

Sedimag



Découvrez notre nouveau CRM mobile



contact@irium-group.com www.irium-group.com

septembre 2017 - n° 286

consultable sur www.sedima.fr



édito

Patrick COVEMAERKER

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA
Représentant de l'activité Espaces Verts



Le jeu du yoyo

Notre métier, beau métier s'il en est, nous laisse parfois (souvent) l'impression d'être la poulie du yoyo, ballottée de haut en bas et de bas en haut au gré des événements climatiques, de la conjoncture, des sautes d'humeur de notre environnement social et économique et de ceux qui en tiennent la(les) ficelle(s).

Ainsi, nous oscillons entre pessimisme et optimisme...

Optimisme, grâce aux nouvelles technologies (robots, produits à batterie, désherbage alternatif) et à notre capacité à nous les approprier.
Pessimisme, face à l'arrivée de nouveaux acteurs très puissants sur les mêmes marchés.

Optimisme, en recensant le potentiel lié à la gestion raisonnée et écologique de nos espaces verts ou les besoins de nos différents clients sur les années à venir.

Pessimisme, face aux tensions sur ce marché (regroupement des acheteurs, baisse des moyens à laquelle certains de nos clients sont confrontés), et face à nos propres difficultés récurrentes à trouver les moyens (humains notamment) pour répondre au potentiel du marché.

Optimisme, face à l'engouement de nos clients amateurs pour un jardin « pièce à vivre » qu'ils veulent de plus en plus beau et soigné avec le moins de contraintes possibles.

Pessimisme, quand la météo réduit leurs efforts à néant, et les nôtres aussi par voie de conséquence.

Optimisme, en regardant notre capacité à apporter un service toujours meilleur par nos investissements, notre compétence et notre proximité.

Pessimisme, face aux chiffres quand nous voyons la marge, censée rémunérer ces efforts, qui s'amenuise.

Quel regard porter sur tout cela au sortir d'une saison plutôt chaotique et avant de préparer la suivante ?

L'important c'est la tendance : nous devons doter nos entreprises d'une stratégie à moyen et long terme, en préservant les ressources nécessaires pour passer à travers les aléas du court terme.
C'EST A NOUS DE TENIR LA FICELLE !

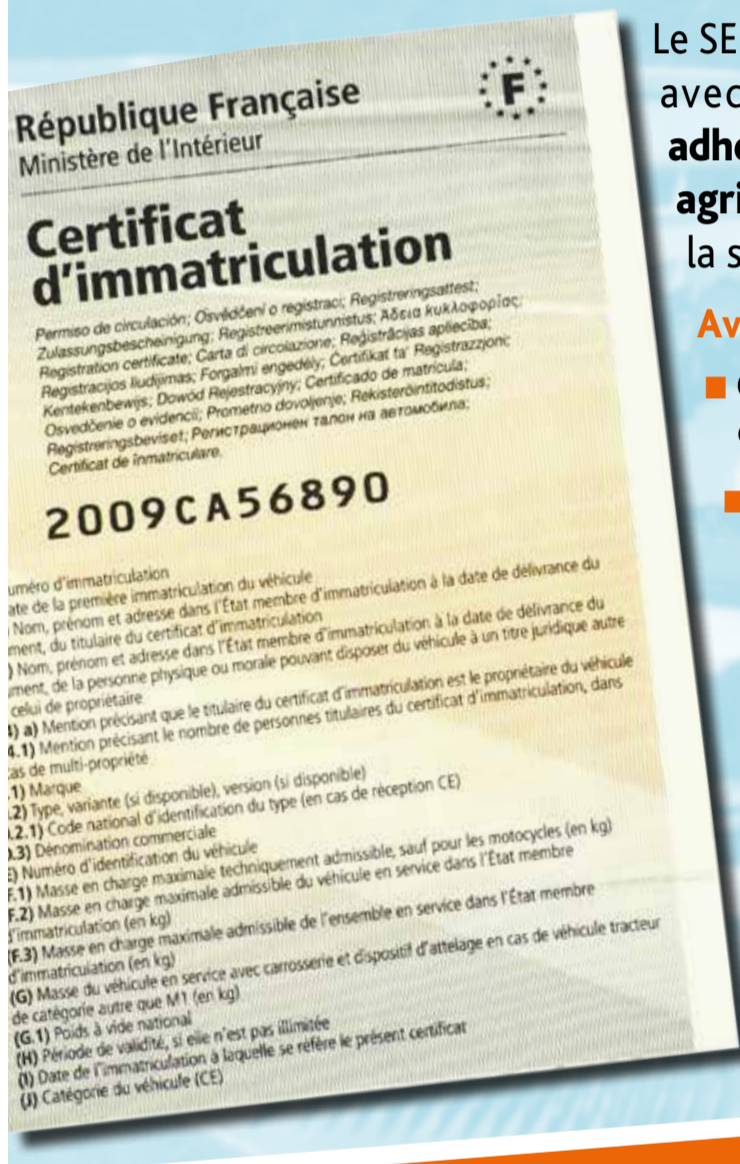
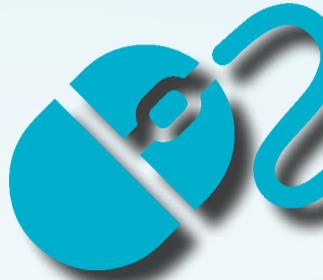
Nous avons aujourd'hui la chance de pouvoir nous appuyer sur un syndicat fort et compétent pour nous épauler au quotidien, représentatif pour défendre nos métiers et nos formations, ambitieux pour nous aider à fixer le cap grâce aux études menées et aux réflexions des différentes commissions.

Alors cette ficelle, il faut la saisir...

Adhérents, soyez actifs, faites appel au SEDIMA, répondez aux enquêtes... Non-adhérents : adhérez !

Bonne rentrée à tous.

Immatriculez en un clic depuis la concession tous vos matériels roulants



Le SEDIMA a signé une convention cadre d'habilitation avec le Ministère de l'Intérieur permettant à ses adhérents d'immatriculer en ligne les matériels agricoles⁽¹⁾ via un concentrateur (le SEDIMA a retenu la société TMS).

Avantages :

- Gain de temps pour immatriculer à distance l'ensemble des matériels agricoles (TRA, SREA, REA, MIAR, MAGA),
- Accès au SIV sans certificat numérique pour un usage multiposte,
- Utilisation conviviale,
- Assistance à la saisie.

⁽¹⁾ La solution SIV permet de faire face à la fermeture prochaine des services d'immatriculation des préfectures et d'effectuer en ligne l'immatriculation des MAGA et des MIAR (moissonneuses-batteuses, quads, presses, pulvérisateurs...).



