



édito

Martine CHABANNE

Vice-Présidente du SEDIMA



Un métier exigeant mais passionnant

Agri, viti-vini, espaces verts, élevage, tous ces secteurs font partie de notre métier de distributeur avec cependant des contraintes bien différentes selon les secteurs.

Ce Sedimag' étant dédié aux métiers de l'élevage, je vais en profiter pour vous faire part de quelques réflexions afin de mieux vous le faire connaître.

Au niveau des concessionnaires, je distinguerai ceux qui font de la traite classique, ceux qui distribuent uniquement du robot, ceux qui font les deux, sans oublier ceux qui commercialisent et installent du matériel pour les porcheries, les élevages de poulets, canards, etc.

Depuis une dizaine d'années, ce métier a pris un virage à 180 degrés au niveau des technologies utilisées et de son organisation.

Technologiquement avec le développement et la banalisation des robots de traite, de l'alimentation automatisée, des robots racleurs, des robots repousse-fourrages, et j'en passe. Le métier n'a plus rien à voir avec l'image de la ferme d'antan ! Oui, mais les robots ça s'entretient et ça tombe en panne et pour cela il faut du personnel compétent. A la base, ce dernier devait disposer de compétences électriques, électrotechniques, mécaniques, en plomberie, mais aussi des notions de zootechnie. Aujourd'hui, il faut avoir acquis en plus des connaissances en informatique et en robotique.

Depuis 2016, grâce à l'engagement des professionnels du SEDIMA et des partenaires sociaux de notre branche, nous disposons de deux formations dédiées à nos métiers en parfaite adéquation avec nos besoins : un certificat de qualification professionnelle (CQP) « Monteur en salle de traite » et un CQP « Technicien SAV ». Ces formations sont mises en œuvre au Greta de l'Anjou. Vous pouvez vous renseigner au 02 41 24 11 11 auprès de Madame Tatiana ROGER, conseillère en formation.

Les évolutions technologiques n'ont pas seulement fait évoluer les compétences de nos techniciens, elles ont aussi généré des changements importants en matière d'organisation du travail. Les robots travaillent jour et nuit. Conséquences : les astreintes de jour et de nuit nécessitent d'avoir suffisamment de personnel pour éviter des semaines d'astreintes trop répétitives. Cette disponibilité a un coût qui est facturé au juste prix pour couvrir les

...suite en page 2

Elevage, une filière en mouvement

Retour sur

la conférence
Grand Angle Lait
organisée
par l'IDELE
(Institut de l'Elevage)

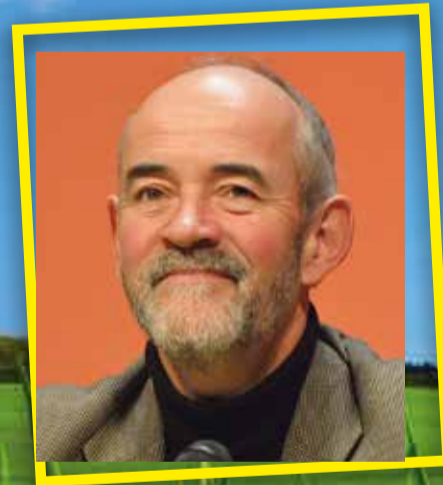
p 4



3 questions 3 réponses à

Martial MARGUET
Président de l'IDELE
& Vice-Président
de la FNPL
(Fédération Nationale
des Producteurs
de Lait)

p 5



**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

...édito, suite de la page 1

charges de personnel ; personnel indispensable pour assurer un service 24 h/24h. Cependant nos clients éleveurs qui pâtissent du prix fluctuant du lait ou de la viande, indicateur pourtant incontournable à l'exercice et à la poursuite de cette activité, ont de plus en plus de mal à l'accepter du fait de leur situation économique particulièrement difficile.

Voici quelques-unes des thématiques abordées par la commission Elevage du SEDIMA. Cette commission, constituée de professionnels de différentes marques et régions, œuvre à mettre à disposition des adhérents des indicateurs et outils dédiés à ce métier devant leur permettre de s'adapter à l'évolution et aux attentes de leurs clients éleveurs.



David

reçoit une délégation chinoise

Le 3 mars dernier la société David a reçu, à Guise dans l'Aisne où se situe son siège social, une délégation chinoise de 14 personnes accompagnée d'un interprète. Ces représentants de la CAMDA (organisation professionnelle chinoise des distributeurs de matériels agricoles) ont assisté en salle à une présentation de l'entreprise et de son activité. Ils ont ensuite visité la concession et son parc occasion. Une visite qui s'inscrivait dans une démarche de recherche spécifique de matériels d'occasion, en particulier les ensileuses.

David SAS, distributeur Case IH, se compose de 9 bases, 130 salariés et rayonne sur les départements de l'Aisne, du Nord et des Ardennes.



Team 3 Services

inaugure sa 8^{ème} base

Le concessionnaire John Deere Team 3 Services a inauguré le 27 janvier sa 8^{ème} succursale dans le département de l'Aisne (02) à Itancourt. L'implantation totalement neuve s'étend sur 1 ha de terrain et comprend 1785 m² de bâtiments couverts (libre-service, show room, atelier, bureaux). Ce sont près de 400 visiteurs

qui ont fait le déplacement pour participer à cet événement inaugural.

Team 3 Service emploie 115 personnes qui se répartissent sur 8 bases implantées dans la Somme, l'Aisne et le Pas-de-Calais. La société réalise près de 55 M€ de chiffre d'affaires.



Olympiades des Métiers

service Formation du SEDIMA

La finale nationale en « Maintenance des matériels » s'est déroulée à Bordeaux du 9 au 11 mars 2017

Une très belle édition pour cette finale nationale avec les 12 meilleurs lauréats des 12 sélections régionales, et un candidat suisse invité, déjà champion de son pays.

Pour ceux qui n'ont jamais vécu un tel événement, il suffit d'imaginer le Parc Expo de Bordeaux-Lac, (longueur 1,2 km), entièrement rempli par les stands des 60 métiers en compétition, et avec une foule de jeunes passant d'un métier à l'autre pendant les 3 jours ouverts au grand public.

