



édito

Martine CHABANNE

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA



Un peu de notre quotidien...

Ne voulant pas en rajouter au pessimisme ambiant, je me suis posée la question du sujet de l'édito de ce mois-ci, et me suis interrogée sur le fait qu'entre chefs d'entreprises nous discutons souvent des sujets liés au commerce, au social, à l'activité, à l'organisation professionnelle, mais peu de notre organisation à nous : comment se déroule une journée, une semaine dans la vie d'un concessionnaire de matériel agricole ? Il serait intéressant de faire un sondage pour demander à chacun de nous de décrire en toute simplicité, en toute humilité aussi, le déroulement d'une journée. Une question qui nous oblige à réfléchir à notre gestion du temps et aussi à considérer et à analyser ce que nous faisons par rapport à ce que nous demandons à nos salariés.

J'entends bien que selon la taille des entreprises (petites, moyennes ou grandes) schématiquement parlant, et sans prétendre avoir la bonne vision, les tâches ne seront pas tout à fait les mêmes : un patron d'une petite entreprise mettra plus les mains dans le cambouis et touchera un peu à tout, alors que celui d'une grande entreprise sera plus dans l'analyse des chiffres qu'on lui aura fournis et dans la stratégie, quant à la moyenne je pense que c'est un mix des deux.

Qu'avons-nous donc en commun ? Nous voici dimanche soir, la semaine va démarrer, un coup d'œil à l'agenda. Quels rendez-vous cette semaine : banquiers, fournisseurs, clients, assureurs, comptables, employés ? Qu'est-ce que je n'ai pas terminé la semaine dernière et quel problème j'ai mis de côté car pas envie (pas bien !!!) ? Je ne sais plus quel concessionnaire expliquait qu'il s'obligeait à effectuer chaque jour une tâche qu'il aurait remise à plus tard...

Lundi matin, de bonne heure et de bonne humeur, si vous arrivez avant tout le monde (le premier réflexe du 21^{ème} siècle !) : les mails... Je n'en dit pas plus si ce n'est l'effet chronophage, ensuite vous allez faire le tour des services : atelier, magasin, commerciaux, secrétariat, dire un petit bonjour

...suite en page 2

Spécialiste traite et élevage : un métier qui mérite d'être mieux connu et reconnu



→ dossier en page 4



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

Crédit Mutuel

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris

...édito suite de la page 1

à tout le monde, puis retour au bureau pour voir les responsables de service (pas tous le même jour) afin d'analyser les problématiques du moment, de communiquer les infos, d'avoir le ressenti de tous, et à travers eux celui de la clientèle...

Puis ensuite courrier, téléphone, un salarié qui veut vous parler (bon ou mauvais signe ?), entretien d'embauche, client mécontent : il faut analyser et trouver le compromis, s'isoler pour se concentrer, suivre les chiffres surtout en temps de crise pour voir si l'on suit la bonne ligne directrice, lire, se tenir au courant de ce qui se passe autour de nous, échanger pour construire...

Car comme le faisait remarquer Marc HALEVY lors de la conférence qu'il a tenue à l'occasion de la Convention Nationale des Agroéquipements, organisée par le SEDIMA et AXEMA, nous sommes à la croisée de deux cycles en pleine zone de turbulences, avec plusieurs ruptures dont une : la rupture technologique (de la mécanique au numérique) qui nous oblige à nous remettre en question tout le temps, nous et notre façon de travailler, pour faire évoluer nos équipes dans le bons sens, afin d'être dans le train de cette révolution. Sans oublier, ce qui à mon avis fera aussi la différence, à savoir le travail bien fait, la communication d'homme à homme et le respect...



Agri Montauban

développe un nouvel espace récolte

Créée en 1974 et rachetée par le duo Jean-Charles CARCHET et Alain LAPEYRIERE, la concession Agri Montauban a connu en 20 ans un bel essor : création d'un espace dédié de 1400 m² et aménagement d'un terrain de 6000 m² pour le stockage et la présentation des matériels d'occasion (1999 et 2006), extension du bâtiment principal situé à Montauban dans le Tarn-et-Garonne (2005), ouverture d'une succursale à Gramat dans le Lot (2007), mise en œuvre d'un partenariat avec un agent (2009), mise en place d'une nouvelle signalétique (2012)...

La concession, qui distribue la marque New Holland depuis ses débuts, vient aujourd'hui de créer un espace récolte servant à la promotion, à la présentation et au stockage des moissonneuses-batteuses.



Cet espace de 1500 m², qui peut accueillir jusqu'à 25 machines comprend un 1^{er} bâtiment de 1000 m² pour le stockage ouvert en façade, un 2nd de 500 m² avec des portes sectionnelles de 7 m de large et 5 m de haut, un pont roulant de 6,5 T, un show room de 450 m² (prévu pour 120 places) avec grand écran vidéo et sonorisation. Il a été inauguré le 3 juin en présence de plus de 150 clients venus découvrir les nouvelles moissonneuses-batteuses à double rotor de la gamme CR dotées du système de nivellement. Avec cette nouvelle infrastructure, Agri Montauban, qui vend en moyenne 50 automoteurs par an, conforte sa position de spécialiste. Sur 34 salariés, 14 sont dédiés à la récolte (1 coordinateur expert, 6 mécaniciens, 2 magasiniers, 5 commerciaux dont 1 pour l'occasion).



