



Édito

Mathieu BOURGEOT

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

## Conférence de presse Le SEDIMA accompagne l'évolution de l'agriculture

Photographie du secteur et perspectives page 4  
Orientations et actions page 5



### On parle SERVICE !

Encore une fois, le mois de juin fera la quantité et la qualité de la récolte des céréales, les événements internationaux feront le prix. Pas facile de gérer sa concession avec ces deux variables de plus en plus incertaines...

Quand le marché est tendu, on entend encore plus parler de la notion de « service ». Nos clients veulent du « service », nos constructeurs expliquent que l'avenir c'est le « service », et dans la presse on ne parle plus du produit, mais de location « full service ».

Mais qu'entend-on par « service » dans notre métier ?

Au premier abord, on pense aux ateliers. Que nos clients vont enfin comprendre le prix d'un dépannage et que nos constructeurs vont enfin mettre les moyens sur la formation, la garantie et la mise en valeur de nos techniciens.

Que nenni, il est encore difficile de convertir nos clients à la maintenance préventive, et de faire assumer la non-qualité des produits à nos constructeurs. Ils nous expliquent pourtant qu'il faut savoir vendre la qualité de notre service à nos clients, mais ils refusent de nous payer correctement la garantie ! Dans les deux cas c'est du service ! Dichotomie de pensée ou est-ce simplement plus facile d'expliquer comment faire payer les autres ?...

Mais notre service est plus large. C'est le conseil du vendeur, c'est la disponibilité des pièces, c'est la qualité du dépannage. Et notre futur, notre qualité « full service », c'est libérer le client de tous les tracas qui concernent le matériel, être son partenaire confiance.

Si nos constructeurs veulent que l'on puisse bâtir cette relation de confiance « service », ils doivent assumer la non-qualité de leur produit pour que le client (et le concessionnaire) soit fidèle et concentré sur son métier, pour dégager les marges qui lui permettront d'investir.

Pour concevoir ce « full service concession », les technologies existent, les constructeurs doivent maintenant assumer, et à nous de faire évoluer nos équipes, du commercial au technicien en passant par le magasinier et le comptable client, vers la pro-activité pour accompagner et proposer des offres nouvelles à nos clients.

Magnifique défi pour nous !  
Et bonne moisson à tous...



Actimat

Le financement de votre matériel agricole  
directement chez votre concessionnaire.

Crédit Mutuel

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris.



## Promodis

une convention connectée !

Les 13 et 14 juin, l'enseigne Promodis a organisé sa convention à Orléans près de Saint-Cyr en Val. Cet événement d'envergure a réuni 1 500 personnes, parmi lesquelles des partenaires du monde agricole, 190 exposants fournisseurs et 130 sociétaires européens. Ce sont au total près de 1 000 distributeurs et leurs équipes (dirigeants, vendeurs, responsables d'atelier) qui ont pu rencontrer leurs fournisseurs et découvrir leurs nouveaux produits.

Ces derniers étaient répartis en 5 pôles :

- > « matériels » sur le principe du Centre Matériels Promodis (système d'exposition avec podiums, fiches produits et vendeurs spécialistes),
- > « pièces et équipements » selon le concept Libre Service Promodis (espaces dédiés, têtes de gondoles, bornes conseils) et plus particulièrement orientés Diadem, la marque Promodis en lubrifiants, clôtures, nettoyeurs haute pression, compresseurs, etc
- > « services » Promodis présentés en dynamique (pneumatiques, climatisation, cardans flexibles, vitres, contrôle pulvé...),
- > « agriculture connectée » avec un catalogue complet de solutions, fruit de partenariats avec des start-ups comme Ekylibre, Weenat, Parrot, Pampaas,
- > « outils Promodis & prestataires » dédié aux solutions réseaux proposées par l'enseigne pour fidéliser les clients finaux.

Durant les deux jours, les participants ont pu suivre des ateliers et des forums sur le devenir du service, l'intelligence collective et l'agriculture connectée. Un parcours de découverte, lié à leurs métiers, était proposé aux collaborateurs des concessions, via des applications Web et Smartphone.

Dirigé par Yann PAROIS (directeur général), Promodis fédère 130 sociétaires distributeurs dont 90 en France, 27 en Espagne, 2 au Bénélux, 1 en Suisse, 10 en Pologne et 1 au Portugal. L'enseigne a réalisé, sur la saison 2016/2017, un chiffre d'affaires de 217 M€.



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

**POUR LES CONSTRUCTEURS**

- **Assistant(e) ADV & commercial(e)** - anglais courant - poste basé dans le Val de Marne
- **TC mat environnement** - secteur Grand Nord / Est
- **Tech démo mat TP & Tech maintenance** - anglais courant ou allemand - 2 postes
- **Inspecteur pièces** - matériels TP - secteur sud - profil débutant accepté
- **Inspecteur commercial** - secteur Grand Sud - matériels pour environnement - basé région Toulouse
- **Directeur commercial** - matériels pour environnement - expérience confirmée - meneur équipe - anglais courant
- **Inspecteur technique** - secteur Sud Est - expérience tracteurs - basé région Drôme
- **Formateur technique** - tracteurs au sein école constructeur - anglais courant (2 postes)

