



Améliorez la productivité de vos techniciens itinérants avec nos solutions de mobilité

ERP pour Concessionnaires agricoles  
info@irium-group.com 05 46 44 75 76

Dominique SERGENT

Trésorier du SEDIMA

## édito

## Professionnalisons notre SERVICE



En comparant notre façon d'opérer à celles d'autres secteurs professionnels, je constate qu'il nous reste encore des marges de progression pour la gestion de notre activité de service.

De nos jours, en automobile, mais aussi dans bien d'autres domaines, lorsque vous faites l'acquisition d'un véhicule, quelle que soit la valeur d'achat, vous connaissez dès la prise de possession, le cycle d'entretien et le coût forfaitaire pour les révisions 30 000, 60 000, 90 000 kms, etc.

Dès la prise de rendez-vous, vous recevez une confirmation par SMS et la veille de celui-ci, un rappel. Lors de ces entretiens, vous signez un ordre d'intervention chiffré, détaillant les travaux effectués et avant de récupérer votre véhicule vous passez à la caisse régler votre facture et prendre vos clés. Dans les jours qui suivent, que votre véhicule soit une Dacia ou une Mercedes, vous êtes contacté par téléphone pour connaître votre degré de satisfaction concernant l'intervention.

Et chez nous concessionnaires, comment cela se passe-t-il ?

Nous sommes souvent aux antipodes de ce comportement alors que certains biens que nous vendons dépassent de 10 à 20 fois le prix d'une automobile.

Aussi ne comparons pas uniquement le tarif horaire ou le nombre d'heures facturées par d'autres mais également leur professionnalisme. Assurons des mises en service en rapport avec la valeur et la technologie de nos matériels. Mettons en place des forfaits de révision et d'intervention qui mettront fin à ces débats stériles autour

du prix de l'heure ou du nombre d'heures facturées. Notre clientèle cessera alors de contester le tarif horaire ou le nombre d'heures facturées, nous gagnerons également en crédibilité et professionnalisme aux yeux de nos clients et pourrons les fidéliser et développer nos ventes de consommables et accessoires.

Nos constructeurs nous mettent souvent à disposition des outils de configuration nous facilitant la mise en place de tels forfaits. Ces outils peuvent servir aussi à développer des contrats full-service. Cette pratique est déjà généralisée dans les métiers de la manutention, du matériel de travaux publics ou dans le poids lourd.

Sachez que notre clientèle est demandeuse de ce type de contrat. Certaines Cuma le pratiquent. Cela leur permet de définir un coût horaire précis d'utilisation, d'intégrer la valeur d'achat et le coût d'entretien pour une durée et un nombre d'heures d'utilisation.

Nous disposons dans nos sociétés de personnels compétents et formés, mettons le en valeur et faisons le savoir. Qu'au regard de nos clients, ils soient reconnus comme de vrais professionnels.

Dans le contexte économique que nous traversons, l'activité SERVICE doit être traitée avec la plus grande attention. Tendons vers une couverture de nos charges d'exploitation par le SERVICE et nous serons moins vulnérables aux variations des ventes de matériels.

**Tous ensemble, professionnalisons notre métier de SERVICE !**

## Conférence de presse du SEDIMA



Le SEDIMA a tenu, le 17 juin dernier, sa conférence de presse annuelle. Président, Secrétaire Général et responsable du service Economie ont dressé la radioscopie conjoncturelle de la profession et présenté les actions en cours et les résultats de l'enquête 2016 « Indice de satisfaction des concessionnaires envers leurs tractoristes ».

lire pages  
**4 et 5**

Concours des Métiers 2016 Service Formation du SEDIMA

# L'ASDM présente au côté des jeunes et des établissements scolaires



De gauche à droite : Loïc ERAGNE (LP Blaise Pascal – St Jean d'Angély), Matthieu RIAUX (LP Claude Lehec - St Hilaire du Harcouët), Cyril Le GOUGE (LP Louis Armand – Locminé) 1<sup>er</sup> prix, Maxime LEFEUVRE (CFA Unicem – Louvigné du Désert) 2<sup>ème</sup> prix, Louis CHABOT MORISSEAU (MFR St Martin en Haut), Clément GOHIER (CFA de Narcé – Brain sur l'Authion), Thomas BOURGES (Lycée Porte du Lot – Clairac) 3<sup>ème</sup> prix, Pierre GAUCHER (LP Claude Lehec - St Hilaire du Harcouët), Théo CARMEILLE (Lycée Porte du Lot – Clairac).



L'ASDM\* a collaboré à la 19<sup>ème</sup> édition du Concours Général des Métiers qui s'est déroulée du 18 au 20 mai dans les ateliers du lycée Champo de Mauléon (Pyrénées-Atlantiques).

L'épreuve écrite de ce prestigieux concours a réuni une centaine de candidats de terminale du Baccalauréat professionnel Maintenance des matériels (option matériels agricoles, ou option matériels de TP et de manutention, ou option matériels de parcs et jardins) provenant de 31 établissements de 22 académies.

Les 9 meilleurs ont été sélectionnés pour les épreuves pratiques. Ils ont brillamment relevé le

défi de réaliser pendant 3 jours 9 épreuves techniques devant un jury composé de professionnels, professeurs et techniciens (cf. photo 1).

Pour nos secteurs d'activité soulignons la participation de MM. ABLINE (Ouest Agri), CLÉMENT et SNORIGUZZI (Agrivision), MARTEL (Ets Martel), DEDIEU (Ets Dedieu Motoculture), RULLIER (Ets Rullier).

Les 3 premiers lauréats ont été invités à la remise officielle de leur médaille le 7 juillet dernier dans le grand amphithéâtre de la Sorbonne, en présence de la ministre de l'Éducation Nationale, Najat VALLAUD-BELKACEM, et de nombreuses personnalités (cf. photo 2).