De la cuisine à la couverture métallique, de la robotique mobile au web design, les Olympiades représentent une compétition mais aussi un immense salon de l'orientation.

La maintenance des matériels agricoles, d'espaces verts, de travaux publics et de manutention était bien visible avec 3 tracteurs, une machine à vendanger, un semoir, un chargeur télescopique, une pelle à chenilles, un compacteur, 2 chariots élévateurs, une pelle à pneu, 13 tracteurs tondeuses, un robot de tonte et des moteurs, machines ou matériels sur lesquels avaient lieu les épreuves.

Un grand merci à toutes les entreprises qui ont contribué à la réussite de cet événement !

Le stand intégré « Toi aussi tu peux le faire » ou des jeunes de 3^{ème} et 4^{ème} se sont essayés à la réparation a lui aussi fait le plein... avant peut-être une carrière dans nos métiers.

Des épreuves d'une ou deux heures, dont certaines très visuelles, ont permis aux 12 jurés de départager les candidats, après 15 h de travaux, et ont décerné le podium suivant :

✓ **médaille d'or** : Guillaume LEROUX (région Normandie)

✓ **médaille d'argent** : Romain LARIGAUDERIE (région Nouvelle Aquitaine)

✓ **médaille de bronze** : Vincent SCHAUB (région Grand Est)

Guillaume LEROUX était lauréat du Concours Général en 2015 et il est actuellement en 2^{ème} année de BTS TSM à Saint Hilaire du Harcouët. Il va maintenant se préparer pour représenter la France lors de la finale internationale qui aura lieu à Abu Dhabi, du 14 au 19 octobre 2017. Il devrait se mesurer à des candidats provenant de 17 pays.

Romain LARIGAUDERIE sera son partenaire d'entraînement et devrait concourir aux prochaines Olympiades européennes qui auront lieu à Budapest en septembre 2018.

La profession est fortement impliquée dans cette action, car c'est avant tout une promotion de nos métiers, une valorisation des meilleurs qui deviennent des ambassadeurs, et une façon de recruter grâce aux relais médiatiques.

Un grand merci au lycée Champo de Mauléon, pour la logistique, avec le chef d'atelier du stand, Alexandre CABROL, professeur au lycée.

Un grand merci aussi à l'expert Alexandre BURKHALTER, qui va désormais passer la main à Bruno MONGLON pour la suite des Olympiades. Bravo et merci à tous les jurés, et à leurs établissements ou entreprises, car leur travail est précieux.



Les candidats et les jurés après les épreuves : la tension est retombée.



Collard

opte pour un nouveau site stratégique

La société Collard et Fils, qui distribue des matériels espaces verts, a quitté son site de Tinquex près de Reims (51) devenu trop étroit pour une implantation plus qualitative et fonctionnelle dans le parc Millésime de Thillois. La concession de 1500 m² couverts est un choix stratégique des dirigeants qui s'appuie sur la croissance de l'agglomération rémoise au sein de la région Grand Est.

Créée en 1949 par Sophie et André COLLARD, l'entreprise familiale se spécialise dans la réparation et la vente des deux roues. Puis elle diversifie son activité en 1966 en intégrant la motoculture. A partir de 1990 la seconde génération, avec Patrick (en médaillon) et Xavier, leurs fils,

développe la société par l'implantation de nouvelles bases à Epernay, Châlons et Champagne, Reims et Château-Thierry. Ils vont déployer la vente et la réparation de matériels espaces verts, initialement dédiée aux particuliers, aux professionnels (paysagistes, viticulteurs, mairies, collectivités...). Aujourd'hui, la transmission est assurée, puisque la 3^{ème} génération, Audrey et Quentin, est en place pour prendre le relais !

Collard SA compte 4 sites et 42 salariés, dont 10 mécaniciens spécialisés. La concession dédiée matériels espaces verts distribue les marques John Deere, Honda, Stihl, PPK. Elle est membre du groupement Verts Loisirs.



Avez-vous évalué la pénibilité au travail de vos salariés ?

L'évaluation de la pénibilité est une obligation, depuis juillet 2016, pour toutes les entreprises quelle que soit leur taille et leur activité. En cas de mise en évidence de pénibilité au travail, l'entreprise devait déclarer cette exposition via DADS ou DSN en janvier 2017.

En pratique, seuls 6 facteurs peuvent être présents dans la profession sur les 10 qui ont été réglementairement définis soient :

Manutentions manuelles de charges définies à l'article R4541-2 du Code du travail
Postures pénibles définies comme position forcées des articulations
Vibrations mécaniques mentionnées à l'article R 4441-1 du Code du travail
Agents chimiques dangereux mentionnés aux articles R4412-3 et R4412-60 du Code du travail, y compris les poussières et les fumées
Températures extrêmes
Bruit mentionné à l'article R.4431-1 du Code du travail

Si une exposition est déclarée, via la DADS ou DSN, la CARSAT ouvre au salarié concerné un compte de prévention de la pénibilité (C3P) sur lequel il va cumuler des points. Avec ces points, le salarié peut soit se reconvertir professionnellement en suivant une formation, soit réduire sa durée du temps de travail ou anticiper sa fin de carrière.

Le financement de ce compte personnel de prévention de la pénibilité est assuré par deux nouvelles cotisations à la charge de l'employeur.

Le non-respect de cette obligation peut conduire à des sanctions :

- ✓ régularisation possible des cotisations sur une période de 3 ans en arrière,
- ✓ défaut de mise à jour du document unique d'évaluation des risques : 1 500 €,
- ✓ déclaration inexacte : pénalité dans la limite de 50 % du plafond de la sécurité sociale (1 635 €) par salarié concerné.

Devant la complexité du dossier, le SEDIMA a saisi l'opportunité donnée aux branches professionnelles de construire un référentiel afin d'aider les entreprises dans cette démarche.

Ainsi, le 30 novembre 2016, le référentiel professionnel de la branche SDLM⁽¹⁾ a été homologué par le ministère du Travail et de la Santé. Cette homologation permet aux entreprises qui l'utilisent de se **prévaloir de leur bonne foi dans leur déclaration en cas de contestation.**

Ce référentiel de 200 pages a été ensuite « traduit » par nos partenaires AG2R la Mondiale et DIDACTHEM en un outil web dénommé « G2P ». Pour faciliter l'utilisation de l'outil en entreprise, les adhérents du SEDIMA ont pu suivre des formations pratiques en région. Onze sessions ont ainsi eu lieu et ont rassemblé plus de 200 adhérents qui sont repartis, à l'issue des formations, avec leur évaluation pratiquement terminée.

