

Des interventions mieux pilotées  
avec iMOB Service !



contact@irium-software.com 05 46 44 75 76

# Sedimag



décembre/janvier 2018 - n° 289

consultable sur [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)



édito

Pierre PRIM  
Président du SEDIMA



## Cherchez l'erreur !

En cette nouvelle année, au nom du Conseil d'Administration et de l'ensemble des permanents du SEDIMA, je vous souhaite une bonne et heureuse année 2018. Meilleurs vœux à vous, à vos proches, ainsi qu'à vos entreprises.

C'est aussi l'occasion de vous parler du cadeau de Noël que m'a offert mon copain Pascal. Il m'a déposé au pied du sapin... le numéro 4509 du 24 mai 2017 de la revue l'Argus et son enquête main d'œuvre : le palmarès des tarifs moyens par réseau de marques ! Et là ça décoiffe... En moyenne le prix horaire dépasse de plus de 20 € celui de ma concession ! Oui mais évidemment, l'automobile, ça n'a rien à voir avec l'agricole et les espaces verts, on ne peut pas comparer...

Tiens, par exemple : dans l'auto, j'appelle pour prendre RV plusieurs jours avant de mener mon véhicule à la concession pour faire réparer cette boîte de vitesses dont la 3<sup>ème</sup> craque et ne veut plus passer. Chez nous, c'est pas pareil. Chez nous, dès que le client appelle, on doit sauter manu militari dans une camionnette toute équipée pour être immédiatement sur les lieux de la panne et commencer l'intervention.

Autre exemple : dans l'auto, si je casse mon rétroviseur, il faudra alors le commander. Chez nous c'est différent, on a en stock toutes les courroies, tous les roulements, le démarreur, l'alternateur, la pompe, etc... de chaque série de tracteurs, parce que si le client tombe en panne, il faut bien qu'on puisse le dépanner.

Et encore : dans l'auto, quand je vais récupérer mon véhicule, je signe l'OR, je règle par carte avant de signer la fiche de restitution du véhicule et de repartir avec. Chez nous, c'est complètement différent, on envoie la facture un mois après le dépannage et le client nous paye un ou deux mois après.

Ça semble donc évident, il nous faut beaucoup plus de moyens (camionnettes atelier, stocks de pièces démontés, trésorerie pour alimenter les comptes clients...) pour être réparateur de matériels agricoles et espaces verts que dans l'auto. Et c'est d'ailleurs pour cela que... euh... comment dire... c'est pour cela que... euh... que l'on facture beaucoup moins cher et que l'on ne couvre pas tous nos coûts... Oui, enfin bon... c'est logique quoi... C'est comme ça, c'est tout !

Mes amis, quelle rentrée ! Chaque année il faut toujours un jour ou deux pour estomper le mal de tête dû à l'abus d'alcool du réveillon et une petite semaine pour finir de digérer les huîtres, la dinde, la bûche et le reste. Cette année, comment vous dire, le mal de tête dure... dure... Le docteur m'a confirmé : « Bascillum Incoherencies ! Il va maintenant falloir sérieusement penser à vous soigner. »



## Recrutement et formation, 2 préoccupations majeures de la profession

**Actus réseaux**  
au coeur des concessions

**p 2** : **Conférence de presse**  
conjoncture économique de la profession **p 6**

**Fédés 2017**  
les sujets à l'ordre du jour

**p 4 & 5** : **Action du SEDIMA**  
tracteurs « Mother Regulation » en stock **p 6**

Logiciel de caisse - Libre Service

**Votre ERP**  
en version CLOUD et FULLWEB

www.eti-online.fr

certifié NF 525

LOGICIEL  
GESTION DE L'ENCAISSEMENT

Certificat 17/0128  
V3.2 Windows Catégorie B

\*Obligatoire à partir du 1er Janvier 2018

Service Commercial : commercial@eti.eu ou 05.65.757.757

l'utilisation d'un  
logiciel et système  
de caisse sécurisés :

Article 88 de la loi  
de finances 2016\*

## Agro Service 2000

poursuit son développement



Le groupe Agro Service 2000 accroît sa présence dans les Alpes de Haute Provence (04), à Corbières, avec l'inauguration d'un nouveau magasin de 600 m<sup>2</sup> et d'un parc matériels de 6 000 m<sup>2</sup>.

Créé en 1982, le groupe Agro Service 2000 a la particularité de ne pas distribuer d'automoteurs. Son actionnaire majoritaire est Naxicap Lyon (une filiale de la Banque Populaire). Il est présidé par Franck PIOT depuis 2014. Avec 140 salariés, 22 magasins et 36 M€ de CA en 2016, le groupe couvre 18 départements répartis sur l'Auvergne, la Bourgogne, le Centre, le Limousin, le Midi-Pyrénées, le Rhône-Alpes, la Provence-Alpes-Côte d'Azur.

## EAC

rénovent sa base de Mauriac

La concession Equipement Agricole Cantalien (EAC), dirigée par Christian et Philippe COMBES, a inauguré fin octobre, en présence de plus de 200 convives, son nouveau site de Mauriac dans le Cantal (15). La base, qui existe depuis 10 ans, a subi une totale rénovation. Le nouveau site de 900 m<sup>2</sup> couverts comprend un magasin libre-service et un atelier de 500 m<sup>2</sup> doté d'aménagements modernes : aire de lavage, séparation des eaux collectées, pont roulant, électricité basse consommation...

EAC emploie 26 collaborateurs et se répartit en 4 bases, 3 dans le Cantal (à Naucelles le siège social, Mauriac et Maurs) et 1 en Corrèze sous la dénomination Combes Agri Services. L'entreprise distribue la marque Kubota.



## Micard

une nouvelle implantation

Micard, distributeur John Deere, a inauguré le 16 novembre 2017 une nouvelle implantation au sud de Limoges, à Pierre Buffière (87). Elle est le fruit d'un rapprochement entre les équipes de Saint Léonard de Noblat et de Coussac Bonneval sur un nouveau site moderne, facile d'accès (près de l'A20) et fonctionnel (pour gérer de gros gabarits : moissonneuses-batteuses, ensileuses, etc). Sur un terrain de 8000 m<sup>2</sup>, le bâtiment s'étend sur 1 500 m<sup>2</sup> et comprend un atelier et un libre-service. Après Bellac, c'est le second pôle d'importance que la concession Micard développe sur le département de la Haute-Vienne.