Au cours de la cérémonie, l'ASDM leur a remis au nom des professionnels une récompense pour les féliciter et les encourager à poursuivre leur activité dans nos secteurs professionnels. Bravo à M. VAUTIER, directeur du Lycée et à toute son équipe, pour le bon déroulement de cet évènement.



\*ASDM : Association des Syndicats de la Distribution et de la Maintenance des matériels agricoles, de travaux publics de manutention et de parcs et jardins.

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

<p><b>POUR LES CONSTRUCTEURS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Dév Marchés</b> : équip élagage - exp 5 ans - secteur France Ouest</li> <li>● <b>DV France</b> : matériels environnement - homme de terrain - Anglais courant</li> <li>● <b>TC pièces</b> : secteur Est - Anglais le plus</li> <li>● <b>Resp produits outils du sol</b> : poste sédentaire &amp; itinérant - Anglais le plus</li> <li>● <b>Technicien SAV matériels environnement</b> : secteur SE</li> <li>● <b>TC mat pulv</b> : arboriculture &amp; viticulture - secteur Sud-Est</li> <li>● <b>TC pièces &amp; SAV matériels forestiers</b> : secteur Est - Allemand courant</li> <li>● <b>Inspecteur Technique</b> : matériels viticoles France &amp; export - Allemand courant voire Anglais</li> </ul>	<p><b>POUR LES CONCESSIONNAIRES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Dir SAV &amp; pièces constructeur tracteurs / MB</b> - Anglais</li> <li>● <b>Formateur - supports produits tracteurs / MB</b> - Grand-Ouest</li> <li>● <b>Tech support SAV / pièces TP &amp; Agri</b> - Aquitaine</li> <li>● <b>Chefs d'atelier &amp; chefs d'atelier / responsable de site</b></li> <li>● <b>Tech resp SAV export</b> - Anglais - basé France ou Afrique</li> <li>● <b>Dir / Resp commerciaux</b> - Centre - Ouest &amp; Sud-Ouest</li> <li>● <b>1 Resp ccial &amp; 1 Ccial agri / viti</b> - Provence</li> <li>● <b>Animateurs réseau</b> - Ouest - Centre - Sud-Est - Sud-Ouest</li> <li>● <b>1 Ccial &amp; 1 Tech SAV matériel PdeT</b> - Nord-Picardie</li> <li>● <b>2 Cciaux, 1 Tech traite / robotique</b> - Nord-Pi - Normandie</li> <li>● <b>1 Resp de dpt, 1 Ccial, 1 Tech SAV GPS / guidage</b></li> <li>● <b>3 Resp de magasin &amp; Magasiniers</b> - Nord-Pi - IdF - SO</li> <li>● <b>Cciaux TP / manut</b> - Champ-Ardennes - Picardie - Sud-Est</li> </ul>
--	--

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



## Blanchard Bretagne

inaugure un nouveau siège social

50 ans après la construction d'un premier bâtiment à l'Hermitage en Ille-et-Vilaine, Blanchard Bretagne vient d'inaugurer son nouveau siège social, sur un terrain de plus de 2 ha jouxtant l'ancienne implantation. L'ensemble des infrastructures représente désormais 14 000 m<sup>2</sup> couverts sur près de 6 ha.

Le nouveau siège, qui conjugue modernité et ergonomie, se compose d'un libre-service et d'un showroom de 650 m<sup>2</sup>, d'un magasin de 1400 m<sup>2</sup> doté d'un stock de 35 000 références, d'un comptoir Blanchard Drive pour le retrait des commandes de pièces, d'un atelier de 2000 m<sup>2</sup> et d'un parc d'exposition matériels de 12 000 m<sup>2</sup>.

Les portes ouvertes réalisées du 9 au 11 juin à l'occasion de cette inauguration ont accueilli plus de 2500 visiteurs.

Blanchard Bretagne, concession New Holland certifiée Iso 9001, est présidée par Pascal BLANCHARD et dirigée par René HALOPEAU. L'entreprise, qui a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 45,7 M€, compte 127 salariés et 7 bases situées à l'Hermitage, Dol, Chateaubourg, Trémeur, Lamballe, Plancoet et Ploermel. Blanchard Bretagne fait partie du Groupe Blanchard (121 M€ de CA en 2015, 365 salariés et 25 bases).



malakoff médéric  
PRÉSENTS POUR VOTRE AVENIR

### SEUL ORGANISME RECOMMANDÉ PAR LA BRANCHE SDLM POUR METTRE EN ŒUVRE LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ DE LA BRANCHE

La loi de sécurisation du 14 juin 2013 prévoit la généralisation d'une complémentaire santé obligatoire à l'ensemble des salariés au 1<sup>er</sup> janvier 2016.

Après plusieurs mois de négociation et à l'issue d'un appel d'offres, les partenaires sociaux de la branche SDLM, à laquelle appartient le SEDIMA, ont signé un accord qui recommande Malakoff Médéric (groupe de protection sociale) pour gérer et assurer votre nouveau régime frais de santé conventionnel.

#### Pourquoi choisir l'organisme recommandé ?

- Pour être en conformité vis-à-vis des nouvelles réglementations et bénéficier :
- de garanties performantes à un coût intéressant,
  - du maintien des taux de cotisations,
  - de la prise en charge d'une partie de la cotisation de vos apprentis,
  - de l'assurance que votre contrat sera piloté par vos représentants et évoluera au rythme des obligations conventionnelles.

Votre contact : **0 800 801 522** Service & appel gratuits

du lundi au vendredi de 9 heures à 18 heures

ou rendez-vous sur le site dédié à votre branche  
[www.malakoffmederic.com/entreprises/conventions-collectives/ccn-commerce-reparation-materiels-agricoles-sdlm/complementaire-sante.htm](http://www.malakoffmederic.com/entreprises/conventions-collectives/ccn-commerce-reparation-materiels-agricoles-sdlm/complementaire-sante.htm)

# Le nouveau recouvrement simplifié des petites créances

Créée par la loi Macron d'août 2015 et en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> juin, cette nouvelle procédure de recouvrement simplifié des petites créances permet à un créancier de s'adresser à un huissier de justice, sans avoir à saisir le tribunal, pour obtenir un titre exécutoire.