Plus d'infos : SEDIMA 01 53 62 87 00

Enquête ISC 2017 3 sujets clés de la relation constructeurs distributeurs

lire en pages 4 & 5



PIÈCES DÉTACHÉES



LOCATION



SAV & GARANTIE

eti Vos solutions Mobilité

www.eti-online.fr
 05.65.757.757
 commercial@eti.eu

Exdat
 Géolocalisation
 en version Cloud et Fullweb

visu mobilité
 Mobilité des Techniciens
 Online/Offline



Ravillon

célèbre ses 60 ans !

Patrick, Sylvie et Philippe RAVILLON (photo 1 de gauche à droite), accompagnés de leur mère Lucette et de leurs salariés, ont fêté les 9 et 10 juin derniers le 60^{ème} anniversaire de leur entreprise devant une assemblée nombreuse de personnalités, institutionnels, partenaires, fournisseurs et clients. Ce fut l'occasion d'une grande fête, tournée vers le passé mais aussi vers le futur, où se mélangeaient différents temps forts : rétrospective des 60 ans de l'entreprise, salon dédié aux dernières nouveautés produits distribués par le groupe, démonstrations dans les parcelles de solutions numériques et de matériels connectés, spectacle musical et émotion à bord d'un simulateur de rallycross.

Dans un premier temps, les dirigeants ont rendu un hommage à Robert RAVILLON (leur père disparu il y a 21 ans), qui a fondé avec son épouse la société en 1957. Autodidacte, il ouvre son premier atelier de réparation à Vert-Toulon, qui devient le siège social de l'entreprise, avec pour ambition de travailler trois marchés : celui de l'agricole, du viticole et des espaces verts. En 1959, l'entreprise employait 6 personnes et réalisait un chiffre d'affaires de 4M de francs (610 000 €). Aujourd'hui, elle compte un réseau de 10 bases implantées sur le département de la Marne et sur les départements limitrophes de l'Aube et de l'Aisne. Elle développe avec 175 salariés un chiffre d'affaires de 51 M€ réparti pour 55 % en agricole, 40 % en viticole et 5 % en parcs et jardins. La réussite de l'entreprise repose sur 2 piliers : la veille technologique sur les solutions innovantes et la formation. Le groupe Ravillon s'impose en effet comme un interlocuteur privilégié de l'agriculture de précision, du numérique et des outils connectés. Il est aussi très impliqué dans la formation des jeunes, ils sont actuellement 25 à avoir rejoint les différentes bases (10 apprentis et 15 contrats de professionnalisation).



Ravillon, l'histoire

- 1957 Robert et Lucette RAVILLON fondent l'entreprise de machines agricoles Ravillon à Vert-Toulon (51).
- 1966 La concession distribue les moissonneuses-batteuses Braud. Le site d'Épernay (51) voit le jour.
- 1967 Ravillon distribue la marque Deutz.
- 1972 Partenariat avec International Harvester (IH)
- 1975 Ouverture du site d'Esternay (51).
- 1976 Commercialisation des enjambeurs Tecnomat.
- 1980 Transfert de la base d'Épernay à Oiry (51).
- 1983 Ravillon distribue New Holland qui succède à Braud.
- 1987 Création de la base de Vertus (51).
- 1992 Ouverture du site de La Veuve (51).
- 1994 Implantation à Muizon (51).
- 1996 Disparition de Robert RAVILLON alors âgé de 63 ans. Ses 3 enfants reprennent le flambeau. Ouverture d'une base à Châlons (51).
- 2006 Création de l'enseigne Champ'Agri permettant au groupe Ravillon de distribuer sur la Marne la marque Case IH. Naissance de la base d'Écueil (51).
- 2008 Développement de l'activité guidage. Ravillon implante son propre réseau de balises RTK.
- 2012 Ouverture d'une base à Château-Thierry (02).
- 2016 Construction du nouveau site stratégique d'Esternay (51). Inauguration des bases de Damery (51) et Torcy (10).



Garnier

souffle ses 90 bougies !

Au printemps, les dirigeants du groupe Garnier recevaient plus de 900 personnes (partenaires, fournisseurs et clients) dans l'atelier de leur siège social à Saint Jean de la Bussière (69), transformé le temps d'une soirée d'anniversaire en cabaret. Cette célébration des 90 ans de la société aura duré toute l'année 2017 avec plusieurs programmes de démonstrations, des journées dédiées à l'occasion, des promotions ponctuelles sur les produits haut de gamme du groupe, des actions commerciales et des jeux concours...



Rappel historique : le 31 mai 1927, le grand-père de Jacques GARNIER (actuel dirigeant du groupe Garnier), signe l'acte de vente d'une forge et d'une maréchalerie à Saint Jean de la Bussière dans le Rhône. Le 1^{er} atelier voit le jour en 1939. Ce n'est qu'à l'arrivée de ses fils (Pierre et Jean) que l'entreprise connaît un véritable essor. La société Garnier commercialise alors les tracteurs Massey Harris. Avec les débuts de la mécanisation agricole, elle conclut son premier contrat de concession en 1954 avec Fiat Someca et restera fidèle à son premier fournisseur tractoriste devenu New Holland.

La 3^{ème} génération arrive successivement en 1987 (Jean-Paul) à droite sur la photo et en 1990 (Jacques), tous deux sont cousins germains. Ce sont eux qui développeront l'entreprise par une stratégie de croissance externe.

- 1986 Adhésion à l'enseigne Promodis.
- 1991 Ouverture de la base de Bois d'Oingt (69).
- 2000 Déménagement sur un site élargi à Saint Laurent d'Oingt (69).
- 2002 Rachat des Ets Chosalland à Fleurieux sur l'Arbresle (69) permettant de développer la carte Case IH.
- 2007 Reprise d'une base à Montmels (69).
- 2010 Acquisition d'une entreprise à Saint Martin d'Estreaux (42).
- 2016 Ouverture d'une base à Messimy (69).

Le groupe Garnier dispose de 6 bases et de 70 salariés. Il couvre une partie des départements du Rhône et de la Loire, et réalise un chiffre d'affaires de 17 M€.



Agri Montauban

décroche le prix Premium de New Holland

Le prix « Premium de New Holland », le plus élevé du challenge Top Partner du constructeur, a été attribué à la concession Agri Montauban dont le siège social se situe dans le Tarn-et-Garonne. Jean-Charles CARCHET et Alain LAPEYRIERE, les co-dirigeants de l'entreprise, se sont vus remettre cette distinction, le 4 septembre, par les représentants de la marque.



Ce prix récompense les concessionnaires qui ont le plus évolué dans la mise en place des standards en utilisant les moyens les plus appropriés sur l'organisation et la présentation de la concession, les équipements internes, la gestion globale de la concession, les performances des services commercial et technique, la satisfaction de la clientèle.

Lors de son discours, Jean-Charles CARCHET a remercié son partenaire tractoriste et félicité ses équipes en précisant : « La satisfaction des clients doit rester notre priorité, les standards demandés par notre constructeur sont très contraignants pour la direction, mais aussi pour les équipes commerciales, techniques et administratives, mais elles nous permettent de toujours nous améliorer et de rester leader sur notre secteur. »

Agri Montauban a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 19 M€. L'entreprise compte 34 salariés et 2 bases situées à Montauban (82) et Gramat (46).

