



édito

Véronique GLORIA

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA



La location... un atout ?

La location pure et simple, nous la pratiquons tous depuis longtemps à titre plus ou moins ponctuel. Elle fait partie des services que nous offrons à nos clients pour les dépanner sur de courtes périodes afin de pallier un surplus d'activité dû à de nouveaux chantiers ou aux aléas climatiques.

Ce service nous permet de fidéliser nos clients ou éventuellement d'en acquérir de nouveaux par la découverte de nos matériels. Il peut être considéré comme un retour sur investissement, mais attention toutefois à bien border les contrats juridiquement !

Une autre forme de location tend à se développer depuis une dizaine d'années : la location financière. Confrontés à la fluctuation de leurs revenus et aux prix élevés des matériels, les agriculteurs sont de plus en plus séduits par cette offre qui leur assure une meilleure maîtrise des coûts de mécanisation, tout en réduisant leur endettement. De plus, les locations se faisant en général sur 2 ou 3 ans, ils sont assurés de toujours travailler avec des matériels récents et de nouvelle génération. Devant cette demande croissante, la plupart des constructeurs propose ce service, pouvant même inclure l'entretien pour éviter toute surprise. Un atout pour l'utilisateur qui maîtrise donc parfaitement ses charges !

Mais en est-il de même pour le concessionnaire ?

Tout repose sur le montage financier qui fixe la « valeur de reprise », lorsque celle-ci lui incombe. C'est donc au distributeur de faire preuve de vigilance et de fixer cette valeur de façon raisonnable. Il peut s'appuyer par exemple sur Simo-Net, un outil très précis en termes d'évaluation des matériels, créé par le SEDIMA, pour que la revente sur le marché de l'occasion soit source d'un minimum de profit.

A cette seule condition, cela nous permet de proposer à nos clients une sélection d'occasions récentes au juste prix, et ainsi de faire prospérer notre parc. Un atout pour le distributeur qui maîtrise donc parfaitement « la valeur de reprise » !

Les nouveaux patrons du service et de la distribution sous les feux de la rampe

Ils ont décidé de reprendre la direction d'une entreprise de service et distribution du matériel agricole.

Quels sont leurs motivations et leurs objectifs ?

INTERVIEWS DE 3 DIRIGEANTS :

Werner BERGER,
Dousset Matelin (86)

Loïc MOREL,
Groupe Sicoit (26)

Arthur de ROQUEFEUIL,
SAS Guenon (33)

Dossier en pages 4/5



Les fonctionnalités de votre ERP !

CRM - Relations Clients et Prospects
Distribution de Matériel et Libre-Service
Achats, Stocks et Inventaire
Partenariats Constructeurs
SAV et Planning Atelier



Les atouts du WEB !



* Connectez-vous sur internet
Quand vous voulez
Où vous voulez
*sur Smartphone & Tablette



David

organise la 7^e édition de son salon agricole

La société David, dont le siège social est implanté à Guise dans l'Aisne, organise tous les 2 ans un salon régional agricole. Cette manifestation d'envergure, qui mobilise pendant plusieurs semaines l'ensemble du personnel de la concession, se déroule sur un parc de 15 000 m² et accueille en moyenne 4 000 visiteurs.

La 7^e édition, qui s'est tenue les 1^{er}, 2 et 3 juin derniers, n'a pas failli à la règle. Près de 300 machines et outils étaient exposés et 50 marques représentées. Les visiteurs ont pu découvrir les nouveautés proposées par l'entreprise, tant au niveau des matériels que des produits (pièces, GPS, pneus, motoculture...). La convivialité était aussi au rendez-vous avec des animations pour petits et grands (poneys, quads, fanshop, jeu-concours, voyages...) et un marché de la gastronomie avec des producteurs locaux.

Entreprise familiale centenaire depuis 5 générations, la société David, distributeur Case IH et adhérent de l'enseigne Promodis, compte 120 salariés, dont 70 techniciens, répartis sur 8 bases dans l'Aisne, le Nord et les Ardennes.