Pour sa mise en œuvre, cette procédure simplifiée concerne les créances :

- ✓ dont le montant en principal et intérêts n'excède pas 4 000 € (art R. 125-1 du code des Procédures civiles d'exécution),
- ✓ qui résultent d'un contrat ou d'une obligation ayant un caractère statutaire.

### Procédure

L'huissier de justice adresse un courrier recommandé avec demande d'avis de réception au débiteur l'invitant à participer à cette procédure.

La lettre indique que :

- ✓ le destinataire doit manifester son accord dans un délai d'un mois à compter de l'envoi de la lettre, soit contre émargement, le cas échéant par toute personne spécialement mandatée, soit par l'envoi, par courrier postal ou par voie électronique d'un formulaire d'acceptation,
- ✓ le destinataire peut manifester son refus par la remise ou l'envoi d'un formulaire de refus ou par tout autre moyen,
- ✓ l'absence de réponse dans le délai d'un mois vaut refus implicite,
- ✓ en cas de refus exprès ou implicite, le créancier pourra saisir le juge afin d'obtenir un titre exécutoire.

L'accord du débiteur, constaté par l'huissier, porte sur le montant et les modalités de paiement et suspend la prescription c'est-à-dire le délai maximal dont dispose le créancier pour agir en recouvrement de sa créance devant les tribunaux. Cet accord permet la délivrance par l'huissier de justice d'un titre exécutoire qui permettra au créancier de poursuivre l'exécution forcée du recouvrement si le débiteur ne respecte pas ses engagements de paiement. Une copie de ce titre est remise sans frais au débiteur.

**Attention :** les frais de toute nature qu'occasionne cette procédure sont à la charge exclusive du créancier.

**À noter :** afin de prévenir tout conflit d'intérêts, l'huissier ayant établi le titre exécutoire ne peut assurer l'exécution forcée de la créance qui en est l'objet.

**En conclusion,** la déjudiciarisation du recouvrement des petites créances est dans l'absolu une belle idée car il est souvent dissuasif de recourir aux tribunaux et de s'engager dans des procédures longues et coûteuses.

Mais l'efficacité de cette nouvelle procédure reste difficile à imaginer en pratique. En effet, pourquoi, la tentative de négociation initiée par un huissier de justice aurait-elle plus de chance d'aboutir qu'une main tendue par le créancier à son débiteur ?

Si le règlement amiable de la créance n'a pu aboutir entre les parties, les chances de l'huissier d'y parvenir à son tour sont minces. Face à cette réalité, l'injonction de payer paraîtra alors plus efficace au créancier.

## RV DU SEDIMA

### Fédés 2016

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

- mardi 8/11** Rhône-Alpes  
*L'Isle d'Abeau (69)*
- mercredi 9/11** Limousin-Auvergne  
*Clermont-Ferrand (63)*
- jeudi 10/11** Centre  
*Orléans (45)*
- mardi 15/11** Lorraine-Alsace  
*Metz (57)*
- mercredi 16/11** Champagne-Ardenne  
*Reims (51)*
- jeudi 17/11** Nord Picardie  
*Amiens (80)*
- mardi 22/11** Bourgogne-Franche-Comté  
*Beaune (21)*
- mercredi 23/11** Ile de France  
*Evry (91)*
- jeudi 24/11** Normandie  
*Caen (14)*
- mardi 29/11** Bretagne  
*Ploërmel (56)*
- mercredi 30/11** Pays de Loire  
*Angers (49)*
- jeudi 1/12** Poitou Charentes  
*Poitiers (86)*
- mardi 6/12** Méditerranée  
*Montpellier (34)*
- mercredi 7/12** Midi-Pyrénées  
*Toulouse (31)*
- jeudi 8/12** Aquitaine  
*Bordeaux (33)*

## agenda juin 2016

### Interne

- Réunion Simo Tracteurs
- Séminaire Communication
- Conférence de presse SEDIMA
- Conseil d'Administration du SEDIMA
- Commission Sociale
- Réunion cote Simo Machines à vendanger

### Externe

- Assemblée Générale de l'Observatoire des Métiers SDLM
- Commission sociale CGPME
- Réunion CGPME groupe commerce
- Commission Paritaire
- Groupe de travail CLIMMAR
- Commission Patronale (SEDIMA, DLR, FNAR)
- Comité d'orientation APCA
- Prévention des vols de tracteurs : signature d'une convention entre le SEDIMA et la Gendarmerie Nationale

## salons

**Foire de Châlons**  
26 août au 5 septembre  
Châlons en Champagne (51)

**Innov-Agri**  
6 au 8 septembre  
Outarville (28)

**Finale Labour & Terres de Jim**  
9 au 11 septembre  
Landevieille (85)

**Space**  
13 au 16 septembre  
Rennes (35)

**PotatoEurope**  
14 au 15 septembre  
Villers Saint-Christophe (02)

**SalonVert**  
20 au 22 septembre  
Saint Chéron (91)

## 5 raisons d'adhérer au SEDIMA !



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

contact : Sylvie.strobel@sedima.fr

### Présence du SEDIMA

- au Space  
porte B, extérieur Hall 11, stand F18
- à SalonVert  
entrée n°2, secteur Commissariat général
- au Sommet Elevage  
extérieur 1, allée D bis, stand 1147

... et intégrez les meilleurs outils de Mobilité Productive

**mistral**  
INFORMATIQUE  
CRÉATEUR DE SOLUTIONS

Donnez une base solide à votre entreprise ...

www.mistral.fr

**magrix 3G** : L'ERP Métier des Concessionnaires, Distributeurs, Importateurs de Matériels Agricoles et de Plaisance

## conférence de presse du SEDIMA

## « Notre profession a une formidable capacité d'adaptation »



Le SEDIMA tenait le 17 juin dernier à Paris sa conférence de presse annuelle. Le Président Raphaël LUCCHESI, le Secrétaire Général Anne FRADIER, et la responsable du service Economie Sylvie DOMENECH, ont présenté les actualités et actions en cours de l'organisation professionnelle. Ils ont aussi détaillé les résultats de l'enquête conjoncture pour le 1<sup>er</sup> semestre 2016 et commenté les résultats de la 12<sup>ème</sup> enquête « indice de satisfaction des concessionnaires envers leurs tractoristes ».