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- Ingénieur BE - conception machines spéciales - 5 à 10 ans expérience - Anglais courant
- Support pièces techniques - poste sédentaire basé Bretagne - Anglais courant
- Responsable service pièces - gestion stocks - management équipe - relations usines - mat PDT & bett - Anglais courant ou Allemand le +
- Technicien automoteurs broyeur bois - basé 60 - mobile France - Anglais - Allemand le +
- Directeur commercial - outils sol - semoirs et pulvé - meneur d'équipes - Anglais courant
- Formateur technique - tracteurs - Anglais courant
- Directeur technique - mat manutention - management équipe technique - Anglais ou Italien courant

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- Resp. mag & magasinier - Nord Pic - IdF - S O - Provence
- Commerciaux viti - Bourgogne - Provence
- Commerciaux GPS/guidage - Hauts de France - Gd Est - Normandie
- Chefs des ventes - Aquitaine - Midi Pyrénées - Sud Est
- Resp. ccial et Tech. centre de profit - Hauts de France
- Directeurs cciaux - Bourgogne - Grand Ouest
- Dir. concession - Bassin Parisien - Bourgogne - Gd Ouest
- Réceptionniste atelier & Ccial SAV - Poitou Charentes
- Technicien SAV - Champagne Ardennes
- Technicien GPS/guidage - plusieurs postes
- Chefs d'atelier - H de F - Gd O - Normandie - S O - Provence
- Directeurs SAV - Grand Ouest - Poitou Charentes

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

BÉTAILLÈRES ROLLVAN : CONFORT ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL !

- Surbaisseuse hydraulique suspendu
- Barrières extérieures et intérieures
- Portes amovibles à fermeture rapide Autolock
- Fond résine antidérapant et antibruit
- Feux LEDS

ROLLAND
remorquerolland.com

Rubrique du mois



Indemnités de rupture du contrat de travail : un nouvel outil d'aide au calcul

Les types et les motifs de rupture du contrat de travail se multiplient et rendent de plus en plus complexe le respect par l'employeur de toutes les obligations consécutives à la fin de la relation de travail. Parmi les opérations à effectuer, le calcul des indemnités de licenciement ou de rupture conventionnelle s'avère l'une des plus délicates, tant les règles sont nombreuses et interdépendantes.

Afin d'apporter un appui juridique et logistique et ainsi de sécuriser les pratiques de ses entreprises adhérentes, les services du SEDIMA ont développé un outil d'aide au calcul de diverses indemnités de rupture. Cet outil s'appuie sur les critères et données à prendre en compte pour effectuer un calcul conforme à la réglementation légale et conventionnelle en vigueur.

1) Types et motifs de rupture donnant lieu à indemnisation du salarié

Outre le licenciement, une indemnité de rupture est également due en cas de conclusion d'une rupture conventionnelle. Le motif précis de licenciement peut appeler l'application de règles particulières de calcul. Il en est ainsi en cas de :

✓ licenciement consécutif à une **inaptitude d'origine professionnelle**, lorsque le salarié n'a pu être reclassé ou que son reclassement ne

peut être envisagé : dans ce cas, le montant de l'indemnité légale doit être doublé ;

✓ licenciement consécutif à une **inaptitude d'origine non professionnelle**, toujours à défaut de reclassement : bien qu'il s'agisse d'un licenciement sans préavis, la durée théorique de celui-ci doit être prise en compte pour apprécier l'ancienneté du salarié.

Outre le licenciement, une indemnité de rupture est également due en cas de **rupture conventionnelle** homologuée. Cette indemnité se calcule comme l'indemnité de licenciement, mais sans condition d'ancienneté.

2) Données relatives au salarié

Parmi les facteurs de calcul de l'indemnité de rupture, certaines caractéristiques du salarié sont à prendre en compte : **âge, ancienneté, rémunération** et parfois classification. Ainsi, l'appréciation de l'ancienneté et la base de rémunération à prendre en compte obéissent à des règles particulières en matière de rupture du contrat de travail.

C'est le croisement et l'articulation de ces différentes règles et données que traite le **simulateur développé par le SEDIMA** : cet outil complète et met en application les règles juridiques contextualisées et précisées dans les documentations sociales, dont il convient bien sûr de prendre connaissance avant de se lancer dans les calculs.

Simulateur d'indemnités de licenciement ou rupture conventionnelle

Nom du salarié (facultatif)

Type de procédure ?

Salaire mensuel brut de référence

Montant de l'indemnité

5 416,67 €

CALCUL DU SALAIRE MENSUEL BRUT DE REFERENCE		
(basé sur les 12 derniers mois qui ont précédé la notification du licenciement ou la conclusion de la rupture conventionnelle)		
Mois de	AOÛT	2 400,00 €
Mois de	SEPTEMBRE	2 400,00 €
Mois de	OCTOBRE	2 400,00 €
Mois de	NOVEMBRE	2 400,00 €
Mois de	DÉCEMBRE	4 800,00 €
Mois de	JANVIER	2 400,00 €
Mois de	FÉVRIER	2 400,00 €
Mois de	MARS	2 400,00 €
Mois de	AVRIL	2 400,00 €
Mois de	MAI	2 400,00 €
Mois de	JUIN	2 400,00 €
Mois de	JUILLET	2 400,00 €
Moyenne des 12 mois		2 600,00 €
Moyenne des 3 derniers mois		2 400,00 €
Salaire mensuel brut retenu		2 600,00 €

Fédés SEDIMA

Notez dès à présent les dates des rencontres régionales 2017 de la profession...

- mardi 7/11** Centre
Orléans (45)
- mercredi 8/11** Champagne-Ardenne
Reims (51)
- jeudi 9/11** Lorraine-Alsace
Metz (57)
- mardi 14/11** Limousin-Auvergne
Clermont-Ferrand (63)
- mercredi 15/11** Bourgogne Franche-Comté
Beaune (21)
- jeudi 16/11** Ile de France
Paris (75)
- mardi 21/11** Rhône-Alpes
L'Isle d'Abeau (38)
- mercredi 22/11** Méditerranée
Avignon (84)
- jeudi 23/11** Midi-Pyrénées
Toulouse (31)
- mardi 28/11** Bretagne
Ploërmel (56)
- mercredi 29/11** Normandie
Caen (14)
- jeudi 30/11** Nord Picardie
Amiens (80)
- mardi 5/12** Pays de Loire
Angers (49)
- mercredi 6/12** Poitou-Charentes
Poitiers (86)
- jeudi 7/12** Aquitaine
Bordeaux (33)

agenda JUILLET/AOÛT 2017

interne

- Séminaire stratégique Bureau Exécutif & Conseil Administration
- Commission Communication
- Commission Sociale
- Formations sur la pénibilité
- Réunion CQP « Technicien de maintenance des matériels agricoles » avec le Lycée d'enseignement agricole privé Savy Berlette

externe

- Conférence AFJA (Association française des journalistes agricoles)
- Commission sociale exceptionnelle CPME (Confédération des petites et moyennes entreprises)
- Conférence European SME Day à Bruxelles
- Réunion CLIMMAR (Centre de liaison international des entreprises de distribution et de service du matériel agricole)
- Réunion Concours Général des Métiers
- Présentation officielle de l'équipe de France des Worldskills / Olympiades des Métiers, au Ministère du Travail, en présence de la ministre Muriel PENICAUD (cf. page 6)

5 raisons d'adhérer au SEDIMA !