**POUR LES CONCESSIONNAIRES**

- **Dir de concession/Dir ccial** - Bassin Parisien - Grand Ouest
- **Responsables de base** - Normandie - Grand Ouest
- **Responsable commercial & achats** - mobile France
- **Resp marketing** constructeur agri - français et allemand
- **Animateur ccial de réseau** - Nord - Nord E - Sud Est
- **Chefs des ventes** - Normandie - Gd Ouest - Occitanie
- **Commerciaux agri de précision/GPS** - plusieurs postes
- **Commercial pièces** - Centre - Bassin Parisien
- **Resp magasin/magasiniers** - Normandie - Ile de France
- **Directeur SAV** - Grand Ouest - Nouvelle Aquit - Occitanie
- **Directeur SAV manut & Tech manut** - dépt 78 - Ile de France
- **Inspecteur technique export** - matériels de récolte
- **Chefs d'atelier** - Ht de F - Gd Est - Ile de France - Occitanie
- **Techniciens agri de précision/GPS** - plusieurs postes

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

## Concours Général des métiers Service Formation du SEDIMA

# Bac pro « Maintenance des matériels »

La 21<sup>e</sup> édition du **Concours Général des Métiers pour la « Maintenance des matériels »** a eu lieu au lycée Champo de Mauléon (64) du 18 au 20 mai. La profession remercie cet établissement pour son organisation sans faille et son accueil chaleureux pendant 3 ans des élèves, professeurs et professionnels.

L'épreuve écrite d'une durée de 6 h avait réuni précédemment 142 candidats provenant de 32 établissements, tous en terminale de bac pro « Maintenance des matériels » (option matériels agricoles ou matériels de TP et de manutention ou matériels d'espaces verts).

Les meilleurs, au nombre de 9, ont été sélectionnés pour les épreuves pratiques à Mauléon par un jury composé de professionnels, professeurs et techniciens. Neuf postes d'évaluation ont été mis en place répartis sur trois zones (agricole, TP/manutention, espaces verts).

Pour la zone des matériels agricoles, les épreuves concernaient :

- > une presse haute densité à balles rectangulaires Claas (préparation avec une configuration spécifique, choix et explication du mode de préchambre et du fonctionnement du boîtier),
- > une machine à vendanger New Holland (analyse du fonctionnement, recherche d'informations sur la documentation technique, contrôle du fonctionnement de la transmission hydrostatique et du circuit de secouage),
- > un tracteur Kubota (recherche de panne à partir de la documentation technique, hypothèses, diagnostic des éléments défectueux).

Pour la zone des matériels d'espaces verts, les épreuves portaient sur une tondeuse polyvalente autoportée AS Motor 940 RC (accueil du client, préparation, calibrage, mise en main), un souffleur Husqvarna 525 BX (remplacement d'une pièce, essais en sécurité, conseils), une tondeuse autoportée Etesia Hydro 100 (dysfonctionnement, diagnostic, explications).

A la fin du concours, une dernière épreuve de rapidité de 30 mn maximum, à partir de la

conversation entre le chef d'atelier et le client, a consisté à préparer le dépannage d'un tracteur Case IH Maxxum CVX 115.

Le SEDIMA remercie particulièrement les constructeurs des marques citées qui ont fourni les matériels et ont permis la présence de techniciens durant le concours.

Voici la liste des 9 élèves ayant participé à ces épreuves (de gauche à droite sur la photo) :

**Sylvain GALLAIS**  
(LP de Narcé - Brain sur l'Authion - 49)

**Bryan BOTTOLIER-DEPOIS**  
(Lycée Porte des Alpes - Rumilly - 74)

**Aymeric CHATAIGNIER**  
(Lycée Blaise Pascal - Saint-Jean d'Angély - 17)

**Alexandre JARRY**  
(Lycée Blaise Pascal - Saint-Jean d'Angély - 17)

**Vincent GAUTIER**  
(Lycée Henri Avril - Lamballe - 22)

**Baptiste BOUTY**  
(Lycée Marcel Barbanceys - Neuvic - 19)

**Charly BOUHOURS**  
(LP Claude Lehec - Saint-Hilaire du Harcouët - 50)

**Adrien GIGUET**  
(LP Claude Lehec - Saint-Hilaire du Harcouët - 50)

**Hugo PELTRE**  
(Lycée Paul-EmileVictor - Obernai - 67)

Les trois premiers ont été invités, le 12 juillet, à la remise officielle des prix dans le grand amphithéâtre de la Sorbonne, en présence du ministre de l'Éducation nationale, Jean-Michel BLANQUER et de nombreuses personnalités.

**1<sup>er</sup> prix : Adrien GIGUET**

**2<sup>e</sup> prix : Hugo PELTRE**

**3<sup>e</sup> prix : Bryan BOTTOLIER-DEPOIS**

Tous les candidats reçoivent, en fonction de leur classement, une dotation de la profession qui leur est remise par l'ASDM.<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> Association des syndicats de la distribution et de la maintenance des matériels agricoles, de travaux publics et manutention, de parcs et jardin.



De gauche à droite : Adrien GIGUET, Hugo PELTRE, Bryan BOTTOLIER-DEPOIS en présence de Charles PELLEGRINI, ancien commissaire - chef de l'anti gang.

# Données personnelles et entreprise : le RGPD

Pour s'adapter aux enjeux du numérique et garantir une meilleure maîtrise des données personnelles, l'Union européenne a unifié son cadre réglementaire dans les 28 pays par le Règlement Général sur la Protection des Données dont l'acronyme est RGPD (ou GPRD en anglais).

