



Dématérialisez vos documents avec IRIUM pour améliorer votre efficacité administrative!



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



édito

Raphaël LUCCHESI
Président du SEDIMA



Distribution Re-distribution Désorganisation

Revenant de différentes réunions de Fédés, je retiens entre autre le fait que nos collègues sont pour le moins interloqués par les divers mouvements auxquels on assiste presque toutes les semaines sur le terrain.

Au siècle dernier, la technique la plus simple pour couvrir un secteur « blanc » consistait à adopter la technique du nénéphar. C'est ce qu'il y avait de plus simple ! Il suffisait d'attribuer un, deux cantons (ou plus) à un ou plusieurs concessionnaires pour combler une zone dans laquelle un distributeur n'était plus actif (arrêt d'une ou de toutes ses activités pour diverses raisons, etc.).

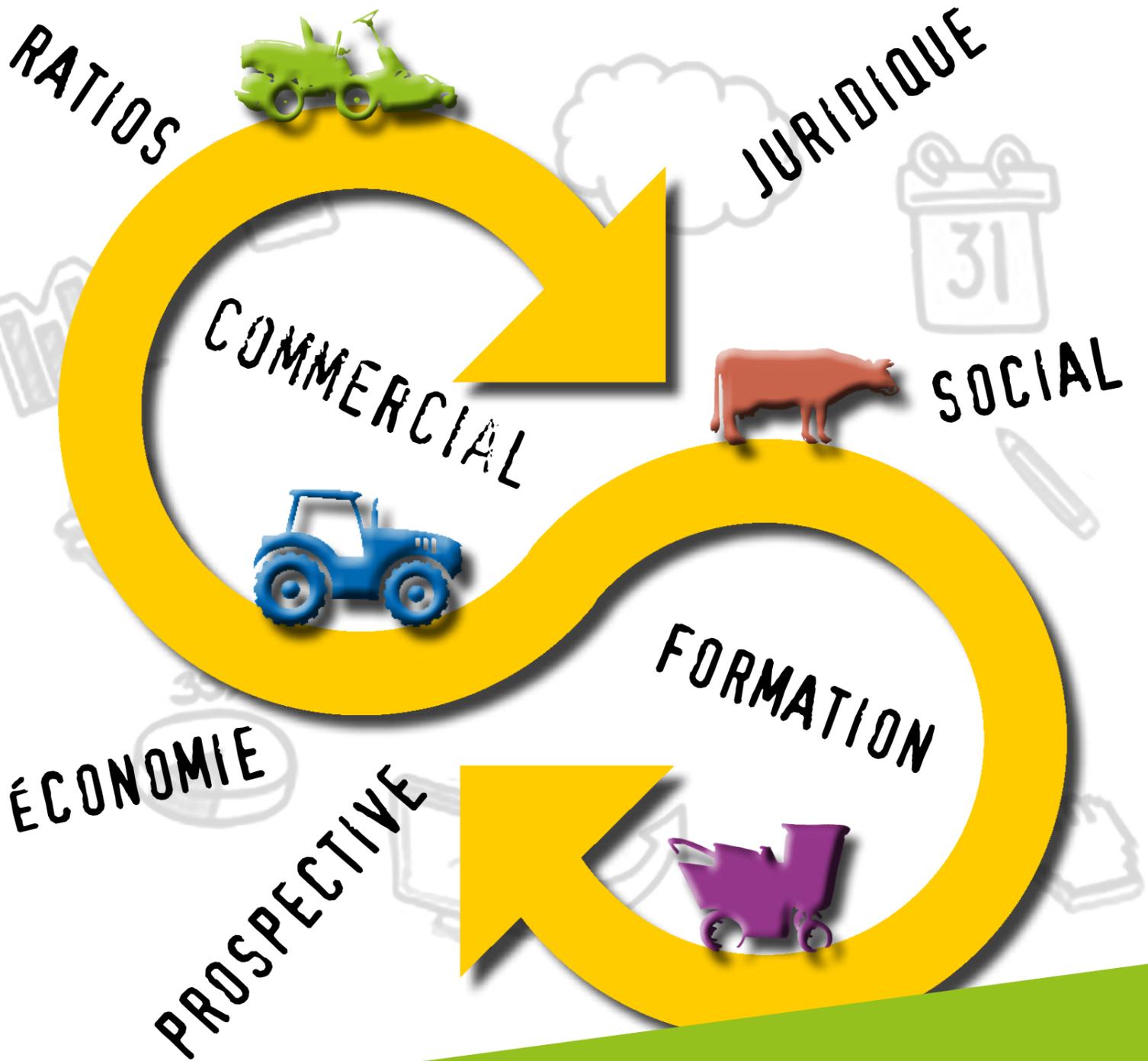
L'agrandissement des secteurs de concessions ne se fait plus ou peu de la sorte, mais par rapprochement ou rachats d'entreprises tout entières. Il n'est plus rare de voir des concessions croître, parfois sans continuité de territoire. Ce sont des situations forcément voulues, mais par qui au final ?

S'il s'agit de réelles opportunités pour un investisseur, c'est bien qu'il puisse les saisir, mais si c'est sur invitation d'un tiers, ce peut-être bien différent. Ces restructurations accélérées dans le seul but de disposer du réseau le plus performant, dans un laps de temps le plus bref, peuvent générer des dommages collatéraux.

On entend parfois, « tout autour de chez moi, nous ne sommes que deux à ne pas avoir changé de marque, et de fait, certains n'ont même plus de carte ». C'est bien ce qui est inquiétant.

...suite en page 2

Fédés 2015, riches en contenu et en rencontres !



→ lire en pages 4 et 5



**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

Le problème est plus intense quand on croise le facteur développement des réseaux et l'élargissement des gammes proposées. Les télescopes entre constructeurs eux-mêmes ont ou auront des répercussions sur la distribution. Dans le but de pouvoir décider de son avenir, il faut que celle-ci sache anticiper et parfois faire preuve de résistance.

