



Rejoignez
un acteur majeur du numérique

Groupe ISAGRI

Logiciels conformes à la loi anti-fraude

contact@irium-software.com

05.46.44.75.76



o
t
i
p
é
d
i
t

Alexandre MORTIER
Vice-Président du SEDIMA

»» Négocions les conditions de garantie !

Au même titre que les conditions commerciales, que nous avons l'habitude de négocier au démarrage de chaque saison, les conditions générales de garantie de chaque constructeur de matériels que nous distribuons, doivent être étudiées de près.

Depuis des années, nous avons fait supporter par nos services techniques des malfaçons ou de la non qualité, voire la mise au point de certains produits. Mais aujourd'hui, avec les marges commerciales toujours plus restreintes et les demandes de rentabilité que nous demandons à nos ateliers, nous n'avons plus les moyens de prendre en charge les manquements des constructeurs et importateurs. Certains de ces fabricants l'ont bien compris, d'autres nettement moins. « On ne voit pas ce dont vous voulez parler » nous disent-ils.

Nous sommes pris en étau entre le client mécontent et le service après-vente du constructeur.

Le résultat, nous le connaissons tous. Nous passons des heures à essayer de trouver une solution technique, pour que notre client soit satisfait, et pour entendre à la fin « On vous fera 2 % de plus à la prochaine commande ». Non, messieurs dames, ce n'est pas en procédant ainsi que cette machine va augmenter en qualité.

Le constructeur doit supporter intégralement le coût de la garantie, pièces, main d'œuvre et déplacements.

Ceci serait l'idéal, mais aujourd'hui encore les pièces nous sont facturées, en attendant le traitement de nos demandes de garantie et le retour des pièces concernées que nous renvoyons à nos frais, etc. On connaît la chanson !

Attention, la démarche est également vraie dans l'autre sens. Il arrive que des constructeurs soient amenés à nous allouer un budget pour le reconditionnement de machines. Est-ce normal que certains d'entre nous ne le fassent pas ?

Alors travaillons ensemble sur ce sujet. C'est l'image de toute la filière qui est en jeu et pas uniquement celle du distributeur.

Non qualité et garantie Tout va bien, n'est-ce pas, mais peut mieux faire !



Actus réseaux
au cœur des concessions

p 2 : Immats 2017
tracteurs standards, vignes et vergers,
espaces verts, chargeurs télescopiques

p 6

Dossier
Non qualité et garantie
rubrique juridique, entretien, témoignage

p 3 à 5

Sécurité des matériels
vols de tracteurs

p 7



Laville-Agri

« nous sommes prêts »

Christian RAMBERT et Mathieu BARBIER reprennent le 1^{er} octobre 2016 les Ets Laville. Cette concession Massey Ferguson créée en 1975 se situe dans la Creuse (23) avec 2 bases, l'une à La Souterraine, l'autre à Guéret. Les dirigeants de la nouvelle entité Laville-Agri ont consacré l'année 2017 à la mise à niveau de l'entreprise.

En termes de moyens humains et techniques, 13 embauches ont été réalisées, un programme de 850 h de formation a été initié, 2 camions de dépannage ont été mis en service et l'ensemble de l'outillage des ateliers a été modernisé. La base de Guéret a subi une réhabilitation. Elle dispose aujourd'hui d'une surface couverte de 1100 m² parmi laquelle un atelier de 500 m², un magasin libre service réaménagé et à l'extérieur une nouvelle aire d'exposition.

Cette base a été inaugurée les 17 et 18 novembre derniers lors de portes ouvertes baptisées « nous sommes prêts ». L'occasion pour l'entreprise d'affirmer son positionnement commercial.



Sureau Agriculture

acquiert Europagri



De gauche à droite : Denis MASSÉ, Justine CHAPUIS et Sébastien SUREAU.

Sureau Agriculture a racheté le 20 octobre 2017 Europagri. Le fruit de plusieurs mois de pourparlers entre deux chefs d'entreprises, Sébastien SUREAU et Denis MASSÉ, concessionnaires New Holland en Bourgogne et voisins.

« Nous partageons chacun dans nos entreprises des valeurs familiales de service et de proximité. C'est pourquoi nous nous sommes rapprochés. » ont-ils indiqué.

Chaque entreprise conserve son identité et les deux seront regroupées sous la holding Groupe Sureau, détenue par Sébastien SUREAU et Justine CHAPUIS. Elles représentent un chiffre d'affaires de 20 M €, un effectif de 55 salariés et assureront la distribution de New Holland sur l'Yonne

et une partie de la Nièvre et de la Côte d'Or. Les implantations de Saint Clément, Brienon et Tonnerre pour Europagri et Avallon et Tannay pour Sureau Agriculture restent inchangées.

La transition a été voulue en douceur. Denis MASSÉ aidera Sébastien SUREAU jusqu'au printemps 2018 avant de mettre un terme à une carrière de 50 ans passés dans la machine agricole.

Si chacune des structures garde son organisation, une stratégie se met en place afin de renforcer les compétences et services du nouveau groupe. Plusieurs postes seront mutualisés notamment la direction commerciale assurée par Justine CHAPUIS. Un coordinateur technique à la tête des 5 ateliers va être nommé. Un référent GPS sera également mis en place, tout comme un responsable occasions. Par ailleurs un recrutement est en cours pour trouver 5 techniciens, 1 vendeur magasin, 1 commercial, 1 vendeur pièces itinérant et 1 chauffeur super lourd.

Sébastien SUREAU entend dans le futur harmoniser les cartes distribuées par l'entreprise. Un évènement, qui pourrait donner de nouveaux éléments, est prévu pour la fin du premier trimestre 2018.



Des concessions

honnorent leurs salariés

C'est à l'occasion des traditionnelles soirées annuelles du personnel, fin 2017, que des concessions ont rendu hommage au travail et à l'investissement de leurs salariés.

Groupe Ravillon

Le 16 décembre dernier, au sein du groupe Ravillon, distributeur New Holland dans la Marne, l'Aube et l'Aisne, les dirigeants de l'entreprise (Sylvie, Patrick, Philippe RAVILLON et leur mère Lucette) ont remis les médailles du travail à 6 de leurs 185 collaborateurs : 2 d'argent (20 ans de carrière), 1 de vermeil (30 ans), 1 d'or (35 ans) et 2 grand or (40 ans).



Groupe Cheval

Le 22 décembre, c'est Florent CARÉ, Président du groupe Cheval, distributeur New Holland en Lorraine et Alsace, qui honorait 7 de ses salariés en remettant à 3 d'entre eux la médaille d'or du travail et à 4 autres la médaille grand or. Un moment émouvant car parmi les récipiendaires se trouvaient les parents de Florent CARÉ : Mauricette et Pierre, qui ont tenu les rênes de l'entreprise durant plusieurs décennies.