## Un climat conjoncturel complexe

Des disparités marquent la profession suivant les régions dans lesquelles évoluent les concessions et suivant leurs secteurs d'activités (équipement d'élevage, polyculture-élevage, viti-viniculture, grandes cultures). Tous sont impactés par une conjoncture compliquée. Des secteurs qui avaient le vent en poupe sont soumis aux intempéries, d'autres sont affectés par des crises sanitaires (ESB, grippe aviaire), d'autres encore subissent l'orientation à la baisse des prix de leurs clients (lait, viande bovine, porc, céréales, etc). Pourtant le nécessaire besoin d'alimenter la planète prédomine et c'est pourquoi la profession continue d'investir dans les hommes, dans la formation et de penser que conseiller raisonnablement et efficacement les agriculteurs peut faire évoluer la filière dans son ensemble.

Evolution de l'activité au 1<sup>er</sup> semestre 2016

Les résultats sont issus d'une enquête qui a été réalisée par le SEDIMA entre le 20 mai et le

3 juin auprès de ses adhérents. Si le moral des distributeurs reste majoritairement « moyen », les prises de commandes de matériels, neufs et occasion confondus, sont estimées à la baisse sur le 1<sup>er</sup> semestre 2016 : - 8 à - 9 % (graphique 1) en moyenne par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2015.

L'activité n'est pas soutenue par les ventes de pièces ou les prestations à l'atelier qui sont en diminution de - 2 à - 3 %.

Le ressenti de l'évolution de l'activité par les distributeurs apparaît en décalage avec les derniers chiffres relatifs aux immatriculations de tracteurs standards (+ 24 % sur les 5 premiers mois de 2016 comparés à la même période en 2015). Ce décalage tient pour partie à l'effet positif sur les commandes de matériels neufs sur le dernier trimestre 2015 et aux dispositions sur le suramortissement, mais ne reflète pas l'état actuel du marché.

Conséquences de la tendance baissière du marché, les stocks d'occasion sont jugés anormalement importants en concession par près de 60 % des distributeurs interrogés (graphique 2).

Le suramortissement est également pointé du doigt car, certes la mesure a favorisé les ventes, mais elle fausse aussi le marché de l'occasion. En effet les matériels repris sont souvent récents et ont une valeur élevée par rapport aux tarifs des mêmes matériels en neuf.

Ces tendances sur le premier semestre 2016 ont bien entendu une influence négative sur le taux de marge des concessions et leur trésorerie.

A fin mai, les distributeurs n'attendent pas de rebond positif au 2<sup>nd</sup> semestre. Selon les premières estimations, l'activité serait en retrait de - 7 % sur l'ensemble de 2016 à un an, après une diminution de - 3 % en 2015.

## Zoom par secteurs d'activités

## ✓ Grandes cultures / Polyculture élevage

La tendance pour les commandes de matériels neufs est de - 15 % en grandes cultures et - 8 % en polyculture élevage. Pour le matériel d'occasion quel que soit le secteur la baisse estimée est de - 7 %. Les ventes de pièces et les prestations à l'atelier résistent mieux mais sont néanmoins en recul de - 3 à - 4 %.

## ✓ Equipements d'élevage

Les distributeurs, pessimistes pour 54 % d'entre eux, déplorent une diminution des commandes de matériels neufs (- 3 à - 4 % estimés pour le 1<sup>er</sup> semestre). L'activité est cependant plus favorable pour les ventes de pièces en légère hausse et stable pour l'activité SAV.

## ✓ Viticulture

Seul secteur à échapper à la morosité des marchés, la viticulture devrait bénéficier de commandes de matériels neufs et occasion en progression de + 9 à + 10 %. Parallèlement

l'activité au magasin ou à l'atelier est en croissance pour 95 % des répondants (+ 3 % attendus). Cependant le secteur est inquiet pour les prochains mois compte tenu des récents aléas climatiques (intempéries, grêle,...).

## ✓ Espaces verts

Qu'il s'agisse des professionnels ou des particuliers, la clientèle est plutôt attentiste. La croissance des commandes de matériels neufs est modérée à + 1 % pour le 1<sup>er</sup> semestre 2016, elle est aussi de + 1 % pour les ventes de pièces et de + 2 % pour les prestations d'atelier.

## Les recrutements se poursuivent

Malgré les aléas conjoncturels négatifs, au 1<sup>er</sup> semestre 2016, 39 % des entreprises ont recruté de nouveaux salariés. Ils sont également 42 % au second semestre à envisager de nouvelles embauches portant ainsi à 1500 le nombre de recrutements prévus pour 2016. Le Président Raphaël LUCCHESI précisait à ce sujet : « la profession bien que confrontée à des difficultés ponctuelles possède une formidable capacité d'adaptation et le prouve par sa constance dans le recrutement et la formation de ses salariés. »

12<sup>ème</sup> enquête Indice de satisfaction des constructeurs (ISC)

Depuis 2005, année de création de l'enquête ISC, le SEDIMA poursuit le même objectif : faire en sorte que les relations tractoristes concessionnaires s'améliorent dans l'intérêt des deux parties.

Un questionnaire comportant 61 points a été adressé à tous les adhérents du SEDIMA (un questionnaire par contrat de distribution) en mai 2016 pour mesurer la perception et le ressenti des distributeurs dans la relation qu'ils entretiennent avec leur fournisseur à un instant donné. Il ne traduit aucunement la valeur d'une marque par rapport à une autre.