→ bienvenue



FRANCHINI
Michel FRANCHINI
111 avenue Monts du Matin
26300 MARCHES

LANDIMAT
Olivier HUGUET
710 route de Saint-Sever
40250 LAMOTHE

ARTIMECA
Fabien LECUYER
La Canière - La Baroche sous Luce
01300 JUVIGNY VAL D'ANDAINE

PEVEL AGRI
Noël LUYCKX
53 rue Jules Gesde
59199 HERIGNIES

SEGES
Bernard NADALIN
521 impasse du pré d'Enfer
71260 SENOZAN

DICOMAT
Philippe NEYRET
Valrose
20290 BORGIO

UNIV'R AGRI
Jean-Baptiste ROLLET
ZA de Beaumont
61230 COULMER

ARP - AGRIC. & ROBOTIQUE DU POITOU
Pierre SIOU
ZA Les Pierrailleuses
79360 GRANZAY GRIPT

CEVENNES MOTOCULTURE
Michel TARRIE
2231 route de Nîmes
30560 SAINT HILAIRE DE BRETHMAS

THEVENON
Dominique THEVENON
1 ZA Le Bouchet
42330 AVEZIEUX

Vous êtes intéressé(e) par le
Vendeur en matériels agricoles

Formation diplômante en alternance de 450 h d'octobre 2018 à juin 2019

date limite d'inscription le **31/08/2018**
formation.agrimedia@orange.fr ■ Tél 05 53 61 65 88

infos sur www.agrimedia.fr - rubrique formation

2018>2019
promotion 23

SEDIMAG

MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION Jean-Paul BRETON
 REDACTRICE EN CHEF Laurence ROUAN

REDACTION / PUBLICITÉ : Place Maurice Loupias - BP 508
 24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88

ADMINISTRATION / FACTURATION : 6 bd Jourdan - 75014 Paris
 Tél 01 53 62 87 10

Imprimerie CDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL JUIN 2018 - ISSN 1259-069 X

Immatriculez en un clic depuis la concession tous vos matériels roulants

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- Inspecteur pièces - matériels TP - secteur Sud - profil débutant accepté
- Inspecteur ccial - sect Grand Sud - matériels pour environnement - poste basé région Toulouse
- Directeur ccial - matériels pour environnement - expérience confirmée - meneur équipe - anglais courant
- Inspecteur tech - sect S E - exp tracteurs - basé région Drôme
- Tech démos mat TP & Tech maintenance - anglais courant ou allemand - 2 postes
- Responsable promo ventes - outils sol - pulvérisation et semis - anglais - allemand le +
- Formateur tech - tracteurs au sein école const - angl courant
- DG industrie groupe US - expertise industrielle et commerciale - anglais courant - reporting Gaap US

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- Dir SAV - Grand Ouest - Nouvelle Aquitaine - Occitanie
- Dir SAV manut & Tech manut - dépt 78 - Ile de France
- Inspecteur technique export - matériels de récolte
- Chefs d'atelier - H de F - IDF - Occitanie - Corse + autres régions
- Chefs d'atelier & Tech Viti - Bourgogne - Centre
- Tech agriculture de précision/GPS - plusieurs postes
- Dir de concession/Dir ccial - Bassin Parisien - Grand Ouest
- Responsable de base - Normandie - Grand Ouest
- Responsable commercial & achats - mobile France
- Animateur ccial de réseau - Nord - Nord Est - Sud Est
- Chefs des ventes - Normandie - Grand Ouest - Occitanie
- Commercial manutention - dépt 78 - Hauts de Seine
- Cciaux agriculture de précision/GPS - plusieurs postes
- Resp magasin/magasiniers - Normandie - Ile de France

Envoyer CV et lettre de motivation sous word à :

Jean-Paul HOUVERT - 06 63 97 36 66
jeanpaul.houvert@gmail.com

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

République Française
 Ministère de l'Intérieur

Certificat d'immatriculation

2009CA56890

Le SEDIMA a signé une convention cadre d'habilitation avec le Ministère de l'Intérieur permettant à ses adhérents d'immatriculer en ligne les matériels agricoles⁽¹⁾ via un concentrateur (le SEDIMA a retenu la société TMS).

Avantages

- Gain de temps pour immatriculer à distance l'ensemble des matériels agricoles (TRA, SREA, REA, MIAR, MAGA),
- Accès au SIV sans certificat numérique pour un usage multiposte,
- Utilisation conviviale,
- Assistance à la saisie.

⁽¹⁾ La solution SIV permet de faire face à la fermeture des services d'immatriculation des préfectures et d'effectuer en ligne l'immatriculation des MAGA et des MIAR (moissonneuses-batteuses, quads, presses, pulvérisateurs...).