C'est Philippe MICARD qui depuis 1994 est à la tête de l'entreprise familiale centenaire, dont la date de création remonte à 1897. Micard est spécialisé en matériels agricoles et d'espaces verts. Son siège social est situé à Guéret dans la Creuse (23). L'entreprise emploie 68 personnes réparties sur 5 bases implantées dans la Creuse, l'Allier et en Haute-Vienne. La base de Pierre Buffière compte 14 salariés et c'est Claire MICARD, 5<sup>ème</sup> génération de dirigeants, qui en a la responsabilité.



## Modema

repréend le MAV

La société Modema, distributeur Massey Ferguson sur le Maine et Loire (49) et la Loire-Atlantique (44) vient de reprendre l'activité du MAV (Matériel Agricole Vendéen) qui se situe à Saint Sulpice le Verdon en Vendée (85). Le développement de ces 2 concessions se poursuit en conservant chaque entité.

L'effectif du MAV est de 48 personnes. La Modema (Motoculture des Mauges) a été créée en 1930 à Brénézé (49). Elle dispose de 7 bases et de 100 salariés.

## Rullier

se fixe en Dordogne

Un rapprochement avec la société Dordogne Machinisme permet à la filiale du groupe Rullier en Dordogne, Rullier Foyenne de Motoculture, de bénéficier d'une nouvelle implantation au centre du département sur la commune de Verteillac. La base distribuera les marques Fendt et JCB.

Le groupe Rullier est une entreprise familiale qui compte 170 salariés et 18 bases spécialisées en agricole, viti-viniculture, manutention et espaces verts. Elles se répartissent en filiales en Gironde, Dordogne, Charentes, Languedoc-Roussillon et Provence.

## Spray Concept

distribuer différemment

Spray Concept a débuté son activité depuis le 1<sup>er</sup> octobre dernier. Située à proximité de Levroux dans l'Indre (36), cette société distribue exclusivement les pulvérisateurs trainés Horsch et les automoteurs Artec dans les départements de l'Indre et du Cher.

L'équipe de Spray Concept est constituée de 4 personnes : les co-gérants (Jean HILAIRE et David RENAUDAT), tous deux agriculteurs avant de devenir distributeurs, un commercial et un technicien.

## PCL Auriou

une carte en plus

La société Auriou, distributeur Fendt dans la Vienne, les Deux-Sèvres et le nord de la Charente Maritime, a créé une nouvelle entité dénommée PCL Auriou qui diffuse depuis juillet 2017 au sein d'une structure différenciée les produits de la marque Valtra.

L'entreprise Auriou emploie 65 salariés.

## Verhaeghe et Casa Agripro

se regroupent

Pour renforcer leur offre full liner sous la marque Fendt, sur le territoire du nord des Hauts de France jusqu'à la Somme et le nord de l'Aisne, les concessions Verhaeghe et Casa Agripro, qui appartiennent au groupe coopératif Advitam Agroéquipement, s'associent pour donner jour à une nouvelle structure dénommée Verhaeghe. Cette dernière aura à son actif 11 sites, 164 salariés pour un chiffre d'affaires de 74 M€.

Advitam Agroéquipement regroupe plus de 280 salariés et 15 concessions dans les Hauts de France. Il comprend Casa Service Machine et la nouvelle entité Verhaeghe.

## Canot Agri

modifie son actionariat

En vue du départ à la retraite de Claude CANOT, dirigeant de Canot Agri, ses fils (Frédéric et David) ont décidé de s'associer à Fabrice DERVAL et Richard ROGÉ pour pérenniser l'entreprise familiale qui distribue la marque Valtra sur l'Aube (10) et le nord de l'Yonne (89). Cette alliance permet à Canot Agri une extension de secteur sur le sud-ouest de la Marne (51) et le sud-est de la Meuse (55).

Fabrice DERVAL et Richard ROGÉ sont co-gérants des Ets Bocart, concession Fendt sur une partie de la Marne et de l'Aube.

**ON VEUT**  
**mmIEUX VOUS ÉCOUTER**

**mmIEUX VOUS CONNAÎTRE**

**mmIEUX VOUS COMPRENDRE**

**POUR mmIEUX VOUS ACCOMPAGNER**

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

malakoffmederic.com

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

**malakoff médéric**  
SANTÉ • PRÉVOYANCE • RETRAITE

**ON VOUS mm**

**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>● DG filiale groupe - dév France pièces et composants - Anglais et si possible Allemand</li> <li>● DG industrie - exp industrielle et commerciale - Anglais courant</li> <li>● Resp ccial / GBL All - matériel agricole - Allemand courant - basé en Allemagne pour constructeur FR</li> <li>● Resp marketing &amp; com - réseaux Anglais - Allemand le +</li> <li>● Dév export Europe - pièces &amp; composants grande mobilité - Anglais ou Allemand le +</li> <li>● Dév export - Maghreb et Afrique Ouest - outils du sol et pulvérisateurs - Anglais - Arabe le +</li> <li>● Formateur technique - tracteurs Anglais courant</li> <li>● Technicien BE - pulvé/viti/arboriculture - Anglais technique</li> <li>● Ingénieur BE - conception machines spé - exp 5/10 ans - Anglais courant</li> <li>● Tech démos - mat TP et Tech maintenance - Anglais courant - 2 postes</li> <li>● Tech-co outils sol - Grand Ouest - marque haut de gamme all - esprit dév réseau - Anglais - Allemand le +</li> <li>● Dir Tech - mat manut - managt équipe - Anglais ou Italien</li> </ul> | <p><b>POUR LES CONCESSIONNAIRES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Directeurs concession - IdF - Bourgogne - Grand Ouest</li> <li>● Responsable de Base - Normandie</li> <li>● Directeurs commerciaux - Bourgogne - Grand Ouest</li> <li>● Responsable commercial &amp; achats - France</li> <li>● Chefs des Ventes - Aquitaine - Midi-Pyrénées - Sud Est</li> <li>● Commerciaux GPS/Guidage - H de F - IdF - Grand Est</li> <li>● Commerciaux viticulture - Bourgogne - Provence</li> <li>● Resp magasin - magasinier - Nord Pic - IdF - S O - Provence</li> <li>● Directeurs SAV - Grand Ouest - Poitou Charentes</li> <li>● Chefs d'atelier - H de F - Grand Ouest - Normandie - Bourgogne - Sud Ouest - Provence - Corse</li> <li>● Tech GPS/Guidage - plusieurs postes</li> <li>● Tech SAV - H de F - Gd E - Ouest - Bourgogne - Provence - Corse</li> </ul> |
|--|---|