Pour évaluer vos occasions

Abonnez-vous à

Simo-net.fr
cotation en ligne

SIMO
cote officielle papier

- 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

- 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



JPH CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- **Tech démo et Tech maintenance** - mat TP - anglais courant ou allemand - 2 postes
- **Resp promo ventes** - outils sol - pulvérisation & semis - anglais - allemand le +
- **Formateur technique** - tracteurs au sein école constructeur - anglais courant
- **DG filiale groupe NL** - dvpt France - pièces & composants - anglais - si possible allemand
- **DG industrie groupe US** - expertise industrielle & commerciale - anglais courant - reporting Gaap US
- **DG filiale groupe all** - basé Casablanca - anglais - allemand le plus - connaissance mentalités & marchés ouest-africain
- **Tech BE** - pulvé - viticulture - arboriculture - poste basé 64
- **Tech Co outils sol** - Grand Ouest - marque haut de gamme allemande - esprit dev réseau - anglais - allemand le +

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- **Responsable marketing constructeur** - Grand Est - français & allemand
- **Commercial export irrigation/serres** - anglais courant - allemand ou autre langue le +
- **Dir concession/Dir ccial** - Bassin Parisien - Grand Ouest
- **Animateur ccial réseaux Agri** - Sud Est - Rhône-Alpes
- **Chefs des Ventes** - Gd Est - Ouest - Nvelle Aquitaine - S E
- **Commerciaux GPS/guidage** - toutes régions
- **Resp de magasin - magasiniers** - toutes régions
- **Commerciaux, Techniciens** - toutes régions
- **Directeurs SAV Agri ou TP** - Ile de Fr - Gd Ouest - Poit Char
- **Chefs d'atelier** - Bourgogne - H de F - Gd O - S O - Corse

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



Service Juridique et Fiscal du SEDIMA

Quelles obligations en matière de garantie ?

Responsabilité du fait des produits défectueux, obligation de délivrance, garantie des vices cachés, garantie contractuelle... autant de concepts recouvrant des réalités juridiques différentes mais dont le point commun est **l'obligation de garantir**. Face à un fournisseur vous refusant toute prise en charge, vous pouvez certainement lui rappeler ses propres obligations en vous référant à l'une de ces notions.

Vous « garantir » une présentation complète dans un article n'est pas possible tant la matière est dense. C'est pourquoi seules les grandes règles seront indiquées afin de vous permettre de vous retrouver dans le dédale de ces notions dont certaines peuvent se superposer.

La responsabilité du fait des produits défectueux

Ce régime (art 1245-1 Code civil et suivants) est une responsabilité sans faute, dite objective ou de plein droit, qui s'applique au dommage résultant d'un **défaut de sécurité du produit vendu**.

Cette responsabilité peut être engagée lorsque le bien intervient dans la réalisation d'un dommage qui porte atteinte à la personne, ou bien en cas de dommage à un bien, autre que le produit défectueux lui-même, si le dommage est supérieur à 500 € (exemple : un vin rendu impropre à la consommation par les débris de verre affectant les bouteilles le contenant - Cour cassation 01/07/2015 - ou encore une soudure ou un cardan qui lâche).

Les dispositions régissant la réparation d'une telle atteinte ne fait aucune distinction entre consommateur et professionnel. Donc un agriculteur pourrait invoquer une telle disposition à l'encontre du constructeur. En effet, **l'obligation de réparer incombe principalement au producteur** ou aux personnes que la loi assimile au producteur, par exemple un importateur.

Un revendeur quelconque ne saurait se voir imputer par l'acheteur la responsabilité du fait du défaut sauf si le producteur demeure inconnu.

L'obligation de délivrance

Tout vendeur (fabricant, revendeur) est tenu de livrer à l'acheteur un bien rigoureusement conforme aux spécifications du matériel convenues lors de la commande.

Le défaut de délivrance conforme s'apprécie de façon très concrète, à travers une distorsion patente entre les engagements du vendeur et les caractéristiques réelles du matériel reçu.

Ainsi si un bien neuf est livré avec des anomalies apparentes telle une peinture dégradée, ou encore des accessoires manquants, un assemblage déficient..., il est possible de contraindre le fournisseur à reprendre le bien au titre d'un manquement à l'obligation de délivrance.

Il convient donc d'être particulièrement vigilant lors de la livraison et d'émettre toutes réserves pour tester le fonctionnement du produit.

Depuis octobre 2016, une nouvelle disposition du Code civil (qui n'est pas d'ordre public) permet de se contenter d'une inexécution imparfaite contre une réduction de prix. Ainsi l'article 1223 du Code civil consacre désormais la possibilité d'accepter un manquement contractuel de son partenaire mais de réduire corrélativement le prix ! Dès lors que le non-respect est aisément mesurable, l'acheteur pourra invoquer de lui-même la réduction de prix. Celle-ci devant être proportionnelle au manquement constaté. Mais attention le cocontractant pourra toujours contester le manque de proportionnalité.

La garantie légale des vices cachés

Cette garantie accompagne obligatoirement la vente de tout produit, quel que soit le vendeur (constructeur, revendeur, particulier).

Première condition : le défaut doit être antérieur à la vente.

Autre condition : un non fonctionnement du bien rendant impossible son usage normal ou encore un mauvais fonctionnement pour lequel l'acquéreur aurait donné un prix inférieur s'il l'avait connu (art. 1641 Code civil).

Il est donc impossible de lancer une action en garantie des vices cachés si le défaut est apparent ou bien si l'acheteur connaissait ou devait connaître l'existence du vice.

La preuve doit être rapportée par l'acheteur. En pratique, cette preuve est réalisée le plus souvent en ayant recours à une expertise.

L'application de cette garantie est donc très large, et les exemples ne manquent pas des problèmes rencontrés : la rupture de cardans d'une herse rotative, le mauvais fonctionnement d'un semoir en raison d'un problème sur la turbine...

A noter qu'il est aujourd'hui admis que les objets d'occasion sont bien couverts par cette garantie légale, y compris lorsque la vente intervient entre particuliers. La difficulté pour un bien d'occasion est de tenir compte des caractéristiques du bien. Ainsi, pour de l'occasion, l'usure ne peut être considérée comme un vice caché (CA Montpellier 1^{er} juillet 1999 ; cf. Cass. com. 22 mars 1965 ; Cass. civ. 15 décembre 1982). Enfin l'altération doit être d'une certaine gravité, de petites anomalies ne sont pas des vices cachés (Cass. com., 1^{er} juill. 1980).

La garantie légale couvre tous les frais entraînés par les vices cachés. Ainsi en cas de fourniture d'un matériel neuf ne fonctionnant pas, tous les frais entraînés par ce non fonctionnement (exemple : location d'un autre matériel) seront couverts.

L'acquéreur peut agir bien entendu contre son propre vendeur, mais également contre les vendeurs précédents et même le fabricant.

La garantie contractuelle

En pratique, plusieurs dénominations sont utilisées : garantie constructeur, garantie contractuelle, extension de garantie, etc.

Contrairement aux garanties issues de la loi, la garantie commerciale est un engagement volontaire du vendeur (constructeur ou revendeur) envers l'acheteur. Elle est facultative et co-existe avec les garanties légales.

Le professionnel en définit librement, dans ses conditions de vente ou dans un contrat spécifique, le contenu, la durée et l'étendue, son prix ou

sa gratuité, les modalités de mise en œuvre. De plus peuvent être prévues des clauses restrictives (exemple : exclusion des coûts de main d'œuvre, des coûts de déplacement, de pannes de certaines fonctions ou parties du matériel, etc). Ceci peut conduire à limiter l'intérêt de la garantie contractuelle par rapport aux garanties légales.

Si un problème survient, faire jouer la garantie contractuelle est la première réaction. Mais si elle ne s'applique pas ou si elle est trop restrictive, invoquer la garantie légale (sous réserve du respect des conditions d'application) est toujours possible.

Bénéficiaire d'une garantie commerciale ne prive nullement du bénéfice des garanties légales. Donc si les conditions commerciales sont trop restrictives, autant se placer sous les garanties légales.

Une garantie particulière : la garantie légale de conformité (réservée aux seuls consommateurs)

Dans un article traitant de la garantie, il convient d'évoquer une **garantie légale particulière, réservée exclusivement aux consommateurs**.

