



O
T
I
P
É

Bertrand RULLIER

Trésorier du SEDIMA

>> Un monde agricole en pleine mutation

Nos entreprises vont devoir s'adapter aux nouvelles contraintes touchant le paysage agricole. En effet, si nous prenons au sérieux (et il n'y a pas de raisons de ne pas le faire) les chiffres officiels des transactions foncières, nous assistons à des mouvements à la hausse de 4 % avec 312 000 transactions et une évolution en valeur d'un montant total de 31 milliards d'euros.

L'évolution des prix concerne l'ensemble des secteurs (forêts, vignes : grand cru, Provence, Bourgogne, Champagne,...) et conforte cet état de fait.

Les terres de grandes cultures s'échangent ainsi, en moyenne, à 7 540 euros l'hectare, en hausse continue depuis 20 ans.

Malgré la baisse des transactions, les vignes (AOP) flirtent avec les 150 000 euros l'hectare, ramenés à 70 000 euros si on exclut le marché champenois et grands crus.

Les ventes de biens forestiers (19 800 hectares), pour un montant de 1,6 milliard d'euros, sont en forte augmentation.

A l'échelle de l'hexagone, la surface agricole utile n'a cessé de diminuer. De 33 millions d'hectares en 1980, nous sommes passés à 27 millions aujourd'hui.

En France, en 2018, 55 000 hectares ont été urbanisés. Dans les années 2000, l'urbanisation a absorbé un département tous les 10 ans, en 2010, un département tous les 7 ans.

Ce phénomène ne concerne naturellement pas que notre pays mais c'est une réalité. Les surfaces agricoles diminuent, l'augmentation des prix des terres ne peut qu'engendrer une certaine spéculation.

Bien sûr, quels que soient les types de cultures, les régions et les opportunités, la concentration des exploitations agricoles est une réalité.

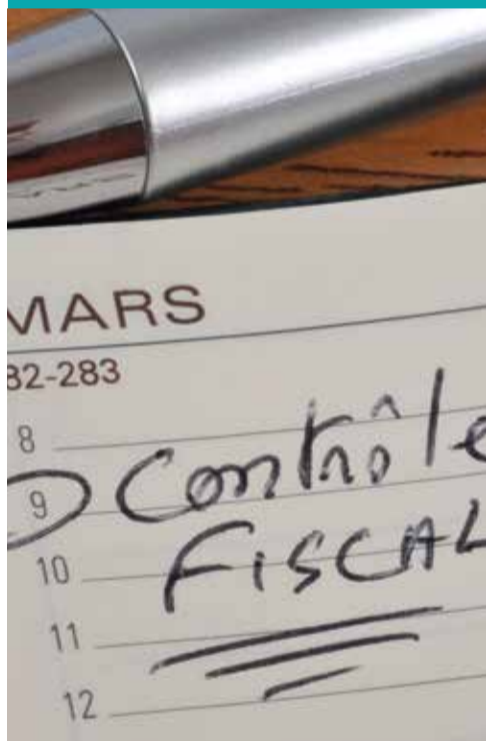
Certains grands pays, comme la Chine aujourd'hui, n'hésitent pas à s'implanter dans la corne de l'Afrique en particulier, pour y trouver de nouvelles surfaces agricoles disponibles et cela à une grande échelle.

Il faudra certainement que la filière du machinisme agricole s'adapte afin de s'intéresser à un nouveau marché très professionnel, dans un environnement différent, face à une clientèle d'entrepreneurs et d'investisseurs.

Souvent ces problématiques sont évoquées. Aujourd'hui, nous devons nous adapter et faire en sorte d'apporter à nos clients de nouveaux services en adéquation avec ces nouvelles données.

Une rentrée économiquement incertaine dans un contexte de mutation du monde agricole !

→ Lire l'article d'Anne FRADIER, Secrétaire Général du SEDIMA, page 5



Juridique

Contrôle fiscal :
recourir à la Commission
des impôts directs

page 3



Homologation des véhicules agricoles

Des délais préjudiciables
pour les entreprises
et les agriculteurs

page 4



Formation

Les dispositifs POEC
pour former les demandeurs
d'emploi à nos métiers

Interview de Pauline STERN
Directrice de l'EGD Ageformat

page 6

www.eti-online.fr

etiOnline Votre ERP en version Cloud et Fullweb

- RGPD compatible
- Traçabilité
- Caisse conforme
- Dématérialisation
- Sécurité

- Hébergement dans notre Data Center
- Mobilité des Techniciens
- Géolocalisation
- CRM

commercial@eti.eu / 05 65 757 757

in f t



Le groupe David et l'AFPA

partenaires pour l'emploi et la formation

Dans le cadre de son déploiement sur le secteur des Hauts-de-France, le groupe David, qui distribue la marque Case IH, s'est associé avec l'AFPA (agence nationale pour la formation professionnelle des adultes) pour développer un projet de formation.

A l'issue d'un cycle de 6 mois, qui a débuté à Laon (02) depuis le 26 août, douze personnes pourront obtenir le titre de mécanicien réparateur de matériels agricoles et d'espaces verts. Cette formation dispensée par l'AFPA est financée par la région Hauts-de-France. Elle sera suivie d'un contrat de professionnalisation de 6 mois au sein du groupe David pour compléter les compétences acquises, et pourra déboucher à terme vers une embauche.

