



SEDIMA : comment évoluent nos métiers spécialisés ?



Martine CHABANNE
Vice-Présidente du SEDIMA



Elevage, l'activité est en croissance

Sans vouloir généraliser, et après avoir demandé l'avis à plusieurs collègues de différentes marques et régions, il ressort que le marché de la traite a connu durant le dernier trimestre 2017 une belle remontée de l'activité : prix du lait à la hausse, subventions PCAE (plan de compétitivité et d'adaptation des exploitations agricoles), besoin de modernisation de certaines fermes, meilleur moral des agriculteurs (surtout dans les zones de polyculture élevage). Et aussi un constat général : nombreuses sont les fermes qui font la démarche de passer en bio.

On note, par contre, depuis le début de l'année 2018, que l'activité s'est ralentie : certes beaucoup de devis sont demandés, mais les décisions sont mises en suspens ou reportées sur 2019 avec, les concessionnaires le constatent, une frilosité des banques pour financer des projets de bâtiments. Et, de nouveau, on entend parler de la baisse du prix du lait...

Nous savons tous que nous travaillons avec des agriculteurs soumis aux fluctuations de prix de leurs productions, que nos équipes doivent être suffisamment étoffées pour faire face aux périodes de forte activité et bien organisées pour assurer du travail pendant les périodes les plus calmes.

Cependant l'élément primordial dans nos concessions reste le recrutement des hommes. Mais oups !!! C'est une denrée rare : parce que le métier est peu connu, voire même pas connu du tout, et qu'il n'y a pas de formation initiale dans cette spécialité.

Alors il faut aller à la pêche dans les écoles, les lycées professionnels délivrant des BTS Electrotechnique ou Maintenance des matériels en leur expliquant les produits, la technicité et la diversité, tout en leur donnant des informations sur le CQP du GRETA de l'Anjou à Angers (49). Ce dernier dispense sur un an, en alternance, les bases du métier de technicien en matériel d'élevage. Sauf que l'inscription de 8 jeunes est nécessaire afin que ce CQP puisse exister et que monter une promotion tient du parcours de combattant.

C'est à nous concessionnaires de semer, d'aller expliquer notre métier auprès des établissements scolaires lors des journées portes ouvertes, d'organiser avec les chefs de travaux pour les élèves des visites de fermes équipées en salle de traite classique ou en robots de traite. Au risque d'avoir l'impression de rabâcher et au vu du constat qui est fait, c'est l'avenir de notre profession qui est en jeu !

Dossier p 4



Bertrand RULLIER
Trésorier du SEDIMA



Le vignoble français pense ses plaies

Etre viticulteur, c'est assumer...

Assumer le gel, la grêle, les pluies diluviennes, la maladie, la sécheresse et j'en passe. C'est aussi assumer la commercialisation de sa production sur un marché mondialisé où la concurrence est rude.

Nos viticulteurs français, quelles que soient les zones d'appellation, sont aussi des entrepreneurs qui n'ont cessé d'investir afin d'améliorer toujours plus la qualité de leur production.

Rares sont les régions en 2017 qui n'ont pas eu à gérer un déficit considérable de baisse de récoltes quand elles n'ont pas tout perdu.

Leur détermination est un signe qui doit inspirer toute la filière et plus particulièrement l'industrie et la distribution des matériels viti-vinicoles.

Malgré cela, nos viticulteurs s'inscrivent dans le futur et modernisent leurs outils de travail. Pour ce faire, des aides européennes gérées par France Agrimer sont proposées sur un certain nombre de matériels bien ciblés, ça c'est le bon côté des choses !

Il y a, par contre, la face cachée de l'iceberg !

Cette mesure est aléatoire, du moins pour la validation des dossiers. De plus, la mise en place du programme annuel est compliquée.

Le bilan du moment, c'est que la majeure partie du commerce liée à cette mesure est bloquée depuis des mois. Autant l'industrie que la distribution n'ont plus de visibilité : peu de commandes en morte saison et certaines entreprises se retrouvent en situation tendue. Une fois de plus, le manque de concertation avec les services de l'Etat ne permet pas suffisamment d'appréhender toutes les contraintes de la filière.

Il faudra aussi bientôt tenir compte que tout ce commerce subventionné anticipe le renouvellement des matériels ce qui, à moyen terme, posera problème pour nos activités.

Restons optimistes ! Le vin fera toujours « rêver ». Gardons le cap et attendons patiemment l'excellent millésime 2018 !

Dossier p 5



Actimat

Le financement de votre matériel agricole
directement chez votre concessionnaire.

Crédit Mutuel

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris.

Credit photo: Thinkstock.

SEDIMA'S DAYS
retrouvez le détail
du congrès du SEDIMA
dans le Sedimag' 293
de mai 2018...



