



Partenaire de la transformation digitale de votre entreprise


 Dématérialisation - CRM - Reporting
Techniciens mobiles - Solutions Web

contact@irium-software.com

05.46.44.75.76



édit

Martine CHABANNE

Vice-Présidente du SEDIMA



Impression ou réalité ?

Bonne nouvelle, la conjoncture est plutôt favorable ! L'activité est là, même si la crainte du moment, liée au climat, est toujours présente. Mais bon, c'est le fait de ce métier et nous devons l'accepter.

Par contre, conséquence de la reprise ou constat sociétal général, nous courons après le temps... Et le constat est le même, non seulement pour nous chefs d'entreprises, mais aussi pour notre personnel.

D'abord dans nos ateliers, sans vouloir en rajouter sur le manque de main d'œuvre, nous constatons que nos plannings sont remplis par un nombre de plus en plus important de programmes de reconditionnement sur les matériels neufs demandés par nos constructeurs, mais aussi par le temps passé à résoudre les problèmes de non qualité, sans compter les formations, certes utiles, mais qui multiplient le temps de déplacement. Pourtant malgré ces contraintes, nous restons attachés à fournir un service de qualité à nos clients.

Pour ce qui est des magasins, avez-vous posé la question à vos magasiniers ? Entre les commandes, le déballage, les contrôles de factures et de pièces, les procédures de réclamation, les devis, les clients au comptoir et au téléphone, l'affichage des prix, l'agencement du magasin,... le mot utilisé est toujours le même : « urgent ».

Enfin, nos services administratifs doivent aujourd'hui prendre en charge des missions supplémentaires telles que les cartes grises (et heureusement le SEDIMA a mis en place un accord avec un concentrateur permettant d'immatriculer tous les véhicules), la RGPD dont tout le monde parle et dont chacun s'accommode comme il le peut, et dernière en date la dématérialisation des marchés publics pour les appels d'offre et l'envoi des factures à toutes les administrations par le portail Chorus...

Au final, la concession aujourd'hui se substitue à l'administration, au banquier, au constructeur, pour remplir des tâches qu'elle ne gérait pas jusqu'alors.

Au beau milieu de ce dédale de nouvelles lois, de travaux supplémentaires d'adaptation, de l'impact des nouvelles technologies, le SEDIMA développe des études et des outils pour répondre à nos questions et pour nous faire gagner du temps. Ces outils*, consultables sur le site du SEDIMA, ont aussi pour objectif de permettre à notre profession d'aller dans la bonne direction, de prendre les bonnes décisions pour anticiper les évolutions de nos métiers et assurer l'équilibre de nos entreprises.

*Il s'agit notamment de Simo-net, l'étude via la commission Prospective sur les attentes de nos clients, du SIV, du calcul du coût de revient à l'atelier, de la médiation de la consommation, de la plateforme pour la gestion de document unique pour l'évaluation des risques...

Un avenir prometteur pour les concessionnaires et distributeurs !

2^{es} SEDIMA'S DAYS

Les nouvelles technologies

D'ici à 5 ans, quel sera l'acteur le mieux placé pour vous vendre les nouvelles technologies ?

- Le concessionnaire machinisme
- Le constructeur de matériel
- Les coopératives
- Les fournisseurs d'intrants
- Les prestataires informatiques
- Les start-ups

ATTENTES DE NOS CLIENTS : PRINCIPAUX RESULTATS

www.sedima.fr



Restitution de l'enquête sur les attentes clients commandée par le SEDIMA et présentée lors du Centenaire du SEDIMA



Lire l'article d'Anne FRADIER en pages 4 & 5



Le financement de votre matériel agricole directement chez votre concessionnaire.

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris.

Cap sur les jeunes de 15-25 ans !

La campagne de promotion de nos métiers relayée sur les réseaux sociaux



Dans le cadre de la campagne de promotion 2018-2019, réalisée par la branche sur les métiers et emplois du secteur, le SEDIMA a collaboré avec le studio digital Golden Network pour la réalisation de trois vidéos « décalées » de présentation du secteur et du cœur de métier alliant vidéos en concession et sur le terrain.

Ce studio de création a développé plusieurs médias web (chaînes Youtube, Facebook...). L'objectif, cette année, a été de toucher directement les jeunes via des supports qui bénéficient d'une grande notoriété auprès des 15 - 25 ans : Golden Moustache, Golden News, Golden Pop...

Les vidéos mettent en avant les sujets suivants :

- Vidéo 1** : La présentation globale de notre secteur,
- Vidéo 2** : Un focus sur le métier de technicien de maintenance des matériels agricoles,
- Vidéo 3** : Une introduction au métier de technicien de maintenance des matériels d'espaces verts.

Elles ont été diffusées sur la période du 15 mars au 30 avril 2019 sur la chaîne Golden News.