Un constructeur d'outils d'accompagnement posait récemment la question de l'évolution de sa place dans les réseaux de distribution tels qu'ils existent aujourd'hui et des conséquences que cela peut avoir pour son entreprise. Pour lui, la réflexion est ouverte et faire évoluer et adapter ses modes de distribution selon les pays fera partie des nécessités. Certains ont déjà ouvert la voie.

La question se pose tout autant pour le concessionnaire qui a noué au fil des ans une relation commerciale gagnante avec des constructeurs d'outils d'accompagnement et à qui l'on dit du jour au lendemain « notre offre s'est élargie et vous devez à présent vous tourner vers notre offre produit ». Parfois même ils sont identiques mais de couleur différente ! Une carte de perdue une autre de retrouvée, mais est-elle comparable ?

Le constructeur aimablement « poussé » dehors va nouer de nouveaux partenariats, forcément avec celui qui est le distributeur concurrent, en privilégiant le parc constitué depuis plusieurs années à moins que...

À moins que le concessionnaire ne crée une autre structure (indépendante de la première) dans laquelle il pourra développer d'autres gammes, sans pour autant affaiblir le socle de son entreprise. Il conviendra alors à chaque fournisseur de démontrer qu'il est le meilleur !

L'autre hypothèse est que le constructeur resté sur le bord du chemin décide de créer ses propres structures de distribution. Pourquoi pas ? Mais il faudra gérer différemment les relations avec les clients : stocks de matériels et de pièces, occasions, dépannages, astreintes, non-qualité et garanties, etc.

Et que se passerait-il si les fichiers clients et les affaires en cours suivaient le constructeur ! Mais ça, ce n'est pas imaginable !

Moralité, nous n'avons pas tout vu et avons encore de quoi nous occuper.

Bonne année 2016 à tous !



Concept' Elevage

mise en place du 1^{er} robot d'alimentation Kuhn TKS

C'est au Gaec des Châtaigniers dans le Maine et Loire (49) qu'a été installé le 1^{er} robot d'alimentation Kuhn système TKS, le 10 décembre dernier.

La réponse à la recherche de simplification des tâches dans les exploitations d'élevage (laitier en particulier) et aussi de réduction de la pénibilité se traduit souvent par la robotisation des élevages. On pense bien sûr à la traite, mais pas seulement...

Le GAEC des Châtaigniers (70 VL en traite conventionnelle + 3 poulaillers) devait faire face au départ en retraite d'un 3^{ème} associé. Cherchant à réduire leur charge de travail en particulier les samedi / dimanche, et devant dans le même temps remplacer une mélangeuse

à pâles en fin de vie, les associés ont recherché une solution globale.

Le choix s'est porté sur le robot Kuhn système TKS proposé conjointement par Concept' Elevage et Kuhn qui intègre aussi la fonction « repousse fourrages ».

Les objectifs, diminution de la consommation électrique, amélioration des taux (pour une meilleure rentabilité) et réduction du temps de travail, ont été atteints.

De nombreux visiteurs de la région ont pu « visualiser » ce nouvel équipement et obtenir les réponses aux questions qu'ils pouvaient se poser.



Philippe MICARD,
Directeur de la publication
et **Laurence ROUAN,**
Rédactrice en chef,
vous souhaitent
une année **2016,**
riche en événements
et communication !

Sedimag

Rédaction / Publicité
Place Maurice Loupias - BP 508
24105 Bergerac cedex
Tél. 05 53 61 65 88
lrouan.agrimedia@wanadoo.fr

Administration
Tél. 01 53 62 87 10
info@cdefg.fr

agenda

décembre 2015

Interne

- Formation commission Sociale
- Commission Sociale
- Réunion groupe Espaces Verts
- Séminaire CJMA (Club des Jeunes du machinisme agricole et des espaces verts)
- Rendez-vous ministère de l'Agriculture (conformité des tracteurs d'occasion)
- Bureau Exécutif

Externe

- Participation au SITEVI (Montpellier)



- Réunion AGEFIDIS (association paritaire de gestion des fonds du dialogue social)
- Réunion CODIR ASDM
- Réunion de la commission patronale (SEDIMA-DLR-FNAR)
- Commission paritaire
- Groupe technique paritaire de la taxe d'apprentissage



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^{er} 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

NOUVELLES DATES !
Du 1er Novembre au 31 décembre 2015

Labour — Préparation du sol — Déchaumage — Sous-solage — Semis

CONTACTEZ VOTRE COMMERCIAL

MORTE SAISON

Agri Carb

Les prix les plus attractifs de l'année !

Fabriqués en France

www.agricarb.com

Revenus des agriculteurs par région⁽³⁾

| Région | Revenu 2014 (en K€) | Evolution 2014 / (moyenne 2011-2013) |
|-----------------------|---------------------|--------------------------------------|
| Aquitaine | 28,05 | 27 % |
| PACA | 28,74 | 4 % |
| Rhône-Alpes | 24,88 | 1 % |
| Bretagne | 32,41 | - 1 % |
| Languedoc Roussillon | 20,34 | - 2 % |
| Basse Normandie | 27,37 | - 4 % |
| Auvergne | 21,02 | - 5 % |
| Pays de Loire | 27,11 | - 7 % |
| Franche Comté | 24,71 | - 12 % |
| Corse | 22,15 | - 13 % |
| Nord Pas de Calais | 34,80 | - 13 % |
| Limousin | 16,56 | - 14 % |
| Bourgogne | 29,33 | - 15 % |
| France métropolitaine | 27,23 | - 15 % |
| Champagne-Ardenne | 48,67 | - 22 % |
| Lorraine | 25,45 | - 24 % |
| Poitou Charentes | 31,95 | - 27 % |
| Midi-Pyrénées | 15,01 | - 30 % |
| Alsace | 21,12 | - 33 % |
| Haute Normandie | 22,92 | - 37 % |
| Ile de France | 38,16 | - 39 % |
| Centre | 26,40 | - 39 % |
| Picardie | 31,04 | - 46 % |

Source : SEDIMA selon Commission des comptes de l'agriculture juillet 2015 – données 2014 provisoires

Rubrique du mois

Service Economie du SEDIMA

Les revenus nets de la branche agricole par actif non salarié sont en progression en 2015

Selon les premières estimations des comptes de l'agriculture, le revenu net de la branche agricole par actif non salarié⁽¹⁾ serait en hausse pour la 2^{ème} année consécutive avec une progression estimée à 16,2 % pour 2015.