Envoyer CV et lettre de motivation sous word à :

Jean-Paul HOUPERT - 06 63 97 36 66  
jeanpaul.houpert@gmail.com

Jean-Paul PAPILLON - 06 83 01 75 40  
jeanpaulpapillon@gmail.com

Rubrique du mois



Droit de la distribution

# Loyauté et bonne foi : les 2 piliers d'une relation commerciale

Un constructeur automobile, poursuivi, par plusieurs concessionnaires et par leur syndicat professionnel, vient d'être condamné à verser 10 millions d'euros en raison d'agissements fautifs dans la rupture des contrats de distribution.

Les faits

Un rapide résumé permet d'appréhender les reproches formulés à la marque. Après sa décision de se retirer du marché européen, un constructeur résilie l'ensemble des contrats de ses distributeurs avec un préavis de 2 ans. Mais rapidement une double campagne est mise en place par la marque visant d'une part une liquidation rapide des stocks et d'autre part un « programme incitatif de résiliation volontaire anticipée ». Par ce biais, une pression

est exercée sur les concessionnaires pour mettre fin à la relation le plus vite possible, et passer ainsi outre les 2 ans de préavis.

Les enseignements

Au-delà du secteur d'activité et des faits particuliers de cet arrêt, deux points doivent être soulignés :

- ✓ Tout d'abord, les juges ont reconnu le droit d'agir en justice du syndicat professionnel pour défendre dans un cadre collectif les intérêts des distributeurs.
- ✓ Ensuite au-delà du respect de la lettre du contrat, les notions d'exécution loyale du contrat et de bonne foi, contenues aux articles 1104 et 1194 du Code civil, ont été considérées comme primordiales pour les juges ; leur non-respect conduisant à la condamnation de la marque.

Droit de la consommation

# Ventes lors d'une foire commerciale : droit de rétractation ou non ?

Le consommateur qui achète un bien hors établissement (démarchage à domicile) ou à distance (exemple sur Internet) bénéficie d'un droit de rétractation de 14 jours, ce qui lui permet de changer d'avis.

Pour rappel, le consommateur est une personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité.

Pour ces contrats conclus hors établissement, le professionnel ne peut recevoir aucun paiement ou aucune contrepartie de la part du consommateur avant l'expiration d'un délai de 7 jours à compter de la date de conclusion du contrat. Il convient d'être vigilant sur ce point car les sanctions peuvent être lourdes (2 ans d'emprisonnement et/ou 150 000 € d'amende).

Pour rappel, le professionnel est une personne qui achète dans le cadre et pour les besoins de sa profession.

Qu'en est-il pour l'achat réalisé dans le cadre d'une foire ? Cet achat est-il assimilé à un achat hors établissement ?

Le ministre en charge de l'Économie et des Finances a rappelé, dans une réponse ministérielle publiée le 16 mai 2017, que les stands des professionnels installés dans les foires et salons sont considérés comme des

établissements commerciaux et, de ce fait, le consommateur ne peut pas s'y prévaloir d'un droit de rétractation.

Mais attention, les vendeurs doivent informer le consommateur par voie d'affichage en reprenant la phrase suivante « le consommateur ne bénéficie pas d'un droit de rétractation pour tout achat effectué dans (cette foire), ou (ce salon) ou (sur ce stand) » (formulation à adapter selon la situation).

Ce panneau ne doit pas être inférieur au format A3 et les caractères ne peuvent être inférieurs à ceux du corps 90.

Enfin, les offres de contrat faites dans les foires et salons doivent également rappeler que « Le consommateur ne bénéficie pas d'un droit de rétractation pour tout achat effectué dans une foire ou un salon ».

Les textes étant très formalistes, cette indication doit figurer dans un encadré apparent, situé en en-tête du contrat et dans une taille de caractères qui ne peut être inférieure à celle du corps 12.

Tout manquement à ces obligations est passible d'une amende administrative de 3 000 € pour une personne physique et de 15 000 € pour une personne morale.

## agenda novembre 2017

### interne

- Réunions régionales
- Bureau Exécutif
- Réunion groupe Espaces Verts
- Rencontre APCA (Assemblée permanente des Chambres d'Agriculture)
- Conférence de presse SEDIMA

### externe

- Comité de pilotage Euroskills
- Réunion fiscale CPME (Confédération des petites et moyennes entreprises)
- Commission Paritaire
- Réunion COFOM (Comité d'organisation des Olympiades des Métiers)
- Réunion sur la conformité
- Réunion ASDM (Association de promotion des métiers des syndicats de la distribution de matériels agricoles, travaux publics, parcs et jardins)

## Rendez-vous au

**Congrès du SEDIMA**  
→ 12 & 13 avril 2018

## salons

**Sival**  
16 au 18 janvier  
Angers (49)

**Fima**  
20 au 24 février  
Zaragoza (Espagne)

**Sia**  
24 février au 4 mars  
Paris Porte Versailles (75)

**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 DÉCEMBRE/JANVIER 2018 - ISSN 1259-069 X

## Pour évaluer vos occasions

Abonnez-vous à

**Simo-net.fr**  
cotation en ligne

- moduler la valeur des tracteurs standards de la cote SIMO en fonction :
  - des options
  - de l'utilisation et de l'usure
- accéder aux fiches techniques et commerciales des matériels

**SIMO**  
cote officielle papier

- coter les tracteurs dans leur configuration d'équipements standards sortie usine
- vient de paraître : la cote tracteurs automne 2017
  - cotation des modèles dès 2017
  - seule ligne visible : 500 h

Pour vous abonner ou toutes informations, contactez le CDEFG - 01 53 62 87 10 - info@cdefg.fr

**Magrix<sup>3G</sup>, l'ERP Métier des concessionnaires, Distributeurs, Importateurs de Matériels Agricoles, Matériels et Equipements de Plaisance**



## Réunions de fédérations 2017

# Recrutement et formation : 2 préoccupations majeures



Du 7 novembre au 7 décembre, le SEDIMA a rassemblé 65 % de ses adhérents lors des réunions de fédérations 2017. Les élus et permanents de l'organisation professionnelle ont pu ainsi échanger avec près de 400 personnes représentant 270 entreprises adhérentes. Outre les informations économiques, sociales, juridiques, fiscales, que ces temps forts permettent d'apporter, l'accent était mis cette année sur l'emploi, la formation et le recrutement. Fournir un service de qualité à leurs clients reste en effet l'un des enjeux stratégiques de la distribution.