Agro Service 2000

nouveau concept commerçant

Implantée au cœur du Charolais, la base Agro Service 2000 de Paray le Monial (71) a été complètement reconfigurée. Six mois de travaux ont été nécessaires pour porter la surface commerciale du bâtiment à 900 m² en lui apportant modernité (toit avec dôme de lumière, bardage et sol neufs,...) et visibilité (nouvelle circulation au sol, nouvelle signalétique,...).

Le magasin, inauguré le 15 mars 2018, met en avant le nouveau concept marchand de l'enseigne.

Dirigé par Franck PIOT depuis 2014, le groupe Agro Service 2000 (dont l'actionnaire majoritaire est Nexicap) compte 22 magasins et 140 salariés. Il couvre 18 départements sur une zone allant de Provence-Alpes-Côte-d'Azur jusqu'au Centre, en passant par l'Auvergne, le Limousin, la Bourgogne, Rhône-Alpes et Midi-Pyrénées.



Témoignage

Avec le SEDIMA, je récupère de la valeur ajoutée

Guillaume CHABRA dirige depuis 2011 le Lely Center Armor situé à Bain de Bretagne (35). C'est l'un des 15 Lely Center en France franchisés par le constructeur néerlandais Lely, spécialiste du robot de traite. L'entreprise qui emploie 27 personnes, dont une majorité de techniciens, conseillers et commerciaux, est adhérente au SEDIMA.



Pourquoi avoir adhéré à l'organisation professionnelle ?

De formation ingénieur technico-commercial, j'avais besoin en tant que dirigeant de bien cerner tous les aspects légaux, législatifs, sociaux et juridiques concernant la structure dont j'avais la responsabilité. Déléguer cela à un cabinet comptable ne me convenait pas. J'ai préféré l'approche du SEDIMA qui met à disposition de ses adhérents des documents types, évolutifs et adaptés au secteur d'activité, pour les aider dans la gestion de leur entreprise. Elle leur propose aussi un service par téléphone avec des permanents spécialistes répondant au quotidien à leurs interrogations (réglementations, convention collective, etc). Elle leur permet enfin de s'investir dans la vie de l'organisation syndicale en participant à des événements (congrès, réunions de fédérations) ou à des groupes de travail.

Y a-t-il un sujet sur lequel le SEDIMA vous a aidé en particulier ?

Oui ! Dans notre métier, nous devons être disponibles 24h/24 et 7j/7, il nous faut donc trouver une solution légale et économiquement viable dans la gestion des astreintes et de notre personnel. J'ai consulté un avocat sur ce sujet qui a eu du mal à me conseiller tenant compte de la spécificité du métier. Par contre, les permanents du SEDIMA m'ont proposé des solutions. J'ai ensuite intégré la commission Elevage pour échanger avec des confrères et cela m'a permis de faire évoluer les process au sein de mon entreprise

Une cotisation, cela reste quand même un investissement...

Certes, mais au regard du montant de la cotisation, on récupère vraiment de la valeur ajoutée. Les services sont nombreux, simples, accessibles, cela apporte beaucoup d'idées et du développement.



PM-PRO

s'agrandit et fête ses 10 ans

C'est dans les bâtiments rénovés de la base de Matougues (51) que s'est tenue le 23 mars 2018 une soirée inaugurale particulière. En effet en présence de 300 clients, fournisseurs et partenaires, les dirigeants Philippe MIGUAISE (Directeur général) et Karel DHULST (Directrice générale adjointe) ont célébré leur nouvelle base, plus fonctionnelle et adaptée, ainsi que le 10^{ème} anniversaire de la société. Ils ont rappelé leur engagement dans la mise en œuvre d'une stratégie tournée vers les solutions digitales pour optimiser les matériels, réduire les charges de mécanisation, ou encore faciliter le guidage des matériels et la cartographie de rendement.

Cette soirée était suivie d'une journée Portes Ouvertes mettant en avant entre autres des partenaires digitaux (Airinov, Agroconseil, Smag, King Tony,...).

Cette inauguration est une étape dans un projet d'envergure puisque PM-PRO dans les prochains mois prévoit de déménager ses bases de Reims et de Soissons.

La société PM-PRO, distributeur John Deere, emploie 130 salariés et compte 8 bases qui rayonnent dans la Marne, l'Aisne, l'Oise et une partie de l'Aube.



SIMO-NET

L'OCCASION
DE GAGNER
DU TEMPS
ET DE L'ARGENT



Offrez-vous l'expertise la plus précise
pour évaluer votre matériel d'occasion

WWW.SIMO-NET.FR PERMET D'AVOIR ACCÈS À :

- LA VALEUR COTE SIMO OCCASION,
- AU MODULATEUR,
- AUX FICHES COMMERCIALES,
- À LA VALEUR MOYENNE OFFERTE À LA VENTE,
- AUX OFFRES EN COURS DU SITE AGRIAFFAIRES DES MATÉRIELS COTÉS.