Au cours de l'année passée, l'agriculture a notamment bénéficié d'un recul du coût des consommations intermédiaires avec une diminution de 2,8 % de l'indice des prix d'achat des biens et services de consommation courante sur les 10 premiers mois de 2015. Cette tendance globale masque des évolutions contrastées. Ainsi, la baisse des prix des achats d'aliments pour animaux atteint 5 % alors que l'indice des prix des engrais a augmenté de 3 %. Les exploitations ont également bénéficié d'une forte diminution du coût du pétrole (- 37 % sur les 9 premiers mois par rapport à la même période en 2014).

En revanche, dans le même temps, un grand nombre de secteurs ont également été confrontés à un recul de leurs prix à la production. Entre janvier et octobre 2015, l'indice des prix des céréales a reculé de 3,7 % par rapport au 10 mois de 2014 (- 7 % pour le blé tendre). La baisse de l'indice des prix est de 3,8 % pour les animaux et de 15,7 % pour le lait. (graphique 1)

Des évolutions globales positives à relativiser selon les activités

Les tendances divergentes quant à l'évolution des consommations intermédiaires, des prix, et de la production induisent également des orientations de revenus différentes selon les activités. En 2014, alors que le RCAI⁽²⁾ (résultat courant avant impôt) par actif non salarié des grandes et moyennes exploitations agricoles était relativement stable, les revenus de la viticulture et des exploitations bovins lait progressaient respectivement de 25 % et de 4 %. A l'opposé, des reculs importants étaient observés pour la culture (- 18 % pour les céréales oléagineux et protéagineux, - 44 % pour les autres grandes cultures) et pour les exploitations polyculture élevage (- 13 %).

Une dispersion des revenus également selon les régions

En 2014, l'écart était de 1 à 3 entre les revenus les plus faibles et les plus élevés contre 1 à 4 en 2013. La dispersion est importante également en termes d'évolution. Comparé à la période 2011-2013, c'est en Aquitaine que les progressions de revenus ont été les plus fortes en 2014 alors que les baisses de revenus les plus marquées se situaient en Ile de France, en région Centre et en Picardie (respectivement + 27 et - 39 % à - 46 %).

Des revenus toujours soutenus par les subventions d'exploitation

Alors que l'on s'inscrit dans une tendance à la baisse à moyen terme des subventions d'exploitation, celles-ci représentaient en moyenne 81 % du RCAI sur la période 2005-2014. En 2014, ce sont 91 % des exploitations qui ont bénéficié de ces subventions.

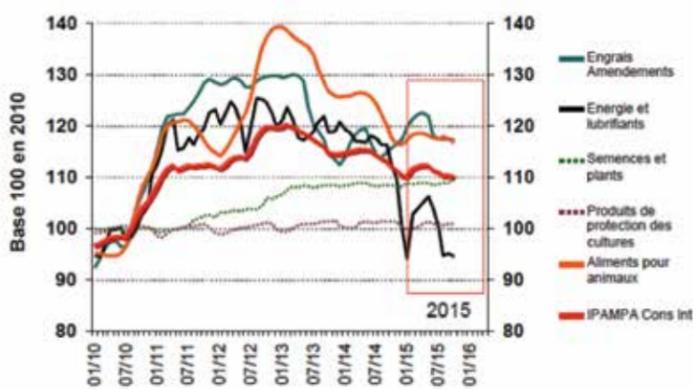
Les subventions d'exploitation constituent l'essentiel des subventions perçues. La volatilité croissante depuis une dizaine d'années du RCAI, induit des variations significatives du poids des subventions d'une année sur l'autre, notamment en cas de baisse du RCAI comme en 2009 où ce ratio avait atteint 149 %. En 2014, 60 % des exploitations auraient eu un RCAI négatif en l'absence de subventions d'exploitation (86 % pour les élevages Bovins viande et 75 % pour l'activité céréales et oléoprotéagineux).

En 2015, on note la restructuration des subventions d'exploitation avec la mise en place de la nouvelle PAC. Les paiements uniques à l'exploitation (à partir de 2015, essentiellement DPB (droit à paiement de base) + paiement redistributif + aide aux jeunes agriculteurs) représenteraient 46 % des subventions d'exploitation

dues en 2015 contre 78 % en 2014. A l'inverse, le poids des aides agro-environnementales auxquelles est inclus le paiement vert devrait passer de 14 % à 41 % entre 2014 et 2015.

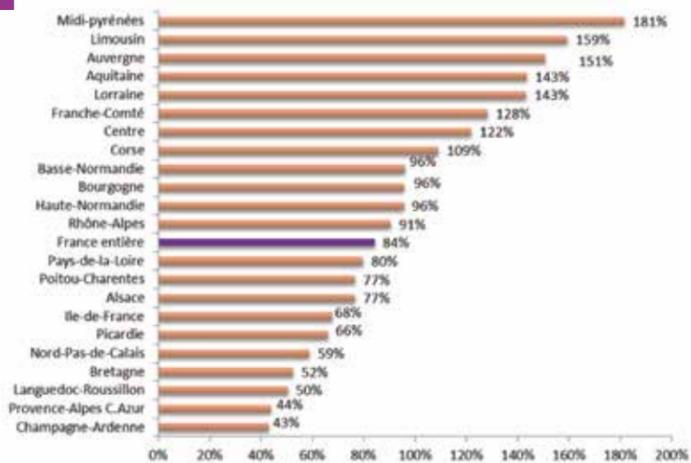
Enfin, on retiendra que les disparités concernant le poids des subventions sont également très marquées d'une région à l'autre. On avait ainsi en 2013 un rapport de 1 à 4 entre la région Midi-Pyrénées (181 %) et la région Champagne Ardenne (43 %). (graphique 2)

1 Indices de prix des charges variables



Source : Commission des comptes de l'agriculture – 15 décembre 2015 (IPAMPA : indice des prix d'achat des moyens de production)

2 Poids moyen des subventions dans le RCAI par exploitation⁽⁴⁾



⁽¹⁾Revenu net de la branche agricole par actif non salarié = (valeur ajoutée nette + subventions d'exploitation – impôts sur la production) – salaires – cotisations sociales – intérêts – charges locatives nettes / La branche agricole inclut les coopératives produisant du vin et de l'huile d'olive, les CUMA et les ETA.