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

contact : Sylvie.strobel@sedima.fr



Donnez une base solide à votre entreprise ...



... et intégrez les outils de mobilité source de productivité

MobiDis®

Au service des Vendeurs pièces itinérants

Enquête ISC 2017

Focus sur des questions clés de la relation constructeurs distributeurs



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

Commercialisation et marché parallèle

L'évolution des pratiques commerciales concernant la vente des pièces détachées perturbe la relation constructeurs/distributeurs.

Le conditionnement des remises de fin d'année des machines, lié à des objectifs de croissance d'achat de pièces détachées, induit des fuites de pièces dans des réseaux parallèles qui viennent en concurrence directe avec celui des concessionnaires. Si cette multiplication de créneaux de vente ne crée pas au global plus de chiffres d'affaires pour l'ensemble des acteurs, elle a clairement pour effet de détruire les marges. Par ricochet, en manque de marge, la distribution aura du mal à maintenir une politique de stocks de pièces détachées permettant de rendre un service efficace aux clients.

Ces pratiques à court terme risquent bien de pénaliser l'ensemble de la filière.

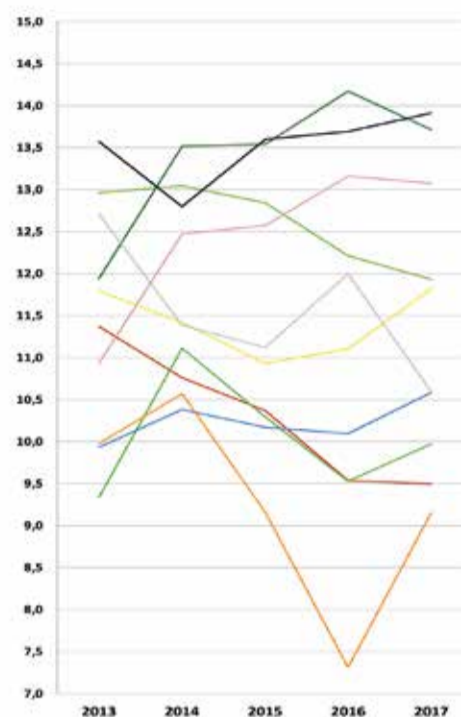
Dans le dernier Sedimag', vous avez découvert le classement 2017 de notre traditionnelle enquête ISC mesurant l'indice de satisfaction des distributeurs envers leurs concédants. Au-delà du classement, il est intéressant d'analyser comment chaque constructeur évolue avec son réseau au regard des sujets qui préoccupent les distributeurs.

Les membres de la commission ISC, représentant l'ensemble des marques, ont souhaité que vous soient présentées plus en détail les réponses à certaines questions prégnantes sur l'évolution des pratiques contractuelles des constructeurs et des comportements d'achat des clients. Ces questions concernent la commercialisation des pièces détachées, la location, le SAV et la garantie.

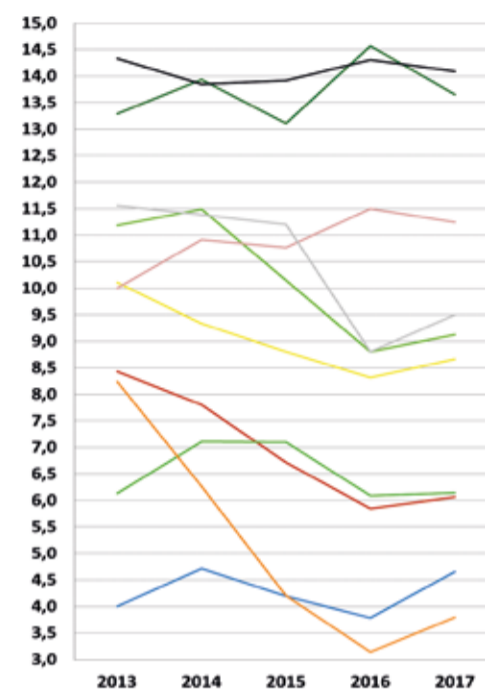
Attachés à ce que cette enquête serve de base de discussion constructive, nous conclurons par un focus mettant en parallèle les notes concernant la volonté des constructeurs d'améliorer leurs points faibles et leur note globale.

Nous vous présentons l'évolution sur les cinq dernières années des résultats à ces questions, sauf pour KUBOTA puisque pour ce dernier c'est la première année que la firme remplit les critères lui permettant de figurer au classement (cf. Sedimag' 285 de juillet/août).

Commercialisation des pièces de rechange



Niveau de protection de votre marque contre le marché parallèle



NB : Les notes 2017 de Kubota sont 14,6 et 15,6.

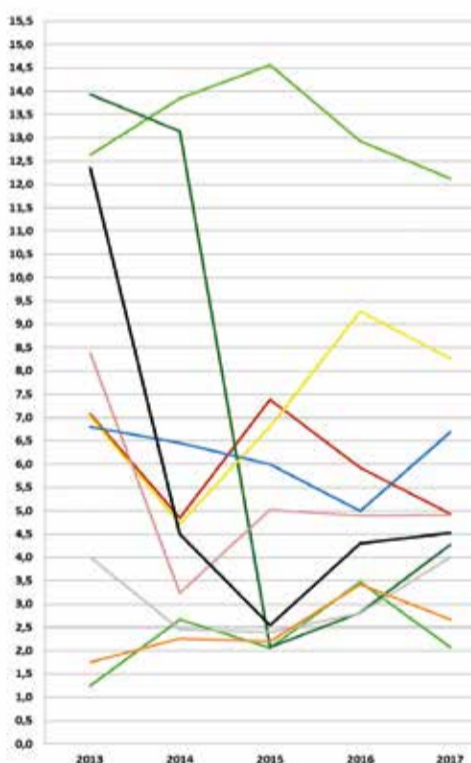
La location de matériels

Les concessionnaires s'interrogent aussi sur l'évolution du comportement d'achat de leurs clients concernant le matériel neuf. Notre profession va t'elle subir la même évolution que d'autres secteurs relative à la location de matériels ou à l'économie du partage ?

La presse agricole se fait régulièrement l'écho d'expérience dans ces domaines, mais très peu d'articles sont publiés sur la rentabilité réelle d'une telle pratique côté distributeur.