Observatoire des Métiers & des Qualifications

pour une bonne gestion prévisionnelle des emplois



La branche professionnelle (SDLM), qui représente les entreprises de distribution et location de matériels agricoles, TP, bâtiment, manutention, motoculture de plaisance et activités connexes, a commandé via son Observatoire des Métiers et des Qualifications une étude relative à la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) afin de disposer d'une vision prospective des besoins en recrutement des entreprises et de l'adéquation du système de formation.

Le rapport complet de cette étude, remis en 2014, est disponible sur le site www.observatoire-sdlm.com (onglet études et publications).

Il met en avant une analyse des besoins des concessions en matière de formation, une cartographie de l'appareil de formation, des pistes d'action visant à renforcer les enjeux de la profession.

Les partenaires sociaux de la branche, ont souhaité qu'une synthèse de ces résultats soit rédigée et transmise à l'ensemble de la profession.

Quelques chiffres étayant les différentes analyses sont intéressants à rappeler :

- ✓ La branche embauche plus de 6000 salariés par an, notamment des techniciens, mécaniciens et techniciens commerciaux.
- ✓ 2000 jeunes intègrent chaque année la filière. Cet effectif vient en renouvellement des 1400 départs en retraite recensés par an.



JPH CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- DV France : matériels environnement - homme de terrain - Anglais courant
- TC pièces : secteurs Centre & Est - 2 postes - Anglais le plus
- Resp produits outils du sol : poste sédentaire et itinérant - Anglais le plus
- TC matériels pulvérisation : secteur Centre-Ouest
- Technicien SAV matériels environnement : secteur SE
- TC mat pulv : arboriculture et viticulture - secteur SE
- TC pièces & SAV matériels forestiers : secteur Est - Allemand courant
- DV France : motoculture et environnement - meneur d'équipes - Allemand courant
- Directeur SAV & pièces tracteurs / MB : Anglais courant
- Inspecteur Technique : Est - Anglais et Allemand

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- animateurs réseau - Ouest - Centre - Sud-Est - Sud-Ouest
- Formateurs - supports produits tracteurs / MB - Grand-Ouest
- Directeurs commerciaux - Centre - Ouest & Sud-Ouest
- 2 Chefs des ventes - Ouest Bassin Parisien - Aquit / Poitou-Ch
- 1 Resp ccial & 1 Ccial agri / viti - Provence
- 1 Ccial & 1 Tech SAV matériel PdeT - Nord-Picardie
- 2 Cciaux, 1 Tech traite / robotique - Nord-Pi - Normandie
- 1 Resp de dpt, 1 Ccial, 1 Tech SAV GPS / guidage
- 3 Resp de magasin & magasinier - Nord-Pi - IdF - SO
- 2 Resp technique SAV - Poitou-Charentes, Sud-Ouest
- Chefs atelier - Nord-Pi - Champ-Ard - Aquit - Midi-Py
- 2 Chefs atelier / resp de site - Sud-Ouest & Provence
- Tech resp SAV export - Anglais - basé France ou Afrique

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

www.atgtire.com

A846
Farm PRO II
Tracteur

IF354
Pulvérisateur

A375
Récolte

A385
Tracteur

A380
Remorque

SOCAH DIVISION PNEUMATIQUES

France NORD - Tél : 02 99 00 83 83 - Fax : 02 99 00 74 88 - nord.pneus@socah.fr
France SUD - Tél : 04 67 88 48 48 - Fax : 04 67 88 02 27 - sud.pneus@socah.fr
EXPORT Tél : 33 4 67 88 92 42 - Fax : 33 4 67 88 02 27 - export.pneus@socah.fr

Rubrique du mois

Service Economie du SEDIMA

Prix du lait : quelle évolution en France comparée aux principaux marchés européens ?

Le prix du lait moyen payé aux producteurs français est en recul de 25 % sur le 1^{er} trimestre 2016 par rapport au 1^{er} trimestre 2014...

Selon les dernières données publiées par FranceAgrimer en mai, le prix du lait payé aux producteurs sur le 1^{er} trimestre 2016 était en moyenne de 291,7 €/1 000 litres en recul de 7 % par rapport au 1^{er} trimestre 2015. Cette baisse fait suite à un recul des prix qui était déjà de 18 % au 1^{er} trimestre 2015 par rapport au 1^{er} trimestre 2014. Il est à noter cependant que les prix avaient atteint des niveaux historiquement hauts en 2014. (cf. graphique 1)

Sur une période de 12 mois allant d'avril 2015 à mars 2016, la diminution des prix du lait à un an est de 11 %.