⁽²⁾RCAI : production de l'exercice + subventions d'exploitation – charges d'exploitation (y compris amortissements) – charges financières nettes des grandes et moyennes exploitations agricoles.

⁽³⁾Données exprimées en milliers d'euros 2014.

⁽⁴⁾Données relatives aux exploitations moyennes et grandes.

Source : SEDIMA selon Agreste – RICA (Réseau d'Information Comptable et Agricole) – données 2013 - dernière année disponible par région

mistral
INFORMATIQUE
CRÉATEUR DE SOLUTIONS

Editeur de l'ERP Magrix 3G
Solution Professionnelle du
Machinisme Agricole

www.mistral.fr



Réunions de fédérations 2015

Anne FRADIER, Secrétaire Général du SEDIMA

Riches en contenu et en rencontres



AQUITAINE (3/11/15)



MIDI-PYRENEES (4/11/15)



MEDITERRANEE (5/11/15)



BOURGOGNE FRANCHE-COMTE (17/11/15)



RHÔNE-ALPES (18/11/15)

Par leur présence en nombre, les adhérents ont manifesté cette année encore leur attachement et leur intérêt pour les réunions de fédération. Le Président, Raphaël LUCCHESI, a débuté ce tour de France début novembre par les régions Aquitaine, Midi-Pyrénées et Méditerranée. Le Vice-Président Benoit DAVID a poursuivi par les réunions des régions Bourgogne Franche-Comté, Rhône-Alpes et Limousin-Auvergne, le trésorier Dominique SERGENT par celles d'Ile de France, de Normandie et Bretagne, Pascal GAUTIER, membre du Bureau Exécutif, par celles de Lorraine-Alsace, Champagne-Ardenne et Nord Picardie. René HALOPEAU, membre du Bureau Exécutif, a clôturé la tournée la deuxième semaine de décembre en animant les réunions de Poitou-Charentes, Centre et Pays de Loire. Anne FRADIER, Secrétaire Général, a accompagné les élus à toutes les réunions et les permanents ont participé à tour de rôle aux réunions.

L'ouverture aux adhérents du SMJ

Les fédérations 2015 ont accueilli pour la première fois les adhérents issus du SMJ. Pas encore habitués à ce type de rencontres, peu d'adhérents spécialistes de l'espace vert se sont déplacés, mais espérons que les retours de ceux qui y ont assisté leur donneront envie d'être plus présents l'an prochain.

Considérant l'importance pour le SEDIMA de rassembler toute la profession, les prospects ont été invités à découvrir les activités du SEDIMA et un certain nombre d'entre eux a répondu favorablement à l'invitation. Les réunions ont ainsi rassemblé 427 personnes et 330 entreprises.

Fort de son engagement à côté des établissements scolaires, le SEDIMA a convié les proviseurs et chefs de travaux à participer aux réunions afin d'entendre les préoccupations et attentes de la profession en matière de formation. Ce sont ainsi 52 professionnels de l'enseignement représentant 45 établissements qui ont assisté à ces rencontres.

Des infos précises et des zooms régions

De 9 h 15 à 17 h, les participants ont pu prendre connaissance de l'ensemble des dossiers préparés par les permanents afin de leur restituer les informations majeures de l'année et les informer des actions à venir.

Après avoir donné une vision de la représentativité du SEDIMA par région et expliqué les axes stratégiques de l'organisation professionnelle, le représentant du Bureau a présenté à ses collègues la conjoncture de la région comparée à la France et les perspectives 2016. Si les résultats des entreprises des régions du Sud ont été portées par la bonne conjoncture de l'activité viti-vini (cf. [édito du Sedimag' 268 de novembre 2015](#)), les zones de polyculture et d'élevage connaissent des marchés peu porteurs, voire inexistantes pour certains. Les mauvaises trésoreries de leurs clients pèsent sur les investissements. Espérons que la reprise attendue par les constructeurs au premier trimestre 2016 soit réellement là. En tout cas pour les distributeurs confrontés à la réalité du terrain, rien n'est moins sûr ! En grandes cultures, les situations à l'intérieur d'une même région peuvent être très diverses, certains profitant du suramortissement, alors que pour d'autres cette mesure est sans effet.



LIMOUSIN-AUVERGNE (19/11/15)



ILE DE FRANCE (24/11/15)



NORMANDIE (25/11/15)



BRETAGNE (26/11/15)



LORRAINE-ALSACE (1/12/15)

EMILY TEL 02 98 21 72 72 - www.emily.fr

L'esprit d'innovation!

Le godet désileur mélangeur MELODIS

Le godet distributeur spécial herbes Dis'FIB

Jusqu'à 100% d'herbe brins longs

300 Bêtes nourries en 1H

BREVETÉ NOUVEAUTÉ

BREVETÉ NOUVEAUTÉ

à votre service depuis 1901

DELAPLACE

76ème présence au sima

CAISSE DOMEX 700

REHAUSSE HYDRAULIQUE MANUTABLES

02590 ETREILLES - FRANCE

Tél. : (33) 03 23 50 80 00

www.delaplace.com

Mouzon

Croskibotte 18 Rang

Parmi les dossiers techniques traités, signalons :

- ✓ les nouvelles dispositions de la loi Hamon qui rend plus complexe les relations entre les distributeurs et les consommateurs,
- ✓ les évolutions en matière de réglementation avec un rappel des dispositions concernant le travail du dimanche et les règles relatives à la représentation du personnel,
- ✓ les ratios, (effectifs, salaires,...).

Des sujets politiques nombreux

Cette année les sujets politiques ont été denses.