⁽¹⁾ La branche SDLM recouvre la distribution, la location et la maintenance des matériels agricoles, de travaux publics, de manutention, de parcs et jardins et activités connexes.



agenda MARS 2017

interne

- Formation pénibilité Paris
- Commission Viti-Vini
- Bureau Exécutif

externe

- Remise du SEDIMASTER au SIMA
- Mise à l'honneur des lauréats du Concours Général des Métiers
- Conseil d'Administration et Assemblée Générale de l'Observatoire des Métiers
- Commission paritaire nationale pour l'emploi et la formation
- Congrès FNSEA à Brest (Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles)
- Réunion Olympiades des Métiers



Quid des entreprises qui n'ont pas encore fait leur évaluation et déclaration ?

A titre exceptionnel, s'agissant des expositions de 2016, la correction de la déclaration d'exposition dans la DADS ou DSN peut être effectuée jusqu'au 30 septembre 2017.

Aussi, les retardataires, peuvent encore se saisir du dossier dans les conditions indiquées ci-dessous.



Se procurer la licence G2P d'évaluation de la pénibilité à notre secteur

Les entreprises qui n'ont pas pu suivre les formations proposées et qui souhaitent réaliser simplement leur évaluation peuvent se procurer auprès du CDEFG la licence d'utilisation de l'outil web G2P.

Tarif annuel adhérent SEDIMA
→ 490 € HT⁽¹⁾ + 8 € par salarié évalué⁽²⁾

Tarif annuel non adhérent SEDIMA
→ 610 € HT⁽¹⁾ + 12 €⁽²⁾ par salarié évalué

Pour acheter la licence d'utilisation G2P contactez le CDEFG au 01 53 62 87 10

⁽¹⁾ Ce tarif inclut une assistance téléphonique maximum de 7 h.

⁽²⁾ Soit environ 50 % de l'effectif, les commerciaux et l'administratif n'étant pas concernés par la pénibilité.

mistral
INFORMATIQUE
CRÉATEUR DE SOLUTIONS
www.mistral.fr

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

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



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

La Conférence Grand Angle Lait : une production laitière française en mouvement⁽¹⁾

L'IDELE (Institut de l'Élevage) a tenu le 4 avril dernier sa 4^{ème} conférence Grand Angle Lait. Composée d'un volet économique et technique, elle a notamment porté sur la situation du marché mondial du lait, l'évolution du secteur laitier en Chine et les tendances en Nouvelle Zélande.

Situation du marché mondial : des orientations positives à moyen terme

Sur le second semestre 2016, l'économie laitière mondiale a bénéficié d'un rééquilibrage de l'offre et de la demande. L'année 2016 s'est achevée sur un léger recul des volumes collectés. Même si la demande en provenance de la Chine et de la Russie s'est améliorée, on reste à des niveaux inférieurs à ceux d'avant crise.

Suite au rééquilibrage du marché, on a observé un tassement des cours sur le marché des poudres et fromages début 2017. En revanche, le beurre et les matières grasses laitières demeurent dynamiques. Au sein de l'Union Européenne, le recul de la collecte à un an était encore de 2,3 % en janvier 2017, mais cette tendance s'est ralentie sur ces dernières semaines.

L'incertitude prime pour les prochains mois et l'évolution des marchés dépendra des achats des principaux pays consommateurs dans un contexte où les stocks sont importants. Pour l'instant, le niveau des prix ne semble pas suffisamment incitatif pour une vraie reprise de la collecte à court terme.

A l'horizon de 10 ans, l'évolution de la demande mondiale pour les produits laitiers reste positive selon le CNIEL. Les tendances sont un peu différentes pour les laits de consommation et notamment en France où l'évolution à 10 ans

est négative (recul de 5 à 10 % sur la période). La bonne tenue de la demande mondiale devrait profiter aux exportations françaises de produits laitiers (40 % de la production). En revanche, le marché national demeurera peu dynamique avec une consommation stagnante.

Le secteur laitier chinois, facteur de volatilité de l'économie laitière mondiale ?

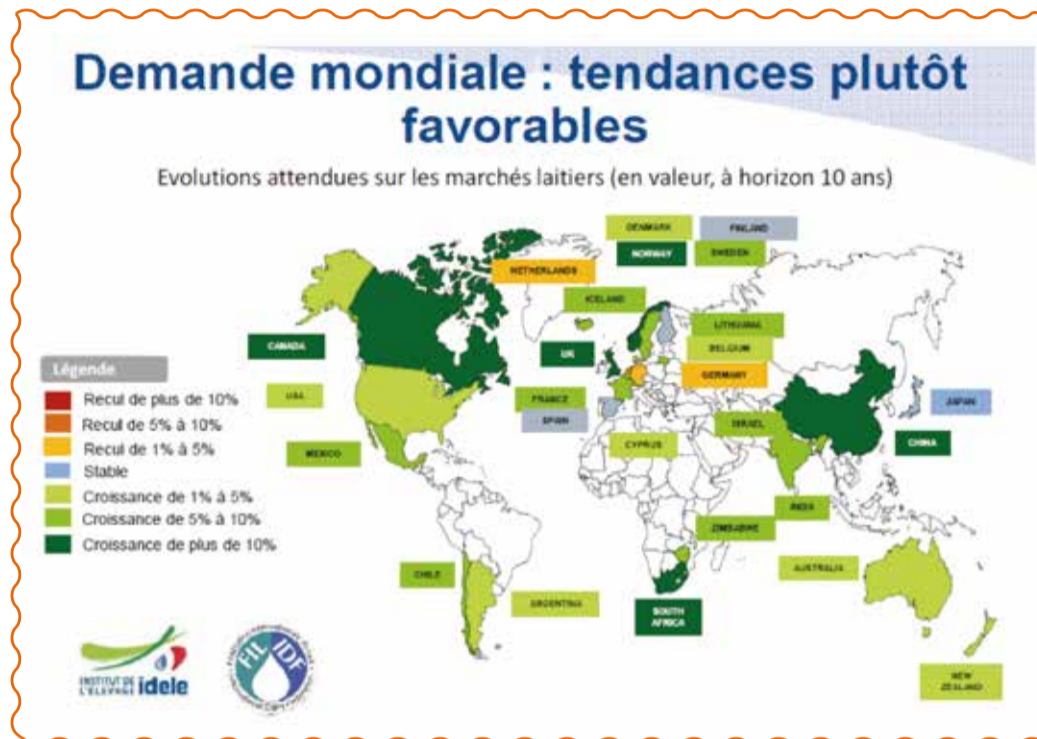
La Chine est le premier importateur de produits laitiers. Selon les estimations des institutions chinoises, la consommation globale de produits laitiers pourrait s'accroître de 28 % d'ici à 2025. Actuellement, la consommation moyenne par habitant y est inférieure de 75 % à la moyenne mondiale.

