400 ch (MF 8740). Une puissance supplémentaire leur confère jusqu'à 30 ch supplémentaires.

On trouve de série sur cette gamme : la transmission à variation continue MF Dyna-VT et le terminal Datatronic 5 permettant le

guidage automatique, la coupure de tronçons, les transferts de données, le suivi des machines par télémétrie.

La gamme de tracteurs 4 cylindres MF 6700 S, qui compte 5 modèles s'échelonnant de 120 à 160 ch, s'élargit avec l'arrivée d'un 6<sup>ème</sup> tracteur. Le MF 6718 S a une puissance de 175 ch, portée à 200 ch en puissance additionnelle. La gamme est dotée d'un moteur Agco Power de 4,9 l de cylindrée et de plusieurs transmissions : Dyna-4 pour les 3 premiers modèles, Dyna-6 et variation continue Dyna-VT pour tous les modèles excepté l'entrée de gamme. Avec un empattement de 2,67 m et un châssis compact, le rayon de braquage du MF 6718 S est de seulement 4,75 m.

## NH : actualisation des gammes 4 cylindres

New Holland actualise ses tracteurs 4 cylindres (3,4 l de cylindrée) pour vergers afin de les rendre conformes à la réglementation sur les émissions Tier4.



La gamme TD4F (1) compte 3 tracteurs, de 75, 85, et 99 ch. Elle est pourvue d'un nouveau moteur F5C conçu par FPT Industrial et donne le choix entre trois transmissions : version standard 12x12, version Syncho Shuttle 20x12 avec réducteur, ou version Power Shuttle.

La gamme T4 LP se décline en 4 modèles de 75 à 107 ch. Disponible en version cabine (Blue Cab 4) ou arceau rabattable, ces tracteurs à centre de gravité bas bénéficient d'un pont avant d'une capacité de 2500 kg et de

plusieurs transmissions : Shuttle Command 16x16 avec réducteur 28x16, Split Command 32x16, Power Shuttle 16x16, Hi-Lo 32x16 et Hi-Lo 44x16 avec réducteur.



La nouvelle gamme T5 Tier4A (2) reprend l'héritage des tracteurs T5000 en étant plus compacte. Elle comporte 5 modèles de 75 à 114 ch et propose un large choix de transmissions (Syncho Shuttle 12x12 et 20x20, Dual Command 24x24 et 40x40, Power Shuttle 20x20), un PTAC qui peut atteindre jusqu'à 6500 kg et la cabine VisionView.

## en bref

### Pneumatiques : les nouveautés

Faible compactage du sol, traction améliorée, empreinte optimisée avec une pression abaissée de 30 à 40 % selon les marques, confort de conduite, sécurité accrue, économie de carburant,... les équipementiers ne cessent de proposer des technologies pointues qui ont toutes comme point commun de pouvoir utiliser le pneu sur route comme au champ. Retour sur les présentations faites au Sima 2017...

### ATG

Alliance Tire Group a lancé un nouveau pneu radial large destiné aux remorques, tonnes à lisier et épandeurs de fumier.

Pourvu d'une carcasse à double ceinture acier et de la technologie grande flexion à basse pression, le 389 VF est disponible en 650/55R26.5. Cinq autres dimensions sont en développement.



### BKT



La firme indienne a dévoilé un pneu pour tracteurs de forte puissance qui vient étoffer la gamme Agrimax. Le V-Flecto était pour l'occasion monté sur un tracteur transparent en plexiglass. Ce pneu dispose de la technologie à jante étroite.

Il adopte une carcasse en polyester, une bande de roulement plus large de 10 % par rapport à une taille standard et le système à tringle renforcée.

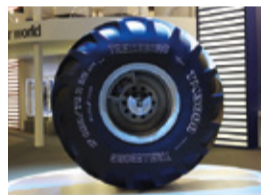
Le V-Flecto est disponible depuis le mois d'avril en 2 dimensions : VF 600/60R30 et VF 710/60R42. D'autres sont à venir.

### Michelin

Médaillé d'or au Sima 2017, le pneu radial Michelin Evobib est un pneu « 2 en 1 ». Sa forme et son profil se transforment en fonction de la pression de gonflage. La carcasse à technologie Ultraflex intègre un effet charnière qui permet à la zone épaule d'être soulevée ou déployée au sol. Entre les phases de basse pression et de pression élevée, la surface de l'aire de contact du pneu augmente de plus de 20 %, non seulement dans la longueur, mais aussi dans la largeur. Les premières dimensions commercialisées sont EvoBib VF 710/70R42 et VF 600/70R30.



### Trelleborg



La firme Trelleborg propose un panel de nouvelles dimensions :

- ✓ VF 1050/50R32, dans la gamme TM3000, développé pour les épandeurs,
- ✓ VF 380/105R50, dans la gamme TM150, destiné aux automoteurs de pulvérisation,
- ✓ VF 750/70R44, dans la gamme T1060, à technologie Progressive Traction pour les tracteurs jusqu'à 400 ch,
- ✓ IF 900/65R46 High Power, dans la gamme TM1000, pour les tracteurs de forte puissance,
- ✓ 460/70R24, dans la gamme TH400, destiné aux télescopiques et tractopelles.

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



## M5001: le plus doué dans sa catégorie

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

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

www.kubota-eu.com

For Earth, For Life  
Kubota