Plusieurs sujets d'actualité étaient abordés au cours des réunions :

- ✓ les évolutions sociales (régime de prévoyance, pénibilité, application des ordonnances MACRON pour la distribution),
- ✓ les nouveautés juridiques (conséquences de la mise sur le marché des matériels roulant à plus de 40 km/h, actualités en matière du droit des sociétés),
- ✓ l'expertise de l'occasion avec les nouvelles fonctionnalités du site Simo-Net (options supplémentaires permettent d'affiner la cotation des tracteurs standards d'occasion) cf. page 3.

### Recrutement et formation, un axe prioritaire

Une enquête réalisée auprès des concessionnaires entre mi-octobre et début décembre met en seconde position de leurs préoccupations, après l'évolution des ventes, le recrutement et la motivation du personnel.

Les entreprises de la distribution, malgré une conjoncture morose, ont pourtant effectué 2 200 recrutements en 2017 sur des postes techniques essentiellement, dont 36 % en alternance (contrats d'apprentissage ou de professionnalisation). Pour autant 75 % des entreprises déclarent rencontrer des difficultés à recruter. C'est pourquoi, le SEDIMA a lancé une étude pour évaluer les besoins en recrutement de la profession à 3 et 5 ans. Les résultats seront communiqués aux régions et académies.

Pour échanger avec les distributeurs sur les évolutions de leurs métiers et les répercussions sur le niveau de compétences attendu, le SEDIMA avait invité les représentants des établissements de formation, avec lesquels il a initié des partenariats de longue date. Par ailleurs, le SEDIMA a nommé un référent par région qui a pour mission le suivi des organismes de formation et des actions de promotion des métiers.

### La promotion des métiers, une mobilisation constante

Au sein de la branche\*, le SEDIMA poursuit ses efforts pour attirer les jeunes et les demandeurs d'emplois aux métiers de la distribution. Pour valoriser les atouts de la profession (emploi de proximité, technologie de pointe, diversité,...) la branche a décidé de mener une campagne, qui se poursuivra en 2018, vers des supports de communication grand public à destination des parents et des demandeurs d'emplois : Femme Actuelle, Auto Moto, Famille Education, La Revue des Parents, Le Bon Coin.

Le SEDIMA reste aussi très impliqué dans les Olympiades des Métiers (régionale, nationale et mondiale), le Concours Général des Métiers et les échanges d'élèves en stages à l'étranger. Il a participé en 2017 à la création d'une valise pédagogique à destination des collèves.

\* La branche constituée par le SEDIMA (distribution du machinisme agricole), le DLR (distribution du TP) et la FNAR (artisans ruraux) représente 7 300 entreprises et 80 000 salariés, dont 40 000 sont affectés à des emplois techniques sur le territoire français.

### Elections régionales 2017

Un certain nombre de présidents de fédération ont été élus au cours des 15 réunions.

#### Présidents de fédération

**Ile de France** - Pascal DESCHAMPS  
Ets Deschamps / MCDA (78)

**Lorraine Alsace** - Philippe ACKERMANN  
Ets Ackermann (57)

**Limousin Auvergne** - Caroline BIGOURET  
Ets Fontvielle (23)

**Midi-Pyrénées** - Jacques FABRE  
Ets Agrifutura (31)

Des conseillers AG2R sont intervenus à chaque réunion sur le régime de la prévoyance et l'évolution des textes sur la pénibilité.



Eric LADEUIL d'AG2R.

Les représentants des établissements scolaires du secteur ont débattu avec les distributeurs sur les évolutions des métiers de la maintenance et les conséquences sur le niveau des compétences.



CENTRE (7/11/17)



CHAMPAGNE-ARDENNE (8/11/17)



LORRAINE-ALSACE (9/11/17)



LIMOUSIN-AUVERGNE (14/11/17)



BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ (15/11/17)



ILE DE FRANCE (16/11/17)



RHÔNE-ALPES (21/11/17)



MÉDITERRANÉE (22/11/17)

# de la profession



AQUITAINE (7/12/17)



POITOU-CHARENTES (6/12/17)



PAYS DE LOIRE (5/12/17)



NORD PICARDIE (30/11/17)



NORMANDIE (29/11/17)



BRETAGNE (28/11/17)



Jean-Pierre MARCHAND d'AGZR.



MIDI-PYRÉNÉES (23/11/17)

## Formation : Olympiades des Métiers

# Félicitations à Guillaume LEROUX !

Le français Guillaume LEROUX s'est vu décerner une médaille d'excellence pour ses résultats lors de la Worldskills compétition 2017, qui s'est déroulée à Abu Dhabi en octobre dernier. Il termine en 4<sup>ème</sup> position sur 15 candidats, une place d'honneur qui récompense son fort engagement dans l'aventure des Olympiades des Métiers.

Le podium de la catégorie « Heavy Vehicle Maintenance » (maintenance des matériels agricoles) se compose du Suisse pour l'or, du Russe pour l'argent et du Danois pour le bronze.

Fortement relayées médiatiquement en France, en Europe et dans le Monde, les Olympiades des Métiers contribuent à attirer les jeunes vers

notre profession et vers les formations de la branche. Les ambassadeurs d'excellence pour les métiers de la maintenance des matériels, comme Guillaume LEROUX, sont précieux et la profession ne peut que les encourager et les féliciter.

Un cycle se termine et un autre commence... Ainsi les prochaines finales régionales auront lieu au début de l'année 2018, en vue de la finale nationale prévue à Caen du 28 novembre au 1<sup>er</sup> décembre 2018. Le champion de France pour la maintenance des matériels aura alors son ticket d'entrée pour la prochaine finale mondiale à Kazan, en Russie, du 29 août au 3 septembre 2019.