Suite au scandale de la mélanine en 2008, la demande nationale pour le lait chinois s'est effondrée favorisant d'autant les importations mais provoquant aussi d'importantes surcapacités de production et de transformation. Face à cette situation, l'Etat chinois a engagé une politique de promotion et de mise aux normes de la production de produits laitiers pour reconquérir la confiance des consommateurs chinois. Il s'implique également dans la restructuration de sa filière lait pour améliorer le faible niveau de compétitivité de l'offre chinoise.

Les surcapacités de production existantes pourraient faire peser une incertitude sur le niveau des importations chinoises à moyen terme. Toutefois, la restructuration de l'économie laitière chinoise va prendre du temps et la Chine demeurera dépendante des importations à moyen terme. Il est ainsi estimé que deux tiers des hausses de consommation à venir devront toujours être assurées par les importations. Néanmoins, l'IDELE attire l'attention des producteurs de lait sur une évolution qui ne sera pas aussi linéaire que dans les années passées. Enfin, il est noté que l'Etat chinois devrait poursuivre sa politique de soutien aux investissements à l'étranger des entreprises chinoises afin de sécuriser les futures importations.

La Nouvelle Zélande : inflexion de la croissance de la production à moyen terme

La moitié de la hausse des échanges mondiaux de produits laitiers sur ces quinze dernières



années est imputable à la Nouvelle Zélande qui se place parmi les principaux exportateurs avec les Etats-Unis et l'Union européenne. A moyen terme, la croissance de la production néo-zélandaise devrait néanmoins s'infléchir sous l'effet de gains de productivité moindres, de l'augmentation des prix des terres, d'un coût de revient plus élevé depuis 2007-2008 et de l'endettement croissant des éleveurs. Par ailleurs, les contraintes environnementales pourraient, d'une part, contribuer aussi à limiter les agrandissements des exploitations ou les conversions d'un système d'élevage à un autre et, d'autre part, engendrer des coûts supplémentaires.

L'IDELE précise que cette problématique environnementale existe depuis 10 ans, ce qui n'a pas empêché l'accroissement des volumes produits jusqu'à maintenant. Toutefois, il semble que le cadre se précise notamment parce que le secteur du tourisme est avec le lait un secteur stratégique pour la Nouvelle Zélande et que les attentes sociétales sont de plus en plus prégnantes.

Quelles évolutions dans la structuration de la filière française ?

Dans un deuxième temps de son point économique, l'IDELE s'est aussi intéressé aux dispositions concernant les relations contractuelles

entre les acteurs de la filière mises en place depuis 2010 ainsi qu'au développement des OP (organisations de producteurs) et d'AOP (associations d'organisations de producteurs) depuis leur création en 2012.

Le premier bilan effectué par le CGAAER fin 2015⁽²⁾ était plutôt mitigé avec un tissu d'OP trop atomisé ayant de fait une capacité de négociation faible. Concernant les contrats, ils n'apportent pas, pour l'instant, suffisamment de garanties en termes de prix, de visibilité ou de stabilisation des revenus. Un certain nombre de dispositions ont cependant été ajoutées dans la loi Sapin 2 pour renforcer le rôle des OP et l'efficacité des contrats.

Enfin, l'IDELE a présenté le profil type des exploitations laitières qui avaient été les plus résilientes aux aléas économiques et climatiques sur la période 2007-2013. Il s'agit des entreprises de grande dimension, avec une plus grande productivité au travail, une meilleure autonomie alimentaire et enfin de meilleures performances économiques. En conclusion de la présentation de cette étude qui portait également sur les stratégies pour être résilient, il a été rappelé la nécessité d'une performance technique non pas maximale mais optimale, d'une stratégie d'investissements raisonnée, et de la maîtrise des charges.⁽³⁾

La France
exporte
40%
de produits laitiers

⁽¹⁾ A partir des éléments présentés par le CNIEL (Centre National Interprofessionnel de l'Economie Laitière), l'IDELE et le CGAER (Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux).

⁽²⁾ Rapport CGAER n°15053 : http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/cgaer_15053_2015_rapport-2.pdf.

⁽³⁾ Document de synthèse collection Théma « Les éleveurs bovins lait face aux crises et aux aléas », avril 2017.



Producteurs et distributeurs : un lien étroit qui tient du bon sens



en effet une timide remontée des cours. Les perspectives de prix payés aux producteurs (prix de base et primes confondus) avoisinent, en mars 2017, les 330 €/1 000 litres. La profession reste cependant inquiète car le nombre d'exploitations laitières en souffrance est important. L'année climatique 2016 a été désastreuse, le marché de la viande bovine patine, les cours des céréales baissent, ces facteurs ne favorisent pas la sécurité économique des exploitations laitières. Le prix payé reste à la fois insuffisant pour combler la trésorerie des éleveurs et pas assez rentable pour leur fournir un salaire mensuel convenable.

Dans cette optique, quelles sont les actions que l'IDELE souhaite mettre en œuvre ?