Si la location est une solution pour les clients pour certains types de matériels, ou certaines activités, encore faut-il que le niveau des loyers ait été bien appréhendé et la valeur de reprise, dès l'origine du contrat, bien déterminée. Face à la volatilité des marchés, les engagements de reprise des distributeurs peuvent peser très lourds dans leurs comptes si, en fin de contrat, le marché n'est pas au rendez-vous. Le niveau des notes obtenues sur cette question traduit des interrogations dans la plupart des marques.

Contribution à la location de matériels



NB : La note de Kubota 2017 est 6,5.

Légende des graphiques

- Case IH
- Claas
- Deutz
- Fendt
- John Deere
- Massey Ferguson
- McCormick
- New Holland
- Same
- Valtra



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

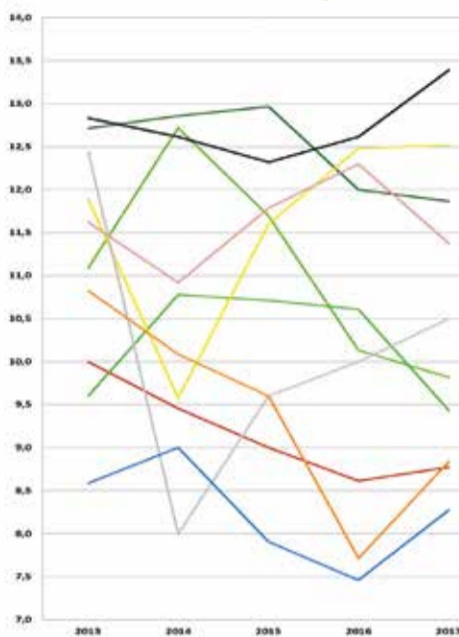
Pour en savoir plus : Joël Bienassis
Direction des Accords Collectifs
Tél. : 01 76 60 85 32
dac-interpro@ag2riamondiale.fr

AG2R LA MONDIALE est une marque de la groupe AG2R LA MONDIALE - 12, avenue Emile Dicks - 91120 Paris-la Vallée - France - Téléphone : 01 76 60 85 32 - www.ag2riamondiale.fr

SAV & garantie : remboursement des travaux de garantie et possibilité de reconditionnement

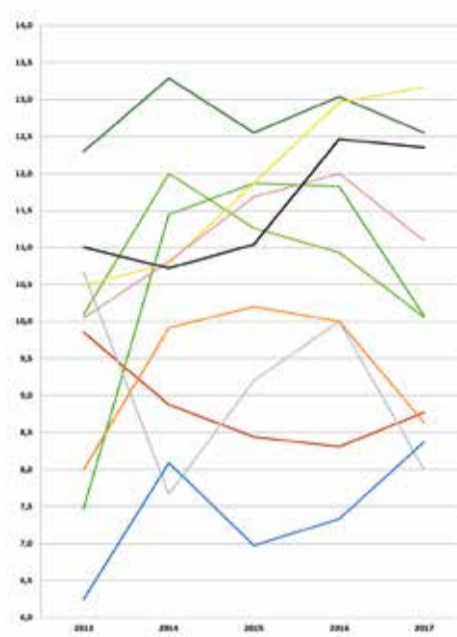
Concernant le SAV et la garantie, jusqu'à présent le mécontentement concernait principalement les matériels d'accompagnement. Les tractoristes constatent que l'électronique change les bases de remboursement. Les temps de recherche et de diagnostic ne sont pas pris en compte par tous les constructeurs et le renvoi des cartes électroniques défectueuses peut poser problème dans certaines marques. Ils critiquent aussi la pratique de certains constructeurs consistant à indexer le prix du remboursement de la garantie sur la performance commerciale. Ils constatent aussi que l'éloignement des services techniques à l'étranger ne facilite pas la résolution rapide des problèmes.

Remboursement des travaux de garantie



NB : La note de Kubota 2017 est 13,7.

Possibilité de re-conditionnement



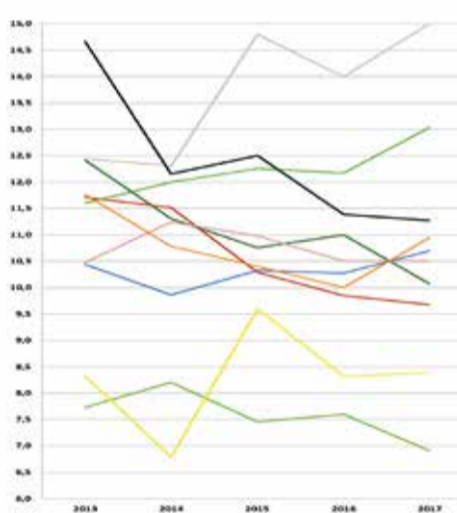
NB : La note de Kubota 2017 est 11,6.

Négocier les objectifs de vente

Les difficultés économiques des agriculteurs et les caprices de la météo ne sont pas des facteurs incitant à l'investissement. De plus dans un même département, les situations d'un client à un autre peuvent être très diverses. Les concessionnaires aimeraient par conséquent avoir plus d'écoute concernant la fixation des objectifs. Au plus près du terrain, ils peuvent mesurer la situation économique réelle de leurs clients et les répercussions que celle-ci aura en matière d'investissement.

NB : La note de Kubota 2017 est 11,6.

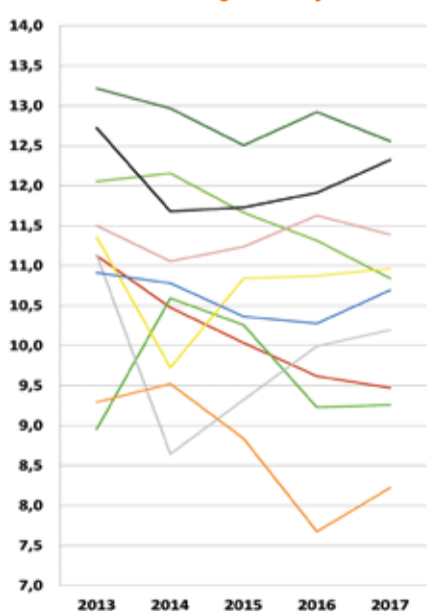
Possibilité de négocier les objectifs de vente



Amélioration des points faibles du constructeur

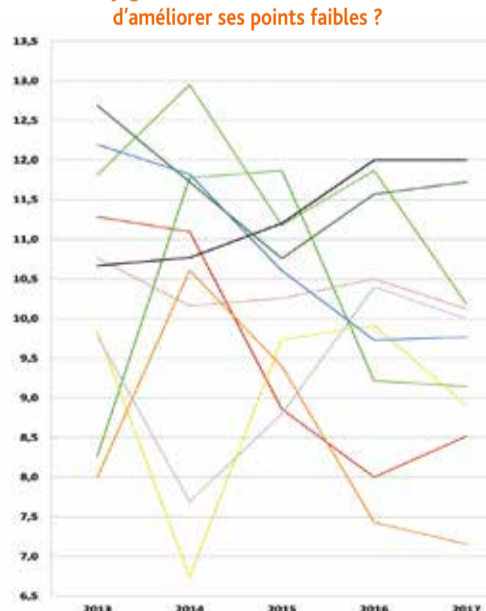
L'enquête ISC devrait permettre au concessionnaire d'exercer toujours mieux son métier. Réalisée sans pression, c'est un outil au service des constructeurs qui leur offre un bon moyen de mesurer leurs performances et de les comparer à leurs concurrents. Les résultats ci-dessous soulignent le parallèle entre la note générale et celle obtenue à la question concernant la volonté du constructeur d'améliorer ses points faibles.