Les entreprises collectent, stockent, utilisent des données personnelles pour conforter la relation avec leurs clients, pour améliorer leurs produits et services, et faciliter la collaboration et la mobilité. Elles doivent donc intégrer les notions du nouveau texte.

Mais sa mise en œuvre est source d'inquiétude pour les entreprises, notamment les PME !

Cette crainte est à démystifier et il convient de relativiser les discours anxiogènes. Le RGPD peut être appliqué de façon rationnelle.

Voici quelques éléments pour vous aider à vous retrouver dans cette nouvelle réglementation.

## Présentation générale

Le RGPD vise deux objectifs principaux : renforcer les droits des personnes et responsabiliser davantage les organismes (publics et privés) qui traitent des données.

Si le RGPD ne modifie pas les principes fondamentaux de la loi « Informatique et libertés » sur la protection des données personnelles en vigueur depuis 40 ans, certaines modalités de mise en œuvre sont impactées.

Pour être conforme à la réglementation, il faut garder à l'esprit les principes suivants :

- > le traitement doit être licite, loyal et transparent au regard de la personne concernée,
- > le traitement doit avoir une finalité déterminée, explicite et légitime.

Cette notion de finalité est un élément essentiel du nouveau texte.

## Qu'est-ce qu'une donnée personnelle ?

Une « donnée personnelle » est « toute information se rapportant à une personne physique identifiée ou identifiable » :

- > Soit directement (exemple : nom, prénom).
- > Soit indirectement : par un identifiant (n° client), un numéro (de téléphone), une donnée biométrique...

Si les personnes morales sont totalement exclues du bénéfice de la protection de ces nouvelles dispositions, il faut noter que le traitement de données relatives à des personnes morales inclut généralement des données relatives à des personnes physiques (exemples : noms, prénoms, coordonnées du personnel, des dirigeants ou d'autres responsables).



## Le consentement de la personne

Comme sous la loi Informatique et libertés, le traitement envisagé ne sera licite que dans l'un des cas suivants :

- > la personne concernée a consenti au traitement de ses données à caractère personnel pour une ou plusieurs finalités spécifiques. A noter que le consentement doit procéder d'un acte positif clair (plus de consentement par défaut). Les prospectus sont ici visés ;
- > le traitement est nécessaire à l'exécution d'un contrat auquel la personne concernée est partie (contrat de travail, contrat commercial...) ou à l'exécution de mesures précontractuelles prises à la demande de celle-ci ;
- > le traitement est nécessaire au respect d'une obligation légale à laquelle le responsable du traitement est soumis (paiement de cotisation sociale, prélèvement à la source) ;
- > le traitement est nécessaire par un intérêt légitime suffisant pour le responsable du traitement (contrôle d'accès, vidéosurveillance).

## Quelles actions concrètes à mettre en œuvre ?

L'établissement d'un registre des traitements semble utile car il permet d'une part de recenser les données détenues et de s'interroger sur celles à conserver et celles inutiles, et d'autre part de documenter les traitements. Ce registre doit comporter une fiche pour chaque activité recensée.

En France, la CNIL (Commission Nationale Informatique et Libertés) est chargée du contrôle et elle a résumé le RGPD à six bons réflexes :

- 1 « Ne collectez que les données vraiment nécessaires »,
- 2 « Soyez transparent »,
- 3 « Pensez aux droits des personnes »,
- 4 « Gardez la maîtrise de vos données »,
- 5 « Identifiez les risques »,
- 6 « Sécurisez vos données ».

Pour la mise en œuvre de ces principes, le SEDIMA se tient à la disposition de ses adhérents pour les accompagner dans l'adaptation de leurs documents et de leur pratique.

**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 GDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL JUILLET/AOÛT 2018 - ISSN 1259-069 X

## agenda juin 2018

### interne

- Réunion SIMO récolte, machines à vendanger et tracteurs spécialisés
- Conseil d'Administration
- Conseil d'Administration et Assemblée Générale ordinaire d'AGEFIDIS (Association paritaire de gestion des fonds relatifs au financement du dialogue social)
- Commission paritaire
- Conférence de presse du SEDIMA (dossier en pages 4 & 5)
- Commission Hygiène, sécurité et environnement

### externe

- Section paritaire professionnelle AGEFOMAT
- Formation droit de la consommation (CPME - Confédération des petites et moyennes entreprises)
- Commission mixte sociale et formation (CPME)

## salons

**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)

**Salonvert**  
18 au 20 septembre  
Saint-Chéron (91)

**MecaMaïs**  
26 et 27 septembre  
Le Vignau (40)

**Sommet de l'Élevage**  
3 au 5 octobre  
Cournon(63)

Créateur d'Energie Numérique

ERP - CRM  
Géolocalisation  
Mobilité - Techniciens  
Data - Center

Service Commercial : commercial@eti.eu ou 05.65.757.757

www.eti-online.fr

Certifié NF525\*

Un logiciel de gestion de qualité

**Votre ERP**  
en version CLOUD et FULLWEB

RGPD\*\* Compatible

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

\*\*Règlement Général de la Protection des Données

Mis en application depuis le 25/05/18

PAR AFNOR CERTIFICATION

**NF**

LOGICIEL GESTION DE L'ENCAISSEMENT

Certificat 17/0126

V3.2 Windows Catégorie B

\*Obligatoire depuis le 1er Janvier 2018

Conférence de presse

# Le SEDIMA accompagne l'évolution de l'agriculture



Le 20 juin dernier, le SEDIMA tenait son rendez-vous semestriel avec la presse nationale pour partager et échanger sur la santé économique du secteur de l'agroéquipement, et préciser l'état d'avancement des chantiers en cours et à venir de la profession. Le SEDIMA confirmait, en présentant ses réflexions et actions, son engagement pour apporter une contribution significative au monde agricole confronté à une révolution profonde.