Plus d'infos : SEDIMA 01 53 62 87 00

De nouveaux outils pour accompagner les entreprises face à la volatilité des marchés

Les entreprises de la distribution sont confrontées à un environnement économique en forte évolution : volatilité croissante des marchés, concentration des acteurs, développement des nouvelles technologies, évolution des modes d'achats et d'utilisation des matériels, importance croissante du service, etc. Tous ces changements en cours ont un impact sur la rentabilité des entreprises car ils induisent de nouveaux investissements matériels et humains avec une intensité concurrentielle accrue.

Depuis toujours, le SEDIMA s'est attaché à fournir à ses adhérents des repères financiers via l'enquête annuelle ratios. Ces indicateurs ont pour objectif de renforcer les outils de pilotage de l'entreprise en lui permettant de comparer ses résultats (rentabilité, BFR, solidité financière...) à ceux de l'ensemble des entreprises de la distribution, mais également à ceux des distributeurs évoluant sur un marché similaire (grandes cultures, polyculture élevage, viti-viniculture, espaces verts) ou réalisant un chiffre d'affaires comparable (moins de 5 millions d'euros, de 5 à 15, de 15 à 25, plus de 25 millions) et sur leurs marques ([graphique ci-contre](#)).

Pour continuer à accompagner la profession, l'enquête ratios s'est enrichie depuis 2013/2014 d'indicateurs permettant d'aller plus loin dans la réflexion sur la structuration de l'entreprise en mesurant le niveau d'activité et de productivité à l'atelier, au magasin, au service commercial et dans les services généraux. Quel est le nombre de bons de livraison par personne au magasin ? Quel est le chiffre d'affaires pièces facturés au client par personne à l'atelier ? Quel est le poids des cessions des matériels d'occasions ? ([Tableau ci-contre](#)).

L'évolution de cette enquête et ses résultats sont validés par les membres de la commission Gestion.

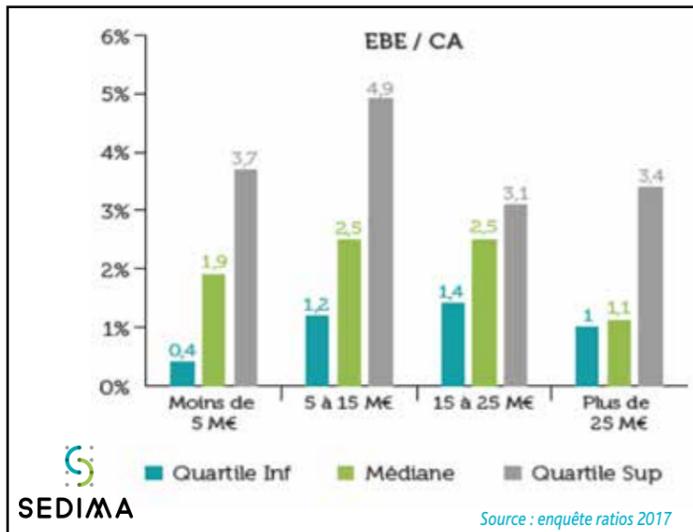
Pour aller au-delà de la fourniture d'indicateurs, le SEDIMA va mettre à disposition de ses adhérents des outils de gestion pour que les entreprises puissent estimer l'impact de leurs décisions sur leur rentabilité. Trois premiers outils sont actuellement élaborés par la commission Gestion : quelle mesure du seuil de rentabilité de l'entreprise au niveau global mais également au magasin, à l'atelier et au service commercial ? Quel coût de revient de l'heure à l'atelier ? Quelle valorisation du coût de la garantie ?

L'objectif de ces outils est avant tout pragmatique. La volonté n'est pas de fournir des modèles ou des exemples chiffrés mais un outil Excel présentant la trame des différents postes qui peuvent être pris en compte. Ceux-ci seront ensuite complétés par les entreprises pour tester par exemple sur leur rentabilité l'impact des objectifs de chiffre d'affaires fixés, le recrutement de nouveaux salariés à l'atelier, ou encore, estimer plus précisément l'ensemble des charges inhérentes à la garantie.

Ces outils seront ensuite enrichis des spécificités des métiers espaces verts, équipement d'élevage ou viti-viniculture avec le concours des commissions métiers spécialisés référentes.

Dans une filière où le service est de plus en plus prégnant, la mesure au plus juste des coûts de revient et de la rentabilité est un avantage compétitif important pour chaque entreprise.