Relations des distributeurs avec leurs concédants

- ✓ Présentation des résultats France et Europe de l'Indice de satisfaction des concessionnaires envers leurs constructeurs comparés aux résultats européens (un dossier détaillé paraîtra dans un prochain Sedimag').
- ✓ Résultats détaillés de l'enquête qualité garantie des matériels d'accompagnement : des échanges très nourris ont eu lieu sur cette question. Les adhérents considèrent que le silence de la majorité des constructeurs de matériels d'accompagnement sur ce point n'est plus tolérable compte tenu des coûts induits qu'ils font peser sur la distribution.

Négociations sociales

- ✓ Réforme de la formation professionnelle : taux de cotisation et priorités de prises en charges des formations pour les stages techniques et magasin.
- ✓ Orientations politiques concernant la réforme de la taxe d'apprentissage : à compter de 2016 l'EGD-AGEFOMAT assurera la collecte de la taxe d'apprentissage en lieu et place de l'ASDM.
- ✓ Complémentaire santé : explication des enjeux dont celui de l'intérêt de la profession de s'orienter vers Malakoff Médéric, le seul organisme recommandé par la branche,

Actions filières

Plusieurs résultats positifs ont été mis en avant.

- ✓ Permis de conduire : grâce à la loi MACRON, possibilité pour les salariés de conduire un tracteur (à moins de 40 km/h) avec un permis B sous réserve qu'ils aient bénéficié d'une formation « à la sécurité ».
- ✓ Pérennisation de l'accord sur les délais de paiement.

Dossier et enquête sur le service commercial

Après avoir présenté, les années passées, une analyse et les perspectives d'évolution du service SAV (2013) et du magasin (2014), le Conseil d'Administration du SEDIMA a souhaité la réalisation d'un dossier en 2015 sur le commercial. Pour ce faire, une enquête sur ce service a été réalisée en octobre auprès des adhérents. Avec un taux de réponse de 31 %, Anne FRADIER a pu présenter les résultats par type d'activité et restituer l'ensemble des données et informations disponibles sur ce sujet. Elle a ainsi abordé les thèmes suivants :

- ✓ les missions du service commercial,
- ✓ la gestion de la relation clients et la vente,
- ✓ la sécurisation des relations commerciales,
- ✓ la relation ressources humaines,
- ✓ les évolutions du service commercial.

Confrontés à de nombreuses évolutions : baisse du nombre de clients agriculteurs, contexte économique de l'agriculture, « r » évolutions technologiques, enjeux climatiques, évolution des comportements d'achat, évolution des stratégies des constructeurs,..., les distributeurs doivent adapter leur stratégie commerciale afin de répondre aux attentes de leurs clients et de leurs concédants. Sans oublier qu'ils doivent assurer la rentabilité économique de leurs entreprises et leur pérennité.

Il s'agit là d'un réel challenge que les distributeurs sont prêts à relever grâce à une plus grande professionnalisation de leur équipe commerciale et de leur entreprise en général.



CHAMPAGNE-ARDENNE (2/12/15)



NORD PICARDIE (3/12/15)



POITOU-CHARENTES (8/12/15)



CENTRE (9/12/15)



PAYS DE LOIRE (10/12/15)

Nouveaux présidents élus en 2015

Il a été procédé, conformément aux statuts du SEDIMA, à l'élection pour 6 ans des présidents de fédérations et de départements suivants :

✓ Aquitaine

Président de fédération

Laurent EGAL (Agrivision)
en remplacement de Bertrand RULLIER (Rullier)

Présidents de départements

pour le 24 Pierre JANAILLAC (Janaillac)
pour le 33 Virginie PRADET (Pradet Motoculture)
pour le 40 Philippe CRABOS (Agrivision)
pour le 47 Philippe BOFERON (Tonon)
pour le 64 Jacques POEY (Poey Agriculture)

✓ Midi-Pyrénées

Présidents délégués de départements

pour le 31 Jacques FABRES (André Fabre & Fils)
pour le 65 Aurélien DONGAY (Monlezun)

✓ Bourgogne Franche-Comté

Président de fédération

Alexandre MORTIER (Mortier Censerey)

Présidents de départements

pour le 21 Alexandre MORTIER (Mortier Censerey)
pour le 25 et le 70 Didier STORTZ (Distagri)
pour le 39 Patrick BRUN (Brun & Fils)
pour le 71 Jean-François VERNET (Agridiffusion)
pour le 89 et le 58 Stéphane BONFILLOU (Dafp)

✓ Bretagne

Président de fédération

René HALOPEAU (Blanchard Bretagne)

Présidents de départements

pour le 22 Philippe SAVARY (Ouest Motoculture)
pour le 29 Fabrice BOLEIS (Claas Réseau Agri 29 Morlaix)
pour le 35 Jacques BEAUDOUIN (Bretagri)
pour le 56 Fabrice GABILLET (Gabillet Maurice)

✓ Lorraine Alsace

Président délégué de département

pour le 57 Philippe ACKERMANN (Ackermann)

✓ Champagne Ardenne

Président de fédération

Philippe RAVILLON (Ravillon)

Présidents de départements

pour le 08 Luc MARECHALLE (Maréchalle)
pour le 10 Philippe MIGUAISE (PM Pro)
pour le 51 Philippe RAVILLON (Ravillon)
pour le 52 Eric CUGNY (Comptoir Agricole de Bologne - Cab)

✓ Centre

Président de fédération

Pascal GAUTIER (Gautier)

Présidents de départements

pour le 18 Jean-Pierre DAUZON (Centragri)
pour le 28 Olivier LABOUTE (Proutheau-Laboute)
pour le 36 Jacky NAUDET (Beauvais Jacky Naudet)
pour le 41 Henri THORE (Goulet-Thore)
pour le 45 Pascal CORNET (Agriteam)

✓ Pays de Loire

Président de fédération

Raphaël LUCCHESI (Concept' Elevage)
suite au départ en retraite de Christian BOULEAU (Sicadima)



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

Lycée des métiers de Bergerac

Interview réalisé par Laurence ROUAN

Le 1^{er} établissement à énergie positive de Dordogne !

C'est le 1^{er} septembre 2015, jour de rentrée scolaire, qu'était inauguré à Bergerac un tout nouveau lycée des métiers, en présence des institutionnels et des partenaires locaux et régionaux. Ce premier établissement à énergie positive en Dordogne est dirigé par Alice NATIVEL (à gauche de la photo).