Pour plus d'information, contactez le CDEFG : info@cdefg.fr

Rubrique du mois



Règlementation sur les travailleurs isolés

L'isolement ne constitue pas un facteur de risque en soi, mais l'existence d'un risque associé à une situation d'isolement contribue à accroître le risque et ses conséquences. En cas d'accident, la victime doit pouvoir être secourue dans un bref délai.

Quelle réglementation ?

La réglementation concernant le travail isolé est assez floue, excepté pour certains secteurs d'activité (travaux en milieu hyperbare, intervention d'une entreprise extérieure, utilisation d'explosifs...). Pour autant, selon l'obligation générale de sécurité, le chef d'entreprise doit prendre en compte le risque que constitue le travail isolé et mettre en place les mesures de prévention adéquates. Pour vous aider dans votre évaluation des risques, une « fiche d'analyse pour le travail isolé » est disponible sur le site du SEDIMA : sedima.fr

Quelles sont les mesures de prévention selon les situations ?

a) Plusieurs cas sont prévus par la réglementation

✓ Intervention chez un client

- Lorsque l'opération est exécutée de nuit ou dans un lieu isolé, ou à un moment où l'activité de l'entreprise utilisatrice (client) est interrompue, le chef de l'entreprise extérieure (distributeur) concerné doit prendre les mesures nécessaires pour qu'aucun salarié ne travaille isolément en un point où il ne pourrait être secouru à bref délai en cas d'accident. Ceci viendra alimenter le plan de prévention que vous devez obligatoirement rédiger pour toute intervention dans une entreprise extérieure. (Cf. documentation DH01 : Intervention d'entreprises extérieures, sur le site du SEDIMA).

- S'il s'agit de travaux effectués dans un établissement agricole, ne sont visés par les dispositions de l'alinéa précédent que les tra-

voux réalisés dans les locaux de l'exploitation, de l'entreprise ou de l'établissement ou à proximité de ceux-ci (Article R4512-14 du Code du travail).



Intervention dans des cuves de fermentation : risques d'intoxication mortelle par les gaz toxiques (CO₂) ou d'explosion par des gaz inflammables.



Intervention sur un racleur au-dessus d'une fosse de lisier : risque de noyade.

✓ Intervention dans des cuves ou appareils quelconques pouvant contenir des gaz délétères

Le salarié doit être attaché par une ceinture ou protégé par un autre dispositif de sûreté. Ceci implique la présence d'un deuxième opérateur.

b) D'autres cas ne sont pas explicités par la réglementation

Les permanences du week-end sont souvent le cadre de travaux effectués par des salariés qui sont seuls dans l'entreprise ou dans leur atelier. Les mesures de prévention sont à adapter en fonction du risque.

Vous pouvez agir à trois niveaux :

✓ **Prévention directe** : elle est orientée vers l'aménagement du poste et de l'environnement de travail.

✓ **Prévention indirecte** : elle privilégie l'aspect information et communication, la formation et l'expérience, l'organisation en équipes.

✓ **Sécurité ultime** : cette action est celle du déclenchement des secours, c'est-à-dire relative à la sauvegarde d'une victime potentielle ou d'un opérateur en difficulté. La première chose à faire est de mettre en place un système permettant de s'assurer régulièrement que tout se passe bien pour la personne de permanence (téléphone, rondes...), ce qui permettra si nécessaire de déclencher rapidement les secours.

Nota : Dans tous les cas, gardez des preuves écrites des mesures prises ainsi que de leur respect et limitez le travail à des travaux à moindre risque.

agenda mars 2018

interne

- Commission Sociale
- Commission Patronale
- Bureau Exécutif
- Commission Paritaire
- Commission Gestion
- Commission Paritaire nationale pour l'emploi
- Conseil d'Administration de l'Observatoire des Métiers et des Qualifications

externe

- Réunion de printemps du CLIMMAR (Innsbruck - Autriche)
- Finale Olympiades des Métiers en Aquitaine
- Congrès FNSEA (à Tours)



- CPME (Confédération des petites et moyennes entreprises)
- Commission Fiscale

salons

Salon de l'Herbe
30 et 31 mai
Nouvoitou (35)

Les Culturelles
6 et 7 juin
L'Isle Jourdain (32)

Terres en Fête
8 au 10 juin
Arras (80)



Pierre STEVIGNON nous a quittés

parcours professionnel au sein de la concession familiale. En 1958 il devient directeur de la SA Stévignon, puis dix ans plus tard PDG de la société née de la fusion avec la filiale Société Ardennaise de Motoculture. Il adhère, comme son père, au SEDIMA. En 1965 il est président régional, et 2 ans plus tard membre du bureau national. Trésorier, il fait partie de l'équipe des rénovateurs de Jean LECOQ à qui il succède à la présidence. Deux dossiers portent la marque de son engagement : en 1973 la création d'AGEFOMAT, le fonds de formation du SEDIMA, en 1979 la création du Musée National du Machinisme

Agricole (Le Compa), qui restera pour lui un très grand souvenir de projet collectif mettant en valeur la profession.