Evolution du taux d'EBE par taille d'entreprises (exercice 2016/2017) pour l'ensemble de la distribution de matériels agricoles



Indicateurs d'activité au magasin (exercice 2016/2017)

Exercice	Moyenne		Quartile inf.	Médiane	Quartile sup.
	2016 / 2017	2015 / 2016	2016 / 2017		
CA magasin / CA total	19 %	19 %	15 %	18 %	22 %
CA comptoir / CA magasin	60 %	63 %	53 %	59 %	67 %

Source : enquête ratios 2017

Commission Gestion du SEDIMA

Cyrille BEAUNE	Dionnet Gorse (63)
Jean-Charles CARCHET	Agri Montauban (82)
Christophe CHEVALERIAS	Chevalerias (16)
Josué CORBIN	Romet (53)
Benoît DAVID	David (02)
Pierre DELOURMEL	Delourmel (35)
Pascal DESCHAMPS	Deschamps (78)
Bruno ISSALY	Agri Moderne (81)
Georges SGANDURRA	Matha (34)

interne

- Bureau exécutif
- Commission Sociale
- Commission Patronale
- Réunion CJMA (Club des Jeunes du Machinisme Agricole)
- Commission Communication
- Commission Emploi et formation
- Commission Elevage

externe

- Olympiades des Métiers
- Concours Général des Métiers (Mauléon 64)
- Séminaire NASSE, Distribution sélective, ministère de l'Economie et des Finances
- Congrès FNCUMA (Fédération nationale des coopératives d'utilisation du matériel agricole)
- Congrès FNEDT (Fédération nationale des entrepreneurs des territoires)



salons

Foire de Libramont
27 au 30 juillet
Libramont (Belgique)

Foire de Châlons
31 août au 10 septembre
Châlons en Champagne (51)

Innov-Agri
4 au 6 septembre
Outarville (28)

Les Terres de Jim
7 au 9 septembre
Fougères (35)

Space
11 au 14 septembre
Rennes (35)



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

Les nouveaux patrons du service et de la

Werner BERGER - Groupe DOUSSET MATELIN

« Je crois en une agriculture intelligente et connectée »

Fils d'agriculteur, originaire du canton de Berne (Suisse), Werner BERGER est ingénieur agronome et titulaire d'un Executive MBA. Bilingue, âgé de 43 ans, il possède 20 ans d'expérience dans l'environnement agricole, en tant que chef de département d'une entreprise dédiée à la construction et à la mécanisation d'étables, puis comme directeur d'un groupe de concessions, et depuis 2010 comme directeur général de la société Serco Landtechnik, importateur Claas en Suisse qui appartient à la coopérative Femaco.

>> Quel est votre statut aujourd'hui ?

WB. : Je suis directeur de Serco Landtechnik qui gère en Suisse un réseau de 50 concessionnaires et 9 succursales. Dans un objectif de croissance externe, ma société a décidé d'investir hors de ses frontières, c'est pourquoi elle a repris la concession Dousset Matelin, distributeur Claas (11 bases, 130 salariés, secteur géographique qui couvre la Vienne, les Deux-Sèvres, l'Indre-et-Loire, les Charentes, la Haute-Vienne, la Corrèze et la Dordogne). Nommé président directeur général, j'ai fait le choix de m'installer à Poitiers avec ma famille pour être proche de l'entreprise et assurer de façon optimale son intégration au sein de Serco Landtechnik.

L'avenir
du SAV
passe par
le Smart Farming

>> Quelle est votre vision de l'agriculture française ?

WB. : Les défis de l'agriculture en France sont les mêmes qu'en Suisse. Nous subissons le même phénomène de diminution du nombre d'agriculteurs et de concentration des concessions. La différence réside dans la taille des exploitations qui sont plus grandes en France. Je crois fondamentalement en une agriculture intelligente et connectée. Le concessionnaire doit continuer à s'adapter à son marché, renforcer la qualité de son SAV et développer des services liés aux technologies nouvelles.

Chez Dousset Matelin, il nous semble primordial de créer des synergies permettant d'offrir à nos clients des services de gestion (Smartfarming) pour augmenter leur productivité et leur compétitivité. A mon sens, le point clé de la gestion d'une concession aujourd'hui passe par la formation continue du personnel et l'utilisation de l'apprentissage pour former les jeunes.



>> Cela signifie que demain chez Dousset Matelin il y aura des postes de Smart Farming ?

WB. : Ce n'est pas demain, mais déjà aujourd'hui ! J'ai nommé 2 jeunes techniciens conseillers nouvelles technologies, un en Suisse et un en France. Ils auront pour mission de développer dans ce domaine des actions d'ordre agronomique, de gestion, économique, écologique...

>> Un message particulier en guise de conclusion ?