Vous pouvez visualiser et relayer ces vidéos en allant sur les pages de nos réseaux sociaux :

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/sedima-syndicat>

Facebook : <https://www.facebook.com/Sedimasyndicat/>



JPH CONSULTING & PARTNERS

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

- | | |
|--|---|
| <p>POUR LES CONSTRUCTEURS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Spécialiste support tech - automoteurs - H/F ● Assistant technique - allemand courant exigé H/F ● Conseiller pièces matériels de TP - anglais courant ● Assistant(e) ADV et commercial(e) - anglais courant ● Technicien itinérant - installations TP - anglais ● TC itinérant Hydraul - secteur Est - pièces pour constructeurs ● Technico-commercial sédentaire - hydraul - basé 91 ● DC matériels pour environnement - exp confirmée - meneur d'équipes - mobilité France et export - anglais courant ● TC outils du sol - développeur réseaux - matériels innovants - secteur Gd Ouest - anglais ● Expert technique - chaîne verte - presses et ensileuses - anglais courant - poste basé Ouest Ile de France ● Expert technique - outils du sol - semoirs - distributeurs d'engrais - automoteurs pulvérisation - anglais | <p>POUR LES CONCESSIONNAIRES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Directeur SAV - Gd Ouest - Normandie - Nvle Aquitaine ● Coordinateur technique - Sud Ouest ● Chefs d'atelier - Hts de France - Centre Est - Ile de France - Sud Ouest - Corse ● Techniciens GPS/agri précision - plusieurs postes ● Technicien équipements d'élevage/traité - Centre Est ● Responsable atelier & Technicien - Nouvelle Calédonie ● DG/Dr ccial - Bassin Parisien - Grand Ouest - Centre ● Resp ccial / Chef des ventes - Bretagne - Grand Ouest - Nvle Aquitaine - Occitanie ● Responsable ccial matériels de récolte - Grand Ouest ● Commercial matériels viticoles - Nvle Aquitaine ● Commerciaux GPS/agri précision - plusieurs postes ● Commerciaux/magasiniers/techniciens - ttes régions |
|--|---|

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



Payen

importateur exclusif McConnel

La société Payen, concessionnaire Massey Ferguson et Fendt dans le Bassin Parisien, importe sur le marché français la marque McConnel depuis 2016. Présent au dernier Sima, le distributeur importateur a mis en avant sur son stand deux nouveaux produits.

Agribuggy A280



Cet automoteur de pulvérisation avec rampe de 28 m et cuve de 2 000 l, léger et facile à conduire, est doté d'un moteur Cummins de 148 ch, d'un châssis à 4 roues indépendantes et d'une transmission automatique ZF à 2 gammes de 4 rapports sous charge. Parmi ses caractéristiques techniques, on note un poids modéré (moins de 5 T), un centre de gravité bas et un rayon de braquage de 5 m.

Robocut dernière génération

Disponible depuis quelques semaines et destiné aux espaces verts, le robot de tonte Robocut a été conçu pour travailler sur

des pentes très raides de 55°. La gamme comprend 2 modèles, RC 56 et RC 75, équipés de moteurs Hatz de 56 et 75 ch. Ils bénéficient entre autres d'un système de flottaison avec accessoires programmables, d'un système de commande de capot pour la tonte sur autoroute, d'un affichage numérique, d'une technologie de démarrage sans clé et d'une option GPS Autosteer développé par Trimble.



Dirigée par Claire MIQUEL-LOMBARDIN, la société Payen emploie 130 personnes. Créée en 1893, elle a été rachetée par la famille LOMBARDIN en 1956. Ses activités se répartissent en 3 axes : la distribution de matériels agricoles sur les départements de la Seine et Marne (77) et de l'Oise (60), de matériels de travaux publics sur un secteur de 16 départements et l'activité import des marques McConnel, Twose, Kellands et Alamo sur toute la France.

SIMO-NET

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



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

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

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

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

Rubrique du mois



Intéressement et plan d'épargne entreprise (PEE) : mise en place facilitée dans les entreprises de moins de 50 salariés !

Les entreprises du secteur ont désormais la possibilité de verser de l'intéressement à leurs salariés de façon simplifiée grâce au kit « intéressement et épargne salariale » voulu par le SEDIMA dans le cadre d'une négociation de branche obligatoire (accord du 9 mars 2018 relatif à la conclusion d'un accord d'intéressement et d'épargne salariale) !

Ouvert à toutes les entreprises, quel que soit leur effectif, ce kit s'adresse plus particulièrement aux entreprises de moins de 50 salariés, généralement moins bien équipées pour mettre en place l'intéressement que les grandes entreprises. Quelles sont les nouvelles démarches simplifiées et quels sont les avantages pour l'employeur ? Découvrez ici les dernières nouveautés applicables.

1/ Régime d'intéressement/PEE mis en place par décision unilatérale de l'employeur pour les entreprises de moins de 50 salariés

Alors que dans les entreprises de 50 salariés et plus, un accord d'entreprise est obligatoire pour appliquer le dispositif de branche, une simple décision unilatérale suffit pour les plus petites. L'entreprise est donc dispensée de passer par la case « négociation » avec un délégué syndical ou un membre du nouveau comité social et économique. L'employeur reste libre de mettre en place cet avantage social ou non. La seule obligation est de respecter le cadre juridique fixé par l'accord de branche.