» M-M : L'IDELE a pour vocation de défendre les intérêts généraux des éleveurs laitiers et des filières. Pour faire face aux nouveaux enjeux de l'élevage, elle a conduit en 2016 avec ses partenaires (organisations professionnelles agricoles, administrations et entreprises privées) une réflexion stratégique qui s'intitule « IDELE 2025 » et qui repose sur six objectifs : créer de la valeur ajoutée pour les éleveurs en améliorant leur compétitivité, faire en sorte qu'ils s'adaptent au

monde numérique d'aujourd'hui et de demain, développer leur périmètre de compétences en partageant leurs expertises, être source de synergies entre les différentes organisations de l'élevage, améliorer le dialogue entre producteurs et consommateurs, renforcer l'impact de la filière. Cela passe par une meilleure visibilité de la répartition du prix du producteur au consommateur que la loi SAPIN devrait pouvoir faciliter, mais aussi par l'évolution de la TVA, de la défiscalisation, des DPA (dotations pour aléas) qui sont autant de solutions à la portée de l'exploitant dans le cadre d'un investissement ponctuel, mais encore par un travail avec nos partenaires en recherche sur la génétique, sur l'environnement (bilan carbone par exemple) et par des actions concrètes que nous menons avec les coopératives quant à la lecture économique des coûts de production.

Le programme « IDELE 2025 » doit préparer les éleveurs aux nouveaux enjeux de l'élevage laitier.

Nous avons mis en place pour ce faire un outil dénommé « Flexi-sécurité » qui permet de faire

un état des lieux précis de l'exploitation en terme de rentabilité, recherche de productions, investissements en matériels, autonomie fourragère, etc.

Quelles synergies sont possibles avec le SEDIMA ?

» M-M : Par ses travaux, ses analyses, ses publications, le SEDIMA peut nous éclairer sur un certain nombre de données économiques et technologiques contribuant à donner du sens aux actes d'achat des producteurs. La relation clients reste un élément fondamental dans notre métier et c'est rassurant pour le producteur de savoir qu'à moins d'une heure de son exploitation, un professionnel spécialiste du matériel agricole et des équipements de traite est capable de lui apporter non seulement des conseils pointus dans le choix de matériels en fonction de son activité, de sa production, de ses rendements, de la technicité souhaitée, mais aussi un service de qualité, rapide et expérimenté. Au même titre qu'il ne peut y avoir de transformateurs sans producteurs, il ne peut y avoir de producteurs sans distributeurs. Cela tient du bon sens et nos organisations professionnelles ont le devoir de préserver cet équilibre.

Producteur de lait dans le département du Doubs en AOC Comté depuis 1983, Martial MARGUET préside l'Institut de l'Elevage (IDELE) depuis dix ans. Il a été réélu en 2016 pour un mandat de trois ans. Il est aussi vice-président de la FNPL (Fédération Nationale des Producteurs de Lait) et président du COFIT (Comité Interprofessionnel des Techniques de Traite). Entretien...

Quelle est la situation des éleveurs laitiers deux années après la fin des quotas ?

» M-M : La crise qui dure depuis deux ans semblerait s'atténuer quelque peu. On constate



AG2R LA MONDIALE

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

Le SEDIMA au SIMA

Colloque « être concessionnaire dans 10 ans »

Organisé conjointement par le SEDIMA et le SIMA le lundi 27 février dernier, le colloque qui s'est tenu en présence de distributeurs européens, américains et chinois, a fait salle comble.

Focus sur les différents thèmes abordés durant ce temps fort (cf. encadré) et sur le discours de clôture prononcé par Anne FRADIER, Secrétaire Général du SEDIMA.



Je voudrais en premier lieu remercier Martine DEGREMONT (directrice du SIMA) (photo 2) de nous avoir associé à l'organisation de cette rencontre. Celle-ci n'aurait pas pu avoir lieu sans mes amis du CLIMMAR⁽¹⁾, (photo 1) qui ont accepté d'apporter leur vision européenne. Je remercie également l'EMDA⁽¹⁾ et la CAMDA⁽¹⁾ pour leur présence qui nous a permis d'aller au-delà de nos frontières habituelles. Quand Martine DEGREMONT m'a proposé il y a quelques mois de co-organiser une table ronde sur le thème, concessionnaire dans 10 ans, j'ai eu un instant d'hésitation. J'ai trouvé cela

très audacieux... Car comment prédire ce que sera notre profession dans 10 ans alors que les distributeurs me disent régulièrement qu'ils ont du mal à prévoir ce que sera leur activité dans 3 mois.

Pour autant prendre le temps de sortir de son quotidien pour s'interroger sur les grands mouvements permet de s'y préparer, de définir des orientations, de se rassurer en se disant que nous ne sommes pas les seuls à être confrontés :

- ✓ à une baisse continue du nombre d'agriculteurs au cours de ces dernières décennies,
- ✓ à une agriculture mondiale en pleine mutation soumise à des contraintes environnementales de plus en plus fortes qui affectent leurs résultats,
- ✓ à des clients qui comme tous les consommateurs n'hésitent plus à acheter sur internet,
- ✓ à des clients qui s'engagent aussi vers une économie plus collaborative.

Vu du côté distribution, moins d'agriculteurs c'est plus de concurrence, donc plus de pression sur les affaires ce qui n'est jamais bon pour les marges. Plus d'achats sur internet notamment pour les pièces, c'est un manque à gagner que le distributeur devra compenser s'il veut maintenir l'équilibre financier de son entreprise.

Côté positif, si l'on peut s'exprimer ainsi, moins d'agriculteurs pour travailler pratiquement la même surface cultivable signifie plus de recours à la mécanisation.

On nous annonce la révolution de la robotique, du big data et des matériels de plus en plus sophistiqués pour aider les agriculteurs à travailler mieux tout en accroissant leur compétitivité. Ces machines il faudra les vendre, les entretenir et les remplacer, et c'est là que le distributeur trouve son utilité. Au plus près de ses clients, il doit savoir les conseiller et leur offrir un service après-vente de qualité qui doit être rémunéré à sa juste valeur.

Les distributeurs doivent défendre leur savoir-faire auprès de leurs clients mais aussi des constructeurs. Que vaut une machine en panne en pleine moisson ? Que vaut une machine bourrée de technologie si le client ne sait pas s'en servir ou s'il n'en veut pas ? Il est clair qu'aujourd'hui et demain plus encore, la force de la distribution résidera dans la qualité de son personnel et de son management.

