



édit

Pierre PRIM

Président du SEDIMA

» Le bracelet électronique... de toute une filière

Il est de certains usages, d'une autre époque, que le temps et les évolutions rendent non seulement désuets, mais pis encore parfois contre-productifs pour tout le monde. Il en est ainsi de l'Intuitu Personae, un très vieux dispositif présent dans de nombreux contrats de concession. Il permet de lier le contrat, au-delà de l'entreprise concessionnaire elle-même, à tel ou tel individu, souvent le patron. La personne est ainsi verrouillée et le lien contractuel dépend aussi de sa présence ou absence au sein de la structure, à but de contrôle de toute opération de vente, succession, transmission de parts, création d'une autre entreprise...

Dès le début de la mécanisation agricole, les grands industriels ont mis en place des moyens pour contrôler la relation avec leurs distributeurs, moyens pouvant leur permettre de mettre fin à toute occasion au contrat qui les lie à leurs concessionnaires. Ainsi, l'intuitu Personae, censé être le moyen de contrôle absolu, a été institué.

Depuis, beaucoup de temps a passé. Les concessions ont grandi, se sont structurées et le patron est devenu un manager qui pilote une équipe, dont chacun devient plus pointu dans son domaine que le patron lui-même. La performance de la structure s'apprécie donc plus à la lueur de la qualité de l'équipe opérationnelle en place et des méthodes de travail que par le patron lui-même.

Dans le même temps, nos clients ont changé. Eux aussi ont grandi, se sont structurés. Ils font face à des défis toujours plus grands. La rentabilité de leurs opérations est souvent sur le fil. En conséquence, leur degré d'attentes monte en flèche.

Pour arriver à performer le niveau de service des concessions afin qu'il soit en phase avec les exigences des clients, il faut sans cesse innover, organiser, développer et... investir. Investir dans les hommes, les infrastructures, continuer à capitaliser et renforcer les capacités financières des entreprises. Bref croire de manière indéfectible au bien-fondé de l'injection permanente de capitaux dans sa propre entreprise.

...suite en page 2

Le SEDIMA s'engage au côté de la filière agricole pour réduire l'impact des produits phytos



Contrat de Solutions

40 partenaires se sont fédérés autour du Contrat de solutions : une trajectoire de progrès pour la protection des plantes. Pourquoi cette démarche ? Avec quels objectifs ? Quels engagements ont été pris par le SEDIMA ?

lire en pages 4 & 5



Actimat

Le financement de votre matériel agricole directement chez votre concessionnaire.

Crédit Mutuel

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris.

...édito, suite de la page 1

Et c'est là que cela coince parfois. En effet, quelle attitude adoptera le chef d'entreprise, qui d'un côté sait tous les investissements qu'il doit faire dans sa structure, et de l'autre sait la précarité de la relation avec son constructeur. Précarité dans laquelle le met sa clause d'Intuitu Personae à tout moment de la vie de son entreprise : restructuration, entrée ou sortie d'un actionnaire, arrivée d'un successeur... La valeur même de son investissement est mise à risque à tout moment.

Avec une fin de carrière en filigrane à court/moyen terme, bon nombre de concessions sont aujourd'hui dans ce cas.

Le dirigeant doit-il réinvestir les bénéfices ou les distribuer ?

Doit-il investir dans différents moyens de production ou assurer ses arrières via, par exemple, des loyers maximisés au profit de ses SCI personnelles ?

Le contre-effet de la précarité de cette relation crée clairement un risque de sous-investissement.

Ainsi va l'effet papillon d'une clause qui, non contente d'être devenue désuète, s'est transformée en un véritable bracelet électronique. Un bracelet pour le concessionnaire, mais aussi pour l'ensemble de la filière. Pour le concédant, par effet ricochet, elle freine les investissements que le concessionnaire est enclin à faire dans sa propre entreprise. Il se prive donc indirectement d'investissements suffisants dans son réseau, donc d'une meilleure qualité de service qui favoriserait son image de marque et son développement.

Et pour le client, si l'offre service ne monte pas en gamme aussi vite que ses besoins, il est au final freiné dans ses activités.

Une clé majeure de la montée en gamme de leurs réseaux est donc entre les mains des concédants. Deux mondes se profilent. Un premier peuplé de quelques hyperstructures de distribution devenues incontournables de par leur taille, et donc hors de contrôle des marques. Un second dans lequel une relation plus équilibrée envers le concessionnaire, et plus pérenne, libèrera les énergies et les capitaux pour investir dans le service clients de demain.

Et la fin de l'Intuitu Personae en sera le catalyseur le plus efficace.



agenda septembre 2018

interne

- Bureau décentralisé à Chartres à l'occasion du salon Innovagri (45)
- Commission Equilibre de la relation constructeur/distributeur
- Commission Sociale
- Commission Hygiène et Sécurité
- Séminaire de la commission Prospective chez IRSTEA

externe

- Salon Space (35)
- Salonvert (91)
- Réunion ASDM (association de promotion des métiers des syndicats de la distribution des matériels agricoles, de travaux publics et manutention, de parcs et jardins)
- Commission paritaire

Séminaire studieux pour la commission Prospective au centre de recherche d'IRSTEA à Montoldre (03)



Merci à IRSTEA (Institut national de recherche en sciences et technologies pour l'environnement et l'agriculture) et à ses chercheurs pour leur accueil et disponibilité, afin d'éclairer la commission Prospective du SEDIMA dans ses réflexions sur les technologies qui vont impacter les matériels agricoles et donc le business modèle de la distribution de demain.