Pierre PRIM, Président, Anne FRADIER, Secrétaire Général, et Sylvie DOMENECH, responsable du pôle Etudes Economiques, ont animé la conférence de presse semestrielle du SEDIMA.

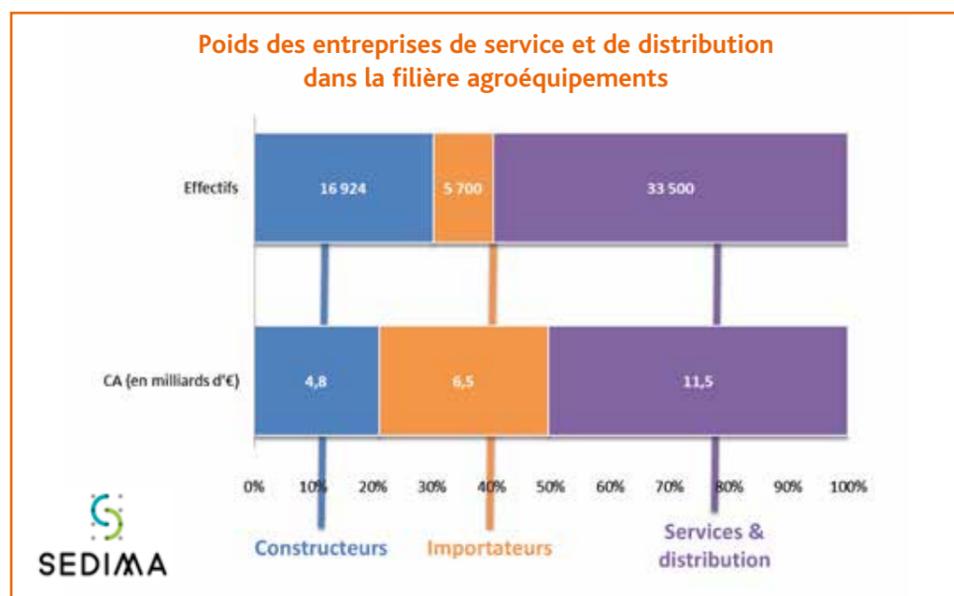
## Poids économique de la distribution

Les entreprises de service et de distribution dans la filière agroéquipement représentent :

**33 500** emplois directs (soit 60 % des effectifs),

**11,5** milliards de chiffre d'affaires,

généré par **1 600** points services et + de **800** sièges sociaux.



## Photographie du secteur et perspectives

### Conjoncture du secteur au 1<sup>er</sup> semestre 2018

L'enquête conjoncture pour le machinisme agricole, établie par le pôle Etudes Economiques du SEDIMA auprès des entreprises du secteur, fait apparaître des tendances plus positives au 1<sup>er</sup> semestre 2018 par rapport à la même période 2017. Cependant les caprices de la météo et les incertitudes, que la nouvelle loi agriculture et alimentation fait peser, laissent présager encore d'une année relativement complexe pour les distributeurs.