Le Code de la consommation, à son article L.217-1, prévoit que tout achat d'un produit, neuf ou d'occasion, par un consommateur auprès d'un vendeur professionnel est couvert par cette garantie. Le vendeur professionnel est ainsi responsable des défauts du bien existant au moment de la vente.

Tous les défauts apparaissant pendant les 2 ans suivant l'achat pour les biens neufs, 6 mois pour les biens d'occasion, sont présumés exister lors de la vente. Cette présomption opère un renversement de la charge de la preuve au bénéfice du consommateur. C'est au professionnel de prouver que le défaut n'existait pas.

Le consommateur peut choisir entre le remplacement du bien ou sa réparation, sauf lorsque ce choix engendre pour le professionnel des coûts disproportionnés.

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 FÉVRIER 2018 - ISSN 1259-069 X

agenda
janvier 2018

interne

- Bureau Exécutif
- Rencontre AXEMA
- Commission Sociale
- Commission Relations Constructeurs
- Commission Patronale
- Commission Gestion
- Commission Formation
- Commission Viti-vini
- Réunion du jury Sedimaster



Le scrutin du Sedimaster s'est tenue le 26 janvier dans les locaux du SEDIMA. Les membres du Jury, composé d'organismes ou d'institutions en lien direct avec la filière, ont élu **Antoine DEQUIDT**, fondateur de Karnott, Sedimaster au titre de l'année 2017.

Pour en savoir plus sur **Antoine DEQUIDT**, lire en page 8 rubrique « A propos ».

externe

- Rencontre AGEFOS-PME
- Participation aux journées des professionnels de l'agroéquipement organisé par AGRAR TECHNIK en partenariat avec le syndicat allemand des distributeurs de matériels agricoles



Bravo à nos collègues allemands et au journal LUT pour la belle collaboration dans l'organisation du congrès des distributeurs allemands auquel étaient conviés les constructeurs et partenaires de la filière. Plus de 600 personnes étaient rassemblées pour mettre à l'honneur les distributeurs et leur activité de service, ainsi que les marques avec lesquelles ils travaillent.



Logiciel de caisse - Libre Service



www.eti-online.fr

Votre ERP
en version CLOUD et FULLWEB
certifié NF 525

LOGICIEL
GESTION DE L'ENCAISSEMENTCertificat 17/0128
V3.2 Windows Catégorie B

*Obligatoire à partir du 1er Janvier 2018



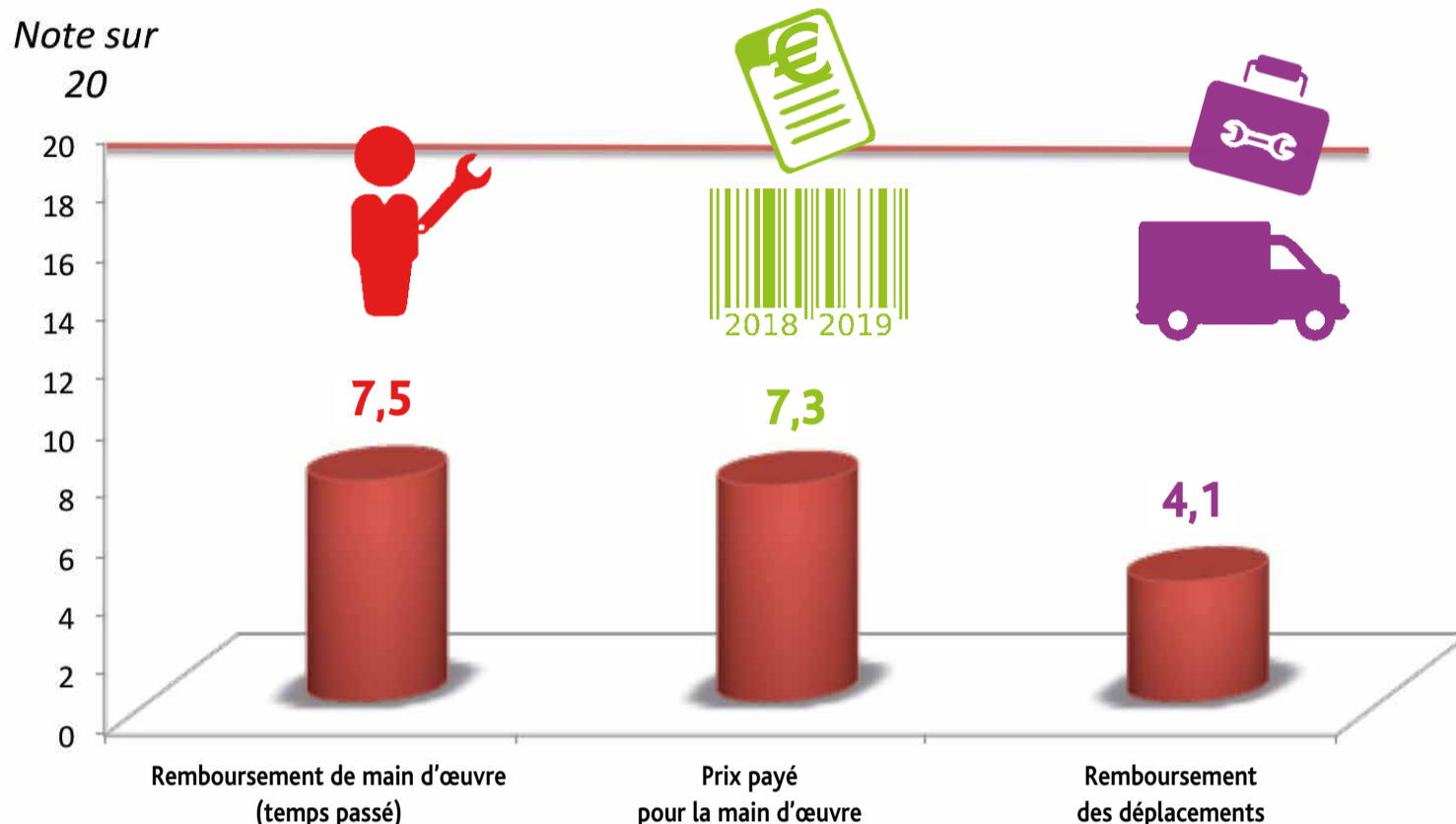
Service Commercial : commercial@eti.eu ou 05.65.757.757

l'utilisation d'un
logiciel et système
de caisse sécurisés :Article 88 de la loi
de finances 2016*

Entretien

Non qualité et garantie

Tout va bien, n'est-ce pas, mais peut mieux faire !



Enquête SEDIMA sur la non qualité et la garantie des matériels

(hors tracteurs et moissonneuses-batteuses)

En 2015, 198 entreprises (représentant 531 réponses) ont attribué à leur fournisseurs les notes suivantes :

- 7,5 sur 20 pour le remboursement de la main d'œuvre (temps passé),
- 7,3 sur 20 concernant le prix payé pour la main d'œuvre,
- 4,1 sur 20 pour le remboursement des déplacements.



»» Que vous inspirent les résultats de l'enquête SEDIMA 2015 sur la non qualité et la garantie ?

RL : Elle permet de mettre en avant un certain nombre de chiffres et confirme que les problèmes de non qualité et de garantie n'ont pas tous été résolus par la signature du Code de Déontologie. Le contexte économique étant devenu complexe, ce qui était possible à une certaine époque (à savoir réserver une part de la marge dégagée sur la vente d'une machine pour financer le coût des garanties) n'est plus possible aujourd'hui. Parce que les marges sont insuffisantes et que trop de frais (de main d'œuvre, de taux de main d'œuvre et de déplacements) sont engagés sans être remboursés.

»» En posant ce constat, quel est votre objectif ?