Congrès du Climmar : échange et convivialité au congrès de Prague



Au-delà des échanges de données économiques et de la présentation des résultats de l'ISC Europe, ce congrès a été l'occasion de plusieurs interventions de qualité, notamment celle du ministre de l'Agriculture tchèque qui a expliqué la teneur des débats concernant la futur Pac.

Pour en savoir plus, se reporter au site www.climmar



A quelle réunion de fédération serez-vous présent ?

Pensez à vous inscrire aux rencontres régionales de la profession...

mardi 6/11 Aquitaine Bordeaux (33)

mercredi 7/11 Midi-Pyrénées Toulouse (31)



changement de date

vendredi 9/11 Méditerranée Montpellier (84)

mardi 13/11 Normandie Caen (14)

mercredi 14/11 Centre Tours (37)

mardi 20/11 Bretagne Ploërmel (56)

mercredi 21/11 Pays de Loire Angers (49)

jeudi 22/11 Poitou-Charentes Poitiers (86)

mardi 27/11 Lorraine-Alsace Metz (57)

mercredi 28/11 Champagne-Ardenne Reims (51)

jeudi 29/11 Nord Picardie Amiens (80)

mardi 4/12 Limousin-Auvergne Clermont-Ferrand (63)

mercredi 5/12 Rhône-Alpes L'Isle d'Abeau (38)

jeudi 6/12 Bourgogne Franche-Comté Macon (71)

mercredi 12/12 Ile-de-France Paris (75)

Toutes les infos de la profession sur www.sedima.fr

JPH CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- DAF - anglais courant - Ile de France
- Conseiller pièces TP - anglais courant - basé 94
- Assistant(e) ADV & commercial(e) - anglais courant - basé 94
- Inspecteur pièces - matériels TP - secteur sud et Maghreb - profil débutant accepté - français - anglais et arabe
- Tech installations TP - poste itinérant France - anglais le plus
- Tech démo mat TP & Tech maintenance - anglais courant ou allemand - 2 postes
- Directeur commercial - matériels pour environnement - expérience confirmée - meneur équipe - anglais courant
- Inspecteur technique - secteur Sud Est - exp tracteurs SE
- Responsable marketing - chez tractoriste - exp dans la fonction - maîtrise anglais
- Technico-commercial outils du sol - mat innovants - secteur Grand Ouest - anglais le plus

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- Commerciaux & Techniciens - toutes régions
- 1 Ccial & 1 Tech monteur élevage traite - Centre Est
- Cciaux & Tech agri de précision/GPS - plusieurs postes
- Resp magasin, magasiniers - Normandie - Ile de France
- Responsable occasion - Nord Ouest
- Responsable commercial & achats - mobile France
- Responsable de base - Normandie
- Dir concession/Dir ccial - Bassin Parisien - Gd Ouest - Centre
- Chefs des ventes - Normandie - Gd Ouest - Occitanie
- Resp marketing - Ile de France - Auvergne Rhône Alpes
- Chefs d'atelier - Hts de Fr - Gd Est - Ile de France - Sud Ouest
- Dir SAV - Grand Ouest - Nouvelle Aquitaine - Occitanie
- Dir SAV manut & Tech manut - dépt 78 - Ile de France
- Inspecteur technique export - matériels de récolte
- Resp atelier & Technicien - Nouvelle Calédonie

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

Musée

Le COMPA est en danger !

C'est en 1977 que le SEDIMA lance l'idée d'un musée national du machinisme agricole avec l'ambition de préserver et garder en mémoire les machines d'une société rurale en pleine mutation. Commence alors une collecte de machines agricoles médiatisée par la chaîne de télévision Antenne 2.

Un appel à candidatures est lancé pour choisir l'implantation du futur musée. Deux villes sont pressenties : Niort et Chartres. Niort recevra Les Ruralies consacrées à la polyculture et à l'élevage. Chartres accueillera le musée national du machinisme et des pratiques agricoles (COMPA) dédié à la grande culture et à la mécanisation agricole.

15 actionnaires participent à la création du musée, dont le Conseil régional d'Eure-et-Loir. Un gigantesque chantier de réhabilitation d'une rotonde (ex atelier de locomotives) donne vie à un lieu d'exposition lumineux doté à l'extérieur d'un hectare de jardins et parkings. Jack LANG, alors ministre de la Culture et Henri NALLET, ministre de l'Agriculture, inaugurent le 17 juillet 1990 ce nouveau musée.

Aujourd'hui, le COMPA possède une collection de 7 000 pièces datant de 1820 à 1970. Il a accueilli en 2017 près de 30 000 visiteurs et vient d'être entièrement réaménagé pour un budget de plus de 1,6 M€.

Pourtant le COMPA est en danger ! Un vent de délocalisation souffle sur le musée, en effet le Conseil Départemental envisage un déménagement début 2019 sans concertation avec les responsables, salariés et associations du musée.