Convivial, il appréciait tous les moments d'échanges et de rencontres entre confrères, c'était un fédérateur. Il avait écrit ses mémoires dans un long récit qui reprenait toute l'histoire de son entreprise familiale.

Le SEDIMA et la rédaction de Sedimag' rendent hommage à cet homme qui a beaucoup fait pour l'organisation professionnelle et adressent à ses proches leurs plus sincères condoléances.

Ancien Président du SEDIMA élu en 1976, Pierre STEVIGNON est décédé le 8 mars dernier à l'âge de 91 ans. Né le 16 décembre 1927 à Rethel dans les Ardennes, il débute en 1946 son

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 AVRIL 2018 - ISSN 1259-069 X | |

www.eti-online.fr

ERP
CRM
Application Mobilité
Géolocalisation
Data-Center

Zoom sur l'activité Elevage



Raphaël LUCCHESI co-dirige la concession Concept'Elevage située à Bonchamp, près de Laval. Dotée d'une équipe de 20 personnes, l'entreprise est spécialiste de l'équipement de traite, du matériel porcin et d'élevage. Elle rayonne dans la Mayenne, la Sarthe, le nord-est du Maine et Loire, l'Orne, l'Eure et Loire, l'Indre et Loire.

Il est aussi président de la commission Elevage du SEDIMA.

Focus sur ce secteur d'activité et le métier spécialisé qu'il représente...

>>> Quelles sont les actions menées en ce moment par la commission Elevage du SEDIMA ?

RL : Une action, dont la phase test est en train de s'achever avec succès, consiste à mettre à la disposition des adhérents de la commission, mais aussi des adhérents du SEDIMA au sens large, un calculateur social permettant de déterminer l'indemnisation d'un salarié dans le cadre des astreintes. C'est une problématique bien particulière liée au métier de l'élevage qui est soumis à un régime d'astreinte 365 jours par an. Un outil qui pourrait être adapté aux métiers de la grande culture en période de récolte par exemple ou d'ensilage, ou bien encore aux métiers de la viti-vini lors des vendanges. Il est téléchargeable depuis le site du SEDIMA.

>>> D'autres outils sont opérationnels ?

RL : La commission Elevage réfléchit à un guide de la sous-traitance, car de plus en plus les concessions spécialisées, en pénurie de techniciens, font appel à de la main d'œuvre étrangère. Au regard du droit du travail français, il convient de savoir quelles sont les obligations pour l'entreprise utilisatrice, d'un point de vue juridique mais aussi social.

Autre action en préparation en lien avec la commission Gestion du SEDIMA : il s'agit des ratios métiers. Ils sont nécessaires pour les entreprises spécialisées car loin des ratios agricoles. Pour exemple, la part de la masse salariale rapportée aux frais généraux de l'entreprise est de l'ordre de 12 à 14 % en agricole, alors qu'en élevage elle est de 33 à 34 %. Il nous faut des indicateurs spécifiques pour pouvoir positionner notre métier. Ensuite nous travaillons en lien avec la commission Qualité Garantie. Il faut savoir que dans nos métiers, et dans 98 % des cas, la main d'œuvre et les déplacements ne sont pas pris en charge par nos constructeurs, pas plus que les frais de magasinage ou de transport aller/retour des pièces. Nous nous efforçons de nous faire entendre sur ce point auprès des industriels.

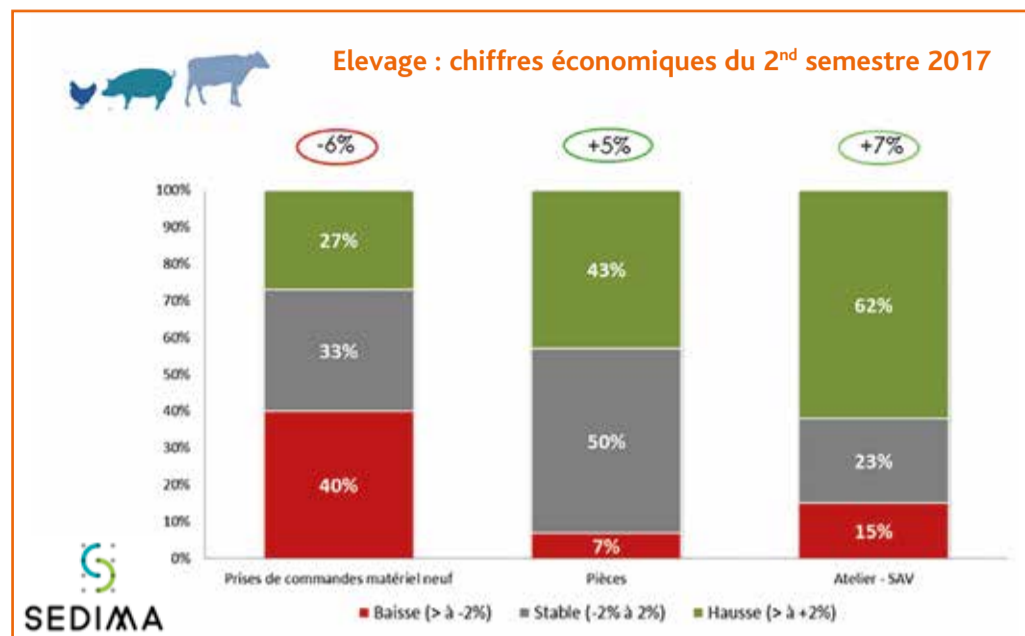
(Cf. Sedimag' 290 de février 2018)