## Certificats de qualification professionnelle (CQP)

# Suite des résultats 2017

**CQP Technicien de maintenance des matériels agricoles**  
Jury du 18 octobre

LEAP de Savy Berlette (62)

Membres du jury : M. CARPENTIER (Ets Forestier Leblond) et Laurent MARGUERITE (CFE-CGC)

Nombre de participants : 10

Nombre de diplômés : 9

simple  
souple  
rapide

**Actimat**  
Le financement  
de votre matériel agricole  
Plus qu'un financement, un partenariat

**Crédit Mutuel**

## conférence de presse du SEDIMA

service Economie du SEDIMA

# Activité morose au 2<sup>nd</sup> trimestre 2017, pas de croissance en 2018

Pierre PRIM, Président du SEDIMA, Anne FRADIER, Secrétaire Général, et Sylvie DOMENECH, responsable des études économiques, ont présenté en conférence de presse, le 12 décembre dernier, les chiffres clés de la profession concernant l'activité au 2<sup>ème</sup> semestre 2017 et les perspectives d'évolution au 1<sup>er</sup> semestre 2018. Ces résultats sont issus d'une enquête réalisée par le SEDIMA auprès des distributeurs sur la période d'octobre à décembre 2017.

## L'activité au 2<sup>ème</sup> semestre 2017

La tendance baissière que connaît l'ensemble de la profession depuis 2014, tous marchés confondus, semble en cette fin d'année 2017 être moins alarmante. Même si les immatriculations de tracteurs régressent, les ventes de matériels, de pièces et de SAV laissent entrevoir des résultats plus encourageants dans certaines régions. (graphique 1)

Au 2<sup>nd</sup> semestre 2017 par rapport au 2<sup>nd</sup> semestre 2016 :

- les prises de commandes de **matériels neufs** sont stables à - 0,5 %,
- pour le **matériel d'occasion**, les niveaux de stocks sont revenus à la normale ou sont inférieurs à la normale et les ventes affichent une tendance positive à + 2,5 %,
- le chiffre d'affaires de l'**activité pièces** passe en positif à + 1 %,
- les **prestations à l'atelier** progressent de + 2,8 %.

## Détails par secteurs d'activité

|                         | commandes de matériels neufs | commandes de matériels d'occasion | ventes de pièces | prestations à l'atelier |
|-------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------|-------------------------|
| Grandes Cultures        | - 2 %                        | + 0,2 %                           | - 1,3 %          | - 1,7 %                 |
| Polyculture Elevage     | - 0,2 %                      | + 1,6 %                           | + 0,5 %          | + 1,6 %                 |
| Équipements d'élevage   | - 6 %                        | /                                 | + 5 %            | + 7 %                   |
| Viticulture-Viniculture | - 2,3 %                      | + 0,8 %                           | + 1,2 %          | + 3,4 %                 |
| Espaces Verts           | + 0,3 %                      | /                                 | + 2,6 %          | + 2,2 %                 |

En ce qui concerne les immatriculations de **tracteurs standards** (sur 10 mois roulants de janvier à octobre), les distributeurs subissent un cycle négatif depuis bientôt 4 ans. La chute avait été importante en 2014 avec - 26,8 %, puis - 6,8 % en 2015 pour arriver à une presque stabilité en 2016 à + 0,3 %. Cette stabilité n'est plus, puisque à fin octobre 2017 la courbe est repassée en négatif à - 14,9 %.



A contrario pour les immatriculations de **tracteurs vignes et vergers** qui ont connu une tendance à la hausse entre 2014 et 2016, passant de + 5,7 % à + 12 %, l'effet est le même à fin octobre 2017 avec - 15,7 %.

Si les cours des productions (lait, viande, céréales...), soumis à de nombreuses fluctuations, et la trésorerie fragile des agriculteurs, sont les premières causes d'un marché en dents de scie. Les aléas climatiques (sécheresse puis gel) ont pesé pour beaucoup au cours de l'année 2017 sur les chiffres d'affaires des distributeurs.

Concernant les **taux de marge**, les entreprises de la distribution ont perdu - 5 % depuis 2013. A contrario sur la même période celles qui distribuent du matériel d'espaces verts ont gagné + 2 %.

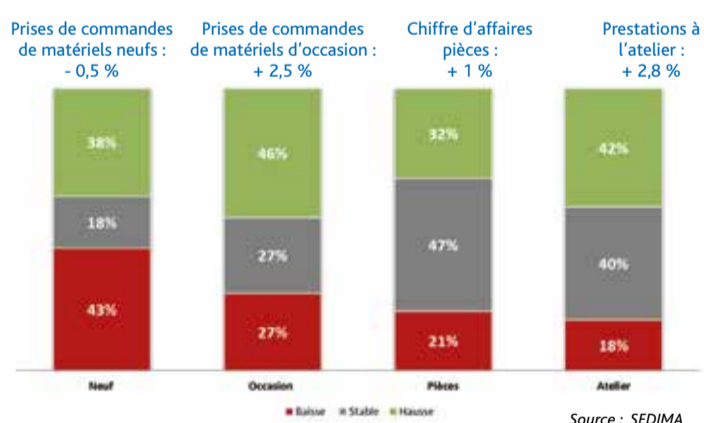
Enfin, en termes de **trésorerie**, les professionnels interrogés affichent de meilleurs résultats. Ils étaient 25 % en septembre 2016 à estimer avoir « une trésorerie très difficile », 49 % « une trésorerie difficile » et 25 % « une trésorerie normale ». Sur la période à fin novembre 2017, l'item « trésorerie difficile » a disparu, les dirigeants sont 35 % à indiquer « une trésorerie difficile », 52 % « une trésorerie normale » et 12 % « une trésorerie aisée ».