L'association les Amis du COMPA, sous la houlette de William BELHOMME (son président) et Annie LABICHE-DURET (past président), opposée à toute fermeture ou délocalisation, lance plusieurs actions visant à alerter l'opinion, parmi elles une pétition intitulée « Le COMPA, c'est aussi Chartres », qui recueille pour l'heure près de 2 400 signatures.



Pour participer, signer et partager la pétition <https://chn.ge/2OFpssY>

Agroéquipements

Les industriels confiants dans la reprise économique

Au cours de sa conférence de presse d'automne, AXEMA, l'Union des industriels de l'agroéquipement, a livré les derniers résultats de son enquête annuelle de conjoncture. Les données (issues d'un taux de participation de 23 % des adhérents)* confirment que les industriels renouent avec la reprise économique, malgré des difficultés structurantes au sein des PME, et tablent sur une croissance de 5 % pour 2018 tous secteurs confondus.

Le chiffre d'affaires des entreprises de la filière agroéquipement croît de + 6 % au 1^{er} semestre 2018 et plus d'un dirigeant sur deux indique que cette croissance est due à des marchés export plus favorables. Le secteur des matériels d'élevage est de loin celui qui connaît une hausse la plus importante, suivi des matériels de transport. Les perspectives de chiffre d'affaires des entreprises restent positives au 2^e semestre pour 57 % des dirigeants (contre 47 % en 2017). [graphique 1](#)

Pour Frédéric MARTIN, Président d'AXEMA, ces perspectives encourageantes sont la conséquence de plusieurs facteurs :

- la stabilité de la santé économique des exploitations agricoles qui ont réduit leurs investissements et géré rigoureusement leurs charges, et ce malgré une baisse des rendements agricoles (- 5 % pour les céréales et - 18 % pour les oléagineux),
- des cours des céréales français à la hausse (+ 13 %). Ainsi 2/3 des dirigeants anticipent une poursuite de la croissance (supérieure à 2 %) au 1^{er} semestre 2019.

Ce sont les grands groupes qui préservent le mieux leurs marges avec un taux de 22 % similaire à celui de 2016. Par contre les PME affichent un taux à 11 % sur la même période.

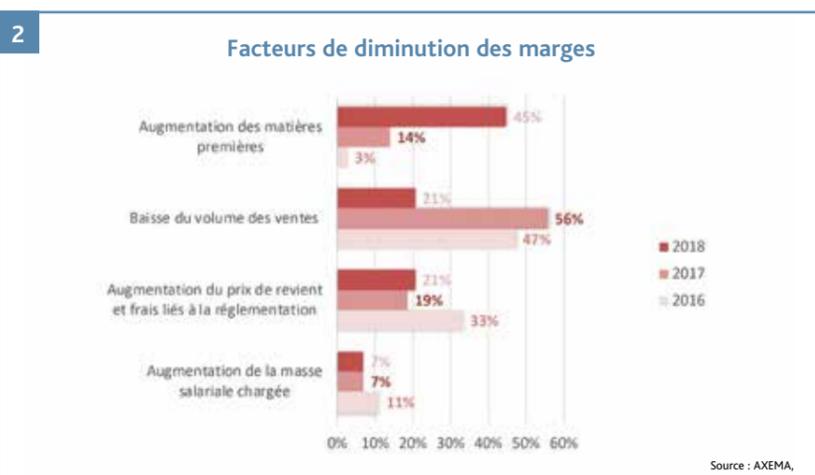
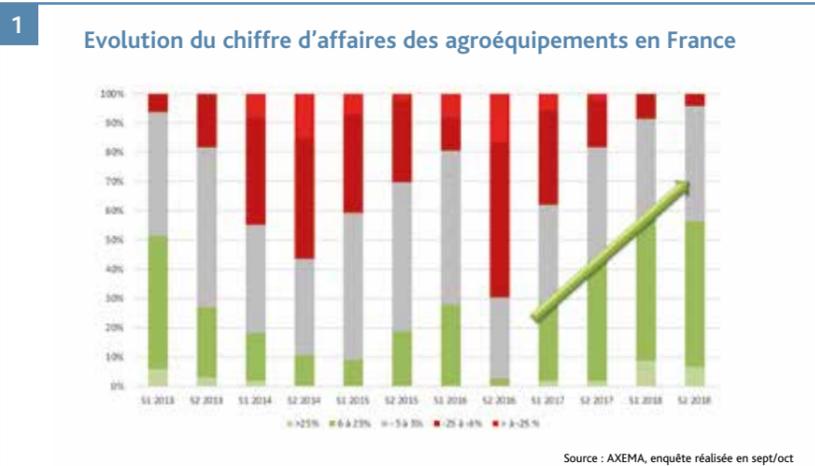
Un stock important pénalise en particulier les PME, avec un fonds de roulement de 135 jours contre 70 jours pour les grands groupes. Et la hausse du prix des matières premières devient le premier facteur de diminution des marges selon 45 % des industriels interrogés devant la baisse du volume des ventes (21 %), la hausse des coûts liés à la réglementation (21 %) et l'augmentation de la masse salariale (7 %). [graphique 2](#)

Les entreprises restent confrontées par ailleurs à une pénurie de main d'œuvre qui réduit les capacités de production, seulement 53 % des dirigeants considèrent avoir des capacités de production suffisantes contre 58 % en 2017.