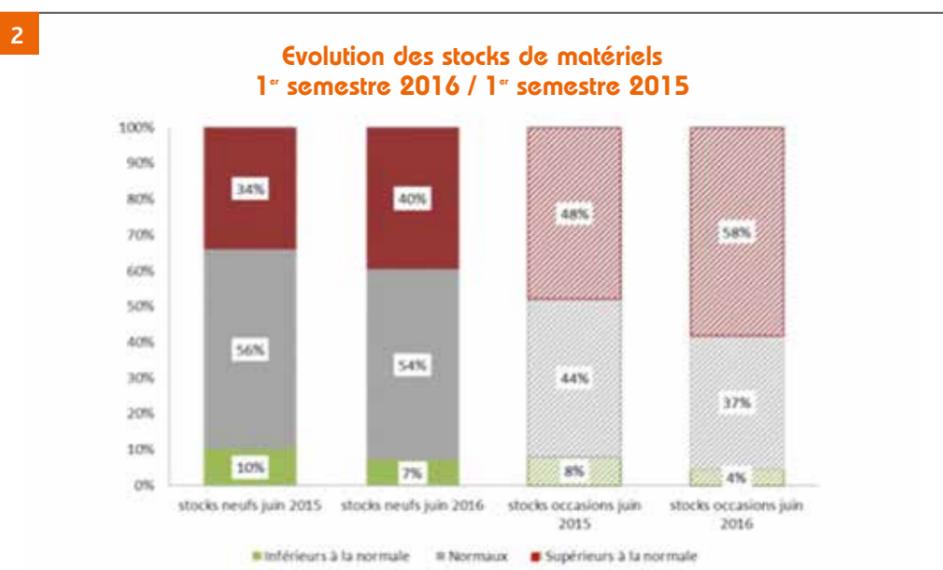
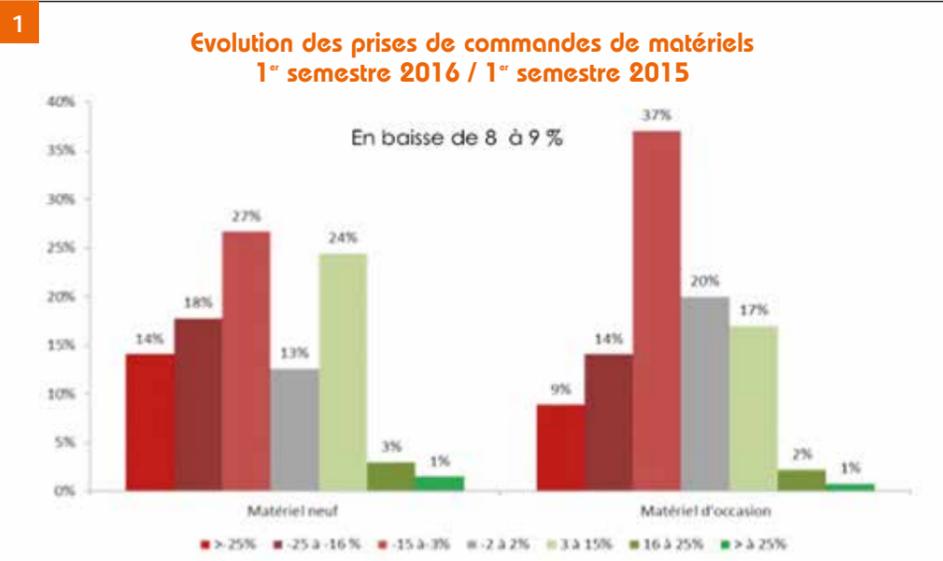
Identique à l'année 2015, le taux de participation a été de 65 % des adhérents tractoristes.

Les questions portent sur différents thèmes tels que l'informatique, la publicité et les supports produits, les procédures et délais de paiement, la formation, les relations entre concédants et concédés, le niveau de contribution du tractoriste à la rentabilité du distributeur, les offres de financement intégré, la volonté du tractoriste d'améliorer ses points faibles...

Pour figurer au classement, deux critères cumulatifs doivent obligatoirement être remplis :

✓ 30 % des adhérents d'une marque doivent avoir répondu,

✓ les répondants doivent représenter 25 % du nombre total de tracteurs standards vendus par leur marque.



softs and services  
**etiOnline**

Pour plus d'informations, consultez  
notre nouveau site web :

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

Votre ERP  
en version Cloud et FullWeb

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



Nouveautés pour cette 12<sup>ème</sup> édition, la marque Kubota remplit les deux critères et figure ainsi pour la première fois au classement. McCormick, qui avait disparu du classement, y revient cette année puisque la marque satisfait aux 2 critères.

Par rapport à 2015, si Fendt et Valtra conservent respectivement la place de premier et second dans l'indice de satisfaction des constructeurs, Massey Ferguson passe devant Claas et rejoint la troisième place. Le nouveau venu, Kubota, est en troisième position à égalité avec Massey Ferguson. John Deere et New Holland perdent une place. McCormick se positionne en 8<sup>ème</sup> place avant Case IH. Les marques Deutz et Same se retrouvent en queue de peloton (graphique 3).

Toutes marques confondues, la moyenne générale est de 10,6 contre 10,8 en 2015.

Sur 11 marques présentes au classement, huit se situent au-dessus de la moyenne sans excéder la note de 12,9 et trois se

situent en-dessous de 10 oscillant entre 9,6 et 7,7.

Par rapport à 2015 et aux 9 marques qui étaient présentes au classement, quatre sont en légère progression : Fendt (+0,4), Massey Ferguson (+0,3), Valtra et John Deere (+0,1). A contrario cinq sont en baisse, dont 3 en légère baisse : New Holland (-0,1), Claas (-0,3), Case IH (-0,4) et 2 connaissent une baisse plus marquée : Deutz-Fahr (-1,0) et Same (-1,2) (graphique 4).