>>> Qui dit métiers spécialisés dit formations spécialisées !

RL : C'est exact, les entreprises dédiées à l'élevage ont besoin de techniciens spécialistes, en électricité, génie civil, mécanique, soudure, zootechnie. Des centres de formation existent, des cursus aussi comme le CQP « technicien en matériel de traite » dispensé par le GRETA de l'Anjou, les financements existent aussi avec l'Agefos PME et l'EGD (établissement de gestion dédié) Ageformat, mais les candidats se font rares. Une première promotion a vu le jour en 2016 et depuis la mise en œuvre est complexe. Nous rencontrons prochainement la direction générale de Pôle Emploi pour réfléchir ensemble à des solutions.

>>> Et l'ambiance du secteur d'activité ?

RL : Nous venons de passer 3 années compliquées, avec un marché en retrait dû principalement à la suppression des quotas laitiers et à l'évolution baissière des cours du lait et du porc. Nos entreprises ont souffert financièrement et humainement. Tout ceci est à l'image de la restructuration que subit le secteur du lait. En 1984, il y avait 440 000 producteurs, en 2018



90 entreprises adhérentes au SEDIMA ont au minimum 1 base dédiée à l'activité élevage

il en reste 60 000 et à l'horizon 2050 ce chiffre se stabilisera à 40 000. Des régions d'élevage qui sont dans des zones protégées AOP/AOC comme Saint Nectaire, Comté, Reblochon... devraient tirer leur épingle du jeu. Aujourd'hui le lait est plutôt réorienté à la hausse. Cela redonne le moral aux éleveurs qui se relancent dans des investissements. Les professionnels du secteur sont donc plus optimistes, bien que les dernières annonces sur les nouveaux prix du lait peuvent laisser perplexes...

>>> Pourquoi le SEDIMA s'est-il doté d'une commission Elevage ?

RL : Tout simplement pour représenter un secteur d'activité, défendre un métier et initier des actions exclusives. Au côté des hyper spécialistes de la traite, qui sont des concessions ne distribuant pas de marques de tracteurs, le SEDIMA dénombre dans ses adhérents plus de 90 entreprises qui ont au minimum une base dédiée à l'activité élevage et machine à traire. C'est pourquoi le métier de la machine à traire est représenté par le SEDIMA au sein du COFIT (Comité français interprofessionnel pour les techniques de production du lait).

Une enquête réalisée par le SEDIMA, entre octobre et décembre 2017, fait état d'une activité économique pour le secteur élevage légèrement plus favorable au 2nd semestre 2017 qu'au 2nd semestre 2016 :

→ - 6 % de commandes de matériels neufs

→ + 5 % pour la vente de pièces

→ + 7 % pour les prestations atelier

→ stabilité pour 2018

(source SEDIMA – conférence de presse du 12/12/17)

Commission Elevage du SEDIMA

| | |
|-----------------------|------------------------|
| Dany-Christophe ALLIN | Allin Agri (79) |
| Martine CHABANNE | Chapuis Charles (43) |
| Guillaume CHABRA | Lely Center Armor (35) |
| Denis JENNESSON | Terrea (55) |
| Benoit JOUBERT | Cloué (36) |
| Raphaël LUCCHESI | Concept' Elevage (53) |
| Nicolas RUAUX | Riaux Agricole (14) |
| Pascal CAMBRESY | SEDIMA (75) |



Le marché Viti-Vini



largeurs de vignes. Editée sous forme de note, cette étude permet aux distributeurs en fonction de leurs disparités régionales de faire des choix de croissance externe (nouveaux produits à distribuer, veille technologique, commercialisation de matériels d'occasion,...). Nous sommes attentifs aussi aux contrats de distribution qui concernent plus particulièrement la viticulture, en particulier pour la commercialisation de tracteurs enjambeurs ou de machines à vendanger.

» Au niveau du SAV, n'y a-t-il pas une similitude entre l'Elevage et la Viti-Vini ?