2/ Contenu du kit

Il se compose :

- > D'un modèle de régime d'intéressement complet et opérationnel comprenant une formule de calcul de l'intéressement ainsi que les règles de répartition des primes entre les salariés.
- > D'un modèle de plan d'épargne permettant à l'entreprise qui le souhaite de compléter le dispositif. Grâce à la convention conclue avec AG2R la Mondiale, après consultations de plusieurs prestataires, les partenaires sociaux ont pu obtenir des conditions avantageuses (frais

de dossiers et de gestion de comptes..) pour les entreprises.

> D'un modèle de courrier à adresser à la Direccte en vue du dépôt du texte permettant de formaliser la décision unilatérale.

Rappelons que tous les salariés de l'entreprise (CDI, CDD, contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) peuvent bénéficier du régime d'intéressement. Une ancienneté de 3 mois est toutefois exigée.

3/ Avantages pour l'employeur

Les primes d'intéressement, soumises à la CSG/CRDS, sont en revanche exonérées d'impôt sur les sociétés et de cotisations sociales. Depuis le 1^{er} janvier 2019, les entreprises de moins de 250 salariés ne payent plus de forfait social (dont le montant était compris entre 8 % et 20 % jusqu'au 31 décembre 2018). Attention, les régimes d'intéressement conclus ou déposés hors délais n'ouvrent pas droit aux différentes exonérations !

Le service Social du SEDIMA se tient à la disposition de ses adhérents pour toute information concernant la mise en place de cet accord de branche.



agenda mars 2019

interne

- Commission Sociale
- Commission Prospective
- Commission Irrigation
- Bureau Exécutif
- Commission Gestion
- Réunion CJMA (Club des Jeunes du Machinisme Agricole)

externe

- Commission Patronale
- Comité de pilotage de l'Observatoire des Métiers
- Réunion du CLIMMAR (organisation européenne des distributeurs de matériels agricoles) à Naples



- Congrès FNSEA (Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles) à Nancy



→ bienvenue



CRESSONNIERE SARL
Christian HOUDAYER
La Cressonnière
53240 SAINT JEAN SUR MAYENNE

KM AGRI
Stéphane MALECOT
24 avenue de Verdun
45170 NEUVILLE AUX BOIS

MG ENTREPRISES
Marc DENOUEIX
8 rue de Belle Ile
72190 COULAINES

ETS NOUVELLON
Rémi NOUVELLON
RN 10 - Bois de Feugères
28800 BOUVILLE

Enquête

Un avenir prometteur pour les concessionnaires et distributeurs !



SEDIMA



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

La commission Prospective souhaitait disposer de la vision à 5 ans des attentes des agriculteurs et des ETA de moins de 55 ans, vis-à-vis de leurs concessionnaires de matériels agricoles dans 3 domaines :

- > l'achat et la maintenance des matériels,
- > la diffusion des technologies,
- > les projets d'investissement et les besoins en service.

Nous avons eu l'agréable surprise de constater que nos questions suscitaient un grand intérêt des agriculteurs comme en témoigne le nombre important de réponses obtenues (plus de 1000). (Cf. graphique 1)

Les réponses concernant les attentes des clients confirment que la mission d'interface du concessionnaire entre le constructeur et le client demeure essentielle. Les agriculteurs reconnaissent à notre profession une grande légitimité dans la diffusion des nouvelles technologies. Ainsi ils considèrent qu'elle est la mieux placée pour les vendre à 75 % et à 74 % pour en assurer la maintenance (à noter le classement très faible des start-up 2 %).

Il s'agit là d'une belle reconnaissance du terrain et espérons que la presse saura s'en faire l'écho. Les pouvoirs publics et instances qui s'inquiètent sur la capacité des agriculteurs à prendre le virage des nouvelles technologies doivent savoir que notre profession par son maillage territorial, sa compétence et sa proxi-

mité de terrain, représente un atout majeur pour l'agriculture française. Les investissements importants des concessionnaires dans la formation de leurs équipes, permettent aux agriculteurs de travailler en toute sérénité, car ils savent qu'ils peuvent compter sur la réactivité de leurs concessionnaires pour les assister dans l'utilisation des matériels ou en cas de panne.

La baisse des ventes de matériels neufs constatée ces dernières années notamment en grande culture, et les pratiques marketing toujours plus nombreuses des constructeurs visant à rentrer en contact direct avec les clients, conduisaient nombre de concessionnaires à se demander si, à terme, ils auraient toujours besoin d'une force commerciale aussi importante. La réponse des clients sur cette question nous démontre qu'ils savent faire la part des choses. Les agriculteurs continuent à souhaiter une présence du commercial. Il doit être capable de comprendre le fonctionnement et les enjeux de l'exploitation, d'apporter un conseil sur les caractéristiques du produit, et d'établir une relation personnalisée. Cette dimension de conseil ne s'arrête pas au produit. Les clients comptent également sur le commercial pour l'accompagner dans l'achat et l'utilisation des nouvelles technologies et, contrairement aux idées reçues, les agriculteurs expriment peu d'attente en matière de conseil fiscal et technico-agronomique. En clair à chacun son métier ! (Cf. graphique 2)

Sur la question de la gestion des investissements, l'enquête conforte le résultat d'autres études que le SEDIMA avait mené sur ce sujet. Le graphique 3 parle de lui-même, pour le tracteur, l'agriculteur plébiscite l'achat. La location représente un faible pourcentage. Pour la moissonneuse-batteuse, graphique 4, les réponses sont plus nuancées selon le type de cultures. Concernant les outils d'aides à la décision et console de guidage, on constate une différence notable entre la grande culture et la polyculture élevage. Ces derniers sont moins demandeurs de ces solutions pour leurs champs, mais sont néanmoins utilisateurs de solutions pour leurs troupeaux.