L'ensemble des régions françaises a été touché par la diminution des prix sur le 1^{er} trimestre 2016 à l'exception de la Bourgogne Franche Comté où les prix se sont accrus de 8 %. Cette région regroupait 7 % de la collecte de lait au 1^{er} trimestre. Dans les trois principales régions de collecte, Bretagne, Pays de Loire, Normandie (respectivement 21, 16 et 15 % du lait collecté) l'évolution des prix du lait se situe entre

- 8 et - 9 % sur les 3 premiers mois de l'année. L'écart de prix du lait entre la région Bretagne où il est le plus faible (276,5 €/1000 litres) et la Bourgogne Franche Comté où il est le plus élevé (377,4 €/1000 litres) était de près de 1,4 sur le 1^{er} trimestre 2016.

La question du prix du lait est cruciale étant donné que 44 % du lait produit en France est exporté, et que 65 % en valeur des produits exportés sont destinés à l'Union Européenne⁽¹⁾.

Tendance à la baisse des prix du lait payé aux producteurs pour l'ensemble de l'Union européenne...

Selon les estimations de l'Observatoire européen du lait⁽²⁾, le prix moyen du lait français sur le 1^{er} trimestre 2016 était de 30,1 €/100 kg contre 29,8 pour les pays de l'UE à 15 qui totalisent 86 % de la collecte de lait de l'UE à 28. A l'exception des quatre mois de juillet à octobre 2015 et du mois de mars 2016, les prix français sont demeurés proches de cette moyenne européenne sur les 12 derniers mois. Cette moyenne masque cependant des disparités selon les pays. (cf. graphique 3)

Au niveau européen, l'industrie laitière française est l'un des trois principaux pays exportateurs européens de produits laitiers après l'Allemagne et devant les Pays-Bas⁽³⁾.

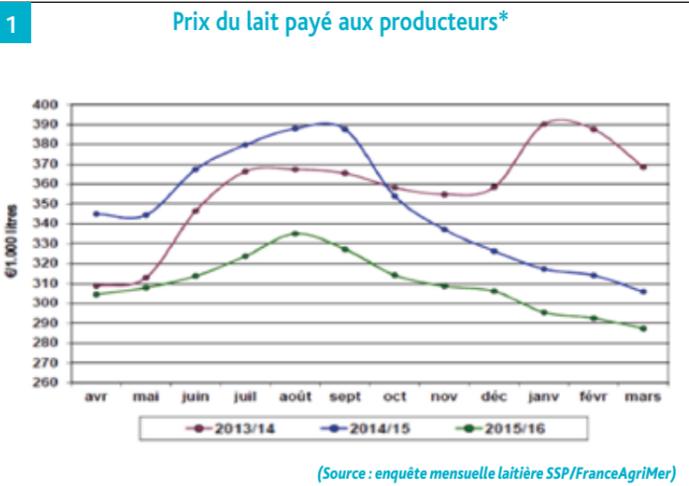
Dans ces deux pays, les prix payés aux producteurs de lait sur le 1^{er} trimestre 2016 étaient inférieurs à ceux relevés en France (respectivement - 2 et - 1,1 €/100 kg). (cf. graphique 2) Cette différence tient à un recul des prix un peu plus marqué dans ces pays entre le 1^{er} trimestre 2015 et le 1^{er} trimestre 2016 : - 7 % pour la France contre - 9 % pour l'Allemagne et les Pays-Bas.

Figurant aussi parmi le top 5 des exportateurs européens, la Belgique et le Danemark ont également des prix inférieurs à la France. Ces pays sont comme pour l'ensemble des pays européens confrontés à la contraction des prix payés aux producteurs : respectivement - 11 % et - 6 % sur le 1^{er} trimestre 2016 à un an.

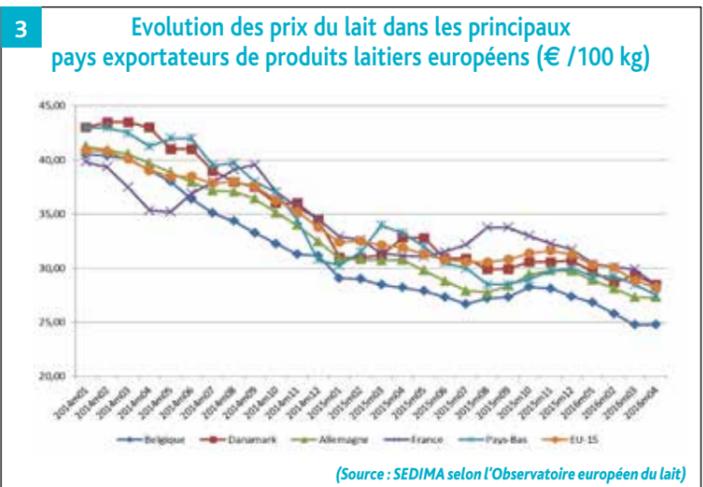
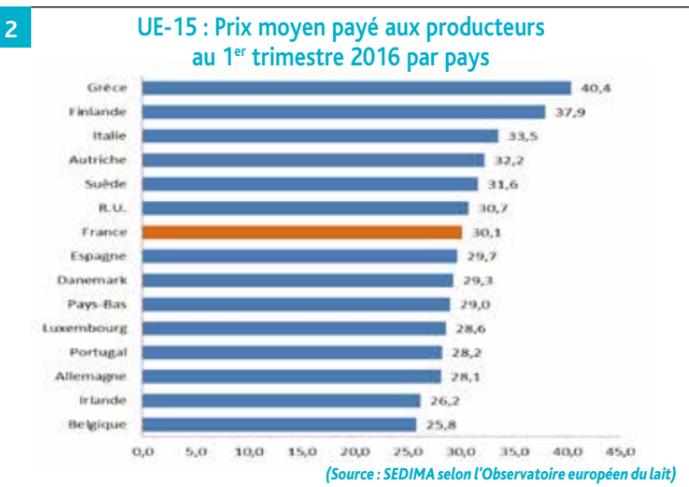
Par ailleurs, au sein de l'Union européenne, l'Allemagne et la Belgique sont également les deux premiers pays clients de l'industrie laitière française. Ils sont suivis de l'Espagne et du Royaume-Uni dont le niveau des prix du lait est en revanche comparable à la France.