Ce contexte plutôt encourageant promet des recrutements chez les industriels (+ 2,1 % en 2018 avec une prévision de + 2,3 % pour 2019). Les fonctions de production et de techniciens itinérants sont les premières concernées.

Enfin, les entreprises continuent d'investir dans la R&D (4,1 % de leur CA en 2018 contre 3,6 % en 2017) afin de développer des solutions innovantes.

* AXEMA compte 224 sociétés membres réparties entre fabricants (70 %) et importateurs (30 %).



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

RGPD** Compatible

Certificat 17/025
V3.2 Windows Catégorie B

Votre ERP

en version CLOUD et FULLWEB

Contrat de solutions

Le SEDIMA s'engage au côté de la filière agricole pour réduire

Le Contrat de solutions, c'est quoi ?

Pour répondre aux attentes des consommateurs en matière d'alimentation saine et durable, 40 partenaires du secteur agricole se sont fédérés pour construire en commun une trajectoire de progrès pour la protection des plantes. Ils ont identifié plus de 300 solutions durables de protection des cultures visant à garantir la productivité, la compétitivité, la pérennité des exploitations agricoles, mais aussi l'environnement et la santé.

Les travaux des différentes filières partenaires ont été menés durant 7 mois au sein de 8 commissions thématiques*, sous la houlette d'un comité de pilotage. Ils ont abouti à la rédaction de 36 fiches actions, dans lesquelles sont mis en avant le déploiement possible de chaque solution, leurs conditions de réussite et de planification, leur impact sur l'organisation du travail et sur la santé, le coût ou le gain pour l'utilisateur.

* pratiques agronomiques, amélioration des plantes, agriculture numérique, robotique et agroéquipement, biocontrôle, produits innovants de protection des plantes, démarche de filière et de territoire, conseil/formation et diffusion.

Avec quels objectifs ?

Dans le cadre du plan Ecophyto 2 et des conclusions des Etats Généraux de l'Alimentation, les partenaires du Contrat de solutions attendent des pouvoirs publics :

- un soutien financier pour la mise en œuvre des solutions dans les filières et dans les exploitations,
- une réglementation cohérente aux niveaux national et européen.

Sur quels thèmes

le SEDIMA a travaillé ?

- La classification des technologies de pulvérisation (fiche 16).
- Le développement de formation à la bonne utilisation des matériels (fiche 17).
- La systématisation des équipements de protection individuelle (EPI) pour prévenir le risque chimique (fiche 18).
- Le développement du désherbage mécanique (fiche 19).
- Le développement des adventices sans glyphosate en viticulture (fiche 20), arboriculture (fiche 21), grandes cultures (fiche 22).

Quels engagements

ont été pris par le SEDIMA ?

- Collaborer au côté d'AXEMA (Union des industriels de l'agroéquipement) et des instituts techniques au classement des technologies visant à réduire l'impact des produits phytopharmaceutiques.
- Promouvoir auprès des agriculteurs l'équipement de système technologique sur les pulvérisateurs d'ancienne génération pour limiter les coûts d'investissement et diminuer la quantité de produits utilisés.
- Proposer des formations aux utilisateurs sur la prise en main de leurs matériels en partenariat avec leurs fonds d'assurance de formation.
- Sensibiliser les agriculteurs lors de l'achat ou de la réparation des matériels de pulvérisation au port des EPI.
- Sensibiliser les distributeurs de matériels agricoles, et leurs clients, aux techniques de désherbage alternatives.
- Diffuser l'information sur ces sujets à ses adhérents et partenaires via son site internet et ses outils de communication.



Le stand du Contrat de solutions à Innovagri en septembre 2018.

Entretien



Eric THIROUIN

Président du comité de pilotage du Contrat de solutions
Secrétaire Général adjoint de la FNSEA*
Exploitant agricole en Eure-et-Loir (28)

sations intéressées. Nous avons travaillé d'arrache-pied depuis janvier 2018 avec des rencontres mensuelles en plénière, puis un timing plus resserré les trois derniers mois avec des réunions hebdomadaires en groupes techniques réduits. Soit un total d'environ 80 réunions pour aboutir au premier Contrat de solutions qui a été présenté à la presse et aux pouvoirs publics le 11 juillet 2018.

Qu'attendez-vous des 40 organisations partenaires ?

➤ Une fois qu'une solution est entrée au Contrat, elle est soumise à un indicateur de suivi mensuel effectué par les organisations concernées par un ou des sujet(s). Pour ce qui est du machinisme agricole, le SEDIMA a étudié les alternatives en matière de pulvérisateurs, robotique et désherbage mécanique et il s'est donc engagé à sensibiliser les utilisateurs finaux et décliner des services et produits dédiés. Les partenaires ont aussi un rôle de vulgarisation et, au-delà de leurs démarches respectives avec leurs propres moyens de communication, il y a aura un espace spécifique Contrat de solutions sur chacun des stands des 40 partenaires aux salons SIMA et SIA 2019.

Votre travail ne s'arrête pas là ?