DR : Qu'il s'agisse d'installation ou de maintenance d'un équipement de traite ou d'un matériel de cave, la problématique est la même. Ces métiers nécessitent une main d'œuvre hautement qualifiée, soumise à un régime d'astreintes et de déplacements qui complexifie la gestion sociale des entreprises. Nous travaillons en collaboration avec la commission Elevage du SEDIMA, notamment sur le calculateur social et pour les sujets liés à la sécurité, la législation sociale, le juridique...

» Envisagez-vous la mise en place de formations qualifiantes ?

DR : Tout est bon pour sensibiliser les jeunes à nos métiers et pour apporter à nos utilisateurs un conseil le plus pointu possible. Il est clair que d'avoir des formations qualifiantes comme un CQP « technicien en matériel viti-vinicole » pourrait conforter la compétence de nos personnels et de nos entreprises. Avec des notions poussées en œnologie et technologie, par exemple sur la filtration tangentielle ou sur la traçabilité, nous aurions des techniciens encore plus professionnels. C'est un sujet que nous aborderons bientôt en lien avec la commission Formation du SEDIMA.

» Comment va le secteur Viti-Vini ?

DR : Sur la période 2013-2016, les professionnels ont connu un marché plutôt porteur, qui s'est dégradé en 2017 suite aux aléas climatiques. Les régions viticoles et arboricoles, y compris du Sud de la France, ont subi de forts gels. Le marché en 2018 sera donc difficile. D'un point de vue conjoncturel, le gel ou une sécheresse à venir entraîneraient obligatoirement des baisses de rendements. D'un point de vue structurel, le subventionnement de

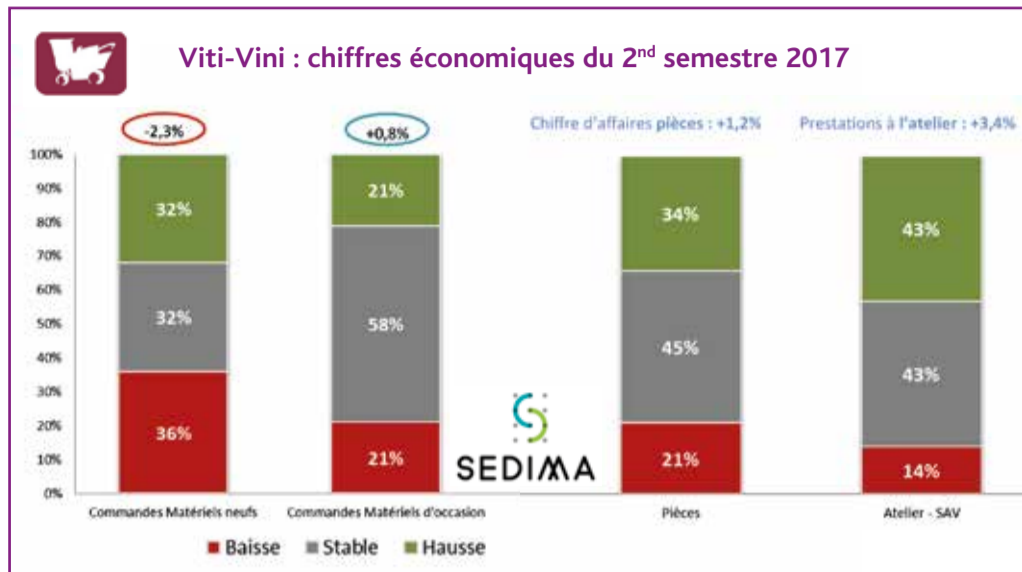
David RULLIER a rejoint l'entreprise familiale en 1998. Agé de 46 ans, il est aujourd'hui Directeur opérationnel et co-dirige avec son père et son frère le Groupe Rullier, dont les structures se répartissent sur les régions viticoles du Bordelais, des Charentes, du Languedoc-Roussillon et de la Provence. Il préside la commission Viti-Vini du SEDIMA. Entretien...

» La filière « vins » bénéficie depuis 2014 du soutien de FranceAgrimer...

DR : En effet et cela concerne le premier axe de travail de la commission Viti-Vini du SEDIMA. Nous menons un travail de lobbying auprès des instances FranceAgrimer qui subventionnent depuis 5 ans (et jusqu'en 2020) les achats de matériels de vinification, de réception de la vendange, de tri, de pressurage et de conditionnement, à hauteur de 35 % du montant des investissements. Dans l'objectif que les concessions anticipent au mieux leur gestion et apportent à leurs clients viticulteurs la bonne information, nous oeuvrons sur les délais de mise à disposition des fonds. En effet un viticulteur qui dépose un dossier en novembre/décembre n'a pas de retour sur les attributions de subventions avant mars/avril, ce qui souvent bloque sa décision d'achat et empêche nos entreprises d'avoir de la visibilité.

» Quels sont les autres sujets d'actualité ?