Au niveau mondial, les échanges internationaux de produits laitiers restent impactés par l'embargo russe et le ralentissement de la demande chinoise. En dépit d'un ralentissement de la production en Nouvelle Zélande, en Australie et en Argentine, l'offre mondiale demeure importante à cause des niveaux de production en Europe et aux Etats-Unis. Selon le CNIEL, la tendance baissière des prix du lait et des produits laitiers devraient se poursuivre d'ici à la fin de l'année si la production continue de s'accroître en Europe.

⁽¹⁾Estimations CNIEL - A noter que l'influence des cours mondiaux est plus importante pour les poudres de lait écrémé, de lactosérum et le lait infantile exporté à plus de 60 % vers des pays tiers. Ces produits représentent 23 % des exportations de produits laitiers en 2015 en valeur. ⁽²⁾Données issues de l'Observatoire européen du lait (http://ec.europa.eu/agriculture/milk-market-observatory/index_en.htm) - il s'agit des prix payés aux producteurs quelle que soit la teneur en matière grasse et en protéine. ⁽³⁾CNIEL : L'économie laitière en chiffres - Edition 2016



* Prix, toutes primes comprises, toutes qualités confondues, ramené à un lait standard (38 g de MG, 32 g de MP), il s'agit du prix payé aux producteurs au cours du mois et pouvant inclure, le cas échéant, des avances.



agenda mai 2016

- ### Interne
- Séminaire juridique
 - Commission Sociale
 - Réunion Taxe d'apprentissage
 - Commission Elevage
 - Rencontre avec les Présidents de groupements Espaces Verts
 - Bureau Exécutif
 - Journée GSC
 - Commission Occasion

- ### Externe
- CGPME : réunion formation / commission sociale / groupe fiscalité
 - Commission Patronale (SEDIMA/DLR/FNAR)
 - Concours Général des Métiers à Mauléon (64)
 - Congrès des CUMA

rendez-vous

- Foire de Libramont**
22 au 25 juillet
Libramont (Belgique)
- 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)
- SalonVert**
20 au 22 septembre
Saint Chéron (91)
- MecaSol**
26 septembre
Aunac Chenommet(16)

Quand la location de votre Parc Neuf et Occasions dope votre C.A. et votre marge

mistral INFORMATIQUE CRÉATEUR DE SOLUTIONS

Donnez une base solide à votre entreprise ...

www.mistral.fr

Magrix 3G Contrat de Location

Date: 12/2012 N° Client: 008137 N° Bon: GL00010855L Fol: 1/1

SARLSEE.ROU

Commission Elevage

Interview LR - Ratios service Economie du SEDIMA

Spécialiste traite et élevage : un métier qui mérite d'être mieux connu et reconnu



L'équipe des Ets Charles Chapuis dédiée à l'élevage au côté de Martine CHABANNE.

➤➤ Martine CHABANNE co-dirige avec son frère, Jean-Pierre CHAPUIS, l'entreprise Charles Chapuis, distributeur John Deere dans la Haute-Loire (43). La concession compte un effectif de 48 personnes et 3 bases situées à Craponne sur Arzon (siège social), Paulhaguet et Solognac sur Loire. Chaque site propose du matériel et des services spécialisés en agricole, espaces verts, traite et industrie. Un commercial et sept techniciens sont dédiés à l'activité élevage. Martine CHABANNE est membre du Bureau Exécutif du SEDIMA et référente de la commission Elevage. Entretien...

Pourquoi la création d'une commission Elevage ?

M.C. : "Sous la houlette de Raphaël LUCCHESI, futur président du SEDIMA, la commission Elevage a vu le jour en 2011. Son but est de promouvoir les actions et outils spécifiques aux métiers de l'élevage (bovin, caprin, ovin, porcin) auprès des adhérents et non adhérents du SEDIMA, et d'assurer la représentativité de la profession auprès du COFIT (comité français interprofessionnel pour les techniques de production du lait). La commission se compose de concessionnaires issus de zones géographiques variées et distribuant des marques différentes."

Depuis 4 ans, quelle a été votre feuille de route ?