A travers les présentations, on constate que les distributeurs perçoivent bien les évolutions du monde agricole mais qu'ils sont beaucoup plus interrogatifs sur la stratégie de leurs constructeurs. La concentration des réseaux va-t-elle se poursuivre et jusqu'où ? Va-t-on vers des structures plus capitalistiques ? Il est clair que la volatilité des marchés et les aléas climatiques rendent la gestion des concessions de plus en plus complexe. Il faudra que la filière trouve des solutions sur ces questions et sur un juste partage de la valeur ajoutée sinon les bons éléments se détourneront de notre profession et de la filière toute entière. Pour autant est-ce que les super concessions sont plus efficaces et réactives sur le terrain que les plus petites ? Effectivement la distribution s'interroge sur son modèle économique du fait de la mutation de ses clients, mais elle ne craint pas pour son avenir. Au plus près des réalités du terrain, elle saura s'adapter aux attentes des clients comme elle le fait depuis toujours. Mais dépendante des choix stratégiques de son concédant, elle doit pouvoir compter sur son appui.

En conclusion, les concessionnaires dans 10 ans seront bien là et ils seront fonction des agriculteurs dans 10 ans !

⁽¹⁾ Associations de distributeurs de matériels agricoles européens (CLIMMAR), américains (EMDA), et chinois (CAMDA).



Ce qu'il s'est dit

Les représentants des **pays européens**, Royaume-Uni, Allemagne, Danemark, Italie, France et Pays-Bas s'accordent sur un certain nombre d'enjeux pour la distribution à 10 ans.

✓ **L'importance de la formation** dans les concessions est l'un d'eux. Cette tendance est bien sûr induite par le développement de matériels de plus en plus technologiques, mais aussi par les perspectives offertes par le big data et un niveau de compétences et de connaissances des matériels via internet par les agriculteurs de plus en plus élevé. Ceci obligera les concessionnaires à être de plus en plus performants en matière de conseils et de services.

✓ **La place des concessions sur le marché du SAV** est effectivement une préoccupation commune liée notamment à un marché de la pièce de plus en plus concurrencé avec le développement des plateformes de vente Internet. Dans ce contexte, la capacité des concessionnaires à accompagner leurs clients en proposant de nouveaux services en adéquation avec leurs nouveaux besoins et le développement de l'agriculture de précision (formation, outils d'aide à la gestion des exploitations) est perçue comme l'un des principaux leviers de valeur ajoutée de la distribution européenne à court et moyen terme.

✓ **L'âge moyen relativement élevé** des agriculteurs et/ou des concessionnaires selon les pays fait également partie des facteurs d'évolution de la concession. L'arrivée de nouveaux profils de dirigeants induit de nouveaux modèles de management des structures.

✓ **Les stratégies des constructeurs** sont logiquement partie prenante des mutations de la distribution même si certains soulignent un manque de visibilité.

Hors Europe, les **Etats-Unis** ont également partagé l'importance des évolutions technologiques et de l'agriculture de précision dans l'évolution des concessions, l'augmentation de l'âge moyen des agriculteurs et l'impact d'internet sur les pièces de rechange.

Egalement présente, la **Chine** a fait part des transformations en cours dans son pays qui impactent l'offre de matériels : changement des pratiques culturales, déficit de main d'œuvre dans les campagnes avec des agriculteurs de plus en plus âgés, montée en puissance des préoccupations environnementales...





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



etiOnline

Anytime*
Anywhere*
Any device*

*tout le temps, partout, tous supports



en bref

Amazone en progression

La firme a annoncé un chiffre d'affaires pour 2016 de 406 M€ contre 402 M€ en 2015, dont 80 % est réalisé à l'export. Ce bon résultat est dû en partie à des marchés en croissance tels que la Russie, l'Ukraine, les Pays Baltes, la Roumanie, l'Espagne et l'Australie. La France, l'Allemagne, l'Autriche et la Grande-Bretagne sont en léger retrait.

Amazone, qui célèbre cette année son 134^{ème} anniversaire, poursuit ses efforts d'investissements. Elle a mis en service fin 2016 une nouvelle chaîne de peinture sur son site d'Altmoorhausen pour un coût global de 20 M€ et réalisé un nouveau centre de recherche et développement à Gaste de 3000 m². Avec le rachat de l'usine Vogel & Noot de Mosonmagyaróvár (en Hongrie), la marque propose aujourd'hui une gamme complète de charrues (séries Cayron et Cayros) de 3 à 6 corps.

Berthoud en version Dark



Dans une démarche de service sur mesure, Berthoud a lancé au SIMA la gamme Dark disponible sur les automoteurs Raptor et les pulvérisateurs tractés

Vantage. Elle se décline en 3 versions : Dark Style, Dark Confort (avec système Dualelec : motorisation des fonctions du pulvérisateur, circulation continue et lavage extérieur) ou Dark Privilège (Smart & Go Premium : mise en route et suivi d'utilisation, extension de garantie sur certains organes de l'appareil).

Claas standardise le Telematics

Claas équipe le système Telematics en standard sur ses tracteurs Axion 800 et 900, les Xerion 5000, les moissonneuses-batteuses Lexion Hybrid et Tucano Hybrid, et certains modèles des ensileuses Jaguar. Cet outil existe en version « de base » (informations concernant la position et l'état de la machine), « advanced » (indicateurs de processus calculés en plus des données de base) et « professionnel » (historique illimité de données de chantiers, documentation automatique et diagnostic à distance en plus des données « advanced »).

Hardi Evrard Matrot : projet de fusion

D'ici la fin de l'année 2017 le rapprochement entre les entreprises Hardi-Evrard et Matrot sera finalisé. L'objectif de cette fusion repose sur 3 éléments : offrir à la clientèle une gamme de produits plus large tant en France qu'à l'export, proposer un matériel plus technologique, renforcer l'équipe commerciale et technique. Ainsi les 2 sites de production français continueront de fonctionner, les équipes R&D, SAV et commerciales seront combinées et les machines seront commercialisées à l'export sous la dénomination Hardi. En France, les 3 marques conservent leurs cibles produits : Hardi et Evrard en pulvérisateurs portés, entraînés et automoteurs rampe arrière, Matrot en automoteurs rampe avant.