Nouvellement nommée dans le département, elle est originaire de l'île de la Réunion. Certifiée en mathématiques, elle a rejoint l'académie de Bordeaux où elle a exercé en Lot-et-Garonne comme principale adjoint en collège, proviseure adjoint en lycée professionnel et principale d'un collège. Entretien avec le nouveau chef d'établissement du Lycée Sud-Périgord Hélène DUC et son chef de travaux, Karine STANEGRIE.



Pouvez-vous nous retracer la genèse de ce grand projet ?

A.N. : "Cette rentrée 2015 s'est effectivement déroulée dans de nouveaux lieux. Après 5 années de travaux, l'ensemble de l'équipe pédagogique a été ravie d'accueillir les élèves dans des locaux modernes et agréables. Proches du cœur de ville de Bergerac, ils sont en connexion avec les différents modes de transport puisque à proximité des axes routiers dont l'A89 et à 5 mn à pied de la gare. Ce projet de 13.000 m² couverts, sur une superficie globale de 20.000 m², a une capacité d'accueil de 360 élèves avec un internat de 105 lits. Les ateliers s'étendent sur 1600 m² et 2 niveaux. Ils comportent des salles spécialisées dotées d'équipements informatiques et audiovisuels, des espaces insonorisés limitant le bruit vers l'extérieur et des zones dédiées aux différents métiers, avec des tracteurs et machines à vendanger de dernière technologie pour le machinisme agricole par exemple."

Votre établissement est à énergie positive. Qu'est-ce que signifie ce label ?

A.N. : "C'est en effet le 1^{er} établissement à



énergie positive du département et le 2nd en Aquitaine. Nous produisons plus d'énergie que nous n'en consommons et nous pouvons donc fonctionner en autonomie. Les bâtiments ont été conçus selon une approche bioclimatique avec une isolation thermique mettant en avant des matériaux particuliers, mais aussi 1350 m² de panneaux photovoltaïques, 34 sondes thermiques placées à 99 m de profondeur du sol et un grand réservoir de récupération des eaux de pluie qui sert entre autre au lavage des matériels agricoles. Ainsi les énergies renouvelables compensent 100 % de nos besoins énergétiques."

Quels sont les champs d'activité du lycée des métiers Sud-Périgord ?

A.N. : "Sont regroupés au sein de cet établissement quatre champs d'activité et leurs formations. Le premier secteur est celui du machinisme agricole et de l'espace vert. Nous préparons ainsi au CAP et au Bac professionnel maintenance des matériels agricoles et maintenance des matériels de parcs et jardins, ainsi qu'au BTS TSMA (techniques et services des matériels agricoles). Les autres champs sont orientés électrotechnique, procédés chimiques de l'eau et des papiers carton, chaudronnerie industrielle. Pour chacun, nous formons au Bac professionnel et avons aussi un CAP pour la chaudronnerie industrielle. Auparavant, la formation machinisme agricole se déroulait sur deux sites distincts, le lycée professionnel de l'Alba et le site de la Brie (atelier annexe du lycée Maine de Biran). Le lycée des métiers rassemble, en un seul et unique lieu, toutes les formations en initiale et en apprentissage qui étaient dispensées sur ces deux établissements."

Comment allez-vous promouvoir ce lycée des métiers ?

A.N. : "Nous allons mener différentes actions pour faire connaître nos formations, auprès des scolaires bien entendu, mais aussi auprès des demandeurs d'emploi. Ce dernier trimestre 2015, nous avons programmé quatre réunions avec les entreprises des grands secteurs que nous représentons. Les mois d'avril et mai 2016, nous accueillerons dans notre établissement une exposition de photos/documents dédiée à nos métiers et à nos formations. Enfin au printemps 2016, nous tiendrons 2 journées portes ouvertes."

Y aura-t'il une seconde phase de travaux ?

A.N. : "Dans les 2 ans à venir, il y a le projet

exprimé par la Région Aquitaine, de récupérer les bâtiments du commissariat qui sont juxtaposés au lycée pour en faire une halle sportive et un parking souterrain pour le personnel."

Avez-vous un message particulier à l'attention des distributeurs ?

A.N. : "Nous souhaitons travailler de pair avec eux puisque nous formons les futurs professionnels qui seront amenés à travailler dans leurs entreprises. Nous sommes donc des partenaires et je ne peux que leur délivrer le message suivant : continuez de recevoir nos élèves en tant que stagiaires, de nous prêter du matériel afin de les former, de contribuer à la taxe d'apprentissage ou encore de participer aux jurys d'exams. Nous avons besoin de vous !"



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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- **Technicien** : mat manutention - secteur France
- **Directeur marketing** : opérationnel & stratégique - mat environnement - Anglais courant
- **Tech-ccial pièces Nord-Loire** : mat agri - support tél clients et ccial terrain - Anglais courant
- **Tech-ccial matériels PDT & bett** : Flandre belge - expérience arracheuses - langues : Flamand - Français (poste convenant à frontalière)
- **Tech-ccial - outils du sol et pulvérisation** : (2 postes) - secteurs Est et Ouest
- **Techniciens matériel pulvérisation ou betteravier** : (2 postes) exp. justifiée - mobile - langues : Anglais (All. le plus)
- **Dir. ventes France** : mat agricole - Anglais (All. le plus)
- **Tech-ccial bennes agricoles** : expérience réseaux

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- **DAF** - Ouest Bassin Parisien
- **2 Dir. de magasin motoculture** - Pays de Loire / Centre / Bourg.
- **Directeurs Commerciaux** - Ouest / Sud-Ouest
- **Chefs des Ventes** - Ouest Bassin Parisien / Aquit / Poit-Char.
- **1 Ccial & 1 Techn SAV matériel P de T** - Nord-Picardie
- **Ccial occasion - anglais** - Nord-Picardie / Champ-Ardenne
- **Traite/Robotique - 1 Ccial & 1 Technicien** - Nord-Picardie
- **1 Ccial & 1 Resp ccial agri et viti** - Provence
- **GPS/Guidage** - 1 ccial, 1 tech SAV montage
- **Conseiller GPS / nouvelles technologies** - Nord-Picardie
- **3 Magasiniers / Resp magasin** - Nord-Pic / IdF / Sud-Ouest
- **2 Resp. technique SAV** - Poitou-Charentes / Sud-Ouest
- **Chefs atelier** - Nord-Picardie / Champ-Ard / Midi-Pyrénées
- **2 Chefs atelier / Resp de site** - Sud-Ouest / Provence