Evolution de la note globale moyenne sur 5 ans



NB : La note de Kubota 2017 est 13,3.

Comment jugez-vous la volonté de votre tractoriste d'améliorer ses points faibles ?



NB : La note de Kubota 2017 est 14,9.

Suite à l'intérêt suscité par l'ISC, le SEDIMA a été chargé par 8 pays membres du CLIMMAR (Allemagne, Pays-Bas, Danemark, Belgique, Grande-Bretagne, Pologne, Italie, France) de les aider à mettre en place la même opération. Les résultats européens 2017 seront présentés au congrès du CLIMMAR qui aura lieu du 5 au 7 octobre 2017 au Luxembourg. Sedimag' reviendra sur le sujet dans un prochain numéro.

La rentrée du SEDIMA

Toujours plus de service pour nos adhérents !



■ **Immatriculer en un clic depuis la concession tous vos matériels roulants** (remorques, chariots, presses,...) c'est désormais possible ! Le SEDIMA a signé une convention avec le Ministère de l'Intérieur. Notre prestataire est la société TMS (cf. page 1).

A l'automne

■ **Le nouveau site internet SEDIMA** sera disponible pour les adhérents, avec toujours plus d'infos et une nouvelle rubrique dédiée aux offres d'emplois et de stages.

■ **Le site SIMONET de cotation des occasions fait aussi peau neuve** : plus de modulations et de fonctionnalités pour une cotation au plus juste de vos matériels d'occasion.

■ **Promotion du secteur et de ses emplois** : la campagne de communication initiée par notre association de branche, AGEFIDIS, pour valoriser l'image de nos métiers et recruter des jeunes se poursuit (envoi d'un kit de communication aux entreprises, annonces dans le Bon Coin, affichage et publicité au Space, au Sommet de l'Élevage et à Salonvert, publicité à venir dans les magazines Femme Actuelle et Auto Moto pour sensibiliser les parents sur les possibilités d'emplois et d'avenir dans nos métiers).

■ **Le SEDIMA au plus proche du terrain** : présence à la Foire de Châlons, au Space, à Salonvert et au Sommet de l'Élevage pour accueillir nos adhérents et faire découvrir tous nos services à tous ceux qui souhaiteraient nous rejoindre.

■ **Et nos traditionnelles réunions régionales** du 7 novembre au 7 décembre (cf. page 3).

Bonne rentrée à tous et venez nous retrouver nombreux sur les salons et aux réunions régionales !



Actimat

Partenaire du monde agricole,
le Crédit Mutuel est présent
sur vos salons agricoles de rentrée.
Venez nous rencontrer et bénéficiez
des conditions Actimat spécial salons 2017!

Le Crédit Mutuel propose une nouvelle offre de crédit-bail et de location financière sur les lieux de vente des partenaires concessionnaires. Ces grilles proposent des solutions sur mesure permettant d'adapter les loyers au cycle de production des exploitations agricoles. Avec ACTIMAT, vous bénéficiez ainsi d'une gamme de financement adaptée à la diversité des situations de vos clients agriculteurs, tout en leur apportant des solutions fiscales et comptables. Pour en savoir plus, contacter votre interlocuteur Actimat ou venez nous rencontrer sur les salons agricoles de rentrée.

Crédit Mutuel

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris - Septembre 2017.

Olympiades des métiers 2017 service Formation du SEDIMA

Dernière ligne droite pour Guillaume LEROUX

Avec la fin du mois d'août s'est achevée la dernière semaine de préparation physique et mentale, organisée par Worldskills France, au CREPS d'Ile de France, pour souder les jeunes membres de l'équipe de France des métiers et leur apprendre à gérer leur stress et les relations avec les médias.

Les 39 compétiteurs qui se rendront à la finale internationale d'Abu Dhabi, du 14 au 19 octobre 2017, étaient accueillis le 29 août par Muriel PENICAUD, Ministre du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social.

Nous avons pu l'interroger au cours de la réception. Voici ses propos...

Que pensez-vous qu'on puisse faire pour les métiers de la maintenance (outre des manifestations superbes comme celle-ci) qui sont en pénurie de personnel et que le grand public ne connaît pas ?

Muriel PENICAUD « Je crois que le vrai sujet est là : vous êtes dans un secteur où il y a des besoins et des emplois, avec des carrières passionnantes parce que ce sont des métiers évolutifs avec beaucoup de technologies... Mais ils sont mal connus. Il y a donc un énorme travail à faire et je sais que votre profession s'y investit. Les jeunes ont besoin de s'identifier au travers des succès d'autres personnes. Faites témoigner le plus possible vos jeunes champions pour mettre en avant vos métiers. Je reste bien entendu attentive à toute action que nous pourrions initier ensemble. »

Sur le plan technique, notre champion de France pour la maintenance des matériels, Guillaume LEROUX, n'a pas chômé depuis les sélections de Bordeaux, avec de nombreux stages techniques durant l'été dont un en Irlande pour le perfectionnement en anglais.

La profession l'encourage dans cette formidable aventure qui fera rayonner sous les couleurs de la France la maintenance des matériels !

De gauche à droite : Gilbert DAVERDISSE responsable formation du SEDIMA, Muriel PENICAUD ministre du Travail et Guillaume LEROUX candidat aux Olympiades des Métiers dans la catégorie maintenance des matériels.