RL : Partant du principe que nous sommes tous (concessionnaires et constructeurs) des partenaires responsables et investis dans la chaîne de distribution des agroéquipements,

il faut que chacun assume ses responsabilités tout en étant solidaire. Vendre, réceptionner, préparer une machine et la mettre à disposition du client final, en lui assurant une formation si nécessaire, est bien du rôle du concessionnaire. Passée cette étape, quand un problème de non qualité ou de garantie surgit (erreur de livraison, défaut de pièces, etc), son bon sens technique et commercial fait qu'il doit le gérer au plus vite et dans les meilleures conditions.

marges insuffisantes, trop de frais, chacun doit assumer ses responsabilités...

L'objectif est de ne plus avoir d'écarts de traitement entre les constructeurs qui ont mis en place une organisation de prise en charge et ceux qui ne l'ont pas fait, tant sur l'aspect administratif (délai de réponses), technique (proposition de solutions) que financier (prise en charge des coûts).

»» Quelles difficultés rencontrez-vous sur le terrain ?

RL : Les temps barémés établis en atelier par les constructeurs sont souvent éloignés de la réalité terrain du distributeur. Il est très régulier de devoir faire deux déplacements (diagnostic et dépannage) pour une seule résolution de panne. Et lorsque le client se situe à 2 h de la base, il est difficile d'admettre que 8 h de déplacement doivent être « offertes ». Le traitement d'une telle garantie ne peut se réduire à la seule prise en charge de la pièce... Sans compter le délai irréaliste de retour des pièces, le non respect des dispositifs de déclaration des garanties, la complexité croissante des dispositifs... Autant de contraintes qui pèsent chaque jour un peu plus dans le compte de résultat du concessionnaire.

»» Y a-t-il une incidence sur votre politique de recrutement ?

RL : Les concessions recrutent de plus en plus de responsables qualité / garantie. Ils ont pour rôle de définir la politique de gestion de la non

Depuis que le commerce existe, le suivi après-vente des matériels vendus est posé.

Le machinisme agricole n'a pas échappé à la règle.

Conscients du problème, les partenaires de la filière des Agroéquipements avaient rédigé et signé en 2004,

le « Code de Déontologie ».

Ce document édictait les règles que les professionnels de la filière toute entière acceptaient de voir appliquées.

Résumé en quelques mots, il était affirmé que « l'application de la garantie ne doit pas pénaliser le distributeur. »

Quid aujourd'hui de cette question ?

Entretien avec Raphaël LUCCHESI, Président de la commission Qualité Garantie du SEDIMA.



L'avis du président

Un problème majeur qui dépasse désormais la simple relation Constructeur-Distributeur

Cette question de non prise en charge de la qualité soulevée par Raphaël LUCCHESI est d'autant plus importante et d'actualité qu'elle commence à déborder de chez le distributeur et toucher de plein fouet :

Le client final

Dans un nombre significatif de cas, les anomalies et le manque de prise en charge est tel que le distributeur arrive en limite de capacité financière pour pouvoir prendre en charge la non qualité usine. Arrive alors une situation grave chez le client qui se retrouve face à un problème majeur de non fonctionnement, avec pour seul recours une action juridique à l'issue longue et hypothétique, de nature à compromettre la pérennité même de son exploitation dans les cas les plus graves.

Les industriels

Dans un contexte de marges sous grande tension, les distributeurs deviennent beaucoup plus regardant aux coûts induits du non remboursement en garantie. De plus en plus souvent ces coûts dépassent les marges générées lors de la vente. Dès lors la seule solution pour les distributeurs est de cesser leurs relations commerciales avec cet industriel. Ce dernier, alors privé d'accès au marché, sera voué à disparaître purement et simplement.

Pierre PRIM

qualité et de la garantie au sein de l'entreprise, l'optimiser et l'améliorer en mettant en place des normes et procédures, en interne et à l'externe avec les fournisseurs.

Les sommes en jeu sont trop importantes pour que rien ne soit fait ou géré à l'aveugle. Par exemple le taux horaire retenu qui doit progresser (quand il y en a un), même si certains constructeurs proposent des conditions plutôt correctes.

non qualité et garantie des contraintes qui pèsent chaque jour sur la concession

>>> Un début de solution à tout ça ?

RL : Pour aider les concessionnaires à mieux gérer la non garantie et la qualité dans leur quotidien, la commission Qualité Garantie du

SEDIMA, que je préside, mène depuis plusieurs mois un certain nombre d'actions : la rédaction d'une charte sur les conditions de garantie destinée aux distributeurs et aux constructeurs, la création d'une fiche synthétique permettant d'appréhender le coût des garanties et le suivi des remboursements, et la réalisation d'un formulaire à disposition des adhérents du SEDIMA pour évaluer, avant toute collaboration avec un nouveau fournisseur, ses conditions de prise en charge des garanties.

>>> D'autres projets pour 2018 ?

RL : La décision de publier un ISC (Indice de Satisfaction des Concessionnaires) sur la non qualité et la garantie a été prise. L'enquête a démarré le 19 janvier 2018. Une mise en commun avec les membres de la commission Qualité Garantie doit intervenir mi-mars pour une publication dans un prochain numéro de Sedimag'.

Commission Garantie du SEDIMA

Stéphane BONFILLOU	DAFP (89)	Bernard LATHIERE	Lathiere (16)
Mathieu BOURGEOT	Groupe Lecoq (28)	Raphaël LUCCHESI	Concept Elevage (53) Président
Patrick COLLARD	Collard & Fils (51)	Samuel MAXANT	Sam Agri (54)
Jacky DELAGREE	Delagree (35)	Denis PIVOTEAU	Cap Alliance (45)
Damien DOUILLET	Douillet (53)	Charles TELLIER	Modema Agri (49)
Laurent FUCHS	Alsater (68)	Olivier RICTER	SEDIMA Secrétaire de la commission
Pascal JOHANNET	Promodis (45)		

Témoignage



Simplifier les process garantie

Jean-Charles CARCHET préside la SAS Agri Montauban, concession New Holland dont le siège social se situe à Montauban (82). L'entreprise emploie 34 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 19,4 M€. Avec 3 bases, elle se déploie dans les départements du Tarn et Garonne (82) et du Lot (46). Il témoigne de la réalité du terrain en matière de garantie...

Comment traitez-vous les problèmes de garantie au sein de votre concession ?

Notre priorité est de toujours donner satisfaction à notre client en lui apportant la meilleure des solutions le plus rapidement possible. Lorsqu'un matériel est en panne, en période de semis, de labour ou de récolte, le client utilisateur ne peut pas attendre la visite d'un inspecteur technique ou le rapport d'expertise du constructeur, nous prenons donc les devants et notre service technique intervient immédiatement pour effectuer la réparation, voire le changement de pièce. Si elle n'est pas disponible chez nous ou au magasin central de notre fournisseur, nous démontons une pièce neuve sur un matériel que nous avons en stock pour dépanner notre client. Puis nous faisons la déclaration de garantie.

Ce process peut-il perdurer ?

Non, car les matériels de prêt et les pièces coûtent de plus en plus cher. Pourtant la satisfaction de nos clients en cas de panne passe toujours par la rapidité de nos interventions et la qualité de nos pièces d'origine. Par ailleurs nos concessions ne peuvent pas toujours immobiliser des matériels de remplacement et attendre la décision de prise en charge du service garantie du fournisseur pour effectuer la réparation. Enfin la main d'œuvre de nos techniciens est de plus en plus onéreuse et souvent c'est seulement 50 % qui est pris en charge.

Quel serait le nouveau fonctionnement ?