Cette formation est ouverte aux hommes et aux femmes, passionnés par la mécanique, sans distinction d'âge, et ayant au minimum un niveau CAP/BEP.

Le groupe David compte 120 salariés et 8 bases dans l'Aisne, le Nord et les Ardennes.



PM PRO

déménage sa base de Soissons

En présence de plus de 350 clients, fournisseurs et partenaires, Philippe MIGUAISE (Directeur Général) et Karell DHULST (Directrice générale adjointe) ont inauguré en avril dernier la nouvelle agence de PM PRO dans l'Aisne (02). La base qui se situait à Billy sur Aisne (près de Soissons) s'est transportée sur un nouvel emplacement à Mercin et Vaux. Elle s'étend sur une surface de 16 000 m² dont 1 500 m² couverts ; la moitié étant réservée à l'atelier. Les locaux plus fonctionnels et adaptés accueillent aussi une salle de réunion/formation de 80 places.

Créée en 2008, l'entreprise PM PRO distribue la marque John Deere et emploie 130 salariés. Elle couvre une partie de l'Aube, de la Marne, de l'Aisne et de l'Oise. Avec l'acquisition en 2017 de TEAM3 Services (120 salariés), elle s'étend vers la Somme et le Pas-de-Calais.



En bref

> Les entreprises Cadauma et Manager, concessions Fendt et Valtra, toutes deux filiales de coopératives, ont rédéfini d'un commun accord leurs secteurs. Cadauma redéploie exclusivement ses activités sur l'Aveyron (12) et la Lozère (48). Quant à Manager, elle couvre tout ou partie du Gers (32), du Tarn (81), du Tarn-et-Garonne (82) et de la Haute-Garonne (31).

> La société Allezy, distributeur Massey Ferguson sur le Loiret (45) et le Loir-et-Cher (41), a bénéficié d'une extension de distribution sur l'Eure-et-Loir (28). Elle diffuse à présent la marque à partir de ses bases existantes de Janville et Bazoches-en-Dunois.



Payen Agriculture

repris par Ghestem Agri

Depuis le 1^{er} juillet la société Payen a cédé ses équipes et activités agricoles des bases de Nanteuil-le-Haudoin (60) et Nangis (77) à la société Ghestem Agri⁽¹⁾, concessionnaire sur une partie de l'Eure-et-Loir (28) et de l'Essonne (91).

Cette action a été réalisée avec l'accord de leur concédant commun, Agco, pour les marques Fendt et Massey Ferguson, dans le cadre d'un regroupement de secteurs.

Cette cession ne remet pas en cause les ambitions du groupe Payen⁽²⁾ sur le marché de la machine agricole qu'il entend développer au plan national à travers sa division Payen Import en tant que distributeur des marques McConnel (pulvérisation et robots) et Shulte (broyeurs). Le groupe poursuit aussi son offre via sa division Payen Manutention en distribuant les marques Dieci (chariots et chargeuses télescopiques), Hitachi et Weycor (chargeuses).

⁽¹⁾Ghestem Agri est aussi le reprenneur de la concession Proutreau-Laboute (28).
⁽²⁾Le siège social du groupe Payen se situe à Rosay-en-Brie (77).



Salon

Le SEDIMA sera présent :

du 2 au 4 octobre au Sommet de l'Élevage
Cournon (63) - Allée D bis - stand 1140



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

Contrôle fiscal : n'hésitez pas à recourir à la Commission des impôts directs

Suite à un contrôle fiscal, vous recevez une proposition de rectification vous signifiant un redressement et vous envisagez de le contester en engageant un contentieux devant le tribunal.

Avant cette étape, vous avez la faculté de solliciter l'avis de la Commission des impôts directs et des taxes sur le chiffre d'affaires sur le différend qui vous oppose au fisc.

A noter une commission nationale est compétente à l'égard des grandes entreprises qui exercent une activité industrielle ou commerciale, lorsque leur chiffre d'affaires hors taxes excède 50 M€ pour les entreprises dont le commerce principal est la vente de marchandises, et 25 M€ pour les autres entreprises.

Si la présence du chef d'entreprise n'est pas obligatoire, elle est appréciée par les membres de la commission. En effet le dirigeant peut ainsi exposer aux membres de la commission les réalités économiques de son activité qui ne sont pas forcément connues par les parties en présence.

Cette commission est composée de 6 membres à savoir :

- > un président, juge au tribunal administratif,
- > 2 représentants de l'administration,
- > 3 représentants des contribuables dont un expert-comptable, un ou deux représentants de la CCI. **A noter que l'entreprise peut demander la désignation d'un membre de son syndicat (à la place d'un représentant de la CCI). A ce titre le SEDIMA est amené à siéger régulièrement à la demande de ses adhérents.**

La séance de la commission n'est pas publique et se déroule de la manière suivante :

- > les faits et éléments essentiels du dossier sont présentés,
- > la parole est donnée à l'entreprise et au vérificateur,
- > les membres de la commission peuvent poser des questions afin d'éclaircir certains points du dossier ou obtenir certaines précisions quant aux données chiffrées.