Parmi les autres innovations que les agriculteurs aimeraient acheter arrive en premier lieu :

- > le robot de désherbage, à 51 % pour la grande culture et à 78 % pour la vitiviniculture,
- > le drone à 41 % pour la polyculture élevage.

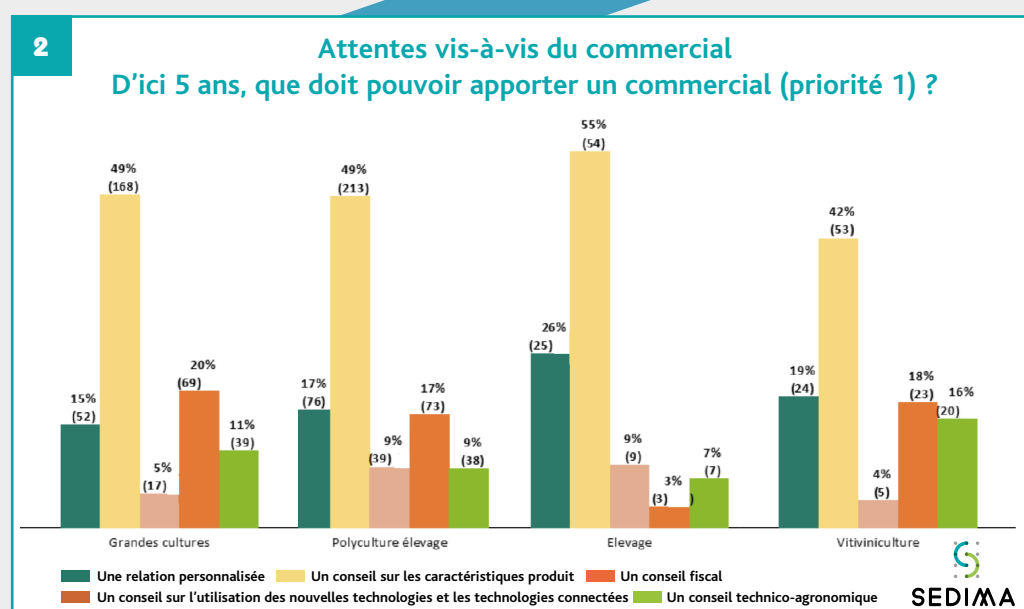
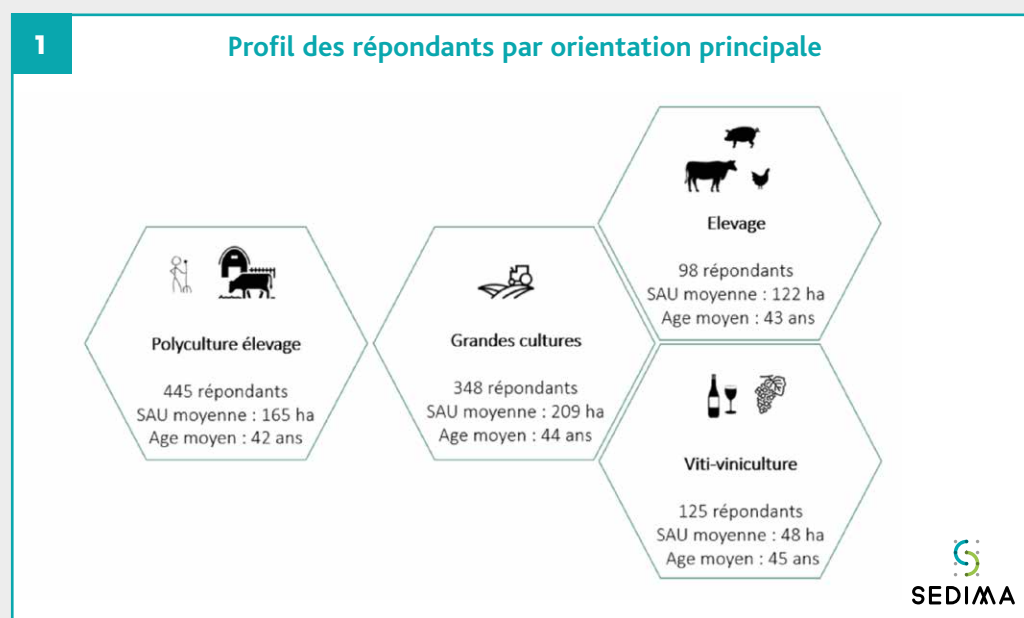
Mais les motivations d'achat sont légèrement différentes d'un type de culture à l'autre. C'est ainsi qu'en polyculture élevage, élevage et vitiviniculture, le gain de temps est la première motivation, alors qu'en grande culture c'est le gain économique, talonné de près par l'impact sur l'environnement.