M.C. : "La commission a contribué à la mise en

place d'un document unique en matière de protection juridique et sociale des techniciens SAV spécialisés élevage. En effet, les installateurs de matériel de traite sont soumis à des conditions particulières : ils travaillent, en extérieur, en hauteur, souvent seuls, ils transportent des produits lourds, doivent manipuler des fluides, de l'électricité, sont en contact direct avec les animaux et assurent des astreintes 7/7 tout au long de l'année. Il était nécessaire de dresser un cadre formalisant pour ces métiers les conditions de travail, les droits et devoirs des salariés et employeurs.

En parallèle, nous avons réalisé des fiches d'informations décrivant les types d'interventions de dépannage et de sécurité des techniciens (habilitations obligatoires, équipements de protection, organisation des astreintes,...).

D'autres fiches permettent aux distributeurs de mieux définir et valoriser leur travail au regard de leurs clients. Les thématiques abordées peuvent être variées : que doit faire le distributeur avant, pendant et après l'installation d'un matériel de traite ? comment fonctionne le contrôle opti-traite ? quelles sont les obligations du concessionnaire vis-à-vis de l'animal, de la qualité de l'eau, etc ? quels documents le client doit-il signer ?... Tous ces documents sont disponibles pour les adhérents sur le site du SEDIMA."

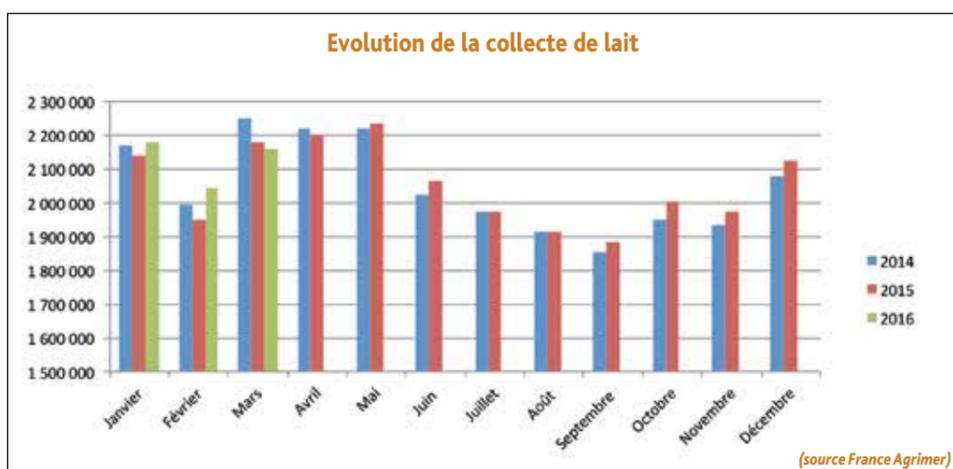
A quand des ratios pour le secteur d'activité ?

M.C. : "Une première enquête a été effectuée auprès des adhérents du SEDIMA, mais il n'y a pas eu suffisamment de réponses pour en tirer des enseignements. Un de nos objectifs est de systématiser cette enquête ratios sur l'élevage pour avoir de l'antériorité et analyser de façon plus pointue la rentabilité des entreprises du secteur. Je lance un appel à mes collègues distributeurs pour qu'ils participent autant que possible aux enquêtes conjoncture et ratios. Outils particulièrement importants par temps de crise et de morosité où l'on se doit d'être vigilant par rapport à la rentabilité."

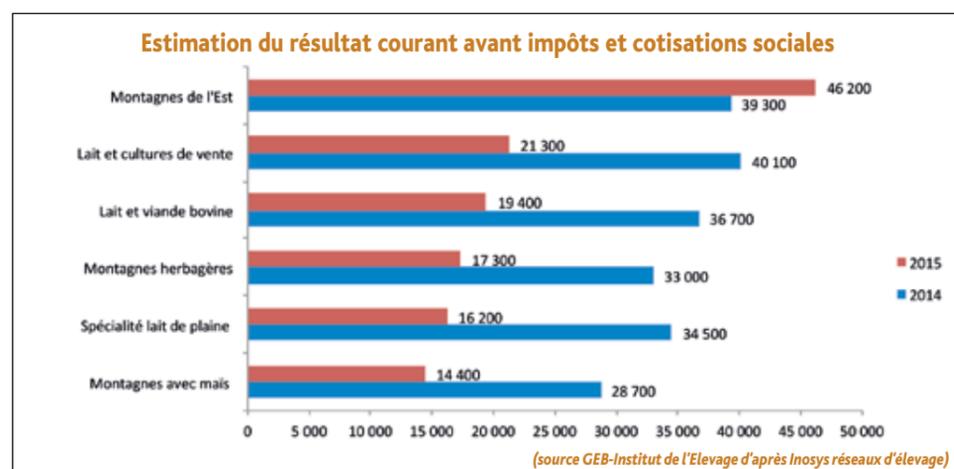
Sur quoi portera vos prochaines réunions ?