➤ Nous souhaitons publier un Contrat de solutions tous les semestres. Le prochain est prévu pour les SIA et SIMA en février 2019. Nous avons présenté à ce jour 36 fiches actions sur plus de 300 pistes de réflexion, nous pouvons et devons encore réfléchir à de nouveaux axes de déploiement.

Expliquez-nous la genèse du Contrat de solutions...

➤ Le consommateur attend de l'agriculture aujourd'hui de nouvelles pratiques agricoles respectant en particulier la réduction des produits phytosanitaires. La profession agricole, pour répondre à cette nécessité, s'est engagée à trouver le plus d'alternatives possibles en apportant du pragmatisme et du bon sens. Nous avons démarré ce travail de réflexion à 2 ou 3 et rapidement toutes les organisations de la filière se sont manifestées pour nous rejoindre, convaincues qu'une démarche commune serait la bonne. Notre objectif est de sensibiliser l'Etat et les pouvoirs publics afin de lever les freins réglementaires et financiers liés au développement de ces solutions au sein des exploitations agricoles.

Comment s'est organisé ce travail de réflexion ?

➤ Le projet a pris forme au SIA (Salon de l'Agriculture) 2017, nous avons ensuite formalisé la mise en œuvre via un comité de pilotage, des commissions thématiques et un conventionnement avec les organi-

*Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles



L'impact des produits phytos

Les partenaires du Contrat de solutions

Des pourvoyeurs de solutions privés et publics



Des acteurs du conseil, de la distribution, de la formation et de la diffusion



Des représentants des producteurs



Des représentants de l'aval et d'enjeux spécifiques



Témoignages

Le SEDIMA au sein du Contrat de solutions

Deux distributeurs ont été missionnés par le SEDIMA pour suivre les travaux des commissions du Contrat de solutions dans lesquelles la profession s'est engagée. Chacun d'entre eux a assisté à 3 réunions, qui se sont déroulées soit au siège de la FNSEA, soit au ministère de l'Agriculture.



Pascal GAUTIER

Ets Gautier
Distributeur Valtra sur une partie de l'Eure-et-Loir (28), l'Eure (27) et les Yvelines (78)



A l'heure où on nous demande la mise en place d'une agriculture plus vertueuse, nous devons proposer des matériels de protection des cultures plus en adéquation en matière d'environnement et de santé publique. Cela ne signifie pas la fin des pulvérisateurs, mais l'amélioration de la qualité d'épandage des machines. Et si nos clients agriculteurs n'ont pas tous les moyens d'acheter une machine neuve, nos ateliers doivent être en mesure de moderniser des matériels d'occasion en installant par exemple des systèmes de coupure GPS.

...Pour réduire l'usage des herbicides, il nous faut promouvoir les matériels de désherbage mécanique qui évitent de un à plusieurs passages chimiques. On constate d'ailleurs que les bineuses, herses étrilles et houes sont un marché exponentiel depuis 2 ans.

...Notre façon de travailler, notamment sur les principes de précaution et les pratiques de travail dans nos ateliers et sur le terrain, va obligatoirement changer. En effet, le risque chimique touche aussi notre profession, et pas seulement les agriculteurs, car nos salariés interviennent régulièrement sur des matériels en fonction qui traitent des produits phytosanitaires. Cela passe par de la formation et du conseil adapté au sein de notre personnel, mais aussi et surtout auprès de nos clients.



Dès lors que la FNSEA a commencé à communiquer sur son projet de Contrat de solutions, le SEDIMA a souhaité être associé à la démarche. L'expérience a ensuite prouvé que notre présence était nécessaire, que nous étions à même d'apporter des solutions adaptées à notre profession et à nos secteurs d'activité.

...Sur la question du renouvellement des pulvérisateurs, il nous semble plus opportun de remettre aux normes des matériels plutôt que de nous retrouver avec des stocks d'occasion inconsiderés qui pourraient devenir rapidement invendables.

...Avec des matériels robotisés ou digitalisés, le métier de l'agriculteur est en constante évolution et le distributeur ne peut l'ignorer. Rendre moins contraignant aux utilisateurs les décisions réglementaires des pouvoirs publics par un accompagnement financier, de conseil, de formation est un objectif capital du Contrat de solutions.



Pascal DESCHAMPS

Deschamps-MCDA
Distributeur John Deere sur une partie des régions Ile de France et Auvergne

40

partenaires du secteur agricole

+ de
300

solutions durables

8

commissions thématiques

7

mois de travail

36

fiches actions

AG2R LA MONDIALE

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

ASDM

Devenez Essentiels

Depuis de nombreuses années, l'ASDM, association qui regroupe les syndicats SEDIMA (distribution), DLR (travaux publics) et FNAR (artisans ruraux), renforce son action de promotion des formations de maintenance des matériels.

Après la participation à plusieurs événements (Olympiades des Métiers, WordSkills, Concours Général des Métiers...) et la création de différents supports informatifs (plaquettes, affiches, totem...), l'ASDM développe une communication à dominante digitale avec la vidéo « Devenez Essentiels ». Elle conforte ainsi l'une des quatre priorités du Bureau Exécutif du SEDIMA 2017/2021.