Le virage des nouvelles technologies, pour qu'elles se traduisent par des gains de productivité qui permettront d'amortir son coût, nécessitera que le client sache les utiliser, mais force est de constater que les agriculteurs prêts à payer une formation dans ce domaine ne sont pas encore majoritaires et ce toute culture confondue. Ils représentent tout de même 31 % des agriculteurs et ces derniers estiment à 77 % que c'est le concessionnaire qui est le mieux placé pour la dispenser. Voici à nouveau un beau message pour la profession. Cette activité représentera une vraie plus-value pour ceux qui sauront convaincre les clients sur l'utilité de la formation et le bénéfice qu'ils peuvent en retirer.

Concernant l'activité de service, les agriculteurs formulent peu d'attentes nouvelles. Ils expriment un faible d'enthousiasme pour la forfaitisation, cependant ils sont majoritairement enclins à donner accès à distance à leurs matériels pour que le concessionnaire puisse en assurer la maintenance.

Les résultats de cette enquête confirment que le concessionnaire ou le distributeur est perçu comme l'expert du matériel et qu'il bénéficie d'une belle cote de confiance des clients. Les évolutions technologiques ont toujours boosté et boosteront plus encore l'activité des ateliers d'où l'inquiétude grandissante des concessionnaires concernant le recrutement de techniciens. Rappelons que l'enquête que nous avons effectuée dans ce domaine, chiffre le besoin à 10 000 emplois d'ici 5 ans ! Pour répondre à ce besoin, le Bureau du SEDIMA a impulsé des rencontres locales « Sedima's days emploi et formation » organisées par les Présidents de région qui vont débiter en mai. Il s'agit de mettre en place une démarche collective locale impliquant tous les acteurs :

Tous ceux qui s'inquiètent de l'avenir de la profession devraient être rassurés en lisant les résultats de l'enquête que le SEDIMA a commandé à DATAGRI, sur la base d'un questionnaire élaboré par la commission Prospective. Force est de constater que les agriculteurs « du terrain » donnent toute légitimité à leurs concessionnaires et distributeurs pour les accompagner au quotidien dans leur métier et les aider à s'approprier les technologies de demain, comme ils ont su le faire tout au long du développement de la mécanisation. Ces nouvelles technologies devront être porteuses de solutions pour les agriculteurs confrontés aux nombreux enjeux économiques, environnementaux et sociétaux auxquels ils doivent répondre. La synthèse des résultats de cette enquête a été présentée au centenaire du SEDIMA, à Avignon le 1^{er} février, et mise à disposition des adhérents sur le site internet.



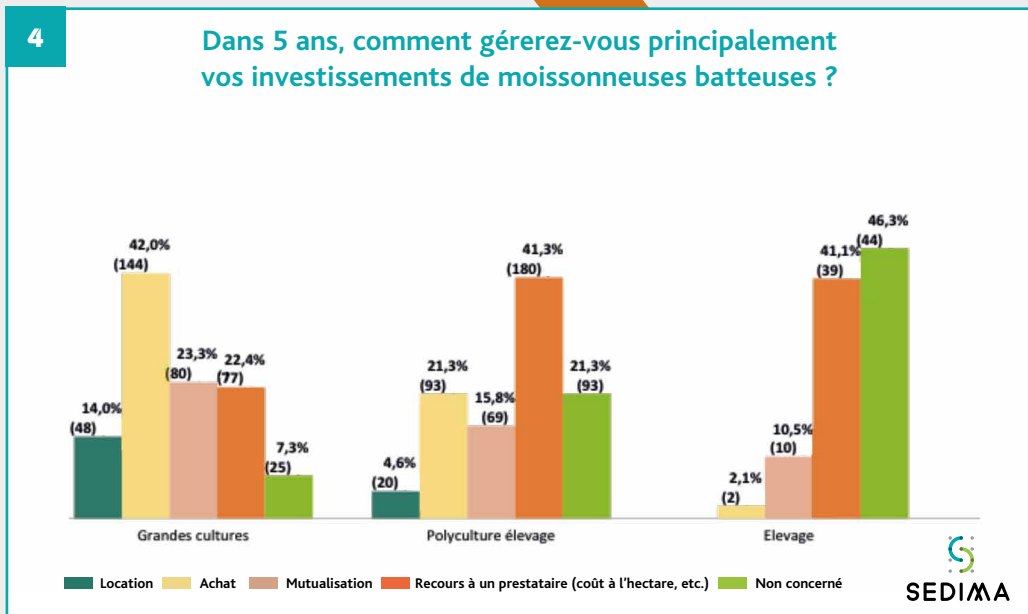
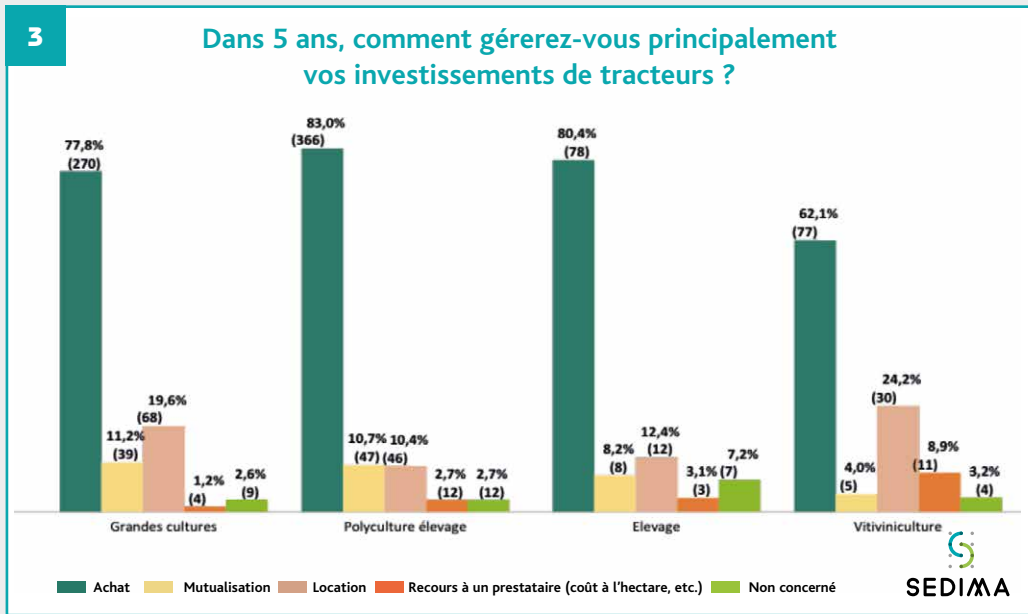
adhérents, prospects, établissements scolaires et inspecteurs d'académie pour qu'ils trouvent ensemble des actions concrètes visant à répondre aux attentes de la profession, tant en nombre qu'en qualité de formation. Former toujours plus de jeunes (et moins jeunes) à nos métiers est la seule solution. Débaucher du personnel chez un collègue n'aboutit qu'à une surenchère de salaire pas toujours justifié au regard des compétences du salarié débauché. Finalement c'est inefficace et cela n'augmente pas le nombre de candidats potentiels pour la profession.