#### Matériels neufs (graphique 1)

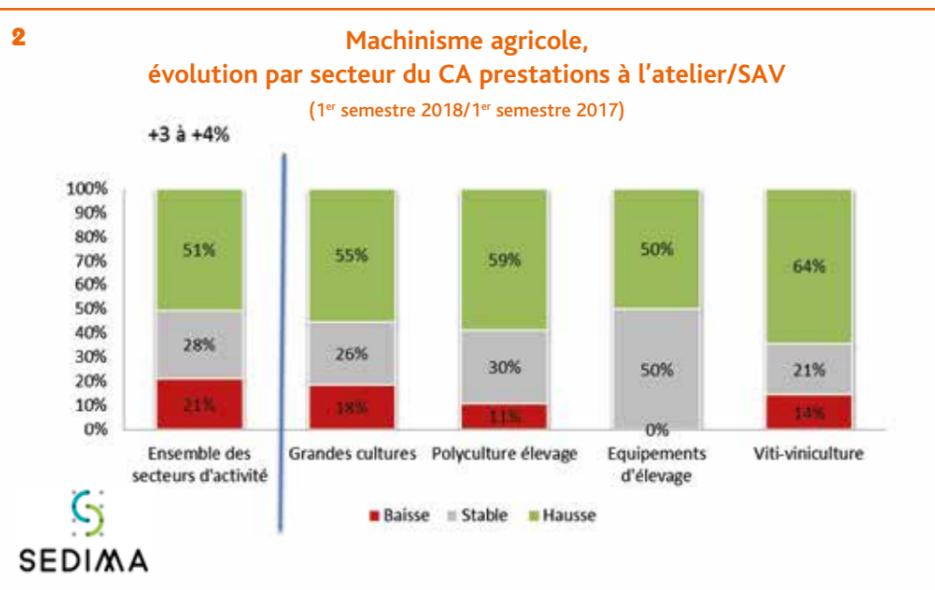
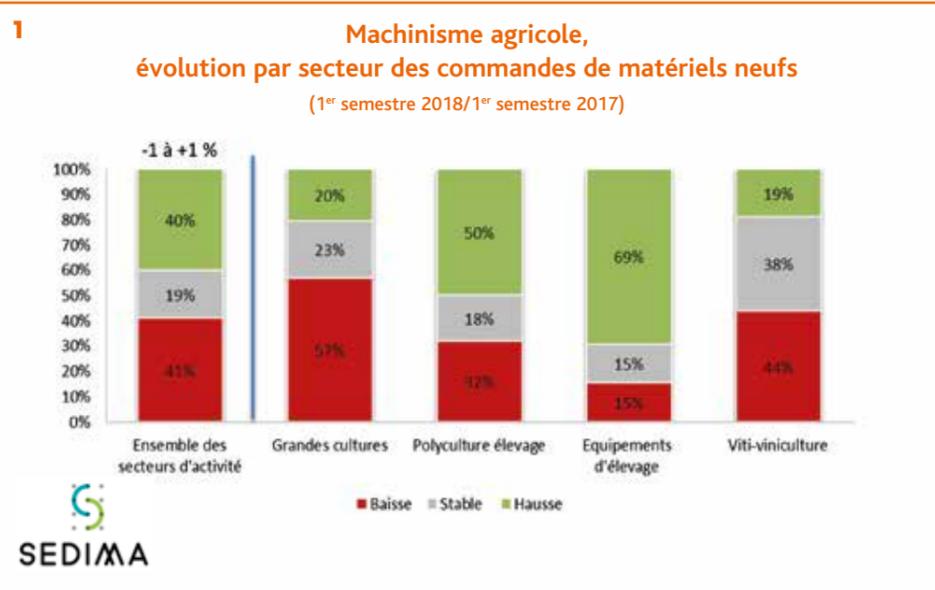
L'évolution moyenne de l'activité du neuf sur l'ensemble des secteurs d'activité se situe entre - 1 et + 1 %. Si l'élevage et la polyculture-élevage se redressent après la chute drastique des investissements, suite à la fin des quotas laitiers et la baisse du prix du lait, l'activité reste délicate en grandes cultures et en viticulture, effets conjoints d'un climat sec puis très pluvieux et des dysfonctionnements des dispositifs FranceAgrimer. En ce qui concerne les espaces verts, l'activité est globalement positive, notamment pour les robots et les matériels électriques et à batterie. L'électrique remplace peu à peu le thermique et devient l'enjeu majeur des prochaines années.

Les immatriculations de **tracteurs standards**, sur la période de janvier à mai, ont connu deux années de baisse consécutives, passant de 8 961 unités en 2016 à 6 538 en 2017 (- 27 %) et 5 566 en 2018 (- 15 %).<sup>(1)</sup>

Le phénomène est identique pour les immatriculations de **tracteurs vignes et vergers** qui passent de 1 715 unités sur les 5 premiers mois de 2016 à 1 272 en 2017 (- 26 %) et 953 en 2018 (- 25 %).

#### Matériels d'occasion

Au vu des augmentations de prix des matériels neufs et de l'attentisme des agriculteurs à l'investissement, les distributeurs ont une demande dynamique en occasion, ce qui porte l'activité commerciale vers le haut, et entraîne des niveaux de stocks en baisse ou stables pour 80 % des entreprises.



### Magasin pièces et prestations atelier

Cœur d'activité des distributeurs, le chiffre d'affaires pièces et les services atelier se tiennent globalement bien sur les 6 premiers mois de l'année 2018 avec des évolutions à la hausse de 2 à 3 % pour la pièce et de 3 à 4 % pour l'atelier (graphique 2).

#### Constats

Si cette conjoncture peut sembler un peu plus favorable qu'au 1<sup>er</sup> semestre 2017, elle fait référence à un niveau de marché faible. Cette tendance est stable (- 0,4 %), sachant qu'en 3 ans, elle a subi une baisse de 10 % et pèse bien entendu sur la rentabilité des entreprises, en particulier celles du secteur grandes cultures.

Pourtant, le moral des distributeurs ne se dégrade pas. En moyenne, tous secteurs confondus, près de 30 % sont plutôt positifs contre 21 % en 2017. En assainissant leurs stocks pour renforcer leur solidité financière et en augmentant leurs

fonds propres, ils continuent à assurer leurs missions auprès des agriculteurs, à maintenir leurs effectifs et à passer le cap du changement de paradigme agricole.

C'est pourquoi le nombre pour 2018 devrait être de 2 500 emplois, soit 3 % d'effectifs supplémentaires au sein de la profession.

#### Perspectives au 2<sup>e</sup> semestre 2018

- > prise de commandes de matériels neufs **0 à + 1 %**
- > prise de commandes de matériels d'occasion **+ 1,5 à + 2,5 %**
- > chiffre d'affaires pièces magasin **+ 2 à + 3 %**
- > prestations à l'atelier **+ 4 à + 5 %**

<sup>(1)</sup> source SEDIMA selon données d'AXEMA (Union des industriels de l'agroéquipement)

## Orientations et actions

Face aux objectifs majeurs que se fixent l'Etat et le monde agricole, à savoir remettre l'agriculture sur les rails en termes de compétitivité (face à la dérégulation des marchés), et agir en faveur de l'environnement (notamment en réduisant les produits phytosanitaires), le SEDIMA a décidé de mener plusieurs actions.