WB. : Je souhaite à mes confrères et consoeurs concessionnaires de ne jamais arrêter de croire en l'avenir de l'agriculture et de leur métier. Les développements écologiques, technologiques ne sont pas des contraintes mais une énorme chance qui nous conduit vers une professionnalisation de nos entreprises et de nos clients exploitants.



Loïc MOREL - Groupe SICOIT

« Etre concessionnaire, c'est avoir la liberté d'entreprendre ! »

Après une maîtrise de sciences, Loïc MOREL intègre une école d'ingénieur (Agrosup Dijon) et c'est là, en 3^e année, qu'il découvre le secteur du machinisme agricole. Il décide de se spécialiser en poursuivant son cursus à l'ISEAE (Institut supérieur européen des agroéquipements). Il effectue son premier stage en entreprise à Libourne au siège du groupe Rullier et débute son parcours professionnel en 1999 comme vendeur dans la concession Rullier. Après un passage chez Trame-BCMA (Bureau de coordination du machinisme agricole), il rejoint New Holland France en tant que responsable commercial, chef produits et directeur du marketing. Il pose quelques mois ses valises en Italie où il gère le marketing-pricing pour la zone Europe Moyen-Orient et Afrique, avant de se voir confier la fonction de directeur de New Holland France. En novembre 2016, à 41 ans, il décide de regagner sa région d'origine, en Rhône-Alpes, et d'investir dans une concession de matériels agricoles.

L'agriculture est formidable
et il y a beaucoup d'avenir
dans ce domaine-là
pour les distributeurs
avec la mécanisation
et la robotisation.

>> Qu'est-ce qui a motivé votre décision d'intégrer une concession ?

LM. : Il y a plusieurs facteurs à cette décision... Quand on est bien dans un poste on n'a pas forcément envie de le quitter. Mais il y a un dicton qui dit « plus on voyage, plus on aime son village » et j'avais vraiment envie de revenir dans ma région d'origine. Il s'agissait aussi de faire un retour aux sources : j'ai

commencé ma carrière en concession, puis est venu ensuite le parcours dans l'industrie au niveau national et international, revenir à une échelle locale, dans une concession, me semblait logique... C'était pour moi la possibilité de recouvrer une liberté plus personnelle, celle d'entreprendre... Même si cela a été un crève-cœur de prendre cette décision et de me séparer des équipes avec lesquelles j'avais œuvré durant 15 ans.



Loïc MOREL, Pauline et Eric SICOIT.

distribution sous les feux de la rampe

Arthur de ROQUEFEUIL - SAS GUENON

« Le métier de concessionnaire est d'une grande richesse »

Girondin d'origine, Arthur de ROQUEFEUIL puise ses racines dans une famille de viticulteurs (du côté de son père) et d'agriculteurs sylviculteurs (du côté de sa mère). Cet environnement lui a donné le goût pour les métiers et les gens de la terre. Après un double diplôme technique et gestion, il débute sa carrière chez Saint-Gobain à des postes de production et logistique, et poursuit au sein de la filiale PlacoPlatre en tant que directeur logistique et patron d'usine. Il prend ensuite en charge une direction générale (France, Espagne, Portugal, Belgique, Luxembourg) en rejoignant le groupe Elis (blanchisserie industrielle) et au sein de la firme Prosecure où il est président France et Luxembourg. A 45 ans, fort de 23 années d'expérience managériale, il décide de passer du statut de salarié à celui d'entrepreneur en choisissant de racheter une société dans un environnement technique...

» Qu'est-ce qui vous a poussé à changer de vie ?

AdR. : Tout en poursuivant mon activité professionnelle, j'ai cherché pendant 3/4 ans

à racheter une société de service en lien avec les métiers viticoles ou agricoles. A l'été 2017, mon choix s'est porté sur l'entreprise Guenon (10 bases et 140 employés répartis en Gironde, Charente et Dordogne). Qui plus

est, elle distribue la marque John Deere à laquelle je suis attachée depuis mon enfance. Le métier de concessionnaire est d'une grande richesse, tant du point de vue technologique qu'organisationnel, et c'est avec beaucoup de plaisir que j'appréhende ma nouvelle fonction.

Le service de proximité a une place prépondérante dans une concession. Il doit être porteur de réactivité, qualité de la maintenance et de la prestation.

» Y a-t-il des similitudes entre votre métier aujourd'hui et vos expériences passées ?