Les jeunes sont de plus en plus mobiles, en recherche d'informations et présents sur les réseaux sociaux. Ce canal de communication permet donc aux formations de suivre l'évolution du jeune public. Le ton moderne, les graphismes et le support vidéo favorisent la proximité entre la branche et les futurs salariés des concessions. La vidéo, réalisée en association, met en avant l'évolution de la branche et les métiers proposés au grand public.

La morale est fédératrice

Les moyens humains sont toujours aussi essentiels et participent à la richesse professionnelle des secteurs. Cette communication apporte un regard neuf sur des métiers méconnus grâce à l'ouverture progressive aux nouvelles technologies. Afin de bien comprendre les enjeux et l'intérêt d'intégrer les métiers de la maintenance de matériels, cette vidéo, dynamique et moderne, rassemble et crée un climat de confiance. Le jeune, souvent informé par un établissement ou son entourage, découvre facilement, tout en visitant ses sites préférés, un discours différent et enrichissant.

Dès aujourd'hui, retrouvez notre vidéo promotionnelle 2018 :

→ sur la page Youtube « [maintenancemateriel](#) »

→ via le lien https://www.youtube.com/watch?v=o_b6a7E9WVE



Connectez-vous et partagez cette vidéo sur vos sites internet et réseaux sociaux !



Certificats de qualification professionnelle (CQP)

Promotion 2018, session d'AUTOMNE

Dans le précédent Sedimag' (n°296 - septembre 2018), nous vous présentions les résultats des CQP de la profession pour la session de printemps 2018. Voici à présent les résultats des jurys de septembre.

CQP Technicien de maintenance des matériels agricoles

> Jury du 12 septembre • LEAP de Savy Berlette (62)

Jury patronal : MM. BRADIER et LUCOT (Ets Ravillon)

Juré salarié : MM. DELAVANT (CFDT), MARGUERITE et RENAULT (CFE-CGC)

31 candidats, 27 admis



> Jury du 21 septembre • Chambre des Métiers du Gers (32)

Jury patronal : M. CELESTIN (Ets Célestin)

Juré salarié : M. RENAULT (CFE-CGC)

7 candidats, 6 admis



> Jury du 26 septembre • LEAP de Savy Berlette (62)

Jury patronal : MM. BRADIER et LUCOT (Ets Ravillon)

Juré salarié : MM. GROULT et MARGUERITE (CFE-CGC)

21 candidats, 20 admis



**ON VEUT
mmIEUX VOUS
ÉCOUTER**

**mmIEUX VOUS
CONNAÎTRE**

**mmIEUX VOUS
COMPRENDRE**

**POUR
mmIEUX VOUS
ACCOMPAGNER**

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

malakoffmederic.com

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



malakoff médéric
SANTÉ • PRÉVOYANCE • RETRAITE
ON VOUS **mm**

Erratum

Une erreur s'est glissée en page 4 du Sedimag' 296 de septembre 2018. Le séminaire ASDM et Education Nationale se tiendra les 15 et 16 novembre prochains à Vendôme (41) au Lycée des métiers André Ampère, et non à Mauléon (64) comme précédemment indiqué.

en bref

Amazon France fête son 10^e anniversaire

Le 28 novembre 2018 cela fera 10 ans qu'Amazon SA, la filiale française du spécialiste allemand de la fertilisation, du travail du sol, du semis et de la pulvérisation, s'est implantée en Beauce, à Auneau (28). Amazon SA c'est 77 salariés, un site de 15 ha dont 13 dédiés aux essais, une exposition permanente de matériels de 1 700 m² et 24 000 pièces référencées. Durant cette décennie, l'aménagement du site n'a pas cessé : construction d'une piste d'essais des pulvérisateurs (2009), agrandissement de la zone de stockage : de 3 650 à 10 000 m² (2014), bâtiment des pièces de rechange agrandi de 800 m² (2015). D'autres investissements sont prévus en fin d'année pour de nouveaux équipements liés à la formation.

Berthoud lance le service Rent

Berthoud Rent est un service 100 % Berthoud qui garantit à l'utilisateur d'avoir un seul et même interlocuteur pour étudier et mettre en place la location d'un pulvérisateur, du montage du dossier à la reprise du matériel, en passant par un entretien régulier. Ce service est disponible sur les pulvérisateurs Hermès, Sprinter, Tracker et Vantage, pour une durée de 24 à 60 mois. Il existe en 2 versions. La formule Access propose une extension de garantie (pièces et main d'œuvre) sur la durée de la location, la mise en route par un technicien, 2 visites annuelles et une rencontre en fin de période. La formule Full comporte les mêmes caractéristiques plus un pack service et entretien sur pièces d'usure.

Grégoire Besson : plan stratégique « Drive the change »

Les distributeurs et les utilisateurs l'auront sans doute constaté, depuis le début de l'année 2018, GB Group, au travers de ses 3 marques (Grégoire Besson, Rabe et Agriway) déploie une toute nouvelle stratégie marketing et de promotions des ventes sous la dénomination « Drive the change ». Elle repose sur 5 axes.

- Au niveau de sa présence sur les salons internationaux, GB Group a décidé de se concentrer sur Agritechnica, Innovagri, le Space et le salon des ETA. La firme ne sera donc pas présente au prochain Sima.