Pour l'entreprise, la rédaction d'un mémoire est facultative mais l'expérience tend à démontrer que ce document est vivement recommandé ! En effet, cela permet à la commission d'avoir un autre point de vue que celui de l'administration fiscale sur le litige qui lui est soumis. A défaut d'observations écrites de l'entreprise, les commissaires auront seulement le rapport de l'administration pour se forger une première opinion.

Une fois les débats clos, la délibération a lieu

hors la présence de l'entreprise et du vérificateur. En cas de partage des voix, celle du président est prépondérante.

L'avis élaboré en séance sera ensuite relu et signé par le magistrat.

Il s'agit d'un avis consultatif : l'administration n'est pas légalement contrainte de le suivre mais dans la pratique, elle le suit dans une majorité de cas.

L'avis rendu peut-être un avis d'abandon total de redressement, d'abandon partiel ou de maintien. La commission peut, mais c'est rare, demander un supplément d'informations qui implique un examen du dossier lors d'une nouvelle séance.

Enfin l'avis est notifié à l'entreprise par l'administration fiscale qui informe, en même temps, du chiffre qu'elle se propose de retenir comme base d'imposition. Tant que l'avis n'est pas notifié, l'administration ne peut pas mettre en recouvrement les impositions.

La saisine de cette commission, véritable organisme de conciliation, permet de bénéficier d'un second débat contradictoire, ce qui permet de surseoir au recouvrement des sommes litigieuses.

La commission applique les règles du droit fiscal, mais dispose d'une marge de manœuvre plus large que celle du juge de l'impôt. Elle émet un avis consultatif et intervient en principe uniquement sur des questions de fait.

Les commissions des impôts directs, antérieurement départementales, ont été regroupées au sein du ressort des tribunaux administratifs (au total elles sont au nombre de 36).

agenda juillet/août 2019

interne

→ Bureau Exécutif

externe

→ Commission Paritaire

→ Réunion du Bureau Agefidis

→ Conférence de presse SEDIMA

→ Conférence de presse AGRITECHNICA

→ Séminaire CLIMMAR (photo ci-dessous)



FÉDÉS

Notez dès à présent les dates des réunions de fédérations 2019, un moment fort d'échanges et de débats pour les distributeurs.

mardi 5/11 Bretagne
Ploërmel (56)

mercredi 6/11 Pays de Loire
Angers (49)

jeudi 7/11 Poitou-Charentes
Poitiers (86)

mardi 19/11 Rhône-Alpes
L'Isle d'Abeau (38)

mercredi 20/11 Limousin-Auvergne
Clermont-Ferrand (63)

jeudi 21/11 Centre
Orléans (45)

mardi 26/11 Nord-Picardie
Amiens (80)

mercredi 27/11 Normandie
Caen (14)

jeudi 28/11 Ile-de-France
Rambouillet (78)

mardi 3/12 Bourgogne Franche-Comté
Beaune (21)

mercredi 4/12 Lorraine-Alsace
Metz (57)

jeudi 5/12 Champagne-Ardenne
Reims (51)

mardi 10/12 Aquitaine
Bazas (33)

mercredi 11/12 Midi-Pyrénées
Toulouse (31)

jeudi 12/12 Méditerranée
Avignon (83)



Actimat

Le financement de votre matériel agricole directement chez votre concessionnaire.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES SALONS AGRICOLES DE RENTRÉE.

AU SPACE
Du 10 au 13 septembre à Rennes (35)

AU SOMMET DE L'ELEVAGE
Du 2 au 4 octobre à Clermont Ferrand (63)

Crédit Mutuel

CNCM - 89/90 rue Cardinet - 75017 Paris.

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

SEDIMAG

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication : Jean-Paul BRETON
Rédactrice en chef : Laurence ROUAN

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

Administration : 6 bd Jourdan - 75014 Paris - Tél 01 53 62 87 10

Facebook@Sedimasynicat

LinkedIn@sedima-synicat

Youtube@SedimaWebTV

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL SEPTEMBRE 2019 - ISSN 1259-069 X

Homologation des véhicules agricoles

Des délais préjudiciables pour les entreprises et les agriculteurs

Le SEDIMA et la FNAR se sont associés à AXEMA pour transmettre, au début de l'été, au ministère des Transports et de la Transition Ecologique, une demande de report de délai concernant la nouvelle date d'homologation des véhicules agricoles neufs, fixée au 1^{er} janvier 2020.

Les faits

Au 1^{er} janvier 2020, tous les véhicules agricoles neufs devront être re-homologués selon de nouvelles prescriptions techniques. Si les constructeurs ont pu anticiper la fabrication des machines concernées, elles ne pourront pas être produites en série, ni commercialisées, faute de temps suffisant pour remettre à jour tous les dossiers d'homologation avant la fin de l'année.

Une situation d'engorgement administratif qui aura des conséquences sans précédent pour la filière avec un surcoût estimé à plus de 20 M€ pour les entreprises, et des agriculteurs qui n'auront pas accès à du matériel neuf ou qui risquent de subir une hausse des prix.

Face à cette situation, AXEMA (constructeurs de matériels agricoles), la FNAR (artisans ruraux), et le SEDIMA (distributeurs, loueurs et réparateurs de matériels agricoles et espaces verts), demandent un report d'un an pour garantir la remise à jour des dossiers d'homologation.