Il nous faut à court terme, ensemble, avec nos fournisseurs, remettre en question ces process administratifs qui sont souvent trop longs et trop complexes dans l'urgence du terrain. Nous devons pouvoir référer au plus vite à l'inspecteur technique local pour qu'il prenne les décisions sur les prises en charge et conforte nos responsables d'ateliers dans leurs démarches afin d'éviter tous différents ultérieurs sur les remboursements. Un partenariat gagnant/gagnant, une vraie relation de confiance entre distributeurs et fournisseurs doit s'améliorer et se mettre en place dans l'intérêt de tous...



Un peu d'humour

Une machine est retournée par un distributeur à son fournisseur.

Il s'avère que le motif de panne est dû à un mauvais serrage des roues de l'outil par un des techniciens de la concession.

L'industriel prend-il en charge la panne ?

Non !

Un produit distribué par un concessionnaire présente des défauts de qualité.

L'industriel prend-il en charge tous les coûts inhérents à la panne ?

Non !

Cherchez l'erreur...

SEDIMA'S DAYS

Quel cap aujourd'hui pour nos entreprises de demain ?

12 & 13 avril 2018

LA BAULE

Conférences, ateliers, rencontres...

Syndicat National des Entreprises de Service et Distribution du machinisme agricole, d'espaces verts, et des Métiers spécialisés

Réservation et renseignements sur le site sedima2018.com

Immats 2017

La mother regulation fait exploser les immatriculations

Service Economie du SEDIMA

Progression de 60 % des immatriculations de tracteurs standards et vignes et vergers sur le seul mois de décembre.

Une croissance globale sur 2017 estimée à - 1,1 % alors que la tendance sur 11 mois était à - 13 %.

Les tracteurs standards

En 2017, 22 586 tracteurs standards (puissance de 0 à 999 ch) ont été immatriculés soit une évolution de - 0,3 %. Cette « stabilité » fait suite à une baisse de 9 % en 2016. Sur l'ensemble du dernier trimestre 2017, la progression a été de 48 %. Cette envolée fait suite à une baisse de - 24 % sur le 1^{er} semestre et de - 9 % sur le 3^{ème} trimestre.

Les évolutions sont assez diverses au niveau régional avec 7 régions pour lesquelles les immatriculations de tracteurs standards sont en hausse et 8 pour lesquelles l'orientation est à la baisse. La croissance la plus favorable a été relevée en Ile de France (+ 45 %). Toutefois, il est précisé que 55 % des tracteurs immatriculés en 2017 dans cette région l'ont été sur le seul mois de décembre. En 2017, les immatriculations sont également en hausse de 9 % en Bretagne et en Rhône-Alpes. A contrario, elles sont en baisse de 10 à 15 % en Poitou Charentes, en Champagne Ardenne et dans la région Centre.

Le premier marché des tracteurs standards est celui des matériels de 100 à 149 ch (42 % des immatriculations en 2017). Il est en recul de 5,5 % en 2017. Viennent ensuite les tracteurs de 150 à 199 ch et de 50 à 99 ch avec une évolution des immatriculations respectivement de + 0,3 % et de + 14 %.

Les tracteurs vignes et vergers

L'année 2017 marque un retournement de tendance pour les immatriculations de tracteurs vignes et vergers. 3 964 tracteurs ont été immatriculés en 2017, soit une baisse de 5 % alors même que les immatriculations sur décembre ont progressé de 43 %. Après 4 années de croissance, les volumes immatriculés restent supérieurs de près de 40 % à leur niveau de 2012.

Les tracteurs espaces verts

Pour les espaces verts, on retiendra une fin d'année « atypique » avec 2 568 tracteurs immatriculés en décembre 2017 contre 290 en décembre 2016. Ces immatriculations représentent 33 % des immatriculations annuelles alors que leur part était inférieure à 10 % en décembre 2016 et 2015. Compte tenu de cette progression le nombre de tracteurs immatriculés est en hausse de 82 % sur 2017 pour 7 774 immatriculations induites.

Les chargeurs télescopiques

Après avoir bénéficié d'une bonne dynamique en 2015 et 2016 (respectivement + 11 % et + 12 %), les immatriculations de chargeurs télescopiques sont en retrait de 15 % en 2017 (3 420 immatriculations).

Enfin, il convient de noter que l'évolution des immatriculations des matériels neufs ne reflète qu'une partie de l'activité de la distribution. Ceci est encore plus vrai cette année compte tenu de la mother regulation (le règlement européen 167/2013 qui porte sur les équipements de sécurité, en vigueur depuis janvier 2016 sur les tracteurs, et applicables depuis janvier 2018 aux matériels tractés).



	2015	2016	2017	17/16
Meurthe-et-Moselle	190	131	141	7,6 %
Meuse	174	144	104	- 27,8 %
Moselle	234	169	162	- 4,1 %
Bas-Rhin	284	259	266	2,7 %
Haut-Rhin	183	203	182	- 10,3 %
Vosges	210	178	189	6,2 %
LORRAINE ALSACE	1275	1084	1044	- 3,7 %



	2015	2016	2017	17/16
Dordogne	270	275	257	- 6,5 %
Gironde	252	256	235	- 8,2 %
Landes	375	347	335	- 3,5 %
Lot-et-Garonne	270	266	309	16,2 %
Pyrénées-Atlantiques	473	411	454	10,5 %
AQUITAINE	1640	1555	1590	2,3 %

	2015	2016	2017	17/16
Côte-d'Or	286	244	256	4,9 %
Doubs	347	357	324	- 9,2 %
Jura	186	161	205	27,3 %
Nièvre	249	211	151	- 28,4 %
Haute-Saône	154	123	173	40,7 %
Saône-et-Loire	349	316	361	14,2 %
Yonne	234	244	172	- 29,5 %
Territoire de Belfort	20	28	20	- 28,6 %
BOURGOGNE F-COMTE	1825	1684	1662	- 1,3 %

	2015	2016	2017	17/16
Côtes-d'Armor	623	554	512	- 7,6 %
Finistère	563	448	567	26,6 %
Ille-et-Vilaine	610	489	526	7,6 %
Morbihan	379	330	373	13,0 %
BRETAGNE	2175	1821	1978	8,6 %

	2015	2016	2017	17/16
Cher	210	185	194	4,9 %
Eure-et-Loir	322	251	206	- 17,9 %
Indre	254	244	224	- 8,2 %
Indre-et-Loire	191	167	138	- 17,4 %
Loir-et-Cher	168	132	121	- 8,3 %
Loiret	291	256	228	- 10,9 %
CENTRE	1436	1235	1111	- 10,0 %

	2015	2016	2017	17/16
Ardennes	255	197	170	- 13,7 %
Aube	302	260	251	- 3,5 %
Marne	515	412	336	- 18,4 %
Haute-Marne	153	187	178	- 4,8 %
CHAMPAGNE-ARDENNE	1225	1056	935	- 11,5 %

	2015	2016	2017	17/16
Paris	14	14	16	14,3 %
Seine-et-Marne	262	158	157	- 0,6 %
Yvelines	133	144	135	- 6,3 %
Essonne	81	44	35	- 20,5 %
Hauts-de-Seine	7	8	12	50,0 %
Seine-Saint-Denis	2	2	2	0,0 %
Val-de-Marne	8	6	35	483,3 %
Val-d'Oise	33	108	308	185,2 %
ILE DE FRANCE	540	484	700	44,6 %

	2015	2016	2017	17/16
Allier	285	313	325	3,8 %
Cantal	366	296	305	3,0 %
Corrèze	208	219	224	2,3 %
Creuse	278	284	315	10,9 %
Haute-Loire	287	232	274	18,1 %
Lozère	151	141	147	4,3 %
Puy-de-Dôme	393	404	347	- 14,1 %
Haute-Vienne	212	219	232	5,9 %
LIMOUSIN AUVERGNE	2180	2108	2169	2,9 %