## Perspectives au 1<sup>er</sup> semestre 2018

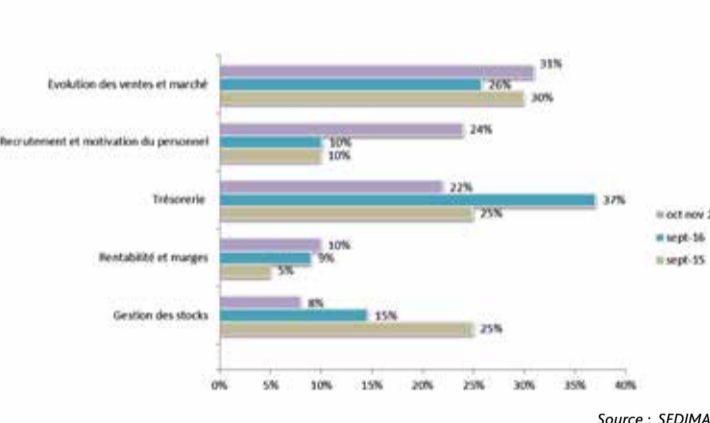
Même si les clients des concessionnaires affichent un moral « moyen » quant au climat des affaires 2018, pour 59 % en région de grandes cultures et 65 % en région de polyculture élevage, les dirigeants de concession n'envisagent pas un retour significatif à la croissance sur le 1<sup>er</sup> semestre 2018. Leurs trois principales préoccupations (graphique 2) sont :

- ✓ l'évolution des ventes et des marchés,
- ✓ le recrutement et la motivation du personnel,
- ✓ la trésorerie de leur entreprise.

### 1 Evolution de l'activité globale (2<sup>nd</sup> semestre 2017/2<sup>nd</sup> semestre 2016)



### 2 Principales préoccupations des répondants (en % du total des citations)



## Action tracteurs non MR

Au cours des réunions de Fédérations vous avez été nombreux à nous remonter vos inquiétudes concernant les tracteurs en stock en concession non conformes à la nouvelle législation dite « Mother Regulation ». Le contexte de marché difficile fait qu'il reste des stocks significatifs de ces tracteurs dans vos cours. L'obligation d'immatriculer avant le 31/12/2017 était problématique dans le sens où ces tracteurs, perdant leur statut de « neuf » puisqu'immatriculés, perdaient aussi notoirement de leur valeur.

Face à ce constat, Le SEDIMA a sollicité le ministère de la Transition Ecologique et Solidaire pour lui faire part de la problématique, demandant une dérogation permettant d'immatriculer sur 2018 des tracteurs actuellement encore non vendus. Le ministère a répondu favorablement en expliquant qu'il y avait une possibilité de dérogation avec des contingents par marques et par modèles. Il a fait valoir que ces demandes devaient être relayées par chaque constructeur sur la base de listes de matériels non vendus en stock dans leurs usines ou en stock dans leurs réseaux, liste que chaque constructeur doit faire remonter au ministère.

Le SEDIMA a appelé chaque constructeur à soutenir son réseau dans cette démarche en ouvrant ses listes de matériels en stock usine déjà établies aux matériels en stock concession. Nous tenons ici à remercier au nom des distributeurs tous ceux d'entre eux qui ont joué le jeu et par là même montré leur soutien à leurs réseaux dans un contexte difficile.

D'autres ont malheureusement fait le choix, soit de conserver les contingents pour leur seul stock propre, soit de jouer la carte « forcer les immats » de fin d'année. Nous ne pouvons que déplorer ces décisions au regard des répercussions financières que cela aura pour leurs réseaux déjà malmenés par la conjoncture économique du monde agricole.



## Santé & Prévoyance

# ON SE COMPREND MIEUX QUAND ON EST PROCHE

Nous sommes l'interlocuteur privilégié des branches professionnelles dans la mise en place et le suivi des régimes de protection sociale complémentaires conventionnels de santé et de prévoyance.

Déployées sur plus de 100 sites en région, nos équipes de terrain interviennent au plus près des entreprises et des salariés, des employeurs et des particuliers.

Et, solidaires parce que nous ne voulons oublier personne, nous renforçons notre engagement social auprès des plus fragiles.



EXPERTISE  
ACCOMPAGNEMENT

PROXIMITÉ

SOLIDARITÉ

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

AG2R LA MONDIALE est une marque de la société AG2R LA MONDIALE - 52 avenue Ernest Dreyfus - 91110 Evry-Courcouronnes - France - Capital 100 000 000 € - R. C. S. 521 200 000 000

en bref

**Axema : les industriels misent sur la reprise en 2018**

Axema, le syndicat des industriels de la filière agroéquipements, a indiqué lors de sa conférence de presse d'automne que les industriels sont plutôt confiants dans les perspectives de l'année 2018. Ils sont 66 % à déclarer percevoir un moral moyen à bon chez les agriculteurs et 60 % d'entre eux prévoient des hausses de chiffre d'affaires de plus de 3 %, notamment à l'export, contre seulement 5 % qui anticipent une baisse.

**Delta Force a de nouvelles ambitions**



La centrale de référencement Delta Force, qui célèbrera tout au long de 2018 son 40<sup>ème</sup> anniversaire, a dévoilé lors de sa dernière assemblée générale sa stratégie pour les 3 à 5 ans à venir. Si l'enseigne souhaite conserver son côté fédérateur, convivial et accompagnant, elle a pour ambition de moderniser sa fonction achat, ses moyens de communication et de développer son offre services adhérents. Pour ce faire, Delta Force a restructuré son organisation interne, en particulier son service marketing & communication qui se compose à présent de 3 personnes et a recruté depuis septembre 2017 un responsable relations fournisseurs.

L'enseigne Delta Force est basée à Rennes (35) et compte 400 points de vente adhérents. Elle est présidée par Alain CAZETTES.

**Michelin acquiert PTG et Téléflow**

Michelin confirme son leadership en faisant l'acquisition de deux fabricants de systèmes de contrôle de la pression des pneus.

La première société, PTG, se situe à Neuss en Allemagne. Avec un effectif de 12 salariés, elle fabrique et commercialise des systèmes de gonflage de pneus pour véhicules agricoles et remorques. La seconde, Téléflow, est une société française basée à Roanne. Elle emploie 39 personnes et conçoit, en utilisant des valves brevetées, des dispositifs qui permettent d'adapter la pression des pneus en fonction du terrain.

La solution Zen@terra proposée par Michelin (changement de pression des machines tout en travaillant) est un premier exemple concret de synergie avec PTG et Téléflow.

**Grimme renforce son positionnement à l'international**

Spécialiste du matériel d'arrachage de pommes de terre et de betteraves, la firme allemande Grimme a vu en 2016 son chiffre d'affaires global croître de 13,5 % passant de 355 M€ à 403 M€, et pour 2017 elle envisage un nouveau taux de croissance à 2 chiffres.