Un délai de 11 mois trop court

Tous les véhicules agricoles qui empruntent les voies de circulation doivent répondre à une homologation nationale⁽¹⁾ dont les prescriptions techniques ont été modifiées par l'arrêté du 19 décembre 2016 relatif à la réception des véhicules agricoles et forestiers. Ce dernier dispose que :

> À partir du 1^{er} janvier 2019, toutes les nouvelles homologations soient faites selon les nouvelles prescriptions techniques.

> À partir du 1^{er} janvier 2020, tous les véhicules neufs, commercialisés pour la première fois et homologués selon les anciennes dispositions, soient ré-homologués selon les nouvelles prescriptions techniques.

Cette deuxième disposition propose un délai beaucoup trop court pour sa mise en œuvre. En effet, pour répondre aux nouvelles prescriptions d'homologation, les dossiers administratifs doivent correspondre à un format type qui n'a été transmis par les autorités qu'en janvier dernier.

Les constructeurs n'ont donc que 11 mois pour mettre tous les dossiers à jour avec un coût moyen par entreprise estimé à 100 000 €.

Par ailleurs, certaines nouvelles prescriptions requièrent une modification de la conception même des machines.

Le délai de mise à jour des véhicules et des outils de production, cumulé au temps de validation et d'homologation, sera impossible à tenir dans les temps impartis, tant pour les constructeurs, que pour les services de l'État,

qui doivent assurer la gestion de plus de 1 200 dossiers au total d'ici fin 2019.

Une situation préjudiciable pour les industriels, les artisans ruraux, les distributeurs et les agriculteurs

Tant que l'homologation d'un modèle n'est pas prononcée, la production en série ne peut pas être lancée. Des milliers de machines pourraient ainsi ne jamais être fabriquées et disparaître des catalogues constructeurs.

Dans les cas les plus critiques, les modifications à apporter sur les véhicules peuvent engendrer une augmentation des prix de revient pour les constructeurs pouvant aller jusqu'à + 6 %. Le surcoût pour la filière, estimé à plus de 20 M€ au total, pourrait donc contraindre certaines entreprises à répercuter cette hausse sur les prix de vente pour ne pas aggraver leur situation, pénalisant une fois de plus les agriculteurs désireux d'investir dans du matériel neuf.

AXEMA estime qu'il est inenvisageable de ne pas honorer des commandes pour des raisons purement administratives et précise que ces délais intenable

mettent en péril l'activité des entreprises de l'agroéquipement, déjà confrontées à une conjoncture fragile ces dernières années.

Côté SEDIMA, le ministère vient de préciser que les matériels en parc avant le 31 décembre 2019 chez les distributeurs sont considérés comme mis sur le marché et par conséquent non concernés par l'obligation d'immatriculation avant la fin de l'année.

Il n'en demeure pas moins que le SEDIMA souhaite aussi à travers la demande d'un délai supplémentaire, éviter les effets collatéraux auxquels conduit ce délai administratif trop court. Nombre de petits constructeurs français du fait de leur structure ne pourront tenir les délais pour déposer leurs dossiers, ils seront alors écartés du marché. Ainsi la concentration du marché ne sera pas favorable à une saine concurrence, ce qui sera préjudiciable, non seulement aux concessionnaires et distributeurs réparateurs de matériels agricoles, mais aussi aux clients et à l'emploi industriel en France.

Ce dossier sera abordé dans le détail lors des réunions de fédérations.

⁽¹⁾Ces homologations sont accordées par les DREAL (Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement), des services déconcentrés de l'État, sous tutelle commune du ministère de la Transition Ecologique et Solidaire (MTES) et du ministère de la Cohésion des Territoires (MCT).



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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- Resp produits gamme légumes - anglais courant - basé 62
- TC Itinérant pièces MA - secteur Bretagne Ouest
- TC itinérant pièces motoculture - secteur Nord Est
- Spécialiste support technique - automoteurs - H/F
- Assistant technique - allemand courant exigé H/F
- Assistant(e) ADV et commercial(e) - anglais courant
- Technicien itinérant - installations TP - anglais
- TC itinérant - hydraulique - secteur Est - pièces pour constructeurs - anglais courant
- TC sédentaire - hydraulique - basé 91
- DC matériels pour environnement - exp confirmée - meneur d'équipes - France et export - anglais courant
- Expert technique - récolte - anglais

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- Directeur SAV - Ouest - Nouvelle Aquitaine - Occitanie
- DT SAV/agri précision GPS / Tech GPS/agri précision - plusieurs postes
- Chefs d'atelier - Hts de France - Grand Est - IdF - SO - Corse
- 1 Resp atelier & 1 Technicien - Nvle Calédonie
- DG/DC - Bassin Parisien - Est/Centre Est - Ouest - Centre
- Resp ccial GPS/agri précision
- Chefs des ventes - Bretagne - Grand Ouest - Sud Ouest
- Commercial robots et drones agricoles
- Commercial matériel viticole - Aquitaine
- Commercial traite robotique - Normandie - Centre
- Commerciaux GPS/agri précision - plusieurs postes
- Resp magasin/magasiniers - plusieurs postes

Envoyer CV et lettre de motivation sous word à :

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

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

Point de vue

Une rentrée économiquement incertaine dans un contexte de mutation du monde agricole !