AdR. : Enormément ! J'ai même envie de rajouter qu'il y a très peu de différence... J'ai acquis mon savoir-faire dans le service industriel et technique, et avec le machinisme agricole on est exactement dans cette typologie d'activité. La différence réside dans l'environnement clients. Mais pas de surprise en ce qui me concerne puisque je puise mes racines dans une famille de viticulteurs et d'agriculteurs. Mes collaborateurs savent à quel point je suis attaché à ce milieu, à ses valeurs et aux relations humaines qu'il véhicule.



» Quel est le rôle premier du concessionnaire aujourd'hui ?

AdR. : Le service de proximité a une place prépondérante dans une concession. Il doit être porteur de réactivité, qualité de la maintenance et de la prestation. L'une de mes priorités, c'est de réfléchir à la mise en œuvre d'un service adapté à notre clientèle et le meilleur possible.

» Quels sont vos projets ?

AdR. : Mon premier et unique projet est de réussir la transmission de l'entreprise Guenon. C'est une phase qui dure 2 à 3 ans et je n'ai pour l'heure comme objectif que d'assurer, simplement et humblement, une transmission sereine. Si cette phase est réussie, les projets viendront ensuite inévitablement.



» Pourquoi avoir choisi le groupe Sicoit ?

LM. : Eric et Pauline Sicoit (sa fille), avec lesquels je n'ai pas de lien familial, souhaitent structurer leur entreprise en intégrant un nouvel associé afin de partager les responsabilités et accompagner son développement dans le cadre d'une extension de secteur. Le challenge m'a fortement intéressé. C'est une famille avec qui je partage les mêmes valeurs, qui se situe en région Rhône-Alpes et qui distribue New Holland, une marque à laquelle je reste attaché. L'entreprise est centenaire, elle réalise 13 millions de chiffre d'affaires avec 42 salariés, dont 26 sont dédiés au SAV, et 3 bases (Roynac, Chabeuil et Pierrelatte) qui couvrent la Drôme, l'Ardeche et une partie de l'Isère.

» Quel est votre rôle aujourd'hui par rapport à votre précédente fonction ?

LM. : Dans la concession, je gère tout ce qui est social, commercial et financier. A mon sens, les métiers de constructeur et de distributeur sont différents car ils n'ont pas la même notion de proximité client. Pourtant il y a des passerelles

entre les deux secteurs, notamment la gestion et la motivation des équipes.

» Quelles sont les perspectives d'avenir de la profession ?

LM. : L'agriculture est formidable et il y a beaucoup d'avenir dans ce domaine-là pour les distributeurs avec la mécanisation et la robotisation. Notre problème, c'est le recrutement du personnel. Il faut développer la formation en interne par l'apprentissage, notamment sur le métier du service, car le service est vital pour la concession.

**simple
souple
rapide**

Actimat

**Le financement
de votre matériel agricole**

Plus qu'un financement, un partenariat

Crédit Mutuel



en bref

ATG lance un pneu forestier basse pression

Alliance Tire Group a présenté, en avant-première à Euroforest, un pneu forestier à faible pression de gonflage, l'Alliance F344. Ses sculptures sont munies d'un angle optimal des crampons qui favorisent l'adhérence au sol, la traction et les propriétés autonettoyantes. Ces pneus peuvent transporter la même charge que des pneus forestiers standards gonflés à 4,5-5 bars avec une pression de gonflage réduite de moitié, soit 2,5 bars. L'Alliance F344 est disponible dans les dimensions 710/ 40-24.5 ; 800/400-26.5 ; 710/45-26.5 et 750/55-26.5.

John Deere et Pessl : accord de partenariat

Pour renforcer leur position sur le marché de l'agriculture de précision, les concessionnaires John Deere ont désormais accès à l'intégralité du portefeuille des produits Pessl. C'est la conséquence d'un accord signé entre John Deere et Pessl Instruments, fournisseur autrichien de stations météo et de télémétrie.

Manitou a atteint ses objectifs

Le groupe a clôturé son exercice 2017 sur une hausse de son chiffre d'affaires de 19 %. « Il a atteint ses objectifs 2014-2018 avec un an d'avance » a annoncé Michel DENIS, le Directeur Général de Manitou. Le chiffre d'affaires global de 1 591 M€ se répartit en 1 095 M€ pour la division Manutention & nacelles, 244 M€ pour la division Matériels compacts et 252 M€ pour la division Services & Solutions.

Le résultat opérationnel 2017 s'établit à 95,4 M€. La firme s'inscrit dans une nouvelle feuille de route pour la période 2018-2022 et ambitionne un résultat opérationnel de 8 % de son chiffre d'affaires.