Le groupe emploie 2 200 salariés et comprend plusieurs entités : l'usine principale Grimme Landmaschinenfabrik qui est basée à Damme en Allemagne et la société américaine Spudnik qui produisent des automoteurs de récolte de pommes de terre et de betteraves, l'entreprise danoise Asa-Lift qui conçoit des automoteurs pour la récolte des légumes et en particulier des carottes, les filiales allemandes Internorm et Ricon qui produisent respectivement des pièces en polyuréthane et des chaînes de tamisage et de convoyage. Grimme poursuit sa stratégie de développement en Chine, à Tianjin (à 130 km au sud-est de Pékin) où la construction d'une nouvelle usine de 13 000 m<sup>2</sup> touche à sa fin. Le site qui a nécessité un investissement de 13 M€ produira des machines spécifiques au marché chinois.

à propos

**Sébastien WINDSOR**



Il a été élu à la présidence de l'ACTA-les instituts techniques agricoles. Agé de 47 ans, ingénieur diplômé de l'Ecole des Mines de Nancy, il est exploitant agricole à Vieux Manoir près de Rouen (76). Il est aussi Président de Terres Inovia, de la Chambre

d'Agriculture de Seine-Maritime et Vice-Président de la Fédération française des producteurs d'oléagineux et de protéagineux (FOP).

**DIS'FIB SCIÈREX**  
**GODET DESILEUR DISTRIBUTEUR**

- Découpe tous types d'ensilages et de fourrages (maïs ensilé, herbe ensilée et auto-chargée, ...).
- Front d'attaque de silo impeccable sans défibrer le fourrage!
- Vitesse de distribution inégalee (jusqu'à 5 m<sup>3</sup>/min en ensilage de maïs)

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

**Amazone : toujours plus de précision**



Pour la fertilisation, la nouvelle génération des épandeurs traînés ZG-TS se décline en 2 modèles, 7501 et 10001, pour une capacité de 7500 l et 10 000 l et une largeur de travail jusqu'à 54 m. Ils se caractérisent par une trémie à géométrie spéciale, le système d'épandage TS Amazone en acier inoxydable, un essieu directeur qui offre un angle de braquage de 28° et assure le suivi des passages de roues, un système d'entraînement hybride piloté hydrauliquement et un dispositif de pesée à 4 cellules permettant l'étalonnage automatique

en continu, la gestion intelligente du remplissage, ainsi que la régulation de la force de freinage.

Le nouveau pulvérisateur porté UF 2002 bénéficie d'une cuve en polyéthylène de 2000 l intégrée au châssis principal et d'une cuve d'eau de rinçage de 350 l. Le châssis dispose de profils en acier renforcé et d'un nouveau système d'amortissement. Ce pulvérisateur est doté du centre de pilotage SmartCenter qui dispose d'une porte pivotante, d'un coffre de rangement de 30 l, d'un bac incorporateur de 60 l et d'un réservoir lave-mains de 20 l. Il est piloté par le TwinTerminal 3.0 qui permet l'arrêt automatique de remplissage par aspiration.



Le Ceus est un combiné déchaumeur à disques-cultivateur. Il fait partie d'une nouvelle gamme qui comprend 4 modèles pour une largeur de travail de 4 à 7 m (4000-2TX, 5000-2TX, 6000-2TX, 7000-2TX). Cet outil polyvalent associe un déchaumeur à disques indépendants pour la préparation superficielle du sol à un compartiment de dents pour l'ameublissement en profondeur. Les disques crénelés de 510 mm avec inter-rangs de 12,5 cm font un travail en profondeur de 5 à 14 cm. Ils ont un angle incliné à 17° sur la rangée avant et à 14° sur la rangée arrière. Le compartiment de dents qui suit assure un ameublissement des couches profondes du sol jusqu'à 30 cm.

Avec la reprise de l'usine de Vogel & Noot, Amazone complète sa gamme de charrues portées en lançant la série Hektor. Dotée de 6 à 8 corps, elle est prévue pour des tracteurs jusqu'à 350 ch. Elle dispose du réglage mécanique de la largeur de travail de 36 à 48 cm par corps. L'entre-corps est de 100 cm et le dégagement sous châssis de 82 cm. De série, elle reçoit le réglage hydraulique de la 1<sup>ère</sup> raie. Une grande roue, de 500 mm de large et 1015 mm de diamètre extérieur, est positionnée latéralement au niveau du châssis. Elle permet de labourer jusqu'en limite de champs ou d'obstacles. Elle est dotée d'un amortissement hydropneumatique.



**Grimme**  
deux nouvelles automotrices



L'arracheuse de pommes de terre à trémie traînée deux rangs Evo 290 fera son entrée sur le marché en 2018. Basée sur le concept de la SE 260 (lancée en 2012), ses principales évolutions portent sur la capacité de la trémie, 9 T au lieu de 6 T précédemment, et un châssis à 3 roues au lieu de 2.

De série la machine est équipée de la connexion Isobus.

La Ventor 4150 est la première arracheuse automotrice de pommes de terre 4 rangs à recevoir le principe SE (tamisage, séparation des fanes,...). Elle est pourvue d'une trémie de déchargement de 15 T, d'un moteur Mercedes d'une puissance de 530 ch et d'un rayon de braquage de 6,10 m. Elle ne dispose pas de broyeur, ni de roue de jauge, ceci évite d'endommager les flancs de buttes lors de l'arrachage. Elle peut avancer en mode crabe. Elle accueille les systèmes TerraFloat, qui répartit le flux de produit sur la largeur de la première chaîne pour un tamisage optimal, et le Speedtronic qui règle automatiquement la vitesse des séparateurs.

La Ventor 4150 adopte le terminal CCI 1200, le boîtier GDI qui gère les fonctions de la machine, et le système de surveillance vidéo ProCam avec 2 caméras grand angle.



**L'AGRICULTURE FRANÇAISE ON L'AIME, ON LA SOUTIENT.**

1<sup>ère</sup> banque aux côtés des agriculteurs, le Crédit Agricole finance 80% de l'agriculture française.