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

être résumé les injonctions faites aux agriculteurs. Pour y arriver, ils doivent faire des économies d'échelle et rationaliser encore plus leurs achats. Ils devront veiller comme tout chef d'entreprise à équilibrer leurs comptes et dégager suffisamment de recettes pour investir et pérenniser leurs entreprises agricoles. Plus exigeants envers la profession, mais espérons-le avec une meilleure compréhension de ses réalités économiques.

A l'heure de la tout puissance des réseaux sociaux, les agriculteurs n'ont pas su (ou n'ont pas pu) communiquer en temps et en heure sur leur métier et ils en paient aujourd'hui les conséquences. Nous avons également un enjeu de communication, faire savoir qui nous sommes, comment nous travaillons, et quelle est notre utilité ? Dans une économie dite de l'usage, où la chasse aux intermédiaires est partout, à quoi servent nos entreprises ? Quelle valeur ajoutée apportons-nous à nos clients, qu'ils soient agriculteurs ou clients espaces verts, en matière de SAV et de diffusion des nouvelles technologies ?

Prendre le temps d'expliquer notre métier, pour faire prendre conscience aux clients qu'apporter un service de proximité cela représente un coût mais un réel confort de travail et de fluidité d'activité, qu'ils mesurent malheureusement très vite lorsque celui-ci n'existe plus.

A titre d'exemple la réforme des quotas laitiers dans certaines zones de France a conduit des réparateurs/distributeurs de matériels d'élevage à cesser leur activité et ceux qui la poursuivent sont rarement rentables et s'interrogent sur leur

devenir. Actuellement les Chambres d'Agriculture et les CUMA s'en inquiètent.

la profession mobilise des budgets énormes pour la formation du personnel technique et commercial

Pour répondre au besoin et à la qualité de service à apporter aux clients, la profession mobilise des budgets énormes pour la formation des équipes techniques et commerciales ainsi que pour l'achat d'outils de diagnostics. Or force est de constater que la plupart de nos adhérents vendent leur heure de main d'œuvre à un prix inférieur à son prix de revient ? Est-normal ? Est-ce tenable alors que la concurrence d'internet sur la vente des pièces et la concurrence sur les matériels pèsent sur les marges ? Pendant combien de temps la profession pourra faire face alors que la masse salariale ne fait qu'augmenter, du fait de la pénurie de techniciens confirmés sur le marché du travail et l'augmentation du niveau de compétences requis pour intervenir sur des matériels ne plus en plus sophistiqués.

Les sujets de réflexion des élus et des commissions de travail sur toutes ces questions ne manquent pas. Au SEDIMA pas de solution toute faite, mais des échanges d'idées et des points de vue différents, car comme le dit un proverbe africain « seul on va plus vite, mais ensemble on va plus loin ».

L'agenda du second semestre est déjà très chargé. Le SEDIMA sera présent à Salonvert

et au Sommet de l'Élevage au sein d'espaces conviviaux où les permanents pourront rencontrer nos adhérents et prospects et faire la promotion de nos métiers. Nous poursuivrons par le congrès européen (CLIMMAR) et notre tournée des fédérations.

Ce sera l'occasion de faire le point sur les actions concernant l'équilibre des contrats de distribution, de restituer des données chiffrées sur la conjoncture, les salaires par régions, informer sur le financement de la formation professionnelle dans le cadre de la réforme de la formation professionnelle, et sur les nouveautés concernant le juridique et le social. Nos partenaires prévoyance et santé nous dévoileront également des outils RH disponibles pour les employeurs et salariés et nous terminerons par un dossier sur l'assurance dans le cadre de la location. Nous inviterons les représentants des établissements scolaires pour faire le bilan des Sedima's Days Emploi/Formation et des bonnes idées qui en sont ressorties. Nous donnerons également accès à nos réunions aux prospects en espérant les convaincre de nous rejoindre car si, comme en Autriche, nous pouvions avoir 100 % d'adhérents, ce serait un excellent levier pour peser encore plus dans les décisions... Mais pour tout vous dire, dans ce pays, l'adhésion est obligatoire !

Au plaisir de vous retrouver tous aux réunions régionales du 5 novembre au 12 décembre prochains ! cf. calendrier et lieu : sedima.fr

Nous avons terminé le premier semestre sur une conjoncture plutôt positive pour le machinisme agricole et plus contrastée pour l'espace vert, qu'en sera-t-il au second semestre 2019 ?

L'activité des distributeurs espaces verts et machines agricoles a toujours été tributaire de celle de leurs clients dont l'activité est très sensible à la météo. La sécheresse de cet été pèsera certainement sur le second semestre. Notre prochaine enquête de conjoncture nous le dira. Mais en plus de cette incertitude que l'on peut qualifier de « naturelle » d'autres sont venues s'ajouter :

> Que produire et comment produire pour répondre aux attentes sociétales ? Plus de bio et sans recours aux pesticides ? Les avis des professionnels et des laboratoires de recherche ne sont plus audibles par la population et nombre d'agriculteurs se sentent désavoués dans leur métier, alors même que la concurrence mondiale voudrait que nous soyons tous mobilisés pour préserver notre agriculture française qui est de qualité.

> A quel prix ? Il ne suffit plus de faire une bonne récolte, il faut aussi qu'elle se vende à un prix qui couvre le prix de revient et, selon l'AGPB, cela ne sera pas le cas pour le blé car d'autres pays tels que l'Ukraine ont fait une excellente récolte.