**Au regard des difficultés du marché, certaines réponses sont à analyser :**

✓ Sur la possibilité de négocier les objectifs de vente avec son tractoriste, le résultat s'échelonne entre 14 et 7,6 de moyenne : McCormick, Kubota et Deutz sont le trio gagnant, Case IH, John Deere et Claas sont en queue de peloton.

✓ Sur le soutien aux supports produits, seules 2 marques ont la moyenne (Fendt

et Kubota). Et sur le niveau de participation du constructeur à la publicité du concessionnaire : l'effort s'amoindrit car seules 3 marques ont la moyenne (McCormick, Fendt et Kubota).

✓ Sur les délais de paiement des tracteurs, les moyennes s'échelonnent de 13,8 à 7,2 : Kubota est en tête, New Holland, Case IH et John Deere se positionnent en fin de classement.

✓ Sur la simplicité des procédures de demande de garantie, les notes oscillent entre 12,6 et 6,5 : Kubota, Fendt et John Deere en tête, Same, Case IH et New Holland en fin de classement.

✓ Sur la volonté du tractoriste d'améliorer ses points faibles, 6 marques ont la moyenne (entre 14,2 et 10,4) Kubota et Valtra en tête, les 5 autres marques obtiennent 9,9 pour John Deere, 9,7 pour New Holland, 9,2 pour Deutz, 8 pour Case IH et 7,4 pour Same.

**Concernant les évolutions des moyennes par groupes de marques sur 12 ans, il est intéressant de noter :**

✓ Pour CNH, une prédominance de la marque Case IH sur 9 années par rapport à New Holland avec une tendance baissière des notes depuis 3 ans (graphique 5).

✓ Pour Agco, une orientation ces 5 dernières années des marques Fendt, MF, Valtra dans une même dynamique (graphique 6).

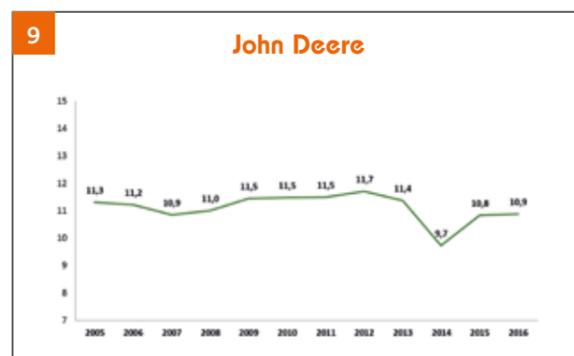
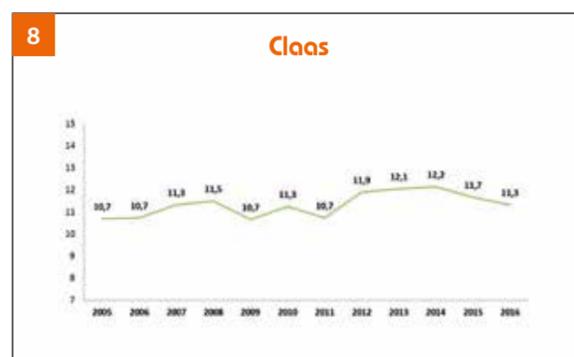
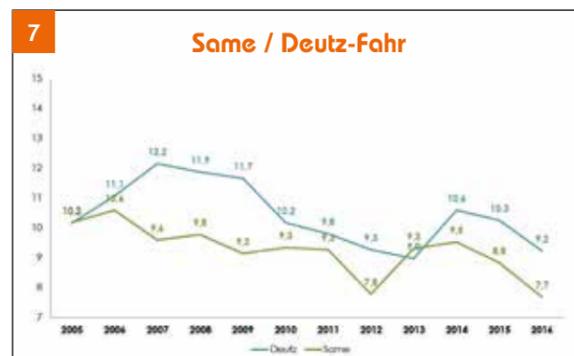
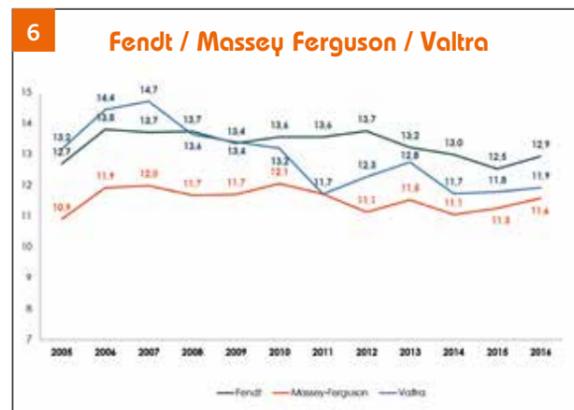
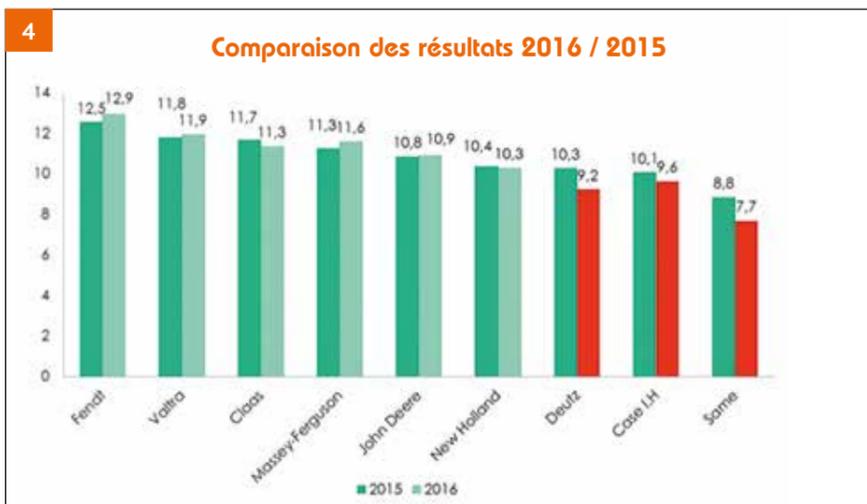
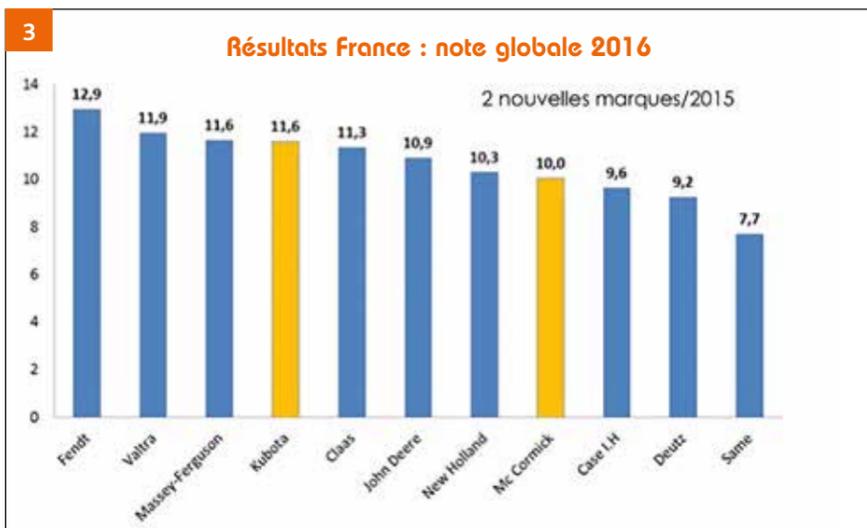
✓ Pour SDF, une évolution des marques Deutz-Fahr et Same en dents de scie certainement liée à la non stabilité des dirigeants (graphique 7).