- Dans la logique de transmission de la direction à son fils Marc (4^e génération), Patrick BESSON (l'actuel dirigeant) précise qu'un programme d'investissements de 7 M€ est engagé pour la période 2018-2020, avec l'ambition d'un chiffre d'affaires de 150 M€ en 2023 (contre 90 M€ en 2017), une diversification dans le semis via des alliances avec d'autres constructeurs et la construction d'un nouveau site de production de 20 000 m² à l'horizon 2028 près du centre de logistique de 5 000 m² érigé en 2017 à Saint-Germain-sur-Moine (49).

- La mise en place d'un nouveau naming des gammes GB Group reposant sur 3 critères : un nom (par fonction produit), un index (pour une puissance tracteur), une spécificité (une ou plusieurs lettres). Ainsi les gammes sont rebaptisées Rover, Voyager, Prima pour le labour, Helios pour le décompactage, Crossland pour le déchaumage à dents,... suivies de l'index 40 à 90 (pour 100 à 415 ch) et de lettres comme T pour tracté, S pour monoroue, C pour chariot ou V, X, XL pour cover-crop.

- Un nouveau site est désormais en ligne en 6 langues (anglais, français, allemand, polonais, russe et ukrainien).

- Pour les distributeurs, des opérations commerciales « 4 saisons » seront calées sur la saisonnalité d'utilisation des produits. <http://4saisons.gregoire-besson.com/>

Kuhn rachète intégralement Artec

Implanté au cœur de l'usine de Saverne, berceau du groupe Kuhn, le nouveau centre logistique de 10 000 m², qui a demandé un investissement de 20 M€, a été inauguré le 13 septembre dernier. Il est suivi par un autre projet : l'extension des lignes de montage, des zones de stockage et d'expédition dans le prolongement des bâtiments existants. Ce projet qui s'étendra sur 26 000 m² représente un budget d'investissement de 23 M€.

Krone Premos la fabrique à pellets



Krone a présenté début septembre, pour la première fois en France, sa presse à pellets Premos. Cette machine de pré-série devrait être commercialisée d'ici 2020. Elle est capable de récolter dans le champ et de sortir sur place un produit fini. Rappelons que le pellet peut servir de combustible, fourrage et litière.

La machine, selon les conditions de récolte, a un rendement de 2 à 5 T/h. Elle dispose d'un convoyeur latéral, de rouleaux de compression de 1 m de diamètre, d'un système de pesée de trémie et nécessite une puissance tracteur de 400 ch.

Sedimag' • n° 297 • octobre 2018

Claas Rollant plus de robustesse



La presse à balles rondes Rollant 540 fait son entrée sur le marché avec un châssis renforcé et de nouveaux rouleaux.

Sa chambre fixe comporte 16 rouleaux nervurés de 4 mm d'épaisseur entraînés par des axes latéraux de 50 mm de diamètre. Le pick-up à came à une largeur de 2,10 m et le système de coupe dispose de 15 couteaux. Elle produit des balles d'un diamètre de 1,25 m avec un système de liage mixte, filet ou film.

Hardi Mega la gamme s'agrandit



Déjà composée de cuves de 1 800 et 2 200 l, la gamme de pulvérisateurs portés Mega accueille des capacités de 1 200 et

1 500 l. Ces machines ont un châssis plus court pour un meilleur équilibre de l'ensemble tracteur/pulvérisateur.

La gamme Mega reçoit une rampe à repliage vertical de 15 à 28 m, ainsi que le nouveau terminal Isobus d'entrée de gamme HC7500 (écran couleur de 5,7 pouces) qui remplace les terminaux HC5500 et HC6500.

Horsch Leeb AX simplicité d'équipement



Le nouveau pulvérisateur traîné Leeb Ax vient renforcer les gammes déjà existantes Leeb LT (de 4 à 6 000 l)

et Leeb GS (de 6 à 8 000 l). Il est doté d'une cuve en polyéthylène d'une capacité de 3 800 l, d'une cuve de rinçage de 400 l et d'une rampe acier de 18 à 30 m. Les buses sont réparties de série par espacement de 50 cm. Son système d'essieu est réglable sur une voie allant de 1,50 à 2,25 m. Une flèche suiveuse est disponible en option.

Kuhn presses VB « cœur de gamme »



Les modèles « cœur de gamme », VB 3160 et VB 3190, s'équipent du terminal VT 30 de série, du kit Progressive

Density + (capacité de serrage accru) et de la lubrification automatique des chaînes Beka-Max. L'Isobus est proposé en option sur ces machines.

La gamme de presses à chambre variable Kuhn VB se compose de 6 modèles pour des balles de 1,60 à 1,85 m de diamètre.

RETROUVEZ-NOUS SUR
www.amazone.fr



CAYROS + CAYRON + HEKTOR

L'EXCELLENCE
DU LABOUR



- + 18 modèles de 3 à 8 corps
- + Pour tracteurs de 70 à 380 Ch
- + Large choix d'équipements
- + Traitement des aciers pour une longévité optimale

Avec ses gammes Cayros, Cayron et Hektor, Amazone propose pas moins de 18 modèles de charrues réversibles portées et monoroues. Quelles que soient la nature du sol et la puissance de votre tracteur, attendez-vous à une facilité d'utilisation incomparable avec un rendement et une qualité de labour supérieurs.