> Quels seront les niveaux des aides PAC sans l'Angleterre ? Avec un budget en baisse et des critères de conditionnalité, il a y aura des gagnants mais certainement plus de perdants.

Toutes ces incertitudes ne sont pas bonnes pour le climat des affaires. Nos clients sont en pleine mutation et doivent opérer des choix stratégiques dans un contexte de revenus plus restreints. Faire plus avec moins tel pourrait

MALAKOFF MÉDÉRIC ET HUMANIS se sont regroupés
POUR ENCORE MIEUX VOUS PROTÉGER

NOS ENGAGEMENTS

Vous proposer des solutions personnalisées en santé et en prévoyance

Vous aider à concilier bien-être des salariés et performance

Vous garantir des soins de qualité au juste prix

Être à vos côtés dans les moments de fragilité

Vous accompagner en retraite

Agir pour une société plus juste et plus inclusive

malakoffmederic-humanis.com

malakoff médéric humanis

SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

ASSOCIATION DE MOYENS ASSURANCE DE PENSIONNÉS (AMAP) - Association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901
N° C. Orléans : 190000101 - Siège : 21 rue Lafayette, 75009 PARIS - N° SIREN 840 999 830
ASSOCIATION DE MOYENS RETRAITE COMPLÉMENTAIRE (AMRC) - Association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901
Siège : 21 rue Lafayette, 75009 PARIS - N° SIREN 840 600 008

Résultats 2019, session de printemps

Les jurys des CQP (certificat de qualification professionnelle) de la profession se déroulent en deux temps, sur des sessions de printemps et d'automne.

Voici une première partie des résultats pour les promotions 2019. La suite sera publiée dans le prochain Sedimag'.

CQP Technicien de maintenance des matériels agricoles

> Jurys des 27 et 28 mai

MFR - Montauban de Bretagne (35)
Jurys patronaux : MM. SARDAT (MS équipement) et HALOPEAU (Commission Formation du SEDIMA)
Juré salarié : M. RENAULT (CFE-CGC)
20 candidats
18 admis

> Jury du 25 juin

CFPPA - Vesoul (70)
Jury patronal : M. CHEVENNEMENT (Groupe Coste)
Juré salarié : M. TOUR (FO)
7 candidats
6 admis (photo ci-contre)



> Jury du 27 juin

Greta de l'Anjou (49)
Jury patronal : M. MICHENEAU (SUOMA)
Juré salarié : M. DELAVANT (CFDT)
5 candidats
4 admis

> Jury du 4 juillet

Greta Dore Allier (03)
Jury patronal : M. MICARD (Ets Micard)
Juré salarié : M. RENAULT (CFE-CGC)
3 candidats
3 admis

> Jury du 2 juillet

Greta Sud Aquitaine (33)
Jury patronal : M. CELESTIN (Ets Célestin)
Juré salarié : M. TOUR (FO)
4 candidats
3 admis

CQP Vendeur en matériels agricoles

> Jurys des 14 et 28 juin

Agrimédia Formation - Bergerac (24)
Jurys patronaux : MM. GUENON (Groupe Guenon) et NAULEAU (Rullier Agro Equipment)
Jurés salariés : MM. TOUR (FO) et RENAULT (CFE-CGC)
15 candidats
14 admis

Les dispositifs POEC* pour former des mécaniciens

*préparation opérationnelle à l'emploi collective



Pauline STERN dirige l'établissement de gestion dédié (EGD) Agefomat depuis janvier 2017.

Trois années après cette prise de fonction, nous abordons avec elle le dispositif POEC, sur lequel l'EGD Agefomat accompagne la profession pour la mise en œuvre de deux nouveaux projets visant à former des mécaniciens en matériels agricoles. Cette action fait suite aux Sedima's Days Emploi-Formation organisés au printemps 2019. Les entreprises de la distribution ayant estimé à 10 000 salariés d'ici 5 ans leurs besoins en recrutement, le SEDIMA a décidé de mobiliser tous ses adhérents ainsi que tous les acteurs de la formation professionnelle dans une bataille pour l'emploi.

>> La réforme a-t-elle impliqué des changements pour l'EGD Agefomat ?

Depuis la promulgation de la loi « avenir professionnel » le 5 septembre 2018, l'ensemble du système de la formation professionnelle a été modifié, notamment les acteurs et leur champ d'intervention. Ainsi depuis le 1^{er} avril 2019, si l'Agefomat est toujours l'établissement de gestion dédié de la branche SDLM⁽¹⁾ au sein de l'Agefos PME, ce dernier agit à présent au nom et pour le compte d'un opérateur de compétences (OPCO). L'OPCO des entreprises de proximité a en effet été désigné par les partenaires sociaux de la branche pour accompagner et financer sa politique emploi et formation. L'EGD Agefomat reste l'interlocuteur privilégié des distributeurs, avec les mêmes missions et la même équipe constituée d'une douzaine de personnes.

dans le cadre de la réforme, Agefos PME Agefomat agit pour le compte de l'OPCO entreprises de proximité

>> Vous accompagnez pour la première fois la branche via un dispositif dénommé POEC. Pouvez détailler votre démarche ?