De même pour bénéficier de cet avenir prometteur que laisse présager notre enquête, les concessionnaires devront entraîner toutes les forces vives déjà présentes dans les entreprises. Elles représentent leur vraie valeur ajoutée. Il

faudra continuer à dégager des moyens pour maintenir la compétence des salariés en place, continuer à les considérer et à les valoriser pour éviter qu'ils soient démotivés et décident de partir vers d'autres secteurs moins exigeants en compétences. Les laisser sur le banc de touche serait aussi une grave erreur car avant que les nouvelles technologies se propagent chez tous les agriculteurs, il faudra continuer à entretenir et maintenir pendant un certain temps plusieurs générations de matériels en parc.

Alors en 2019 priorité à l'emploi et à la formation et répondez tous présents à l'invitation de votre Président de fédération au « Sedima's days emploi et formation » de votre région... et

L'avenir appartiendra à tous ceux qui se seront impliqués !



Intervention

Société et monde agricole : 100 ans de mutations



Roger-Pol DROIT
Philosophe & Ecrivain

Roger-Pol DROIT est normalien, agrégé, docteur en philosophie. Il a été chercheur au CNRS, enseignant à Sciences Po, conseiller du directeur de l'UNESCO, membre du Comité National d'Ethique. Chroniqueur au Monde, au Point et aux Echos, il est l'auteur d'une quarantaine de livres traduits en 32 langues. Il est intervenu lors du Centenaire du SEDIMA en ouverture de la plénière sur le thème « Société et monde agricole : 100 ans de mutations ». Une intervention en prise directe avec notre profession, extrait...

» Entre 1919 et 2019, tout change : la manière de concevoir la nature, la relation aux machines, les exigences des consommateurs, les politiques agricoles, les normes sanitaires, les flux d'informations...

Ce qui marque notre époque c'est la montée des incertitudes, l'imprévisibilité du moyen terme, la conviction que nos enfants vivront dans un monde différent du nôtre, l'inquiétude de savoir si ce monde sera encore humain.

Je crois fermement que nous devons cultiver l'espoir, mais pas comme une consolation magique. Comme une volonté d'agir, lucidement, courageusement, efficacement pour que ce monde continue d'évoluer sans se déshumaniser ni se détruire, en s'améliorant au contraire, au milieu de toutes les difficultés qui existent.

On a vu émerger et s'imposer, au cours des dernières années, le souci de la durabilité, le principe de précaution, l'exigence de santé et d'authenticité pour les consommateurs. Les anciennes crises d'approvisionnement ont fait place à des crises de confiance qui ont en commun d'entraîner une exigence de transparence, de traçabilité, de contrôle des risques.

Mais il ne faut pas oublier, dans ces mutations multiformes, ce qui ne change pas : il y a toujours des machines, même si elles aussi se métamorphosent, et toujours des pannes, et toujours des humains, compétents et solidaires, pour tenter de les réparer.