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



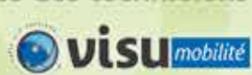
Créateur d'énergie Numérique

La gamme de service ETI


CRM Web


Géolocalisation


Cloud - Data Center


Mobilité des techniciens


ERP métier





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

Emily : godet pailleur pour balles rondes et cubiques

L'entreprise finistérienne étend sa gamme de godet pailleur Sigma en 3 points arrière prise de force avec un outil qui permet de pailler jusqu'à 18 m des bottes rondes (de 1,80 m de diamètre maximum) et rectangulaires (de 1,20 m x 2,50 m).

La porte de chargement s'ouvre par 2 vérins et est équipée d'un bras de retenue pour les bottes cubiques.

La botte chargée, l'utilisateur actionne la turbine du boîtier Emily Connect jusqu'à son régime nominal. Grâce au triple fond alternatif, la botte est amenée vers le démêleur.

Le godet reçoit une goulotte orientable à 260° qui s'incline de haut en bas via un vérin électrique.

**Valtra : T4 version HiTech**

Le constructeur finlandais élargit par le bas sa gamme T4 en proposant une version HiTech. Le tracteur possède le même châssis, la même cabine et la même suspension de cabine que sur les versions T4 Active, Versu et Direct, mais il est plus accessible en terme de prix. Il dispose d'une transmission Powershift 4 gammes à 5 rapports sous charge plus 2 rampantes (30 vitesses avant et arrière) et diffère des autres modèles par l'hydraulique. Il accueille en effet une pompe à engrenages qui produit 73 ou 90 l/mn, alors que la version Active a un circuit load sensing qui délivre jusqu'à 200 l/mn.

Deux nouvelles alternatives de cabine sont proposées en option : la cabine SkyView à 6 montants avec une surface vitrée de plus de 7 m² et une cabine avec 2 portes (une à gauche et une seconde à droite).

La série T4 HiTech se décline en 6 modèles (T144, T154, T174e, T194, T214, T234) de 155 à 235 ch de puissance nominale.

en bref**Agricarb : nouveau bec au carbure de tungstène**

Agricarb vient de lancer un nouveau bec de déchaumage au carbure de tungstène qui s'adapte aux déchaumeurs des marques Horsch, Bednar, Quivogne, Razol et Jean de Bru. La largeur d'attaque de la pointe de 23 mm, la

plaque d'attaque en forme de goutte d'eau et à épaisseur variable, la largeur de 80 mm en fin de carbure, font que ce produit résiste aux chocs et assure une bonne pénétration dans le sol.

CIP médias complète son offre

Le bimestriel Forum Chantiers vient étoffer l'offre des 8 magazines édités par CIP Médias (parmi lesquels Matériel Agricole, Matériel & Paysage, La Pomme de Terre Française, Grands Troupeaux,...).

Les professionnels des matériels du bâtiment, des travaux publics et de la manutention trouveront dans cette revue les actualités et chiffres du secteur, les innovations des matériels et des reportages sur les chantiers les plus pointus.

**JCB a 70 ans !**

A l'occasion de son 70^{ème} anniversaire, la firme anglaise propose une édition limitée de chargeuses-pelleteuses (70 exemplaires seulement) avec des godets et des roues rouges et une cabine blanche en lieu et place de la traditionnelle finition jaune et noire.

JCB dispose aujourd'hui de 23 usines dans le monde, plus de 12 500 employés et réalise un chiffre d'affaires de 3,48 milliards d'€ (source 2014).

Deere : accord avec The Climate Corporation

L'accord qui lie Deere & Company et la société The Climate Corporation, filiale de Monsanto, concerne l'acquisition d'une division Précision Planting qui fabrique et commercialise des sous-ensembles de semis de précision.

Sulky Burel UK LTD : naissance d'une filiale

Dans le cadre de sa stratégie export, Sulky a créé sa première filiale au Royaume-Uni. Située à Bourne (Lincolnshire), elle compte 8 personnes et un centre logistique de pièces de rechange. Le choix de Sulky de ne plus passer par un importateur exclusif (Reco LTD) s'explique par le souhait de la société de développer la marque française sur le 3^{ème} marché européen, après la France et l'Allemagne.

Trelleborg acquiert CGS Holding

Trelleborg rachète pour 1,17 milliard d'€ l'entreprise tchèque CGS Holding et ses filiales Mitas, Rubena et Savatech. CGS Holding a un effectif de 6300 personnes, possède 13 sites de production dont 11 en Europe, 1 aux Etats-Unis et 1 au Mexique. Son chiffre d'affaires (juin 2014 à juin 2015) s'élève à 601 M€.

Par ce rachat, Trelleborg devrait doubler son chiffre d'affaires et conquérir de nouvelles zones géographiques.

La conclusion de la transaction, prévue pour le 1^{er} semestre 2016, est soumise à l'approbation des autorités de la concurrence.

Powering your future



Série M7001

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
Serenity

5 ans
GARANTIE
Kubota

OFFRE
DE FINANCEMENT
• Crédit
• Crédit bail
• Location

CUMULÉ
2015
Kubota

Kubota

www.kubota.fr

BCC | bccconsultants.fr - Crédits photos : Kubota - Feolia
*Garantie constructeur 3 ans + 2 ans d'extension ou 4000h selon conditions tarifaires.
** Pour plus de renseignements, contactez votre Distributeur KUBOTA.

Vu à Agritechnica 2015

avec la collaboration de Hugo ROGER (textes) et Yamina ARFA (photos)

Le Fendt 1000, désormais dévoilé !

Ce tracteur, qui sera lancé en France au premier trimestre 2016, a été l'attraction du salon et a reçu le prix du « Tractor of the Year » 2016.