### Réaffirmer l'apport d'un service de proximité

« Les distributeurs sont prêts à faire des efforts pour continuer à assurer un service de proximité qualitatif » indique Pierre PRIM.

En réponse à la montée en technologie des matériels et à l'évolution des besoins des agriculteurs, les distributeurs investissent dans la formation aux nouvelles technologies pour élargir leurs offres de service (travail le week-end, de jour ou de nuit, selon les conditions climatiques...).

### Maîtriser les charges de mécanisation par la location

La location pourrait-elle être un modèle dominant pour les clients des distributeurs ?

L'enquête effectuée par le SEDIMA auprès de ses adhérents précise que :

- 60 % des distributeurs constatent une progression de la demande de location à court terme depuis 3 ans,
- 65 % des distributeurs ne pensent pas que la location, notamment longue durée, soit une solution pour tous les matériels compte tenu des fenêtres courtes de travail.

### Assurer la qualité et la garantie produits

La qualité garantie constructeurs est un critère clé qui a un impact important sur les charges de mécanisation des clients des distributeurs.

Le SEDIMA a mené, sur la période février/mars 2018, une 3<sup>e</sup> enquête auprès de ses adhérents sur la notion du respect de la qualité garantie. Les notes moyennes attribuées par les concessionnaires sur le remboursement du port, la main d'œuvre selon le taux horaire et la main d'œuvre en fonction du temps passé, sont inférieures à 10/20.

Compte tenu de l'importance de ce sujet pour les distributeurs et les agriculteurs, le SEDIMA œuvre à la rédaction d'une charte positive qui sera proposée prochainement aux constructeurs.

### Participer à la réflexion

Le SEDIMA se joint au contrat de solutions, mis en place par la FNSEA, en intégrant le groupe « agroéquipement et robotique » pour apporter son expertise sur des sujets tels que la réduction de l'utilisation des pesticides, la mise à niveau

des machines existantes, le désherbage mécanique, la robotique, l'intelligence artificielle, etc.

### Mise en place d'une commission Prospective

Le SEDIMA met en place une nouvelle commission dénommée « Prospective », où 11 distributeurs vont réfléchir à ce que sera leur métier demain en passant en revue toutes les évolutions qui vont impacter la profession.

### Promouvoir les métiers

Le SEDIMA renforce sa communication de promotion :

- vers les étudiants et les lycées en lien avec l'Education nationale (Worldskills, Concours Général, salons d'orientation, séminaire Education nationale, 45 élus du SEDIMA sont mobilisés...),
- vers les parents, périurbains et demandeurs d'emplois (salons, réseaux sociaux, encarts publicitaires, spots radios...),
- auprès des politiques avec des contrats de plans régionaux pour le développement de la formation (2 contrats ont été signés avec les régions Hauts-de-France et Grand Est, 1 autre est en cours de finalisation avec la région Bretagne).

### Représenter la profession

- > Présence du SEDIMA sur les salons de rentrée (Salonvert, Space, Sommet de l'Elevage)
- > Participation au congrès du Climmar (octobre)
- > Réunions des 15 Fédérations (novembre et décembre)
- > Organisation par l'ASDM<sup>(2)</sup> d'un séminaire Ecoles/Profession (à Vendôme les 15 et 16 novembre)
- > Partenariat pour la mise en place des « 24 h de la distribution espaces verts » avec Profield Events et Moteurs & Réseaux (le 18 janvier 2019)
- > Centenaire du SEDIMA (les 31 janvier et 1<sup>er</sup> février 2019)

<sup>(2)</sup> Association des Syndicats de la Distribution et de la Maintenance des Matériels Agricoles, de Construction, de Manutention et d'Espaces Verts

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



**Simo-net**  
Rendez-vous sur [www.simo-net.fr](http://www.simo-net.fr)

PRIX SIMO-NET Formule internet	Équivalent au besoin annuel moyen de :	Prix TTC Adhèrent SEDIMA	Prix TTC Non-Adhèrent
Pack 50 Crédits	<input type="checkbox"/> 1 vendeur	125,00 €	150,00 €
Pack 100 Crédits	<input type="checkbox"/> 2 vendeurs	230,00 €	276,00 €
Pack 200 Crédits	<input type="checkbox"/> 4 vendeurs	414,00 €	497,00 €
Pack 300 Crédits	<input type="checkbox"/> 6 vendeurs	559,00 €	670,00 €
Pack 400 Crédits	<input type="checkbox"/> 8 vendeurs	670,00 €	805,00 €
Pack 500 Crédits	<input type="checkbox"/> 10 vendeurs	755,00 €	906,00 €

PRIX SIMO PAPIER 3 cotes officielles	Quantité de pack souhaité :	Prix Unitaire Adhèrent	Prix Unitaire Non-Adhèrent
Pack (1 à 4 packs)	..... x	108,00 €	150,00 €
Pack (+ 5 packs)	..... x	96,00 €	115,00 €
Pack (1 à 4) + formule internet*	..... x	97,00 €	135,00 €
Pack (+ de 5) + formule internet*	..... x	87,00 €	104,00 €

*\*Prix préférentiel cote SIMO papier pour tout achat combiné avec formule internet*

**Nous contacter :**  
M. Franck Newton - 6 Boulevard Jourdan, 75014 PARIS  
Email : [info@cdefg.fr](mailto:info@cdefg.fr) - Tél. : 01 53 62 87 10