Mistral : changement de direction

Christian FOURNIER, fondateur et dirigeant de Mistral Informatique, tire sa révérence. Il a décidé « de céder le Groupe Mistral à des repreneurs en capacité de poursuivre le développement de ses sociétés » a-t-il indiqué. C'est Fabrice LE CAMUS qui lui succède à la tête de l'entreprise, avec des actionnaires dont la structure financière Omnes Capital.

Fabrice LE CAMUS possède 25 ans d'expérience dans le secteur informatique. Il a occupé des fonctions commerciales et de direction chez IBM France, Microsoft, S1 Corporation, Avanquest Software.

Créé en 1980, le groupe Mistral a son siège social basé à Clermont-Ferrand et compte 50 collaborateurs. Il se compose des sociétés Mistral Informatique et Mistral DataCenter. La 1^{re} est spécialiste des ERP à destination des concessionnaires de matériels agricoles, parcs et jardins, TP, BTP, manutention, poids lourds... (parmi les solutions les plus connues, on peut citer Magrix, Mobivip, Mobitec...). La 2^{ne} a pour objet d'héberger des systèmes informatiques au sein d'un icloud privé.

« Fier d'avoir construit une entreprise solide », Christian FOURNIER assure « que le groupe Mistral continuera son développement en France et à l'international en poursuivant sa stratégie d'innovation et en conservant l'ensemble de ses salariés ».

SDF : résultats 2017

La société SDF annonce un chiffre d'affaires de 1,325 milliard d'€ pour l'année 2017, en baisse de 3 % par rapport à 2016. Si le marché européen et les pays méditerranéens ont contribué à une augmentation de 2,3 % du volume d'affaires de la firme, les marchés turque et chinois ont affiché quant à eux une baisse de 6 %.

En 2017, la firme a investi 70 M€ dont 23 M€ destinés au développement de nouveaux produits, 15 M€ pour l'aménagement des sites de Deutz-Fahr Land et Deutz-Fahr Arena à Lauigen (Allemagne) et 7 M€ pour la rénovation des lignes d'assemblage de Tréviglio (Italie).

Krone

nouveautés produits



La nouvelle faucheuse frontale tirée EasyCut F320 Glide est disponible sans conditionneur en 3,20 m de large.

La machine est portée et pivote autour d'un axe central qui lui confère un débattement de 60 mm. Le vérin central permet de régler facilement la hauteur de coupe et de relever la machine en bout de champ. Au niveau du lamier, la machine est équipée du changement rapide des couteaux et de série du système SafeCut.



La gamme de remorques auto-chargeuses MX s'étoffe avec le modèle MX 370 GL d'une capacité de 37 m³, qui vient

s'intercaler entre le MX 330 (33 m³) et le MX 400 (40 m³). Il est pourvu d'un nouveau rotor à très haut débit d'une longueur de 1,58 m, d'un diamètre de 880 mm avec 8 rangées de dents disposées en spirales et 41 couteaux.



La faucheuse automotrice Big M 450, d'une largeur de travail de 9,95 m, accueille un nouveau moteur Liebherr de 12 l

de cylindrée qui développe 450 ch. Parmi les caractéristiques de la machine, on note le déport automatique de la faucheuse frontale, le réglage de la pression d'appui au sol, une sécurité d'obstacle, un conditionneur qui dépose le fourrage à plat ou en andain, le système SafeCut et de changement rapide des couteaux, la suspension hydraulique et la cabine SilentSpace à vision 360°.

SDF la variation continue pour le Same Frutteto



Près de 300 concessionnaires Same étaient rassemblés en Italie en mai dernier pour découvrir le nouveau tracteur spécialisé Same Frutteto CVT.

Equipés de moteurs FarMotion de 3 ou 4 cylindres développant jusqu'à 113 ch, ces tracteurs se distinguent par une nouvelle transmission à variation continue, spécifique Same, dont la vitesse d'avancement est variable de 0 à 40 km/h.

La cabine se démarque par sa structure à 4 montants au design révisité, son accoudoir multifonction MaxCom qui fait seulement 20 cm de largeur, son nouveau tableau de bord et la suppression du tunnel de transmission qui favorise un grand plancher plat.

Le circuit hydraulique comprend une pompe principale Load Sensing de 100 l/mn pour les relevages et distributeurs et une pompe secondaire de 42 l/mn pour la direction assistée. A l'arrière, le tracteur dispose de 5 distributeurs, tandis que 8 autres peuvent être installés à l'avant. Le relevage arrière est à commande électronique avec une capacité de 2 600 kg. Le relevage avant, en option, atteint une portée de 1 500 kg. La prise de force, de série, possède un embrayage électrohydraulique modulé et prévoit 3 modes de travail (540, 540 Eco et 1000 tr/mn).