La préparation opérationnelle à l'emploi collective (POEC) est un dispositif piloté par les OPCO, les conseils régionaux et Pôle Emploi. Il permet de former des demandeurs d'emploi sur des métiers et dans des secteurs où les entreprises ont des difficultés à recruter. La POEC peut être initiée sur décision des partenaires sociaux d'une branche professionnelle sur la base des besoins identifiés par cette dernière. C'est dans le cadre des rencontres Sedima's Days Emploi-formation initiées par le SEDIMA il y a quelques mois, et des échanges entre les présidents régionaux et les référents formation

du SEDIMA, les établissements scolaires, les académies et les collectivités, que de potentielles nouvelles actions ont été pointées du doigt. Leur mise en œuvre a été entérinée par la commission paritaire de la branche le 5 juillet dernier. C'est à l'OPCO que revient le suivi de validation et de procédure auprès des conseils régionaux concernés et de Pôle Emploi, et le lancement des appels à propositions auprès des organismes de formation pour choisir l'établissement le mieux approprié pour dispenser la formation.

>> Il y a donc 2 projets POEC en cours ?

C'est exact ! Ces deux projets concernent le métier de mécanicien en matériels agricoles et proposent un parcours de formation de 400 heures en alternance financés par l'Etat dans le cadre du Plan d'Investissement dans les Compétences (PIC). Les actions doivent avoir démarré avant le 31 décembre 2019.

L'une intéresse la région Nouvelle Aquitaine et est portée par le Groupe Rullier, dont le siège social se situe à Libourne (en Gironde). L'autre s'adresse à la région Occitanie, plus particulièrement le secteur de Lézignan-Corbières (dans l'Aude) et un collectif de distributeurs. Les deux formations pourraient démarrer avec un effectif de 10 à 15 participants.

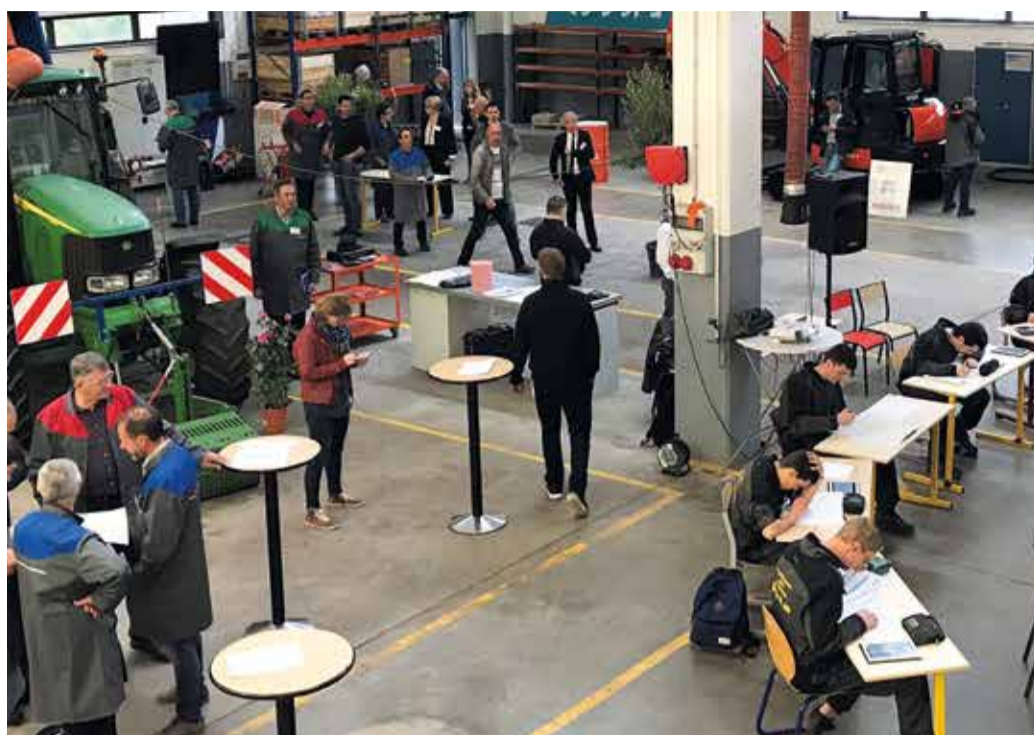
>> Quel type de public est visé par les POEC ?

Ce sont des demandeurs d'emplois, inscrits à Pôle Emploi, capables de faire preuve d'autonomie et de polyvalence pour appréhender l'ensemble des technologies présentes sur les matériels ou ayant un intérêt particulier pour la mécanique et le machinisme agricole. Ils peuvent avoir déjà une expérience professionnelle antérieure dans ce domaine ou dans le TP, les poids lourds, l'automobile, la moto, la maintenance espaces verts ou la mécanique générale, ou être autodidacte.

On se comprend mieux quand on est proche

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





>> A la fin du parcours, quelle est la certification visée ?

Tout dépend de la POEC et de son cahier des charges, cela peut être du non certifiant, mais aussi une certification professionnelle, ou la validation de blocs de compétences. Sur ce dispositif, les sorties vers l'emploi pourront éventuellement s'accompagner d'un contrat de professionnalisation à durée indéterminée ou à durée déterminée (12 mois minimum), ou encore d'un contrat d'apprentissage pour l'acquisition d'une certification reconnue dans la branche.

le dispositif POEC propose un recrutement large hors des critères habituels, une première pour la branche !