M.C. : "Pour nos métiers, le sujet d'actualité est celui de la garantie. Sachant que la main d'œuvre et les déplacements de nos SAV ne sont pas pris en charge par les constructeurs et que la majorité des interventions se font à l'extérieur, pour la rentabilité et la pérennité de chacun, il nous faut trouver – distributeurs et constructeurs – des modus vivendi équitables. Autre projet, nous allons rédiger une charte des bonnes pratiques pour le distributeur de matériels d'élevage, un gage de qualité pour le client qui viendra acheter une machine ou un service."

Secteur élevage : quelques indices



Les années se suivent et se ressemblent presque pour les exploitations laitières... Malgré un 1^{er} trimestre 2014 marqué par un pic prometteur à 2,248 M de litres de lait collectés, le reste de l'année a connu un curseur en baisse. Après un début d'année 2015 en recul par rapport à 2014, le niveau de collecte était stable ou en légère progression sur les 8 derniers mois de l'année. Ainsi 24,631 M de litres de lait ont été collectés en 2015 contre 24,574 en 2014, soit une hausse de 0.2 % contre + 2.2 % pour l'Union Européenne. Concernant 2016, les mois de janvier et février sont en meilleure position que les deux années précédentes (+ 3,3 % sur les 2 premiers mois à un an). Mais le mois de mars révèle une nouveau ralentissement à - 1 % qui pourrait se poursuivre compte tenu de la conjoncture laitière dégradée.



Toutes régions confondues, les exploitations françaises d'élevage (montagnes maïs, montagnes herbagères, lait de plaine, lait et viande bovine,...) connaissent en 2015 par rapport à 2014 une chute avoisinant 50 % de leur résultat courant avant impôts et cotisations. Seule région qui se démarque et tire son épingle du jeu : les montagne de l'Est avec une hausse de 18 % du résultat courant avant impôts.

Créateur d'Energie Numérique

Venez découvrir notre nouveau site : www.eti-online.fr

Existe-t'il une formation dédiée ?

M.C. : "Le SEDIMA a contribué à la mise en place en 2014 de 2 CQP (contrat de qualification professionnelle) orientés métiers de l'élevage. Il s'agit des CQP « monteur en installation de traite » et « technicien SAV en automatisme d'installation de traite ». Ces deux formations de 560 heures chacune sont dispensées au Greta d'Angers dans le Maine-et-Loire (49)."

Pourquoi vous êtes-vous impliquée dans ce groupe de travail ?

M.C. : "Passer de la salle de traite classique à l'utilisation d'un robot, utiliser des distributeurs automatiques de lait, ne se fait pas sans questionnement... Un secteur qui évolue nécessite un cadre, des process, une visibilité.

C'est ce qu'apporte le SEDIMA notamment en matière de métiers spécialisés. Par le conseil et les actions orientées métiers, l'organisation professionnelle permet aux distributeurs de se sentir moins seuls mais aussi, et c'est très important, d'être reconnus. Pour conforter cette position, le SEDIMA sera présent une nouvelle fois à l'automne sur les salons Space et Sommet de l'Élevage."

En conclusion...

M.C. : "Même si les ventes de robots de traite ont été à la hausse en 2014, conséquence du choix de certains éleveurs de faire une gestion raisonnée de leurs troupeaux, les perspectives jusqu'à la fin de cette année sont plutôt moroses pour le secteur élevage.

Un prix du lait à 270 € au lieu de 340 € il y a quelques mois, l'arrêt des quotas laitiers en France et la surproduction mondiale sont autant de causes d'attentisme du marché français bovin-lait. Mais la consommation de lait et de fromage reste constante, il y aura toujours besoin d'éleveurs et de distributeurs.

Il faut donc garder le cap et une dose d'optimisme, en formant régulièrement nos personnels et en apportant un service client toujours plus pointu."

en bref

l'iMOB™ Service pour les techniciens de terrain



IRIUM présente la nouvelle version de sa solution iMOB™ Service qui permet aux techniciens lorsqu'ils sont en intervention de compléter leurs ordres de réparation sur leur terminal mobile (smartphone et tablette).

Cette solution optimise le travail en effectuant un suivi en temps réel des interventions et fluidifie les échanges entre le terrain et l'entreprise. Elle contribue aussi à améliorer l'image de marque du distributeur.

Ainsi grâce à l'outil de géolocalisation, les concessionnaires peuvent trouver le technicien le plus proche du lieu de l'intervention et l'envoyer sur place. Il reçoit alors sa mission SAV sur son terminal mobile. Toutes les informations entrées dans l'appareil mobile du technicien lors de l'intervention s'actualisent en temps réel dans l'ERP (pièces détachées, temps passés, commentaires, photos, signature client...). La nouvelle version permet d'indiquer en plus, via une palette de dessins, les pannes directement sur les photos prises avec la tablette.

En attendant la version sous Windows 10, qui ne devrait plus tarder, Irium propose dès maintenant cet outil sur iOS (disponible sur l'Apple Store) et sur Android.

Un Manitou Center en Malaisie

Le groupe Manitou, présent en Malaisie depuis plus de 20 ans par le biais d'un importateur, a décidé de créer le Manitou Center Malaysia pour proposer à la vente et à la location les produits et services sous les marques Manitou, Gehl et Mustang.