AMAZONE

LA CULTURE DE L'INNOVATION

Kverneland iXtrack T : arrivée des T3 et T4



La nouvelle gamme de pulvérisateurs traînés iXtrack T se décline en 2 modèles : le T3 d'une capacité de 2 600 et 3 200 l, le T4 de 3 400, 4 000 et 4 600 l. Ces machines compactes possèdent un parallélogramme suspendu sur route comme au champ. Leurs rampes ont une cinématique de repliement en 2 ou 3 éléments, d'une largeur de 18 à 30 m pour le T3 et de 24 à 40 m pour le T4. L'iXtrack T est équipé de série du système ErgoDrive (activation, désactivation des fonctions de pulvérisation) et de l'essieu suiveur Autotrak (angle de braquage de 32°). L'ErgoDrive peut être couplé et automatisé par GPS avec la fonction Geolift du boîtier Tellus Pro.

MX présente les chargeurs TX400 series



La nouvelle gamme de chargeurs TX400 series est destinée aux tracteurs de 180 à 400 ch. Elle comprend 3 modèles pour une hauteur de levée de 5,10 à 5,50 m et une charge utile de 2,7 à 2,3 T. Ils s'équipent du parallélogramme hydraulique PCH System qui augmente la capacité de levage de 35 % et permet une réserve de cavage de 15° à 1 m du sol. Les vérins de levage sont alimentés par des tuyaux rigides et la structure du bras, qui intègre les éléments hydrauliques, combine deux profils en U en acier HLE d'une épaisseur de 100 mm une fois assemblé. Les TX400 series adoptent l'amortisseur Shock Eliminator, le pilotage électronique e-Pilot et un porte outil modulable à verrouillage hydraulique (pour atteler des outils Euro, mais aussi des marques Jcb, Manitou et Merlo).

NH PX/PXV : plus de robustesse



New holland exposait, pour la première fois en France lors d'Innovagri, sa gamme de charrues portées réversibles PX/PXV dédiées aux usages intensifs. Cette gamme, fabriquée en Suède, fait suite au rachat de Kongskilde par New Holland. Elle se décline en version 4, 5 ou 6 corps, et jusqu'à 7 corps en version hors-raie.

Pourvues d'une poutre de 220x120 mm d'une seule pièce sans soudure et d'une fusée de tête d'un diamètre de 180 mm, ces charrues sont prévues

pour des tracteurs jusqu'à 300 ch. Sur les versions fixes PX, la largeur de travail se règle manuellement en 5 positions (14, 16, 18, 20 et 22 pouces, soit 35 à 55 cm).

Sur les versions PXV, elle s'ajuste en continu pendant le travail. Cette version possède aussi un vérin hydraulique à double piston pour le réaligement automatique. Deux hauteurs de dégagement sous bâti sont disponibles : 75 ou 80 cm et 90 ou 100 cm, ainsi que deux types de sécurité.

Lemken : nouveautés 2019

La firme allemande commercialisera début 2019 un nouveau combiné de semis monograin qui associe la trémie Solitaire 12 SW de 5 800 l et le semoir Azurit. Le Solitaire 12 SW est facile à remplir avec un chargeur télescopique, un big bag ou une vis sans fin. Quant au semoir Azurit, il reçoit 4 têtes de distribution à double rangs, une commande électrohydraulique de jalonnage et une turbine à entraînement hydraulique. Ces outils sont équipés de série d'Isobus et du terminal CCI 1200.



Lemken élargit son offre de semoirs pneumatiques avec la trémie frontale Solitaire 23 qui s'utilise pour les semences ou les engrais. Dotée de 4 unités de dosage sur 8 rangs et d'une capacité de 1 900 l, elle adopte la pesée automatique.

Elle peut être combinée à différents outils de travail du sol et de semis, comme la barre de semis Optidisc 25 et la herse rotative Zirkon 12 K. L'Optidisc 25, monté sur parallélogramme, doté de socs à double disque avec roues plumbeuses et jalonnage automatique, est disponible en 4 et 4,50 m.

Diamant 16, la charrue semi-portée monoroue jusqu'à 9 corps adopte le nouveau système Optiline permettant d'éliminer le déport latéral. Ce dispositif, qui entraîne une économie de carburant de 10 %, repose sur un vérin qui effectue un transfert de poids de la ligne de traction tracteur/charrue sur l'essieu arrière du tracteur. Cette charrue reçoit l'ajustement hydraulique continu de la profondeur de travail depuis la cabine.

La gamme de charrues Juwel 7 M s'étoffe avec une version 6 corps DuraMaxx. Réversible, elle accueille un mécanisme de retournement hydraulique et un réglage de l'inclinaison mécanique. Avec une section de poutre de 120 mm, elle est conçue pour des tracteurs d'une puissance jusqu'à 200 ch. Sa largeur de travail est réglable mécaniquement sur 4 positions.



Conçue par des agriculteurs pour des agriculteurs

Gestion optimisée des liquides

Précision de pulvérisation

Une électronique intuitive

Stabilité

Facilité d'utilisation

WHEN FARMING MEANS BUSINESS
fr.kverneland.com

NOUVELLE Gamme Pulvérisateurs
Kverneland iXtrack T & iXter