En partenariat avec

Obtenez votre badge dès maintenant sur www.sitevi.com

Au cœur des productions

28-30 NOVEMBRE 2017
PARC DES EXPOSITIONS MONTPELLIER - FRANCE
www.sitevi.com

VIGNE
VIN

OLIVE

FRUITS
LÉGUMES

SALON INTERNATIONAL DES ÉQUIPEMENTS ET SAVOIR-FAIRE POUR LES PRODUCTIONS VIGNE-VIN, OLIVE, FRUITS-LÉGUMES

COMEXPOSIUM

AXEMA

EXPOSIMA
 70, avenue du Général de Gaulle - 92058 Paris La Défense cedex
 Tél. : +33 (0)1 76 77 11 11 - Fax : +33 (0)1 53 30 96 09
 E-mail : sitevi@comexposium.com

ON VEUT
mmIEUX VOUS ÉCOUTER
mmIEUX VOUS CONNAÎTRE
mmIEUX VOUS COMPRENDRE
POUR
mmIEUX VOUS ACCOMPAGNER

En pensant des services toujours plus adaptés aux salariés d'aujourd'hui, en mettant la prévention au cœur de ses innovations, en agissant avec écoute et proximité, Malakoff Médéric s'engage pour le bien-être des salariés au travers de sa démarche Entreprise territoire de santé.

malakoffmederic.com

[in](#) [t](#) [f](#) [i](#)

malakoff médéric
 SANTÉ • PRÉVOYANCE • RETRAITE

ON VOUS **mm**

Ce site internet est un outil d'information à destination des salariés et des entreprises. Il ne constitue pas un contrat. Les informations relatives aux prestations sont susceptibles de varier sans préavis. Malakoff Médéric s'engage à maintenir la qualité de ses services. Malakoff Médéric est une entreprise membre du groupe Malakoff Médéric. Malakoff Médéric est une entreprise membre du groupe Malakoff Médéric. Malakoff Médéric est une entreprise membre du groupe Malakoff Médéric.

Claas : outils de récolte 2018

Corto : nouvelles faucheuses à tambours

Les faucheuses frontales Corto 285 F et 310 F sont prévues pour des largeurs de travail de 2,82 m et 3,05 m. On observe un système d'adaptation au sol en trois dimensions qui garantit une coupe propre même en dévers. La largeur d'andain se règle directement depuis les disques à andains, ces derniers sont équipés d'une sécurité anti-collision en caoutchouc. En option la suspension hydropneumatique Active Float est disponible.

La faucheuse arrière Corto 3200 Contour a 2

tambours de petite taille et 2 autres de grande taille pour une largeur de 3,05 m. La suspension de série sur l'articulation centrale est couplée à la suspension Active Float. Pour le transport, elle adopte un système de verrouillage hydraulique et s'incline à 120°. Les Corto 190 et 220 complètent cette gamme. Avec une suspension à ressorts et une sécurité anti-collision à commande mécanique, elles ont une largeur de 1,85 m et 2,10 m.

Liner : plus de modèles à dépose latérale

Claas étoffe sa gamme d'andaineurs avec 3 modèles à dépose latérale à 2 rotors : Liner 1700, 1800, 1900 Twin (les Liner 1700 et 1900 remplacent les Liner 1650 et 1750). Ils sont pourvus de boîtiers hermétiques fermés de 8, 12 ou 14 bras porte-dents. Les dents sont coudées en 2 points. Les rotors sont fixés au moyen d'une articulation cardanique montée sur une tête d'attelage et équipés de série d'une sécurité à friction.

Volto : des machines en entrée de gamme

Claas ajoute à sa gamme de faneuses Volto 3 modèles en entrée de gamme, les Volto 45, 55 et 65 d'une largeur de 4,50 m / 5,20 m et 6,40 m. Ils succèdent aux Volto 45, 52 et 64. Ces machines sont dotées du système de dispersion Max Spread, du dispositif d'entraînement à doigts sans entretien Permalink, du système CKL qui assure un avancement stable de la machine dans les virages et le recentrage automatique lors du relevage.

Rollant : une presse avec système d'ameneur

La série de presses à balles rondes à chambre fixe s'enrichit du modèle Rollant 620 pourvu d'un ameneur (au lieu d'un rotor), d'un pick-up d'une largeur de 1,85 m et d'une chambre de pressage d'1,50 m de diamètre.

Rollant Uniwrap : au choix liage film ou filet

A noter que les presses enrubanneuses de la série Rollant Uniwrap 400 (modèles 454 et 455) vont bénéficier d'un tout nouveau système de liage film. Le liage filet restant néanmoins disponible. Le passage du liage film au liage filet et inversement se fait depuis la cabine. Une rampe de recharge latérale rabattable facilite le changement des rouleaux.

Quadrant : une presse avec système d'ameneur

Les presses à balles parallélépipédiques Quadrant 4200, 5200 et 5300 vont accueillir un pèse-balles intégré (permettant le pesage automatique en cours de processus) et un éclairage haut de gamme à led (composé de 7 phares).

La Quadrant 4200 va adopter quant à elle un système de tiroirs à couteaux. Ces machines sont prévues pour des formats de balles de 1,20 x 0,70 m et 1,20 x 0,90 m selon les modèles.

Case IH : nouveautés tracteurs

La variation continue pour le Quadtrac

Pour la première fois sur le marché, Case IH propose une transmission à variation continue (CVXDrive) sur des tracteurs articulés à chenilles. La gamme Quadtrac CVX se décline en 3 modèles : le Quadtrac 470 CVX de 525 ch, le Quadtrac 500 CVX de 558 ch et le Quadtrac 540 CVX de 613 ch. Ils complètent la gamme déjà existante de 5 modèles avec la transmission full powershift. Les Quadtrac adoptent un moteur 6 cylindres Cursor 13 de 12,9 l à commande électronique mis au point par FPT Industrial. Les deux premiers modèles ont un turbocompresseur à un étage, le haut de gamme un turbocompresseur à deux étages. La transmission permet de mémoriser 3 vitesses de 0 à 40 km/h réglables à l'aide de l'accoudeur Multicontroller. Ils reçoivent une pédale d'avancement qui, en mode automatique, contrôle la vitesse d'avancement du tracteur, ainsi qu'un système d'arrêt temporaire qui fonctionne avec la pédale de frein.



Le Puma revisité

Les modèles compris entre le Puma 185 Multicontroller et le Puma 240 CVX se distinguent désormais par une suspension du pont avant qui intègre un double accumulateur. Ils sont également équipés du système de modulation de la direction (ASC : Adaptive Steering Control) permettant de modifier le rapport entre le nombre de tours du volant et l'angle de braquage. Enfin, ils adoptent la fonction Reactive Steering qui favorise le centrage automatique.

Les Maxxum avec 8 rapports sous charge

Les tracteurs Maxxum bénéficient d'une nouvelle transmission semi-powershift à 8 rapports sous charge dans les 3 gammes. Equipée d'une technologie à double embrayage, l'ActiveDrive 8 permet 24 rapports en marche avant et en marche arrière. Cette transmission rejoint les options existantes en semi-powershift 4 rapports (ActiveDrive 4) et à variation continue (CVXDrive). Par ailleurs la gamme, qui comprenait jusqu'alors 4 modèles pourvus d'un moteur 4 cylindres (de 116 à 145 ch de puissance nominale), s'élargit avec une version haut de gamme, le Maxxum 150 CVX, dotée d'un moteur 6 cylindres et développant 175 ch.



en bref

Challenger passe sous la bannière Fendt en Europe

Les tracteurs à chenilles et les pulvérisateurs Challenger, ainsi que les équipes dédiées, intègrent la marque Fendt Agco pour la région Europe et Moyen-Orient exclusivement. Les concessionnaires Fendt en Europe Occidentale et Centrale pourront commercialiser ces produits après l'Agritechnica 2017, les premières livraisons étant prévues pour le 1^{er} trimestre 2018. En Europe de l'Est (Ukraine et Russie), ce changement prendra effet en 2018 lors des salons Agrosalon à Moscou et Interagro à Kiev. Les régions Amérique du Nord, Amérique du sud et Asie Pacifique Afrique continueront à diffuser ces produits via le réseau Agco.