Ce centre d'une superficie de 900 m² comprend un espace de vente, un magasin de pièces de rechange et des bureaux. Il compte 5 salariés (1 directeur, 1 commercial, 3 techniciens) et s'adresse aux marchés de la construction, de la location et du pétrole.

La Malaisie est pour Manitou le second parc de chariots télescopiques en Asie. La firme a pour objectif en 3 ans de tripler le nombre de ventes de télescopiques et d'atteindre 50 % de part de marché sur ce segment.

Le Compa : un nouveau musée

Après 2 années de travaux, le Conservatoire de l'Agriculture (Le Compa) de Chartres, a réouvert ses portes depuis le 21 mai. Ses 3000 m² d'exposition ont été entièrement redessinés autour de 4 nouveaux espaces :

- ✓ les champs : une nef d'exposition où se déploie une parade de machines agricoles et d'outils retraçant la chronologie de l'agriculture et sa motorisation jusqu'à l'e-agriculture,
- ✓ l'almanach : un cabinet de curiosités en 12 épisodes qui relate au fil des saisons l'histoire du monde rural,
- ✓ l'album : des films mettent en scène les agriculteurs,
- ✓ l'atlas : scénographie sur l'agriculture et la planète à l'horizon 2050.

La mascotte du musée est une reproduction grandeur nature d'un tracteur Claas Arion 460 en Lego. Dénommé « TractoBrick », il comprend 800 000 briques Lego.



Le musée Le Compa a été inauguré le 7 juillet 1990. Il accueille chaque année 50 000 visiteurs.

Il est ouvert du mardi au vendredi de 9 h à 12 h 30 et de 13 h 30 à 18 h, les samedi, dimanche et jours fériés de 14 h à 19 h. www.lecompa.fr

SDF : résultats 2015

Le groupe SDF clôture l'année 2015 avec un chiffre d'affaires de 1 390 M€ en hausse de 15 % par rapport à 2014 (à 1 210 M€). Le revenu net de la firme augmente de 23 % à 50 M€ en comparaison à 41 M€ en 2014.

En 2015 le groupe a investi 103 M€ dont 41 M€ pour le développement de l'usine allemande de Lauingen, 33 M€ pour la recherche de nouveaux produits et 43 M€ pour acquérir 95 % d'une joint-venture en Chine.

à propos

Jérémy DECERLE



Éleveur de bovins en Bourgogne, il est devenu le 2 juin dernier le 27^{ème} président du syndicat professionnel Jeunes Agriculteurs. Durant son mandat de 2 ans, il se fixe deux priorités : « entretenir un dialogue permanent entre les décideurs politiques, la société civile et la profession agricole », « prendre en main l'avenir de la profession, porter de nouvelles propositions pour faire évoluer notre métier et construire l'agriculture de demain ».

Luc VERMEULEN



Lors du congrès national des Cuma, le 24 mai dernier à Angers, il a été élu président de la FNCUMA. Originaire du Nord (59), âgé de 50 ans,

il a baigné très jeune dans le monde de la coopération et de l'entraide. Il s'installe en 1988 sur l'exploitation familiale, et connaît en 2001 un premier mandat local politique. En 2003 il met en place une filière de valorisation de déchets verts, et participe de 2004 à 2010 au conseil d'administration de la Fédération régionale des Cuma Nord-Pas-de-Calais puis au conseil d'administration et au bureau de la FNCUMA.

Stéphane GERARD a passé le relais à Luc VERMEULEN en qualité de Président national de la FNCUMA ; il siégeait déjà dans les instances dirigeantes de l'organisation professionnelle qui a rappelé que 50 % des agriculteurs français étaient adhérents d'une ou plusieurs Cuma.

À l'occasion d'une table ronde dont le thème était : « le numérique, un défi pour les collectifs en agriculture », la question de la place de « l'économie collaborative » dans l'agriculture s'est trouvée posée, et dans la coopération agricole en particulier. Tout à la fois menace et opportunité, il est apparu évident que l'on ne pourra pas durablement ignorer ce phénomène.

Ce thème est à rapprocher de la 10^{ème} CNAE qui s'est tenue en avril dernier à Clermont Ferrand ; déjà, la filière des agroéquipements avait abordé le sujet, preuve que d'une manière large, c'est tout un secteur économique qui est concerné.

la commission
Élevage du SEDIMA

Dany-Christophe ALLIN Allin Agri (79)
Président

Martine CHABANNE Charles Chapuis (43)

Guillaume CHABRA Lely Center Armor (35)

Philippe PONS Pons Frères (12)

Nicolas RUAUX Riaux Agricole (14)

Pascal CAMBRESY Sedima (75)
Secrétaire de la commission

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 - DÉPOT LEGAL JUIN 2016 - ISSN 1259-069 X



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

Carré : l'Onatar en version portée

Disponible en version traînée de 5 à 8 m, le cultivateur déchaumeur Onatar existe dorénavant en version portée fixe de 3 m et 3,50 m ainsi qu'en version portée repliable de 4 et 5 m.