Pour aborder l'avenir, je suggère quatre pistes de réflexion :

- 1 • Garder en tête le fait que tout est lié, et le sera de plus en plus, dans le monde d'interdépendance où nous vivons,
- 2 • Savoir que notre responsabilité individuelle est toujours engagée,
- 3 • Se souvenir que l'invention collective est essentielle et que nous inventons ensemble le chemin,
- 4 • Ne pas oublier, dans un monde où l'on croit que tout s'accélère, que les métabolismes de notre corps et les cycles de la nature, pour l'essentiel, ne changent pas.

On se comprend mieux quand on est proche

Pour en savoir plus :
Direction des Accords de Branches
entreprise.santeprevoyance@ag2rlamondiale.fr



en bref

ATG double la période de garantie de ses pneus

Depuis le début de l'année, Alliance Tire Group (ATG) a multiplié par deux la période de garantie de ses pneus radiaux agricoles à ceinture acier. Ainsi les pneus pour tracteurs, transport, machines de récolte et pulvérisateurs des marques Alliance, Galaxy et Primex, bénéficient d'une garantie de 10 ans au lieu de 5 ans. Quant aux autres pneus agricoles d'ATG, leur garantie est désormais étendue jusqu'à 7 ans.

Grégoire Besson : journées aux champs

Dans la continuité de sa ligne stratégique « Drive the change », le constructeur français, absent du dernier Sima, utilise son budget salon en créant des journées sur le terrain dénommées « Amis » (agronomie, machines, innovations, services).

Trois rencontres, de trois jours et trois ateliers (techniques culturelles, réglages machines, atelier services), sont ainsi programmées au sein de lycées agricoles avec le concours des distributeurs locaux Grégoire Besson :

- 9, 10 et 11 avril au lycée de Venours (86),
- 14, 15 et 16 mai au lycée du Chesnoy (45),
- 4, 5 et 6 juin au lycée du Paraclet (80).

Irium : dernières évolutions

- Pour répondre à la législation concernant la facturation électronique des entreprises aux organismes publics, l'éditeur de logiciels Irium a créé une interface évitant aux distributeurs de saisir leurs factures en doublon (dans leur ERP et l'interface Chorus Pro). Ainsi la facture saisie dans le logiciel Irium Software est automatiquement transmise à la plateforme Chorus Pro.

- La nouvelle version 2400 d'iEnterprise enrichit son module dématérialisation d'une fonctionnalité de rapprochement automatisé des factures fournisseurs vers les journaux d'achat.

- Irium met à disposition des distributeurs un catalogue de tableaux de pilotage préformatés et personnalisables (iReporting) permettant de suivre la balance clients fournisseurs, les affaires, le résultat du SAV, magasin et atelier, l'évolution des marges, achats et du stock, des remboursements de garanties, le taux de rotation des matériels loués, etc...

Kverneland Group France : nouveaux locaux

La filiale française investit plus de 13 M€ pour déménager son siège social de Saint Jean de Braye (45) à Marigny Les Usages, à 7 km de distance. Le site modernisé qui s'étendra sur 7,2 ha accueillera des bureaux administratifs, des salles de formation, un hall d'exposition de 1 200 m² et des parcelles de démonstrations sur plus de 4 ha. Le site sera certifié BREEAM, le standard de certification en performance environnementale des bâtiments. Les travaux débuteront fin 2019 pour un déménagement prévu fin 2020.



Le Sima change de date !

C'est en clôture de la Biennale d'Axema (Union des industriels de l'agroéquipement) que Frédéric MARTIN (Président d'Axema) et Isabelle ALFANO (Directrice du Sima) ont annoncé une nouvelle périodicité pour le salon international du machinisme agricole, précisant « dans le contexte d'un monde agricole en profonde mutation, le Sima affiche une ambition renouvelée en termes de positionnement et de dates. »

Organisé jusqu'à présent en février les années impaires, il se tiendra désormais en novembre des années paires. « Ce changement permettra aux visiteurs de découvrir les offres technologiques les plus récentes et de s'inscrire plus logiquement dans la période clé du cycle d'achat » a indiqué Frédéric MARTIN.

La prochaine édition se tiendra du dimanche 8 au jeudi 12 novembre 2020 au parc des expositions de Paris-Nord Villepinte. Par ailleurs, le Sima fêtera son 100^e anniversaire du dimanche 30 octobre au jeudi 3 novembre 2022.

Si l'édition 2020 est très proche du salon italien Eima (du 11 au 15 novembre), le Sima se positionne à présent bel et bien en alternance avec Agritechnica.

Amazone : nouveautés 2019



Après le lancement de l'UF 2002 lors de l'Agri-technica 2017, Amazone élargit sa gamme de pulvérisateurs portés avec les UF 1602 dont le volume nominal est de 1 600 l et le volume réel de 1 700 l. Leur cuve en polyéthylène possède une forme spéciale avec des parois lisses et un centre de gravité bas qui accueille un point d'aspiration. L'UF 1602 est compatible Isobus et peut recevoir des rampes Super-S2 de 15 à 30 m.