La stratégie qui vise l'Europe comprend la relocalisation de la production des matériels Challenger du site Agco de Grubbenvorst aux Pays-Bas vers le site Agco d'Hohenmölsen en Allemagne, dans lequel sont fabriqués entre autres les pulvérisateurs entraînés et les ensileuses Katana.

Le Crédit Mutuel renforce son offre crédit-bail et location financière

Aujourd'hui les exploitants agricoles et viticoles recherchent des solutions pour faciliter le renouvellement de leurs matériels neufs, diversifier leur financement et optimiser la gestion de leur exploitation en intégrant le calcul des coûts de revient de leur production à l'hectare et à l'heure.

Dans cette optique, le Crédit Mutuel complète son offre de financement dénommée Actimat auprès des concessionnaires en proposant deux formules de financement adaptées : le crédit-bail qui est un contrat de location assorti d'une option d'achat (de l'ordre de 1 à 5 % du prix initial) et la location financière qui aboutit à la restitution du matériel en fin de contrat.

Barèmes sur mesure, financement à 100 % pour éviter avance ou crédit relais de TVA, loyers favorisant des charges déductibles du résultat sont autant d'avantages que proposent aux distributeurs les solutions Actimat.

John Deere et Väderstad : accord stratégique en Europe de l'Est

En Ukraine et Russie, les produits Väderstad, en particulier les combinés de semis pneumatiques et les semoirs à disques, vont être distribués par les distributeurs de la marque John Deere.

Sommet de l'Élevage : focus sur les Sommets d'Or 2017

Les 4, 5 et 6 octobre 2017, le Sommet de l'Élevage, le salon qui s'impose comme le spécialiste de la production animale et de la génétique, sera de retour au cœur de la Grande Halle d'Auvergne de Cournon (63) pour sa 26^{ème} édition. Une nouveauté, la zone d'exposition dédiée au machinisme agricole sera bitumée en attendant la construction prochaine d'un tout nouveau pavillon. Concernant le concours des Sommets d'Or, le jury (composé de spécialistes agricoles, techniciens Chambre d'Agriculture, instituts techniques, agriculteurs, chercheurs, vétérinaires) ont primé 12 innovations, dans 4 catégories : machinisme agricole, équipements, fournitures et services pour l'élevage, dont voici le détail.

Machinisme agricole

Kramer-Werke : chargeuse **Kramer KL25.5e**

Chargeuse à 4 roues motrices directrices, adaptée aux bâtiments étroits, qui dispose de deux moteurs électriques alimentant transmission et hydraulique au travail.



Claas : système **Slope Control**

Ce système de compensation automatique du suivi du sol en fonction de la pente est disponible sur les faucheuses à tapis Disco 9200 CAS. Il agit indépendamment sur les deux unités arrière.

Galonnier : distributrice pailleuse mixte

Cet automoteur radiocommandé est polyvalent. Il projette sur 2 à 7 m de large de la paille issue de balles rondes ou cubiques.



Interfol AG : film **Agrirepel Wrap**

Ce film d'enrubannage intègre un principe actif à base d'huiles essentielles qui éloigne les oiseaux et les rongeurs.



Jeannet-Debit : andaineur **Respiro R3**

Machine frontale d'une largeur de 3 m composée d'un pick-up et d'un rouleau à dents traînantes facilitant la montée du fourrage avant de le déposer sur un tapis.



Équipements d'élevage

Jourdain : option pour barrière permettant le passage d'un homme ou d'un animal sans obstacle au sol.

Lely France : robot qui aspire le lisier au lieu de le râcler (**Lely Discovery 120 Collector**).

Vermot Rainurage : kit de balayage (**Bross'Kit**) pour tous types de racleurs automatiques.

Fournitures pour l'élevage

IMV Technologies : système vidéo d'aide au management de la reproduction et de l'insémination (**AlphaVision Système**).

Schippers France : double pince inox (**MS Bi-Check**) permettant de vérifier les onglons des animaux.

Services pour l'élevage

Institut de l'Élevage et France Conseil Élevage : dispositif d'estimation de la morphologie des animaux (**Body Mat X**).

Confédération Nationale de l'Élevage : plateforme collaborative (**#deveniréleveur**) sur le métier d'éleveur pour échanger sur l'activité et susciter des vocations.

Sommet de l'Élevage chiffres clés

- 180 000 m² d'exposition
- 78 000 m² de surface de stands
- 1500 exposants issus de 31 pays
- 2 000 animaux
- 88 000 visiteurs dont 4 000 internationaux provenant de 84 pays
- 40 conférences et colloques sur 3 jours

Retrouvez le programme des animations, conférences, colloques et visites d'élevage sur

www.sommet-elevage.fr

[f sommet.elevage](https://www.facebook.com/sommet.elevage)

[@sommet_elevage](https://twitter.com/sommet_elevage)

à propos

Matthew FOSTER



Thierry PANADERO



Ces sept dernières années, il était Vice-Président des marques Case IH et Steyr en région EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique). Il a été nommé depuis le 1^{er} septembre Directeur du développement commercial, toujours pour la région EMEA, mais pour toutes les marques du groupe CNH Industrial. Il a intégré Case IH en 1996 et a été Directeur des Ventes France de 2003 à 2010.

Il succède à Matthew FOSTER au poste de Vice-Président Case IH et Steyr pour la région EMEA. Il a choisi de rejoindre CNH Industrial après avoir passé plus de 17 ans chez Claas où il a été notamment, de 2011 à 2014, PDG de Claas France. Depuis avril 2014, il était Vice-Président des ventes pour l'Europe de l'Ouest.

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 CDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL SEPTEMBRE 2017 - ISSN 1259-069 X

Une nouvelle définition de la polyvalence

SOMMET DE L'ELEVAGE | 4 au 6 octobre
CLERMONT-FERRAND (63)
Extérieur Allée B - Stand 1033

MGX III : le tracteur aux multiples talents

Disponibles en 5 modèles, les MGX III impressionnent par leurs capacités et leurs performances

- Dotés de puissants moteurs 4 cylindres et de la fiabilité reconnue Kubota
- Extrêmement polyvalents et faciles d'utilisation, équipés d'une transmission 3 gammes et 8 rapports Powershift
- Bénéficiant d'un niveau de confort exceptionnel de par l'agencement et l'espace en cabine
- Parfaitement adaptés à l'utilisation d'outils Orange Kubota avec les solutions ISOBUS Kubota

www.kubota-eu.com



For Earth, For Life
Kubota