	2015	2016	2017	17/16
Alpes-de-Haute-Provence	103	94	87	- 7,4 %
Hautes-Alpes	87	77	86	11,7 %
Alpes-Maritimes	9	9	15	66,7 %
Aude	98	94	80	- 14,9 %
Bouches-du-Rhône	143	136	130	- 4,4 %
Corse	40	52	67	28,8 %
Gard	81	89	55	- 38,2 %
Hérault	90	80	69	- 13,8 %
Pyrénées-Orientales	33	31	46	48,4 %
Var	34	33	62	87,9 %
Vaucluse	112	91	114	25,3 %
MEDITERRANEE	830	786	811	3,2 %

	2015	2016	2017	17/16
Ariège	93	115	91	- 20,9 %
Aveyron	540	519	513	- 1,2 %
Haute-Garonne	287	249	235	- 5,6 %
Gers	354	303	336	10,9 %
Lot	182	179	193	7,8 %
Hautes-Pyrénées	114	126	110	- 12,7 %
Tarn	238	253	214	- 15,4 %
Tarn-et-Garonne	172	172	165	- 4,1 %
MIDI-PYRENEES	1980	1916	1857	- 3,1 %

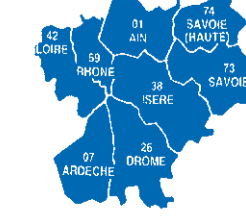
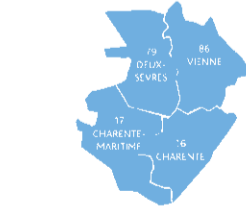
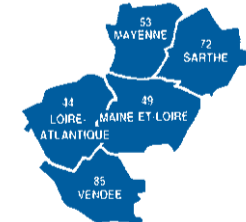
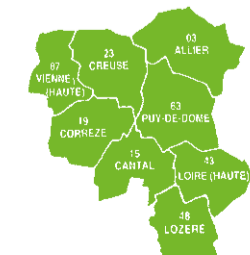
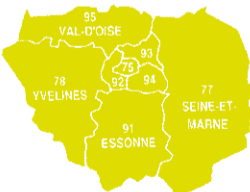
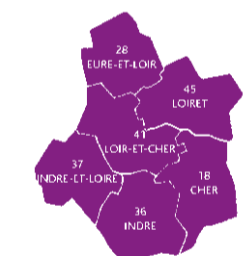
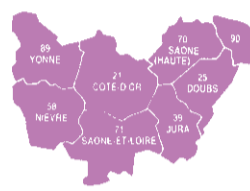
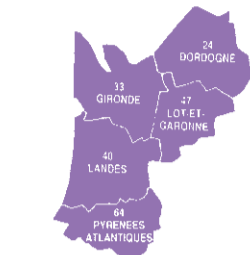
	2015	2016	2017	17/16
Aisne	400	286	249	- 12,9 %
Nord	474	490	444	- 9,4 %
Oise	341	220	226	2,7 %
Pas-de-Calais	611	482	534	10,8 %
Somme	441	348	334	- 4,0 %
NORD-PICARDIE	2267	1826	1787	- 2,1 %

	2015	2016	2017	17/16
Calvados	418	378	426	12,7 %
Eure	304	296	250	- 15,5 %
Manche	673	600	627	4,5 %
Orne	312	293	318	8,5 %
Seine-Maritime	507	433	437	0,9 %
NORMANDIE	2214	2000	2058	2,9 %

	2015	2016	2017	17/16
Loire-Atlantique	463	416	474	13,9 %
Maine-et-Loire	587	482	407	- 15,6 %
Mayenne	478	419	411	- 1,9 %
Sarthe	238	274	252	- 8,0 %
Vendée	450	458	376	- 17,9 %
PAYS DE LOIRE	2216	2049	1920	- 6,3 %

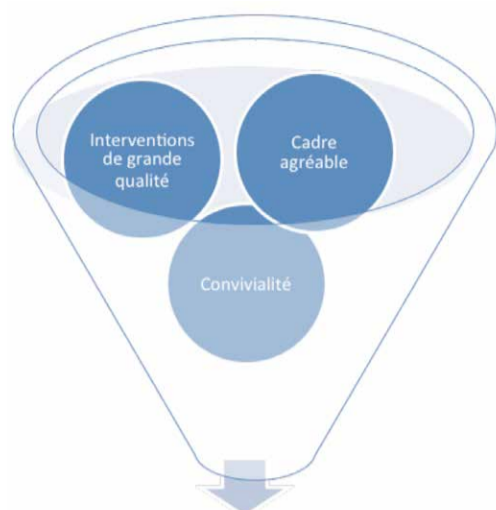
	2015	2016	2017	17/16
Charente	296	289	258	- 10,7 %
Charente-Maritime	348	284	245	- 13,7 %
Deux-Sèvres	404	347	266	- 23,3 %
Vienne	277	247	225	- 8,9 %
POITOU-CHARENTES	1325	1167	994	- 14,8 %

	2015	2016	2017	17/16
Ain	237	241	251	4,1 %
Ardèche	90	89	113	27,0 %
Drôme	184	241	223	- 7,5 %
Isère	302	266	295	10,9 %
Loire	263	251	299	19,1 %
Rhône	176	159	195	22,6 %
Savoie	117	147	122	- 17,0 %
Haute-Savoie	201	208	243	16,8 %
RHONE-ALPES	1570	1602	1741	8,7 %



CJMA

Incubateur d'idées



Séminaire réussi

Voilà en un visuel le résumé du séminaire CJMA (Club des Jeunes du Machinisme Agricole) qui s'est tenu en décembre dernier à Tignes.

Pour être plus prolix, développons sur les interventions de grande qualité qui ont eu lieu autour du thème « *Tous connecté à l'expérience client* ». Le responsable marketing et service client d'un des principaux acteurs français de la distribution automobile était venu partager son expérience et savoir.

Comprendre le parcours client pour construire son plan d'action, mettre en place une stratégie locale efficace sur les réseaux sociaux, bien gérer ses contacts entrants, la vente privée... ont fait partie des points développés et ont généré des échanges d'idées des plus enrichissants.

Echanges que nous avons poursuivis à travers plusieurs tables rondes sur les thèmes suivants :

- ✓ vendre de la formation (GPS, variation continue, outil de traite, pulvérisateur, moissonneuse...),
- ✓ la location (temporaire, de longue durée, de courtoisie),
- ✓ l'activité espace vert (particulier, pro).

Le CJMA est un incubateur d'idées. Indéniablement, c'est une structure privilégiée d'échanges. La nouvelle génération qui est arrivée cette année n'y déroge pas. Très vite intégrée au groupe, la relève est là, toujours dans le même esprit de convivialité, partage, et passion du métier.



Comment intégrer le CJMA ?

Il réunit les actuels et futurs responsables du machinisme agricole et des espaces verts, adhérents au SEDIMA et âgés de moins de 35 ans. L'adhésion au CJMA est gratuite et sans aucun engagement.

Informations : Pascal CAMBRESY
pascal.cambresy@sedima.fr
Tél. 01 53 62 87 00

Sécurité des matériels

Vols en concession : des tracteurs aux accessoires !

En juin 2016, la Gendarmerie Nationale, sous l'égide de son groupement de la Mayenne, et le SEDIMA signaient une convention de partenariat qui visait à renforcer la collaboration entre l'institution militaire et les concessionnaires adhérents du SEDIMA dans le but d'engager toute action permettant de prévenir les vols de matériels. À l'époque plus de 300 tracteurs étaient volés sur le territoire national dont plus de la moitié en concession.