DR : Nous avons initié une étude sur la structure des vignobles français pour connaître les encépagements, les densités de vignobles, les



96 adhérents ayant une activité Viti-Vini s'appuient sur la force du SEDIMA

FranceAgrimer occasionne une anticipation des achats et aboutit au tassement des investissements. En effet un viticulteur qui renouvelle un pressoir investit pour 10, 15 ou 20 ans et n'envisage pas sur cette période longue d'autres achats conséquents...

» Un message particulier pour vos confrères distributeurs Viti-Vini ?

DR : L'incertitude engendre toujours des freins en termes d'embauches et d'investissements. On préfère alors se concentrer sur la source de nos revenus : le service, en cherchant à proposer à nos clients des services préventifs pour augmenter la durée de vie du matériel, ou on se diversifie dans de nouveaux secteurs (je pense à celui de l'olive qui repose sur des technologies identiques à celles de la viticulture). Ne soyons pas alarmistes, restons attentifs et anticipons la gestion de nos concessions pour traverser les périodes de mutations. Pour étoffer nos analyses comptables, juridiques, économiques, il nous faut nous appuyer sur la force de notre organisation professionnelle. Elle rassemble des distributeurs qui ont des métiers différents, leur permet d'avoir un tronc commun, tout en défendant et en représentant leurs spécificités.

Etat du secteur Viti-Vini au 2nd semestre 2017 par rapport au 2nd semestre 2016 :

- - 7 % de tracteurs vignes et vergers
- + 3 % d'enjambeurs vigneron
- - 2,3 % de commandes de matériels neufs
- + 0,8 % de commandes de matériels d'occasion
- + 1,2 % pour les ventes de pièces
- + 3,4 % pour les prestations atelier

(source SEDIMA - conférence de presse du 12/12/17)

Commission Viti-Vini du SEDIMA

- François ALABEURTHE Alabeurthe & Fils (89)
- Bernard BATHELIER Bathelier (84)
- François CORMERAIS MVS Sud Loire (44)
- Pascal DELAUNAY Dumont France Cave (51)
- Jean-Louis LANDAIS Ouvrard Touraine (37)
- Philippe RAVILLON Ravillon (51)
- David RULLIER Rullier Agro-Equipements (33)
- Georges SGANDURRA Matha (34)
- Olivier RICTER SEDIMA (75)



en bref

ARVALIS & IDELE renforcent leur partenariat

IDELE - Institut de l'Élevage et ARVALIS - Institut du Végétal ont signé fin février durant le Salon International de l'Agriculture une convention de partenariat pour une durée de 5 ans. L'objectif est d'améliorer, vers les éleveurs et les acteurs des filières, l'efficacité de leurs recherches agronomiques et zootechniques, ainsi que leurs transferts d'informations et de solutions techniques.

FranceAgrimer & le CNIV annoncent un plan environnemental Vins

FranceAgrimer et le CNIV (Comité national des interprofessions des vins) ont détaillé fin février le volet environnemental portant sur le plan de la filière vins. Cinq grands objectifs ont été fixés d'ici 2025 :

- une réduction de 50 % des produits phytosanitaires,
- le renouvellement de deux tiers du parc de pulvérisateurs,
- une sortie des herbicides de synthèse,
- une obligation de ne pas avoir de désherbage chimique sur 50 % de la surface viticole,
- atteindre 50 % d'exploitations certifiées haute valeur environnementale.

INRA & GRDF œuvrent pour le développement de la méthanisation

Avec l'ambition de porter à 30 % la part de gaz vert dans les réseaux en France d'ici 2030, l'INRA (Institut national de la recherche agronomique) et GRDF se sont engagés, en signant une convention, au déploiement de la méthanisation en accompagnant la filière agricole dans le développement de cultures intermédiaires.

Lely recentré sur la traite automatisée

En cédant en 2017 ses activités de presse et de fénaison au Groupe AGCO, Lely a choisi de se concentrer sur son cœur de métier : la traite automatisée. La firme hollandaise, qui fête cette année ses 70 ans, a enregistré en 2017 une hausse de son volume d'affaires. Les ventes ont atteint 506 M€ en progressant notamment en Europe de l'Ouest, en Amérique du Nord et au Japon. Comme l'an passé, Lely investira 6 % de son chiffre d'affaires en 2018 en recherche et développement.

New Holland reçoit le label Origine France Garantie

C'est dans le cadre du SITEVI 2017 que New Holland s'est vu remettre le label Origine France Garantie pour ses gammes de machines à vendanger Braud. Ce label certifie l'origine française d'un produit et assure aux utilisateurs sa traçabilité. C'est Yves JEGO, fondateur du label et ancien Secrétaire d'Etat chargé de l'Outre-Mer (sous le gouvernement Fillon II), qui a procédé à la remise en saluant le travail des équipes du site de Coex, en Vendée, où sont produites ces machines.