Au premier coup d'œil, c'est la cabine du Fendt 900 en plus spacieuse, à l'exception de quelques fonctions disparues car plus nécessaires avec l'arrivée de la transmission VarioDrive. A noter également deux blocs de prises hydrauliques pour atteindre un débit de 430 l/mn, les deux blocs étant chacun alimenté par une pompe indépendante.

La console du Fendt 1000 permet de faire les meilleurs choix en matière de

lestage et de pression en fonction des différents paramètres (comme la vitesse). Par ailleurs, dans sa logique de tendre vers le full lining, Fendt envisage de commercialiser, outre sa gamme fenaison, une remorque auto-chargeuse VarioLiner, développée avec la société Stolpen selon un cahier des charges du groupe AGCO. Elle est attendue courant 2017.



Une rampe de pulvé en fibre de carbone pour John Deere



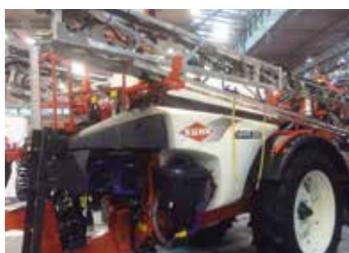
On connaissait déjà les rampes de pulvérisation en acier et en aluminium, il va falloir aujourd'hui compter avec des rampes en fibre de carbone ! C'est ce que les visiteurs ont pu découvrir sur le stand John Deere sur un auto-moteur de pulvérisation. Cette rampe

est plus souple qu'une rampe en acier, ce qui lui permet d'être plus durable. Elle dispose aussi de caractéristiques mécaniques améliorées. Rappelons que le constructeur américain a signé cette année un accord avec le spécialiste des matériaux en fibre de carbone argentin King Agro. Le modèle 2016 du pulvérisateur 4730 de John Deere sera d'ailleurs doté de rampes en fibre de carbone, en option, en exclusivité pour les marchés d'Amérique du Sud et d'Amérique latine.

Kuhn : pulvérisateur traîné, compact et astucieux

Le constructeur alsacien a présenté une nouvelle génération de pulvérisateurs traînés disponible avec des rampes repliables en aluminium de 18 à 27 mètres. Le Lexis 3000 est une alternative pour un agriculteur disposant jusqu'alors d'un pulvérisateur porté. On notera certains points astucieux comme la possibilité de disposer d'un éclairage sur le poste de pilotage, une bonne accessibilité

à tous les éléments, en particulier à la pompe, un système d'attache de timon à l'allemande, mais aussi des pendillards permettant de distribuer une fertilisation liquide.



Krone : lancement du Premos 5000



Cette presse à paille et luzerne, qui de l'extérieur ressemble à une presse à balles cubiques classique, ne produit pas de balles mais des bouchons (ou pellets) de paille ultra compressés. Les pellets pouvant aussi être utilisés pour l'alimentation animale.

La densité des bouchons obtenue est

3 fois supérieure à celle d'une botte de paille traditionnelle ! Sa trémie peut stocker jusqu'à 5000 kg de bouchons. Cette technologie qui a besoin d'un fort entraînement est rendue possible avec l'arrivée des tracteurs de plus de 400 chevaux. Le pick-up absorbe le végétal qui est transporté par le rotor d'alimentation sur un convoyeur. Le matériau est pressé entre deux rouleaux de pressage de 2000 bars de pression. Un réservoir de mélasse et d'eau a été prévu pour humidifier si besoin le végétal, car le taux d'humidité de la paille doit être entre 12 et 15 %. Le produit sera commercialisé en France en 2017.

Le Peecon Gull Wing un ingénieux système pour roues jumelées

Le Peecon Gull Wing du constructeur néerlandais Peeters Machines Agricoles est un système qui permet de transporter les roues jumelées à l'arrière de la cabine du tracteur et de les positionner, au champ, en jumelage, grâce à un jeu de vérins. Le berceau de support des roues s'appuie sur l'essieu arrière du tracteur qui utilise ainsi le relevage sans contrainte.

Ce système est compatible avec plusieurs marques de tracteurs.



Massey Ferguson

arrivée d'une gamme fenaison

Après l'arrivée de la gamme Fella sous les couleurs Fendt, c'est au tour de Massey Ferguson de dévoiler ses offres en matière de matériels de fenaison. On pouvait ainsi remarquer des andaineurs, des faucheuses et des faneuses aux couleurs rouges de la marque.



à propos

Jean-Baptiste CAUSSADE



Auparavant Responsable marketing chez Case IH France, il est aujourd'hui Responsable support technique et formation technique pour les 4 marques du groupe : Case IH, New Holland, New Holland Agriculture et Case IH Equipment.

Pierre LAROCHE



Elevé au grade d'Officier du mérite agricole par le ministre de l'Agriculture, Stéphane Le FOLL,

il a été décoré par Jean-François COLOMER (ancien président de l'Académie d'Agriculture de France) lors d'une cérémonie qui s'est tenue à Sainte-Marthe (27) le 14 novembre dernier. Cette distinction, qui lui a été accordée au titre de son activité en tant que directeur d'une société spécialisée dans l'imagerie des agroéquipements (Filmagri), couronne 15 années de travail au service de l'agriculture.

Jérôme Le FEBVRIER



Ancien Responsable marketing des outils de gestion du troupeau chez Delaval pour l'Europe du Sud et l'Afrique du Nord, il devient Directeur Commercial agricole des Ets Emily et prend la direction d'une équipe terrain de 9 personnes.

Virgile MELIN



Titulaire d'un master « manager du développement d'affaires en agrobusiness », précédemment au marketing chez Same-Deutz-Fahr, il a rejoint l'équipe Lemken France en tant que Responsable marketing et communication.

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 - DÉPOT LEGAL DÉCEMBRE/JANVIER 2016 - ISSN 1259-069 X

MOI j'ai trouvé
MON MATÉRIEL ET SON FINANCEMENT
AU MÊME ENDROIT

AGILOR - CRÉDITS/CRÉDIT-BAIL

Votre matériel et son financement
par votre concessionnaire avec une réponse sous 48H.

CA
BANQUE ET ASSURANCES
Le bon sens a de l'avenir.