Kverneland Group et Deutz-Fahr Group : fin d'un accord

A partir du 1^{er} septembre 2017 Kverneland Group cessera de distribuer les matériels de fenaison Deutz-Fahr (faneuses, faucheuses, autochargeuses...). Cette décision à l'initiative de Deutz-Fahr Group met un terme à une collaboration de près de 20 ans.

Kverneland Group s'engage « jusqu'à la fin du contrat » à assurer « une douce transition » en fonction de la disponibilité des matériels et en terme de service, garantie, supports produits et pièces détachées.

Lemken France, le nouveau siège est opérationnel

La filiale française de la firme allemande Lemken dispose à présent d'un nouveau siège situé à Boigny sur Bionne en périphérie d'Orléans. Le site, dédié en partie à l'accueil des distributeurs, a demandé un investissement de 4,5 M€. Il se compose d'un hall d'exposition de 1300m², d'un espace de stockage de pièces de 1100 m², d'un centre de formation (show room et 4 salles) de 400 m². A proximité une parcelle de 4,4 ha permet de tester les matériels.

L'espace bureaux qui se décline sur deux étages accueille pour l'heure 43 collaborateurs.



Jean-Bernard MONTALESCOT

s'en est allé



Sur la pointe des pieds, avec la discrétion naturelle qu'on lui connaissait, Jean-Bernard MONTALESCOT s'en est allé à l'âge de 69 ans. Ses obsèques ont eu lieu le 22 février dernier à Saint-Estèphe en Dordogne. Figure emblématique de la machine agricole, il a fait une brillante carrière au

CNEEMA à Antony (qui deviendra le CEMAGREF puis IRSTEA). Ses travaux d'ingénieur de recherche en agroéquipement le conduiront à travailler notamment sur le premier robot de traite et le compteur à lait.

En parallèle, il occupera la fonction d'enseignant spécialisé au lycée agricole du Chesnoy à Montargis et à Agrosup Dijon. Chargé de la valorisation de la recherche par son ministère de tutelle, il sera conseiller technologique des salons SIMA et SITEVI et président du jury du palmarès de l'innovation.

Il a apporté son concours au journal de la profession (alors Sedimagazine) en tenant une rubrique régulière de prospective (de 1994 à 2000) sur les matériels et les techniques agricoles.

Le SEDIMA et la rédaction de Sedimag' rendent hommage à cet homme d'exception et adressent à son épouse et à ses enfants leurs plus sincères condoléances.

Alö lance un chargeur intelligent



Le suédois Alö a investi 25 M€ dans une nouvelle chaîne de 24 robots de manutention et de soudure et a consacré 4 années de recherche développement avant de dévoiler au SIMA sa toute nouvelle gamme de chargeurs frontaux : la série Q.

Prévus pour des tracteurs d'une puissance de 60 à 280 ch, ces chargeurs au design arrondi se caractérisent par une visibilité optimale et une robustesse accrue de 30 %. On peut noter les doubles profilés en U au niveau des bras, la poutre transversale renforcée et abaissée, la protection des axes de pivotement, les potences compactes et profilées, les angles de cavage optimisés, la circulation des fluides améliorée par de nouveaux flexibles raccordés dans l'axe du vérin.

Outre ces nouveautés, ce chargeur adopte une plateforme numérique appelée Q-Companion qui est un véritable système digital d'aide à la conduite. Grâce à des capteurs de position et de pression, le Q-Companion situé en cabine permet de surveiller à tout moment la position du chargeur, son angle, et la capacité de levage restante. Il calcule et affiche le poids chargé pendant le cycle de levage et conserve l'historique des pesées. Il assure aussi le suivi de maintenance en rappelant lorsqu'il est nécessaire de graisser ou vérifier la boulonnerie.

La gamme se décline en plusieurs modèles sans ou avec parallélogramme pour une hauteur de levée au point de pivot de 3,55 m à 4,96 m et une force de levage de 1,2 T à 2,6 T.

Hardi Evrard : nouveautés produits



Chez Hardi, après plusieurs mois de tests le pulvérisateur porté Mega sera disponible cet automne en 2200 l et 1800 l. D'autres capacités en 1500 et 1200 l seront proposées prochainement. Il est doté d'une vanne de régulation intelligente, d'une suspension de châssis AirRide et de rampes à repliage vertical VPZ de 20 à 28 m ou Geoforce de 15 à 28 m

La rampe Delta Force est à présent disponible de 27 à 36 m sur les Navigator 4000, 5000, 6000 et Commander 4500. Une version 24 m est en cours de développement pour 2018. Une première version en fibre de carbone de 36 à 39 m a été présentée au SIMA. Elle est équipée du suivi automatique de terrain (AutoTerrain).

Chez Evrard, l'automoteur Alpha Evo accueille de série une cabine homologuée classe 4 (norme ISO 15695) qui protège contre les poussières, aérosols, vapeurs et possède une alarme de dépressurisation. Elle est pourvue d'une nouvelle colonne de direction, d'une nouvelle climatisation et de la suspension pneumatique FloatRide.

La gamme Alpha Evo, qui existe en 3500 et 4100 l, s'agrandit par le haut avec une version 5000 l. Equipé d'un moteur Tier 4 final Deutz 6 cylindres, ce dernier modèle développe une puissance de 245 ch.

à propos

Jens FOERST



Depuis le 1^{er} avril, il a pris la responsabilité de la division tracteurs du groupe Claas et de Claas Industrietechnik GmbH. Il succède à Lothar KRISZUN dont le départ à la retraite est prévu à fin septembre 2017. Il a occupé divers postes de management à l'international chez Evobus, MAN et BMW.

Christiane LAMBERT



Suite au conseil d'administration qui s'est tenu le 13 avril, elle succède à Xavier BEULIN à la tête de la FNSEA (Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles). Originnaire de Saint-Flour dans le Cantal, diplômée d'un BTS agricole, elle dirige une exploitation agricole à Massiac (15) jusqu'en 1989 avant de se consacrer à de nombreuses responsabilités professionnelles en lien avec l'agriculture. Elle sera entre autres vice-présidente du Centre Régional des Jeunes Agriculteurs d'Auvergne (1986-1989) puis des Pays de Loire (1990-1994), présidente du CNJA (1994-1998), de FARRE (Forum de l'Agriculture Raisonnée Respectueuse de l'Environnement (1999-2005)), membre de la commission de la Charte de l'environnement (2002-2003) et membre du bureau de la FNSEA (depuis 2005).