BouMatic innove sur ses robots de traite



Le spécialiste de la robotique laitière propose sa technologie à double prise sur ses robots de traite MR-S1 (à 1 stalle) et MR-D1 (à 2 stalles). Il s'agit d'une nouvelle tête mécanique qui permet au bras du robot de traite, en s'approchant de la vache entre les pattes arrières, d'aller chercher deux gobelets à la fois. L'accès aux informations de ces robots a été améliorée : l'écran tactile a été agrandi et mis à jour pour une meilleure fiabilité et un temps de réponse plus rapide.

Emily : actus produits

Godets OmégaMax et VégaMax



La société finistérienne lance une nouvelle gamme de godets désileurs distributeurs à vis : l'OmégaMax (57 modèles) et le VégaMax (39 modèles). Cette gamme est disponible sur tous types d'engins (tracteurs, télescopiques, skids, mini-chargeuses jusqu'à 1,5 T de capacité de levage).

Parmi les caractéristiques de ces godets : des repères de niveau angle de cavage/bennage et fermeture de la trappe sont visibles depuis la cabine, une casquette ajourée et fixe remplace l'ancienne casquette mobile, l'auge inox est utilisée de série, un nouvel entraînement dénommé Square Drive facilite l'entretien du motoréducteur, caisson de soubassement et caisson de lame accroissent la robustesse de l'outil.

Balayeuse Pick'Sweep

Cette balayeuse à rotation hydraulique, permettant de balayer à droite comme à gauche, est destinée au détourage des poulaillers, nettoyage des logettes et balayage en andain. Elle s'adapte sur les piques-bottes et sur les fourches à palettes et se décline en 4 modèles. Les balayuses de 900 et 1200 mm de diamètre possèdent un balai 100 % polyester ou mixte (acier/polyester), tandis que celles qui ont un diamètre de 1500 et 1800 mm reçoivent un balai en acier enrobé caoutchouc. Elles possèdent deux réglages : 4 positions d'inclinaison et 6 positions en largeur.



Same Frutteto : version « natural »



Les 3 tracteurs spécialisés Frutteto Natural adoptent les spécificités de la gamme Same Frutteto. Ils se composent de 2 modèles 3 cylindres (70 et 80) d'une puissance maximale de 65 et 75 ch, et d'un modèle 4 cylindres (80.4) de 75 ch. Ils sont équipés du moteur FARMotion aux normes stage III B avec une vanne EGR et un catalyseur DOC. Sous le capot, le groupe de refroidissement monobloc intègre le ventilateur viscostatique, le radiateur du liquide de refroidissement du moteur, l'intercooler et le radiateur de gazole. Les transmissions sont mécaniques et offrent des modules de 4 à 5 vitesses à 2 ou 3 gammes, avec vitesses rampantes et mini-réducteur en option. Le système hydraulique comprend une pompe de 42 l/mn pour le fonctionnement du relevage arrière et une pompe de 18 l/mn pour la direction assistée. Le poste de conduite est pourvue d'une nouvelle disposition avec codes couleurs, commandes regroupées et écran numérique. Un arceau avant rabattable est installé de série.

Tecnomat crée le TecTools



Tecnomat a présenté pour la première fois, lors du SITEVI 2017, une nouvelle interface qui simplifie le temps d'attelage des outils à ses enjambeurs. Sans effort et sans clef, le viticulteur peut utiliser le TecTools via une commande en cabine.

à propos

Rémi CHENEVIÈRE



Depuis le 16 avril c'est le nouveau responsable Marketing et Communication de la filiale Krone France. Breton d'origine, âgé de 29 ans, il est diplômé d'un BTS Génie des équipements agricoles et d'un Master en Agrobusiness & Marketing. Il était précédemment et depuis 8 ans chargé du marketing chez le constructeur Rolland.

Patrick DELANGUE



Il a été élu Président de Mr. Jardinage, en mars dernier, lors de l'assemblée générale de l'enseigne spécialiste des matériels pour l'entretien des espaces verts. Il succède à Aimé DEDIEU. Il dirige les Ets Delangue, une concession dédiée aux espaces verts qui se situe à La Bassée dans le département du Nord (59).

NH : la nouvelle Braud 9000



C'est au dernier SITEVI que New Holland a présenté sa dernière gamme de machines à vendanger Braud 9000 pour vignes intermédiaires (M) et larges (L).

Disponibles en version bac central, ces machines reçoivent des moteurs NEF 4 et 6 cylindres conformes aux normes Tier 4B et développent une puissance de 144 à 182 ch.

Elles accueillent la nouvelle cabine Blue Cab™ 4 qui dispose d'un système de filtration de classe IV. Enfin, elles sont dotées d'un système de lavage intégré qui se compose d'un tuyau d'alimentation en eau, d'aspenseurs placés dans des zones clés, d'une lance sur la partie haute de la tête de récolte, le tout doté d'une télécommande sans fil et associé au système d'intelligence embarquée IMS2.0.



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