L'équipement de série des Same Frutteto CVT S peut être enrichi par des suspensions classiques avant à essieu basculant ou avec la nouvelle version à roues indépendantes et contrôle actif « Active Drive ».

Amazone

l'offre Cataya s'élargit



La gamme de combinés de semis Cataya Spécial et Super s'élargit avec des versions 100 % mécanique et 100 % électrique.

La version MécaDrive propose un entraînement mécanique de la distribution grâce à une roue crantée située au centre arrière du semoir et reliée directement au boîtier Vario. Cette version existe sans système de jalonnage et sans terminal en entrée de gamme, ou bien avec système de jalonnage piloté par le terminal Amalog+.

La version ElectricDrive est dotée d'un entraînement électrique qui se situe à gauche du semoir. Elle est disponible avec le terminal Amadrill2 (qui gère la modulation de dose en plus des fonctions de l'Amalog+) et avec le terminal Isobus, Amatron3 ou Amapad Amazone (avec la possibilité d'un 2^e entraînement à droite du semoir pour permettre la coupe, la modulation intraparcellaire et le guidage).

Les combinés de semis Cataya ont une largeur de travail de 3 m et une capacité de trémie de 650 l, qui peut être portée à 850 l avec une rehausse.

Kubota

dévoile la série M4002



Disponibles cet été, les tracteurs M4062 et M4072, en version arceau et cabine, succèdent aux M6060 et M7060. Ils sont équipés d'un moteur Kubota V3307 de 3,3 l de cylindrée qui développe respectivement 66 et 74 ch. Avec un empattement augmenté de 80 mm, ce tracteur est compatible avec l'autoguidage IsoMatch AutoDrive et les terminaux Isobus Tellus. En plus de la transmission 18 avant et arrière, la firme nipponne propose une transmission 36 avant et arrière avec un doubleur électro-hydraulique sous charge.

De conception modulaire, les Panoramic adoptent des ponts aux dimensions renforcées, des moteurs de 75 ch (versions Entry et Classic) et 101 ch (version Advanced), une transmission hydrostatique EPD (Eco Power Drive), de la cabine Premium issue de la gamme Turbofarmer, et du système de sécurité (MCDC) télescopage et angle de flèche.



à propos

Delphine GUY



C'est la nouvelle présidente du SYRPA, le réseau des agri-communicants qui rassemble 400 professionnels en France. Diplômée d'un DESS de Biotechnologies et d'un MBA Management stratégique, elle est directrice de la communication et des affaires publiques de l'Union des industries de la protection des plantes (UIPP).

Arnaud JAUEN



Il a pris la responsabilité du bureau d'études du groupe breton Pichon. Après des études d'ingénieur, il a débuté sa carrière dans le monde du levage (chez Manitowoc) et occupait auparavant la fonction de responsable développement automoteur (machines à vendanger) chez New Holland Agriculture en Vendée.

Aurélien PICHARD



Il succède à Arnaud HIENARD au poste de chef produit moissonneuses-batteuses chez New Holland France. Diplômé d'un Master de (ESIPTA de Rouen), il a été précédemment chef produit tracteurs forte puissance et moissonneuses-batteuses chez Same Deutz-Fahr.

Merlo

lance la gamme Panoramic



Le constructeur italien propose une nouvelle gamme de télescopiques avec stabilisateurs. Dénommée Panoramic, elle se compose de 3 versions.

✓ La version Entry avec un modèle à châssis fixe d'une capacité de levage de 3 t et d'une hauteur de levage de 10 m.

✓ La version Classic avec 5 modèles équipés de la mise à niveau et du déport latéral de la flèche, d'une capacité de levage de 3,5 t à 4 t et d'une hauteur de 11 à 17 m.

✓ La version Advanced avec 6 modèles d'une capacité de levage de 4 à 5 t et d'une hauteur de 12 à 18 m.

A noter une extension de gamme, Panoramic haute capacité, conçue pour les gros chantiers qui se compose de 2 modèles. Le haut de gamme est équipé d'un moteur FPT Tier 4 d'une puissance de 170 ch et d'une transmission à variation continue Merlo CVTronic. Il est prévu pour une capacité de levage de 12 t et une hauteur de levage de 9,8 m.