Nitin MANTRI



Il succède à Yogesh MAHANSARIA, le fondateur d'Alliance Tire GROUP (ATG), au poste de Président Directeur Général. Ingénieur mécanicien de l'université de Pune (Inde), il est aussi diplômé d'un master en génie industriel et en administration

des entreprises qu'il a effectué aux Etats-Unis. Il a précédemment occupé la fonction de Directeur Général des opérations, du développement commercial et de la planification stratégique, chez le motoriste Cummins.

Créée en 2006, Alliance Tire Group regroupe les marques Alliance, Primex, Galaxy et compte deux usines en Inde et une en Israël. Depuis juillet 2016, la firme est devenue filiale à 100 % de la société nipponne Yokohama Rubber.

Frédéric MARTIN



Le 6 avril, il a été élu en conseil d'administration nouveau Président d'AXEMA (Association française des acteurs de la filière des agroéquipements et de l'agroenvironnement).

Il succède pour un mandat de 2 ans à Patrick PERARD. Sa carrière l'a conduit à des postes de manager chez Renault Trucks et Manitou. Il est aujourd'hui à la tête de la société MX (spécialiste des chargeurs et outils frontaux).

A ses côtés, son bureau est constitué par :

- ✓ Philippe GIRARD, vice-président (Directeur Général de JCB France),
- ✓ Hervé GERARD-BIARD, vice-président (Directeur Général division tracteurs Kubota Europe),
- ✓ Béatrice LE GALL, trésorière (dirigeante Remorques Rolland),
- ✓ Patrick PERARD, membre honoraire et past-président (dirigeant Ets Perard).

Paolo POMPEI



Il succède à Maurizio VISCHI (qui prend sa retraite) et a été nommé depuis le 1^{er} avril Président de la « Business Area » de Trelleborg Wheel Systems. De fait, il est membre de la direction du groupe Trelleborg. Agé de 46 ans, il a occupé plusieurs postes de management au sein de la firme depuis 1999 et était précédemment responsable des activités mondiales pneumatiques agricoles.

New Holland : tracteur au méthane 2^{ème} génération



Testé en Europe (Italie, Espagne, Royaume-Uni, Allemagne, Danemark et Pays-Bas) dans différentes conditions, le tracteur seconde génération T6.180 Methane Power de New Holland était exposé au dernier SIMA. Equipé d'un moteur NEF6 fabriqué par FPT Industrial, la configuration de ce tracteur « à énergie propre » est presque similaire à celle des tracteurs actuels fonctionnant au gazole. Le méthane comprimé est stocké à l'intérieur de 9 réservoirs. La capacité globale de 52 kg permet une autonomie d'une demi-journée et une économie de 25 % de carburant par rapport aux modèles utilisant du gazole ou du GNR.

Same Frutteto : le spécialisé à la carte



Du plus simple au plus perfectionné, les tracteurs spécialisés Same Frutteto nouvelle génération se déclinent en 3 gammes distinctes : Frutteto F (pour les vergers), S (pour les vignes larges) et V (pour les vignes étroites). Pont avant fuselé, empattement court, angle de braquage revisité à 60°, moteur FarMotion (stage 3B Tier 4i) développant des puissances de 75 à 110 ch sont leurs caractéristiques de base. Chaque série comprend 5 modèles. En entrée de gamme, ces tracteurs sont équipés d'une transmission à 5 rapports synchronisés

avec distributeurs hydrauliques à commande mécanique. En haut de gamme, les tracteurs disposent de la version ActiveDrive avec transmission Poweshift, inverseur électrohydraulique, cabine haute visibilité à 4 montants, suspension à roues indépendantes, distributeurs hydrauliques, relevage à commande électronique et compatibilité Isobus.

Monosem : grande capacité et 100 % électrique



Le SIMA a été l'occasion pour le constructeur des Deux-Sèvres de présenter une bineuse 8 rangs maïs à repliage hydraulique avec un fertiliseur de grande capacité à 1030 l, un semoir monograine 4 rangs avec une nouvelle trémie de 740 l et un semoir 8 rangs 100 % électrique.

Ce dernier est doté d'éléments semeurs Monoshox NG Plus ME, d'un fertiliseur avant à distribution simple ou double à entraînement électrique et de microgranulateurs Microsem à entraînement électrique. Il se pilote en cabine depuis le terminal Isobus « Ecu ». L'utilisateur peut à tout moment gérer les éléments semeurs, ajuster le dosage ou couper la distribution sur l'ensemble du semoir ou sur certaines sections.

Sulky : évolution des trémies et nouveau semoir



Le semoir polyvalent Xeos TF, disponible en 3 capacités (1000, 1500 et 1800 l) adopte une nouvelle trémie frontale qui peut être lestée avec plus de 900 kg. Les têtes de répartition sont prévues pour 24 à 40 rangs pour les semences et pour 6 à 12 rangs pour l'engrais (photo 1).

Une nouvelle trémie additionnelle est disponible sur la gamme de semoirs pneumatiques Xeos. Elle permet l'apport d'un second produit (phytopharmaceutique, fertilisant ou semence) au moment du semis. Disponible avec une capacité de 70 l, la trémie Duo dose le produit avec une précision de 0,5 à 15 kg/ha. Elle est pilotée depuis la cabine via le terminal Vision Duo. Cette trémie est commercialisée sur les versions Xeos HD et Xeos Pro en 3,50 m et 4 m, et Xeos TF 1800 l en 3 et 6 m (photo 2).

Sulky propose un nouveau semoir d'une largeur de travail de 3 m équipé d'une ligne de semis Cultidisc de 80 kg. Le Xeos Pro Evo a été allégé de 400 kg en comparaison à son prédécesseur. Il est équipé d'une trémie de 1000 l et d'un entraînement électrique de la distribution combiné en cabine au terminal Pilot. Le Xeos Pro Evo peut être attelé sur la herse rotative Sulky Cultiline HR ou sur l'outil à disques Sulky Cultiline XR (photo 3).

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 AVRIL 2017 - ISSN 1259-069 X

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



Kubota

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