En 2017, les faits constatés ont été ramenés à 0 selon les informations de l'OCLDI (Office Central de Lutte contre la Délinquance Itinérante). C'est le fruit d'un travail de fond réalisé par les Chefs d'Entreprises et la collaboration établie avec les référents sûreté dans chaque département français.

Le 18 janvier 2018, pour la troisième fois, une réunion Gendarmerie / SEDIMA était organisée aux Ets Chesneau Agri Ouest sur leur base de Joué en Charnie (72), regroupant une vingtaine de personnes.⁽¹⁾ La Gendarmerie était représentée par le Lieutenant-Colonel VILMAIN assisté des Référents sûreté de la Mayenne et de la Sarthe. Il a été mis en évidence que la nature des vols s'était déplacée des tracteurs aux accessoires, plus rapides à voler et plus facilement transportables, comme les GPS (à plus de 70 % de la

marque John Deere), les batteries, les éléments d'attelage et de relevage, etc.

Quelles pistes pour se protéger ?

Dans le désordre : portails renforcés (avec systèmes « anti dégondeage »), ceinturage des lieux avec des rails d'autoroutes, fossés, enrochement, clôtures infra rouge, alarmes, vidéo-surveillance, éclairage à détection, rentrer les matériels dans les ateliers le soir,... Mixer les moyens est aussi une bonne solution.

Sur le plan organisationnel, on peut parler de mise en panne des matériels, de géolocalisation avec balises amovibles, de désignation d'un responsable sécurité par site, d'équipement des tracteurs de Neimann, de déplacement réguliers des matériels, de générateurs de brouillard à l'intérieur des locaux,...

Les adhérents du SEDIMA peuvent directement s'adresser à un référent sûreté de leur secteur par mail en allant sur le site <https://www.referentsu-rette.com/>. Ils peuvent aussi se rapprocher de leur brigade de domicile qui les orientera utilement vers un correspondant ou référent sûreté.

Raphaël LUCCHESI
Président de la Fédération
Pays de Loire du SEDIMA



Conseils émis par la Gendarmerie

sur les systèmes d'alarme :

- ✓ importance de la fiabilité de la transmission de l'alerte à distance ;
- ✓ pertinence des dispositifs complémentaires des locaux extérieurs tels qu'un flash lumineux ou un éclairage violent et/ou intermittent ;
- ✓ nécessité de détecter l'intrusion le plus tôt possible (avec un détecteur périphérique pouvant avoir un rôle fortement dissuasif).

sur les comportements suspects :

- ✓ signaler immédiatement tout comportement inhabituel en composant le 17 ;
- ✓ penser à relever les éléments d'identification des véhicules (type, marque, couleur et n° d'immatriculation) ;
- ✓ mémoriser la description physique des personnes suspectes.

⁽¹⁾ Ce type de réunion peut être organisée au niveau départemental ou régional par les élus locaux ou régionaux du SEDIMA.



De gauche à droite, le Lieutenant-Colonel VILMAIN, Officier Adjoint Prévention Partenariat de la Gendarmerie de la Mayenne et les Adjudants-Chefs LOURY et LECROC, référents sûreté de la Mayenne.

FACILITER LE RENOUVELLEMENT DE VOTRE MATÉRIEL AGRICOLE.

agilor
FINANCEMENT
DE MATÉRIEL

**CRÉDIT, CRÉDIT-BAIL,
LOCATION FINANCIÈRE.**

Des solutions de financement adaptées à votre projet, au sein de l'offre Agilor.

**Toute une banque
pour vous**

Offre de financement d'achat de matériel auprès d'un concessionnaire agréé Agilor, réservée aux agriculteurs et soumise à conditions. Sous réserve d'acceptation définitive de votre dossier de crédit par votre Caisse régionale de Crédit Agricole participante, prêteur. Sous réserve d'acceptation définitive de votre dossier de crédit-bail ou de location financière par votre Caisse régionale de Crédit Agricole participante, financé par Lixibail, Société agréée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - Société anonyme au capital de 69 277 663,23 € - Siège social : 12, place des États-Unis - 92120 Montrouge - France - 682 039 078 RCS Nanterre - Siret 682 039 078 00832 - TVA intracommunautaire FR 22 682 039 078. Renseignez-vous auprès du concessionnaire agréé Agilor sur la disponibilité des solutions de financement proposées.

en bref

Agrotronix rejoint FD Intégrateur

Deux PME basées dans les Hauts de France et spécialistes des solutions électroniques ont décidé de s'unir pour construire un projet commun. Agrotronix, connue pour ses produits embarqués et Isobus en épandage, pulvérisation et pesée, a rejoint FD Intégrateur, le fournisseur de solutions globales hydrauliques et électriques. Agrotronix sera dédiée à l'électronique des machines agricoles au sein de FD Intégrateur.

Claas : résultats 2017

Avec 3,76 Mds € (contre 3,63 Mds € en 2016) le constructeur allemand affiche pour 2017 une augmentation de son chiffre d'affaires de 3,6 %. Ces résultats sont le fruit de ventes en croissance en Europe Occidentale et en Amérique Latine, qui ont compensé le recul des marchés en Chine, aux Etats-Unis et en France. La firme poursuit cependant son investissement dans la recherche et développement, elle a multiplié par deux en 10 ans ce budget, porté en 2017 à 217 M€.

Fendt : le e100 Vario en test en 2018

Dans le contexte de la réduction des émissions de CO₂, Agco/Fendt a mis au point un tracteur compact électrique d'une puissance d'entraînement de 50 kW, capable de fonctionner cinq heures d'affilée. L'énergie est délivrée par une batterie Lithium-Ion de 650 V, qui peut être chargée soit en tension continue via une option de surcharge, soit en tension de 400 V à l'aide d'une prise de courant standard.

Cet e-tracteur, peu énergivore, silencieux et sans émissions polluantes, permet d'utiliser aussi bien des outils traditionnels qu'électrifiés. Il sera testé tout au long de cette année.

Deere : une très bonne année 2017

Le bénéfice net attribuable à Deere & Company pour son exercice fiscal 2017 s'élève à 2,159 Mds de \$. Les ventes et revenus nets mondiaux du constructeur américain ont augmenté de 12 % à 29,738 Mds de \$. La division agriculture et espaces verts affiche une hausse de 9 %, quant à la division travaux publics et exploitation forestière elle croît de 17 %. Pour 2018, Deere & Company table sur une croissance des ventes de matériels agricoles et d'espaces verts de 5 à 10 % aux Etats-Unis et au Canada, de 5 % vers l'Union Européenne et l'Amérique du Sud, et sur la stabilité en Asie.

Krone : un bilan en progression

Le chiffre d'affaires global de l'allemand Krone atteint 1,9 Md € contre 1,8 Md € en 2016. Il se répartit en 1,3 Md € pour les ventes de véhicules industriels et 582,8 M€ (contre 569,8 M€ l'année précédente) pour les ventes de matériels agricoles. Sur ce segment, l'Allemagne a contribué aux résultats à hauteur de 27,3 % (contre 25,1 % en 2016), l'Europe de l'Ouest à 33,1 % (contre 32,4 % en 2016), l'Europe de l'Est à 9,9 % (contre 10,6 % en 2016), l'Amérique du Nord à 15,4 % (contre 20,4 % en 2016) et les autres marchés à 14,3 % (contre 11,4 % en 2016).