✓ Pour Claas, une grande stabilité des notes sur douze années de suivi de l'enquête (graphique 8).

✓ Idem pour John Deere, excepté un accident de parcours en 2014 (graphique 9).

Cette enquête s'inscrit dans une démarche européenne puisque 8 pays membres du CLIMMAR\* (Allemagne, Belgique, Danemark, France, Italie, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni) la réalisent en 2016, la plupart à la même date.

\* (Centre de liaison européen des organisations professionnelles du service et de la distribution du machinisme agricole)



**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

en bref

**Claas obtient le statut de constructeur russe**

Lors du dernier Agritechnica la firme avait signé une déclaration d'intention. Elle vient de conclure aujourd'hui un contrat spécial d'investissement pour la production de moissonneuses-batteuses avec la Fédération de Russie. Ce qui lui confère le statut officiel de « fabricant russe » et lui permet de bénéficier de droits similaires aux fabricants locaux. Claas avait acquis en 2005 pour 20 M€ une usine à Krasnodar. Elle a mis en service en octobre 2015 pour 120 M€ une ligne supplémentaire de production. La surface actuelle est neuf fois plus grande avec plus de 45 000 m<sup>2</sup>, ce qui permet à Claas de porter la production à 2500 moissonneuses-batteuses par an.

**MobiTec®VGP : l'appli pour contrôles techniques**



Mistral informatique, l'éditeur de l'ERP métier MAGRIX<sup>30</sup> (destiné aux distributeurs de matériels agricoles et de parcs et jardins), annonce une nouvelle application de gestion des contrôles techniques via la tablette MobiTec<sup>®</sup> pour accompagner les concessionnaires dans leur croissance et améliorer leur productivité. L'utilisateur peut construire ses propres formulaires de contrôle technique et, pour chaque point de contrôle, il a la possibilité d'attacher une photo ou un commentaire. Chaque point de contrôle peut être rendu obligatoire : les VGP (vérifications générales périodiques) sont alors plus précises et plus sûres. Les formulaires sont remplis par thème, dans l'ordre souhaité par le technicien. MobiTec<sup>®</sup>VGP contrôle la saisie et génère un rapport en fin de visite. Il met à disposition des techniciens leur planning et historiques d'intervention, les fiches détaillées des matériels, et leur donne la possibilité de créer des comptes rendus d'activité et des notes de frais.

**New Holland conclut un accord avec Mascar**

New Holland Agriculture a signé en mai dernier un accord européen avec l'italien Mascar, spécialiste des équipements de fenaison et de semis (presses rotatives, enrubanneuses, semoirs pneumatiques, de précision et mécaniques). Le contrat porte sur la fourniture exclusive d'une série de presses rotatives pour balles cylindriques à chambre fixe. La gamme sera présentée lors du prochain Eima en novembre 2016.

**Sulky Burel célèbre ses 80 ans**

Le 24 juin, les 250 salariés de Sulky Burel se sont retrouvés à la ferme de l'Épine, le centre de formation de la société, pour fêter le 80<sup>ème</sup> anniversaire du groupe. Le Président de Sulky, Julien BUREL, a remercié ses équipes, rendu hommage aux fondateurs de l'entreprise, ses grands-parents Fabien et Albertine BUREL, et rappelé les valeurs du groupe : simplicité, écoute, engagement, confiance, qualité. Installée à Chateaubourg depuis 2011 dans une usine neuve et moderne de 20 000 m<sup>2</sup>, le spécialiste du semis et de la fertilisation continue à faire progresser son outil industriel. En 2015, la firme a investi plus de 700 000 € dans l'acquisition d'un robot de soudure multipostes et d'une nouvelle presse plieuse de 320 tonnes. Sulky Burel a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 44 M€ en hausse de 3 % par rapport à l'année précédente.