## Chiffres clés formation

jeunes formés en 2017	<b>9 256</b>
dont apprentis	<b>3 273</b>
recrutements en 2018	<b>2 500</b>
évolution des effectifs	<b>+ 3 %</b>



**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@ag2rlamondiale.fr](mailto:dac-interpro@ag2rlamondiale.fr)

## en bref

**Acta : 4 instituts rejoignent ses rangs**

Sur décision du ministère de l'Agriculture, 4 nouveaux instituts techniques agricoles (ITA) ont rejoint l'ACTA (Les Instituts Techniques Agricoles) le 14 juin dernier, lors de l'assemblée générale de l'organisation. Il s'agit du CEVA (Centre technique dédié aux algues), l'IFCE (l'Institut français du cheval et de l'équitation), l'ARMEFLHOR (Centre technique d'expérimentation en fruits, légumes et horticulture) situé à l'île de La Réunion, et l'IT2 (Institut technique tropical) basé aux Antilles.

Animateur de réseau, l'ACTA fédère les ITA pour valoriser leur expertise de terrain, leur savoir-faire et leurs missions en recherche et développement.

**Kubota : un nouveau site R&D en France**

Pour renforcer sa position en Europe, la société nipponne a décidé d'investir 55 M€ dans la construction d'un nouveau centre européen de recherche-développement dédié aux tracteurs. Il se situera à Crépy-en-Valois (dans l'Oise) et devrait être opérationnel à l'horizon 2020.

**Maschio Gaspardo : le groupe retrouve un résultat positif**

La firme italienne annonce un chiffre d'affaires consolidé de 324 M€, en hausse de 11 % par rapport aux 291 M€ de l'année 2016. Les ventes export, qui représentent 82 % de son chiffre d'affaires, ont enregistré une croissance en Asie (+ 16 %) et en Europe de l'Est (+ 22 %). Après 3 années déficitaires, Maschio Gaspardo retrouve un résultat d'exercice bénéficiaire qui s'établit à 5 M€.

**Pichon cède sa branche chargeuses compactes**

La société bretonne Pichon cède au groupe Mecalac sa branche de chargeuses compactes qui comprend une gamme de 6 modèles de 26 à 75 ch. Pichon décide ainsi de se concentrer sur son cœur de métier : les engins agricoles pour le transport et l'épandage de produits liquide et solide. Ces chargeuses seront distribuées à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2019, après évolution de leur motorisation en Stage 5, sous la marque Mecalac. L'accord de distribution entre les deux parties permet à Pichon de poursuivre la commercialisation de ses produits sous la marque et les couleurs Pichon.

Le groupe Mecalac, filiale de l'allemand Mecalac Baumaschinen, basé à Annecy en Haute-Savoie, est spécialisé dans la fabrication d'engins de travaux publics.

**Quanturi propose l'outil connecté Haytech**

La firme finlandaise Quanturi, qui propose des technologies connectées pour le monde agricole, a mis au point le système de surveillance du fourrage sans fil, Haytech.

En temps réel 24/24 h et 7/7 j, ce système relève les températures du fourrage (jusqu'à 500 sondes peuvent être connectées) pour garantir son appétence, sa valeur nutritionnelle et éviter tout échauffement et risque d'incendie.

## à propos

**Aurélien  
CAILLE**

Elle remplace Gérard JULIEN à la direction générale et opérationnelle du groupe NGPA (société Nouvelle Génération de Presse Agricole). Elle était auparavant directrice générale adjointe de France Télévisions distribution et directeur de projets dans la réorganisation du groupe France Télévisions.

**Philippe  
HEUSE**

C'est le nouveau président de France Export Céréales. Agé de 56 ans, il est agriculteur en Seine-et-Marne sur une exploitation à vocation céréalière et polyculture. Il est membre du réseau AGPB (Association Générale des Producteurs de Blé), vice-président de la coopérative agricole Valfrance et président de Coop de France Ile-de-France.

**Septembre 2018,  
zoom sur les salons de rentrée****Innov-Agri du 4 au 6**

Au nord d'Orléans et au carrefour des autoroutes A10 et A19, le salon en plein champ, organisé par le groupe France Agricole, ouvrira ses portes la première semaine de septembre. Implanté sur 160 ha, il mettra en avant près de 400 marques représentant tous les fournisseurs de l'agriculture (matériels et services). Plus de 80 ha seront dédiés aux démonstrations de fourrages, maïs grain, maïs ensilage, colza, soja, tournesol... Des espaces seront réservés en particulier à la robotique, au strip-till et à l'agroécologie. 18 conférences et ateliers sont proposés durant les 3 jours par les acteurs du monde agricole.

Infos pratiques sur [www.innovagri.com](http://www.innovagri.com)

**Space du 11 au 14**

Le 32<sup>e</sup> salon spécialiste des filières d'élevage, qui se tient au Parc des Expositions de Rennes, devrait confirmer cette année encore son positionnement. La surface d'exposition est d'ores et déjà complète, à l'intérieur (+ de 60 000 m<sup>2</sup>) comme à l'air libre (32 000 m<sup>2</sup>). Ainsi les organisateurs annoncent 1 281 entreprises inscrites dont 396 exposants provenant de 36 pays et 138 nouveaux exposants. Au programme de cette édition : 65 conférences, un espace orienté « innovation au service des conditions de travail », un salon de la génétique, des concours d'animaux et 35 matériels à découvrir récompensés d'un Innov-Space.