Pour les pulvérisateurs UX O1 et les automoteurs Pantera, Amazone commercialise une nouvelle rampe Super-L3 de 36 m, repliable à 24 m et 12 m.

Après le semoir compact mécanique Cataya 3000 Super, Amazone présente la deuxième machine de la gamme : le Cataya 4000 Super d'une largeur de 4 m. Sa trémie, d'une capacité de 1 180 l, peut être portée à 1 730 l par une réhausse de 550 l. Ce semoir est équipé du système de distribution Précis à entraînement électrique (facilitant la conversion de semis fines graines en semis graines normales). L'étalonnage se fait par touche depuis le côté gauche de la machine ou en cabine par le TwinTerminal en option.

BKT prêt pour le « next level »



En inaugurant, le 5 avril dernier, son siège européen à Seregno, proche de Milan, la firme indienne BKT souhaitait envoyer un message fort. En 2018, l'Europe a représenté 50 % de son chiffre d'affaires, soit plus de 900 M\$ et les dirigeants, Arvind PODDAR (Président - à gauche sur la photo) et son fils Rajiv PODDAR (Directeur Général), confirment désormais leur ambition de développement en Europe et en équipement d'origine dans les secteurs agricole, industriel, portuaire, espaces verts,...

Si la filiale européenne existe depuis 2006, sa forte croissance nécessitait de nouveaux bâtiments permettant de recevoir partenaires, distributeurs, clients. Les nouveaux bureaux, qui s'étendent sur 500 m², sont spacieux, lumineux, et dotés de moyens informatiques et digitaux

ultra-modernes : tunnel interactif de 7 m de long décrivant l'histoire de la société BKT, table interactive et sensorielle pour découvrir les composants d'un pneu, auditorium et salle de formation pouvant accueillir 50 personnes, station virtuelle pour visiter en 4 parcours l'usine de Buhj, zone de jeux et de sport (vidéos et simulateurs), magasin de stockage, salle d'accueil et d'exposition d'éléments culturels traditionnels indiens.

En s'appuyant sur son plus récent site de production (Bhuj en Inde) qui a atteint sa pleine capacité, le siège européen est la dernière étape pour les dirigeants de BKT avant d'accéder au « next level » (niveau suivant) : le marché européen.

Dieci France importe les valets de ferme Knikmops



Pour compléter sa gamme de manutention et se développer sur le marché de la mini-chargeuse, la filiale Dieci France a conclu, depuis février dernier, un partenariat avec la marque Knikmops.

Ce constructeur belge, spécialisé dans les valets de ferme à bras fixe et télescopique, célèbre cette année son 30^e anniversaire.

La gamme Knikmops se décline en 18 modèles compacts, au centre de gravité bas, et de faible largeur (0,80 m à 1,64 m). Conçus pour des puissances moteur de 18 à 49 ch, leur capacité de levage s'échelonne de 700 kg à 2,04 T et leur hauteur de levage de 1,89 m à 3,55 m. Ces valets de ferme ont une carrosserie en métal, un moteur thermique Kubota, une transmission hydrostatique Bosch et 4 moteurs hydrauliques de roues Poclain.

Monosem : les bineuses nouvelles technologies



En collaboration avec la société Ermas, Monosem a développé deux nouvelles fonctions sur ses bineuses Multicrop : le guidage par caméra et le relevage automatique des éléments.

Le guidage par caméra s'adapte sur les modèles Multicrop, neufs ou d'occasion, disposant d'un châssis autodirigé. Ce châssis avec parallélogramme et vérins hydrauliques permet un déport latéral de 15 cm de chaque côté.

Le relevage des éléments est contrôlé depuis la cabine par un système d'électrovannes, soit manuellement, soit automatiquement si l'ensemble est relié à un terminal Isobus et une antenne GPS.

Utilisé en grandes cultures, la gamme des bineuses Multicrop se décline en 3 familles (châssis auto-guidé, frontal ou autodirigé) pour un travail de 4 à 18 rangs avec un inter-rang de 45 à 80 cm.

Sulky lance 2 combinés de semis

Les nouveaux combinés de semis, Master et Progress, lancés par Sulky lors du Sima seront commercialisés à l'automne et disponibles en janvier 2020.

La gamme Master est de conception simple mais robuste, avec une trémie monobloc et des réglages centralisés à l'arrière de la machine. La maîtrise du semis est assurée par la visibilité totale de l'enterrage depuis la cabine.

Elle comprend 4 modèles de 3 m de large et d'une trémie de 1 250 l.



Le combiné de semis pneumatique Progress dispose de 3 trémies indépendantes qui sont pilotées individuellement, via l'interface Wiso, depuis une console Isobus ou une tablette. Les fonctions Wifi associées (jusqu'à 8 caméras) permettent de gérer les départs/arrêts des doseurs automatiques par GPS en bout de champ ou les cartes de modulation automatique. La gamme Progress existe en 3 m, 3,50 m et 4 m avec différentes versions de trémies :

- 1 250 l ou 1 750 l pour 1 seule trémie,
- 1 200 l + 800 l pour 2 trémies,
- 1 200 l + 800 l + 100 l pour 3 trémies.