Kuhn célèbre ses 190 ans

Le groupe Kuhn fêtera tout au long de l'année son 190^{ème} anniversaire sous la dénomination « 190 ans d'excellence ». Fondée à Saverne (en Alsace) en 1828, le constructeur français a déposé à ce jour plus de 2000 brevets internationaux. Il emploie plus de 5000 personnes dans 11 sites de production à travers le monde. Son chiffre d'affaires 2017 s'est établi à 966 M€, en hausse de 13,2 % par rapport à l'année précédente.

Case IH : les Farmlift font peau neuve



La nouvelle série de chargeurs télescopiques Farmlift a été conçue en fonction du règlement 167/2013 « mother regulation », des normes de sécurité EN1459 et des normes antipollution Stage IV. Ces évolutions s'appliquent aux 5 plus gros modèles de la gamme, le plus petit restant inchangé.

Tous sont pourvus de moteurs FTP 4 cylindres, qui développent une puissance nominale de 121 ch (+ 11 ch qu'auparavant) pour les 632, 735 et 935, et une puissance de 129 ch pour les 635 et 742.

Les 632, 735 et 935 reçoivent, comme leurs aînés, une pompe hydraulique à détection de charge à centre fermé de 140 l/mn, en lieu et place d'une pompe à engrenage standard. Ils accueillent aussi une nouvelle tête de flèche avec un angle de rotation de 142° (au lieu de 128° sur les modèles précédents), des packs d'éclairage LED, et en cabine le bouton d'inversion intégré au joystick.

Les 6 modèles ont une capacité de levage de 2,5 T à 4,2 T et une hauteur de levage de 5,7 m à 9,1 m.

Claas : les Scorpion développés avec Liebherr

Pour la première fois, la nouvelle génération de chargeurs télescopiques Scorpion est le fruit d'une coopération entre la firme Claas et le spécialiste des engins de TP, Liebherr. La gamme compte 7 modèles qui se déclinent avec une capacité de levage de 3,2 T à 5,6 T et une hauteur de levage de 6,13 m à 7,03 m. Fin 2018, un nouveau modèle viendra étoffer la gamme avec une capacité de levage de 6 T et une hauteur de levage de 9 m. Ces matériels sont animés par des moteurs Deutz de 136 et 156 ch. Ils sont dotés de la transmission Varipower, ou Varipower+ pour le haut de gamme, à trois gammes de vitesse. Parmi les nouvelles fonctionnalités, on notera : le système de gestion moteur Dynamic Power, l'assistant de commande hydraulique Smart Loading, le frein de stationnement automatique, la marche en crabe directrice (4^{ème} mode de direction possible) et la cabine à vision 360°.



Horsch : nouveautés semoir et déchaumeur



Le constructeur allemand complète sa gamme de semoirs avec l'arrivée du Serto 12 SC d'une largeur de travail de 10 ou 12 m. Il est doté d'éléments semeurs à doubles disques renforcés permettant un interrang de 16,6 cm, et combiné avec un packer à pneus qui assure le nivellement et le réappuyage. Sa trémie a une capacité de 6000 l avec une double cuve permettant une répartition égale de semences ou d'engrais de 3000 l par cuve. Une 3^{ème} cuve de 300 l est disponible pour la distribution d'un produit supplémentaire.

La série Terrano GX étoffe la gamme de déchaumeurs à dents Horsch aux côtés du Terrano FX, MT et FM. Disponible en 4, 5 et 6 m de large, le Terrano GX se distingue par sa modularité. Selon les conditions de sols, il adopte 3 à 4 rangées de dents simples TerraGrip ou des doubles rouleaux, pour des interrangs de 28,5 à 31,5 cm. Six variantes de rouleaux existent : WinterPacker, RingFlex, SteelDisc, RollPack, SteelFlex ou Minidril.

MF 5700 : deux tracteurs complètent la gamme

Fabriqués à l'usine Agco de Beauvais, les modèles MF 5708 et MF 5709 de 85 et 95 ch complètent la gamme MF 5700 en rejoignant leurs aînés, les MF 5710 et MF 5711 de 100 et 110 ch. Ces tracteurs 3 cylindres dotés d'un moteur Agco Power sont pourvus de la transmission Dyna-4 semi-Powershift à quatre rapports sous charge (16 vitesses avant et arrière) avec levier T et Power Control. En option, ils adoptent la fonction mise au neutre à la pédale de frein, la transmission AutoDrive et la suspension de cabine.



MF TH.7030 : le nouveau semi-compact



Avec une capacité de levage de 3 T et une hauteur de levage de 7 m, le chargeur télescopique MF TH.7030 vient s'intercaler entre les modèles TH.6030 et TH.6534, portant la gamme TH à 5 modèles. De dimensions compactes (2,1 m de large et de haut), il reçoit un système hydraulique de 100 l/mn avec commande proportionnelle, un moteur 4 cylindres d'une puissance de 100 ch, une transmissions hydrostatique à 4 gammes et deux positions de cabine (basse ou haute).

à propos

Antoine DEQUIDT
lauréat du SediMaster 2017

Le 26 janvier, un jury constitué des représentants des 10 principales organisations de la filière des agroéquipements s'est réuni au SEDIMA pour décerner le SediMaster 2017.

Cette distinction, créée en 1990 par le SEDIMA, récompense une personnalité ayant œuvré par ses actions au rayonnement de la filière.

Créateur du boîtier Karnott et fondateur de Connect Agri, Antoine DEQUIDT est le 28^{ème} récipiendaire de cette distinction. Exploitant agricole dans le Pas de Calais, âgé de 43 ans, il est aussi actionnaire de cinq autres structures ayant pour activité la location de matériels et la culture de céréales.

Il a su répondre aux attentes des utilisateurs de matériels agricoles en imaginant un outil connecté permettant de collecter automatiquement les informations liées à l'utilisation des équipements agricoles mutualisés. Il s'inscrit dans une démarche innovante d'agriculture de précision qui apporte un service supplémentaire tout en étant peu onéreux.

En lui remettant le titre de SediMaster des agroéquipements, la filière récompense un projet novateur au service de l'agriculture, et favorise l'évolution technologique et médiatique d'une jeune société en devenir.

L'aventure débute fin 2014 lorsque Antoine DEQUIDT a l'idée d'un outil permettant de savoir qui s'est servi de tel ou tel matériel et de pouvoir répartir les coûts entre chaque utilisateur.

En septembre 2015, il s'associe à un ingénieur informatique et à un gestionnaire financier pour lancer le projet. Ils fondent en mai 2016 la start-up Connect Agri. Au Sima 2017, les premiers boîtiers fabriqués 100 % made in France sont vendus. Les premières livraisons interviennent durant l'été qui suit. La demande évolue de façon conséquente et des partenariats se créent avec ISAGRI et la FNCUMA...

Le boîtier se décline en 3 offres produits : un produit d'appel qui s'utilise via un smartphone, un outil connecté qui s'adresse aux ETA, et une offre destinée aux agriculteurs basée sur une technologie RFID.

Fin 2017, l'équipe Connect Agri se compose de 10 personnes. L'entreprise vise aujourd'hui le déploiement du Karnott à l'international.

Pierre PRIM, Président du SEDIMA, remettra officiellement le SediMaster 2017 à Antoine DEQUIDT lors du prochain Congrès du SEDIMA, les 12 & 13 avril à La Baule.

SEDIMA'S DAYS

Quel cap aujourd'hui
pour nos entreprises de demain ?

12 & 13 avril 2018
LA BAULE

Conférences,
ateliers, rencontres...

Réservation
et renseignements
sur le site
sedima2018.com

Syndicat National des Entreprises de Service et Distribution du machinisme agricole, d'espaces verts, et des Métiers spécialisés