Ces nouvelles machines sont également disponibles avec un châssis semi-porté. Elles adoptent 3 rangées de dents au lieu de 4 sur la version traînée : 1 dent est à sécurité boulon et 2 dents sont non-stop mécaniques avec un déclenchement à partir de 550 kg et un dégagement sous châssis de 840 mm. Selon la

largeur de l'outil, le cultivateur dispose de 10, 12, 13 ou 16 dents. A l'arrière, l'outil peut recevoir différents rouleaux : en U, lames flexibles, barres ou système de peignes.

Kuhn : nouveautés fenaison

Un nouveau modèle à timon latéral enrichit la gamme 1060 des faucheuses conditionneuses traînées Kuhn. Il s'agit de la FC 3160 TLV qui a une largeur de coupe de 3,10 m. Dotée d'un conditionneur à doigts escamotables et de volets à commande hydraulique, elle peut regrouper deux largeurs en une et déposer des andains jumelés qui ne dépasseront pas 2,80 m de large. La machine bénéficie de série de l'attelage Girodyne, du porte-disques Optidisc avec fixation rapide Fast-Fit, du conditionneur avec sécurité intégrée exclusive, de roues de très grande taille et de patins surélevés.



La nouvelle faucheuse à disques traînée GMD 5251 TC à timon central complète par le haut la gamme des faucheuses traînées GMD 2850 à 4050 TL à timon latéral.

Ce modèle dispose d'une largeur de travail de 5,20 m et s'adresse à des tracteurs de moyenne puissance de 110/120 ch. Il dépose des andains jusqu'à 4 m de large.

Comme le modèle précédent, il reçoit la tête d'attelage Gyrodine, le porte-disques Optidisc et le système de fixation rapide de couteaux Fast-Fit.

La position transport-travail s'effectue en moins de 10 secondes pour un encombrement routier de 2,80 m.

Massey Ferguson lance une gamme complète de fenaison

Au dernier Salon de l'herbe, Agco a présenté pour la première fois en dynamique des faucheuses, faneuses et andaineurs. La gamme fenaison, fabriquée sur le site de Feucht en Allemagne, se décline en 4 familles :



✓ **faneuses (gamme TD)** avec 12 modèles pour des largeurs de travail de 4,50 m à 12,70 m, 5 modèles portés en 4, 6 et 8 rotors, 4 modèles semi-portés et 3 traînés en 6, 8 et 10 rotors. (photo ci-contre)

✓ **faucheuses à tambour (gamme M)** avec 5 modèles portés arrière de 1,85 m à 3,06 m de largeur de travail et 4 modèles à montage avant de 2,86 m à 3,26 m.

✓ **faucheuses à disques et conditionneurs à dents et à rouleaux (gamme DM)** comprenant 15 modèles portés de 1,66 m à 4,50 m, 2 modèles semi-portés de 3 et 4 m, 3 modèles traînés de 3 et 3,50 m, 5 modèles à montage frontal de 2,50 et 3 m et 5 combinaisons de fauche de 8,30 m et 9,30 m.

✓ **andaineurs (gamme RK)** avec 8 modèles portés simple rotor de 3,40 à 4,50 m de largeur de travail, 11 modèles double rotor avec andain latéral ou central jusqu'à 10 m et 1 modèle quadri rotor en 12,50 m. (photo ci-contre)

**Berthoud : l'Active Roll pour pulvériser au bon endroit**

Après les versions Slant Control et Total Control, le système Boom Control (réglage de la hauteur de rampe) accueille une nouvelle version avec la technologie Active Roll. Disponible en option sur les pulvérisateurs Berthoud Ténor et Raptor équipés de rampes de 36 m et plus (Ektar B2, B3, Axiale 36/38, Kondor), l'Active Roll permet de piloter automatiquement la

hauteur de rampe, les géométries variables et le dévers. Prévue pour des appareils neufs ou en service, elle vient en complément de la suspension mécanique de rampe. Opérationnelle jusqu'à 30 km/h, elle limite la dérive du traitement et peut travailler en mode sol, végétation ou mixe. Le kit comprend 3 capteurs ultrasons (un pour chaque bras et un central), deux capteurs d'inclinaison, un capteur pour le dévers et deux blocs hydrauliques proportionnels (pour les géométries variables et pour le dévers).

POWERING YOUR FUTURE

MACHINE DE L'ANNÉE 2015

Fabriquée en et pour l'Europe

Série M7001

5 ans GARANTIE Kubota

OFFRE

- Crédit
- Crédit bail
- Location

CLIMATE PARTNER 2016

Riche de 12 modèles avec des puissances allant de 130 à 175 ch ainsi que deux types de transmissions K-VT et K-Power Plus, la nouvelle série M7001 répond déjà aux futures normes anti-pollution Stage 4 final. Tout en conservant leur simplicité d'utilisation, ces nouveaux tracteurs embarquent les dernières technologies : variation continue, GPS, automatismes de bout de champs, pour ne citer que les principales. Avec une garantie constructeur minimum de 3 ans, les nouveaux tracteurs M7001 sauront satisfaire les attentes des plus exigeants.

Kubota

www.kubota-eu.com