**Amazone : trémie XTender**



La trémie arrière XTender d'Amazone permet d'appliquer en simultanée de l'engrais ou de la semence. Elle peut être utilisée pour la préparation du sol, la fertilisation et le semis. L'élément principal est une trémie sous pression de 4200 l compartimentée à 50/50. Conçue pour des puissances tracteurs jusqu'à 600 ch, elle ne comporte aucun angle, aucune arête, aucun cordon de soudure. L'engrais ou la semence peuvent ainsi s'écouler en continu et de façon homogène. Le système de dosage intègre deux unités à entraînement électrique pour des débits variables de 2 à 400 kg/ha qui se règlent depuis la cabine. Le pilotage se fait via le terminal Isobus du tracteur ou le terminal Isobus Amazone. L'XTender se combine parfaitement avec des outils non animés de préparation du sol comme le cultivateur déchaumeur Cenius TX pourvu des dents d'application d'engrais C-Mix 40, 80 ou 100. Un volet réglable sur les dents règle la profondeur d'application derrière le soc : 100 % ou 50 % en sous-sol, 50 % à la surface ou 100 % proche de la surface.

à propos

**Anthony CHOUARAN**



Il a rejoint l'équipe de l'enseigne Delta Force en tant que responsable relations fournisseurs. Précédemment responsable des achats et ventes de pièces détachées chez Vert Import, il assurera la négociation des conditions de partenariat avec les fournisseurs référencés et participera à l'élaboration des offres commerciales du groupement.

**Romain FAROUX**



Le cofondateur et directeur général d'Airinov accède à la présidence de la société. Créée en 2010, Airinov propose des produits et des services autour de la cartographie agronomique pour aider les agriculteurs dans leur prise de décision.

**Florent GUHL**



Il a pris la direction de l'Agence Bio, groupement d'intérêt public qui œuvre au développement et à la promotion de l'agriculture biologique française. Agé de 48 ans, il est diplômé de l'École nationale de l'eau et de l'environnement de Strasbourg. Il a été chercheur à l'IRSTEA et a exercé des responsabilités au ministère de l'Agriculture.

**Romain DESVIGNES**



Il succède à Pierre-Arnaud NOIRET et devient responsable de la marque Great Plains en France. Originaire de l'Eure, il occupait depuis 2012 au sein de Great Plains le poste de responsable produits international.

**Claas : les nouveaux andaineurs Liner**



Le constructeur allemand élargit sa gamme d'andaineurs double rotor à dépose latérale, avec l'arrivée des Liner 1600, 1600 Twin et 1700. Il porte ainsi à sept le nombre de ses modèles (Liner 800, 1600, 1700, 1750, Liner 700, 1600, 1650 Twin). Les Liner 1600 et 1600 Twin, prévus pour une largeur de travail de 6,20 m à 6,90 m, viennent en remplacement du Liner 1250. Leur châssis principal s'est déplacé de la position centrale vers l'arrière : ils sont dotés en effet d'un châssis à poutre porteuse et d'un vérin de repliage extérieur. Les rotors font 2,90 m de diamètre.

Quant au modèle 1700, il a une largeur de travail de 6,60 m avec des rotors de 3,20 m de diamètre.

L'élément clé de l'andaineur Liner repose sur l'articulation cardanique des rotors : chaque rotor dispose de son propre point d'articulation ce qui permet une liberté de mouvement et une trajectoire parfaite même lors de virages serrés.

Ces 3 nouveaux modèles s'équipent de boîtiers hermétiques graissés à vie, d'une transmission de force simple via des arbres à cardans externes, du système de fixation de bras porte-dents Profifix, de dents à doubles spirales et du repliage hydraulique en option. Ils ont une hauteur de levage en fourrières de plus de 50 cm.

**Emily : Premix Melodis, le godet connecté**

Le premier godet connecté Premix Melodis est le fruit d'un partenariat entre deux entreprises bretonnes : Emily et Tuffigo Rapidex, le spécialiste de la ventilation et de l'alimentation pour bâtiment d'élevage. Breveté par Emily, le godet Premix Melodis est une solution globale qui permet de gérer, sans que l'utilisateur descende de la cabine, le chargement, le mélange et la distribution des fourrages en vrac et des aliments secs de la ration. Sa capacité s'échelonne de 1,1 à 7,5 m<sup>3</sup>.



L'engin porteur se connecte grâce au Wifi à la trémie mélangeuse peseuse automatisée. Dotée de 3 pesons de haute précision, le système de pesée est fiable à 100 g près.

En amont, divers silos contiennent les aliments secs qui sont transférés via des vis à spire vers un automate récepteur situé proche de la trémie.

Le tout est guidé en cabine par une tablette tactile équipée du logiciel Optifab. Ce dernier calcule automatiquement les quantités nécessaires à mélanger en fonction du nombre d'animaux et enregistre toutes les données de la distribution.

**SOMMET DE L'ÉLEVAGE**

2 000 ANIMAUX | 1 400 EXPOSANTS | 85 000 VISITEURS

**SALON DE L'ÉLEVAGE N°1 EN EUROPE**

CLERMONT FERRAND FRANCE

5 | 6 | 7 OCTOBRE 2016

Téléchargez votre ENTRÉE GRATUITE\* sur [www.sommet-elevage.fr](http://www.sommet-elevage.fr)

Code : **SEDIMAG** \*Offre limitée

[@sommet\\_elevage](https://twitter.com/sommet_elevage) [sommet.elevage](https://www.facebook.com/sommet.elevage)

Tel. +33 (0) 4 73 28 95 13 - [info@sommet-elevage.fr](mailto:info@sommet-elevage.fr)

**SOMMET DE L'ÉLEVAGE**

[WWW.SOMMET-ELEVAGE.FR](http://WWW.SOMMET-ELEVAGE.FR)

**Sedimag**

MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION **Philippe MICARD**  
 REDACTRICE EN CHEF **Laurence ROUAN**

REDACTION / PUBLICITÉ : Place Maurice Loupias - BP 508  
 24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88

ADMINISTRATION / FACTURATION : 6 bd Jourdan - 75014 Paris  
 Tél 01 53 62 87 10

Imprimerie GDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL JUILLET/AOÛT 2016 - ISSN 1259-069 X