Infos pratiques sur [www.space.fr](http://www.space.fr)

**Salonvert du 18 au 20**

Le salon des espaces verts et du paysage revient cette année au Château de Baille (78), après une alternance en région. 25 000 visiteurs professionnels des espaces verts sont attendus pour découvrir en exposition et en dynamique les matériels de près de 600 marques. Le mardi 18 septembre est exclusivement réservé aux distributeurs et à leurs équipes. A noter un espace conseils, lieu d'information et de formation sous la forme de 12 conférences et 7 reconstitutions grandeur nature.

Infos pratiques sur [www.salonvert.com](http://www.salonvert.com)

**Deutz-Fahr  
présente la série C9300**

Les moissonneuses-batteuses de la série C9000, lancée en 2014, font peau neuve. Dénommées C9300, elles adoptent des moteurs Mercedes-Benz de 340 et 395 ch, conformes aux normes Stage 4. Elles se déclinent en 4 modèles, 2 à 5 secoueurs (C9305 TS, C9305 TSB) et 2 à 6 secoueurs (C9306 TS, C9306 TSB), pour une largeur de coupe de 5,40 m à 9 m.

La cabine et les éléments de commande ont été revisités. Ces derniers sont intégrés à l'accoudoir du siège sur le concept de commande de la cabine Maxivision des tracteurs Deutz-Fahr. Les réglages et systèmes de surveillance s'affichent sur un écran tactile iMonitor de 8 pouces. Un second iMonitor de 12 pouces est disponible en cas d'utilisation du concept de Precision Farming Agrosky. Le système Balance est actionné par un joystick pour un contrôle facile sur terrain accidenté (jusqu'à 20 % de compensation latérale et 6 % en montée/descente).

La transmission hydrostatique avec une boîte 4 vitesses est à présent commandée électroniquement. Le flux de la paille a été optimisé grâce à un nouveau design de la hotte. Quant à la trémie à grain, elle a été agrandie de 10 % portant sa capacité à 10 700 l. Sa vitesse de déchargement augmente de 30 % via un système de deux vis d'alimentation.

**Amazone : nouvelles générations de semoirs et de herses**

Le semoir pneumatique AD-P 01 Special est proposé en 3 m, 3,50 m et 4 m de largeur de travail. Il comprend 2 gammes au choix avec une trémie de 850 l ou de 1250 l qui peut atteindre 1 100 l ou 1 500 l via une rehausse de 250 l. Deux interlignes sont disponibles en 12,5 cm et 15 cm de profondeur avec des socs WS ou des disques RoTec Control.

L'entraînement du doseur centralisé est 100 % électrique. Il intègre la modulation de débit commandée depuis le terminal. La tête de répartition à segments offre plus de flexibilité en termes de nombre de rangs fermés, rythme de jalonnage et adaptation à la voie du tracteur. En version Isobus, cette nouvelle tête de répartition peut s'équiper d'une coupure 1/2 semoir électrique et unilatérale pour les bordures et les pointes de parcelles. Elle se commande via l'application GPS Switch Amazone.

Le semoir AD-P 01 Special peut être combiné aux nouvelles herses rotatives KE 01 et Cultimix 01. Elles se distinguent par des déflecteurs latéraux renforcés à double bras et à tension réglable, une lame de nivellement de série intégrée au châssis du rouleau, le guidage constant de l'outil animé par rapport au rouleau quelle que soit la profondeur de travail.

**Horsch élargit sa gamme de rouleaux**

Pour équiper ses déchaumeurs à dents Terrano GX et Cruiser XL, le constructeur allemand propose deux rouleaux polyvalents qui permettent de finaliser le déchaumage superficiel et le travail du sol en profondeur.

Le SteelFlex permet un ré-appui sur 20 à 25 cm de profondeur pour conserver l'humidité dans le sol avant l'action du SteelDisc.

Le rouleau ouvert RingFlex est disponible en version simple ou double. Il permet à la terre de circuler et d'assurer un bon nivellement du sol. D'un diamètre de 600 mm, il est équipé de larges lames de 70 mm.

**Kubota lance le M6121**

Exposé pour la première fois au Salon de l'Herbe, le M6121 est un tracteur de polyculture-élevage. Animé par un moteur Kubota 4 cylindres de 6,1 de cylindrée qui développe une puissance de 115 ch, avec une surpuissance de 20 ch supplémentaires. Il est pourvu d'une transmission Powershift à 5 gammes et 6 rapports sous charge et d'un circuit hydraulique à centre fermé Load Sensing d'un débit de 110 l/mn. Ce tracteur s'équipe d'une cabine homologuée FOPS (protection de l'utilisateur) et d'un chargeur frontal avec parallélogramme hydraulique.

**SOMMET  
DE L'ÉLEVAGE**

**Salon n°1 de l'élevage en Europe**  
2 000 animaux | 1 500 exposants | 95 000 visiteurs

**3 | 4 | 5  
OCTOBRE  
2018**

**CLERMONT-FERRAND  
FRANCE**

[www.sommet-elevage.fr](http://www.sommet-elevage.fr)  
Tel. +33 (0)4 73 28 95 10 | [info@sommet-elevage.fr](mailto:info@sommet-elevage.fr)

Téléchargez votre entrée gratuite sur [www.sommet-elevage.fr](http://www.sommet-elevage.fr) | Code : **SEDIMAG**

Offre limitée