CA  
Toute une banque pour vous

Source : enquête Adéquation, taux de pénétration 2016

### Kuhn : nouveautés produits



Destinés aux viticulteurs et arboriculteurs, les nouveaux broyeurs BV 10 et BV 100 peuvent broyer des résidus de bois jusqu'à 5 cm pour le premier et 8 cm pour le second. Respectivement leur hauteur est de 29 cm et 32 cm, et leur rotor d'un diamètre de 398 mm et 423 mm. Le BV 10 est prévu pour une largeur de travail de 0,96 m à 1,53 m, le BV 100 pour une largeur de travail de 1,53 m à 2,28 m (photo 1).



La gamme de semoirs Espro s'élargit : après les 6000 RC d'une largeur repliable de 6 m lancés au Sima 2017, les Espro 4000 RC (4 m repliable) (photo 2) à double distribution font leur entrée, ainsi que les Espro 8000 R (8 m repliable) avec une trémie de 5500 l.



Les girofaneurs série 1012 s'agrandissent avec 4 nouveaux modèles portés et traînés : les GF 8712 / 8712T et GF 10812 / 10812T. Ils ont respectivement 8 et 10 rotors et des largeurs de travail de 8,70 m et 10,80 m (photo 3).

La gamme de déchaumeurs à disques indépendants Optimer+ (disques de 510 mm de diamètre, de 3 à 7,50 m de large) s'étoffe avec la série Optimer XL 100 et 1000. Ces déchaumeurs ont des disques de plus grand diamètre (620 mm) pour une capacité de travail de 5 à 15 cm. Ils sont disponibles en version portée (de 3, 3,5 et 4 m) et traînée (de 4 et 5 m).

### Kverneland : propose la fonction « Geomow »



Le combiné de fauche Kverneland 53100 MT Vario qui offre une largeur de travail jusqu'à 10,2 m est doté d'une nouvelle application dénommée « Geomow ». Pilotée depuis la cabine, cette application reconnaît en ligne droite, virage ou pente, la ligne et la courbe que suit le tracteur et ajuste automatiquement, en temps réel, le recouvrement entre les faucheuses arrière et avant. Le dispositif augmente de 10 % le potentiel de productivité de la machine.

### Gregoire : EasyPilot, le guidage sans connexion GPS



Pour la première fois, Gregoire propose un système de guidage sans connexion satellite. Disponible sur les machines à vendanger G7 et G8, l'EasyPilot permet à la machine de s'aligner automatiquement sur le rang de la vigne lors des opérations de vendange, pulvérisation ou prétaillage. Sa précision est de 3 cm. L'EasyPilot est constitué de 3 ensembles : un capteur infrarouge télémétrique 3D associé à des capteurs montés sur le haut de la cabine centrale, le software EasyPilot (piloté depuis un écran couleur de 4,3 pouces en cabine), la correction automatique de la direction.

### Berthoud : Air Drive, l'alternative pour traiter les vignes



Comme alternative aux panneaux récupérateurs, le constructeur français propose, pour les traitements face par face, les descentes Air Drive équipées de buses à injection d'air, à fente ou à turbulence. Elles augmentent la taille des gouttes et permettent de réduire la dérive, préserver le voisinage et limiter les quantités appliquées. Ces descentes sont résistantes aux chocs et escamotables à 360°.

### Berthoud et New Holland co-conçoivent le Cruis'air



Après le Cruis'air 7000/8000 en 2015 et le Cruis'air 9080N en 2016, Berthoud lance le Cruis'air 9000 pour les machines à vendanger New Holland série 9000 Tier IV. Cet équipement se décline en 3 capacités (1800 l, 2500 l et 3000 l), 2 modèles de ventilation (Speedair et Supair), un choix de rampes à écartement manuel (Intensive) ou télescopiques à écartement proportionnel (Extensive). Il permet de traiter de 3 à 6 rangs pour des vignes de 1 m à 3,60 m. Il s'attèle et se détèle en moins de 15 mn sans outil et par une seule personne. Il est équipé de l'écran tactile Intelliview IV et du Joystick New Holland.

### Massey Ferguson 3700 : 4 modèles, 5 versions, 2 finitions



La nouvelle série de tracteurs spécialisés MF 3700 se décline en 4 modèles qui développent une puissance de 75 (MF 3707), 85 (MF 3708), 95 (MF 3709) et 105 ch (MF 3710). Ils sont équipés d'un moteur 4 cylindres Stage 3B, d'un réservoir de carburant principal de 74 l combiné à un réservoir supplémentaire de 30 l, d'un débit hydraulique standard de 95 l/mn et 120 l/mn en option, d'une nouvelle prise de force avant et d'un nouveau relevage avant. Au niveau du design, le capot de ces tracteurs a été abaissé pour favoriser la visibilité à l'avant. Quatre transmissions sont proposées : 12/12 avec inverseur mécanique, 24/24 avec inverseur mécanique et doubleur Hi/Low, 24/24 avec inverseur mécanique et doubleur Power Hi/Low, 24/12 Power Shuttle avec doubleur Power Hi/Low. Les 5 versions de la série MF 3700 portent les désignations V pour les modèles vignes étroites, S pour les vignobles larges, F pour les vergers, G pour les modèles surbaissés (travail sous les arbres ou dans les tunnels), WF pour les fruitiers larges, vignes de coteaux, exploitations de montagne ou travail d'élevage. Les MF 3700 existent en finition « Essential », en version cabine ou avec arceau de sécurité, et « Efficient » en version cabine uniquement.

### Same : l'Argon, petit mais robuste



La nouvelle gamme Argon comprend 6 modèles en 2 ou 4 roues motrices. Equipés de moteurs FarMotion 3 cylindres avec rampe commune à injection diesel, turbocompresseur, intercooler et ventilateur viscostatique, ces tracteurs développent des puissances de 65 (Argon 70), 75 (Argon 80), 88 (Argon 90) et 97 ch (Argon 100). L'Argon se distingue par le design de son nouveau capot monobloc. Il dispose de 2 transmissions : 4 rapports en 12+3 avec réducteur ou 8+8 avec inverseur mécanique, et 5 rapports 3 gammes en 15+15. Le système hydraulique offre un débit de 42 ou 50 l/mn et 2 à 6 voies arrière à commande mécanique.



fr.vicon.eu



### COMBINÉ PRESSE ENRUBANNEUSE

**Chambre fixe Non-Stop FastBale :**  
jusqu'à 100 balles/h

- Rotor surdimensionné de 800 mm de Ø.
- Système révolutionnaire à pré-chambre.
- La machine la plus compacte du marché.



*My way of Farming!*