>> Et sur le choix des organismes de formation ?

Les appels à propositions ont été lancés cet été et sont clos. L'OPCO a procédé à la sélection des organismes en étudiant les dossiers des établissements ayant répondu. Ils sont examinés en fonction de cinq critères : l'adéquation des contenus par rapport au cahier des charges, la qualité des méthodes pédagogiques, l'accompagnement vers l'emploi, la prise en compte de l'égalité professionnelle femmes/hommes et le sourcing⁽²⁾, la tarification proposée. Les notifications de décision ont été rendues aux organismes de formation permettant la mise en œuvre des actions sur cette fin d'année. En parallèle l'OPCO informe les conseils régionaux et suit l'étape de sourcing déployée par Pôle Emploi au vu de la technicité du métier.

>> Donc c'est une première ?

L'utilisation du dispositif POEC est une première pour la branche car il propose un rayon de recrutement large en dehors des critères habituels (les entreprises privilégiant jusqu'à

présent les jeunes provenant de la filière de formation ou des personnes issues du domaine agricole). La réussite de ces projets tiendra donc notamment à la capacité de « sourcer » des candidats motivés et aptes à s'investir sur ce métier spécifique. Nous restons donc prudents et suivrons de près leur mise en œuvre et leurs résultats. S'ils sont couronnés de succès, le dispositif pourrait être utilisé dans d'autres régions et apporter à la distribution des effectifs nouveaux dans les ateliers.

⁽¹⁾Distribution, location et maintenance des matériels agricoles, de travaux publics, de manutention, de parcs et jardins et activités connexes.

⁽²⁾Action de trouver des candidats.

Salon

Le Sommet de l'Élevage ouvre ses portes dans quelques jours

La 28^e édition du Sommet de l'Élevage se tiendra les 2, 3 et 4 octobre prochains à Cournon d'Auvergne (63). Inscrit désormais comme une référence parmi les salons internationaux dédiés aux productions animales, le salon comptera 1 550 exposants provenant de 32 pays et 2 000 animaux en concours. Il proposera 70 conférences ou colloques et un circuit extérieur avec 35 visites d'élevage et de sites agro-industriels. Les organisateurs espèrent accueillir près de 95 000 visiteurs. Informations pratiques, concours, conférences sur www.sommet-elevage.fr

Sommets d'Or 2019

11 innovations et 2 prix spéciaux ont été décernés par le jury après étude de 69 dossiers déposés. La remise des prix aux lauréats se déroulera le 2 octobre de 18 h à 19 h 30 sur l'espace « rencontres » dans le hall d'accueil du Sommet.

Machinisme agricole



Manitou Ecostop (option d'arrêt moteur sur les chariots télescopiques agricoles)

Rousseau E-FULGOR 755 (épareuse à entraînement électrique)



Thaler G3248T-5A avec SPS (chargeuse articulée avec deux essieux directeurs)

Équipements d'élevage

Cogen'Air® : solutions thermovoltaïques (panneaux solaires) de séchage de fourrages

Holm & Laue : FlushMaster (dispositif de nettoyage des seaux intégré au Taxilait)

Dussau Distribution : Sentinel 2 (robot de paillage doté de caméras de surveillance et d'intelligence artificielle)

Fournitures pour l'élevage

Axe : Eye breed (nouvelle technique d'insémination avec caméra)

Actrade : Flora Boost (post-trempage naturel non biocide pour préserver la flore microbienne)

Medria Solutions : Vel'Liver (service de monitoring du vêlage)

Services

MSD Santé animale : Veaucaution (outil pédagogique destiné aux éleveurs pour la santé du veau)

Transformation

Glace concept : CBPII (ensemble de matériels, formations et prestations pour les agriculteurs souhaitant fabriquer des glaces bio)

Prix spécial du jury - Bien être animal

Bioret Agri : Dairy Scratchy (station de grattage horizontale et/ou verticale pour animaux d'élevage)

Prix spécial du jury - Bio

Cizeron bio : Noyaux protéiques pour les aliments des élevages biologiques (produits à partir de graines cultivées à 86 % en France)

pleinchamp.com
tout savoir du temps pour ne pas en perdre

Service Expert Météo Locale

- Prévisions à 10 jours
- 3 600 zones locales de prévisions
- Images radar des précipitations

pleinchamp.com
Votre site d'expertise agricole.

Partout avec vous grâce à l'Appli Pleinchamp

Le Service Expert Météo Locale est fourni par la société PLEINCHAMP SAS, au capital social de 3 290 100 €, 12 place des États-Unis 92127 Montrouge, RCS Nanterre 432 556 900, éditeur du site pleinchamp.com. Tarifs, conditions d'abonnement et conditions générales d'utilisation du Service Expert disponibles sur le site. L'accès au site pleinchamp.com et le téléchargement de l'Appli Pleinchamp sont gratuits (hors coûts de connexion facturés par votre fournisseur d'accès à Internet).

à propos

Luc **SECONDA**

Le fondateur du journal *Matériel Agricole* et créateur du groupe de presse CIP Média (*Matériels et Paysages, Décisions Machinisme, Tracteur Rétro, Forum Chantiers...*) vient de mettre un terme à sa carrière de journaliste après 30 ans passés au sein de la famille machinisme agricole. Il y a 3 ans, il avait cédé son entreprise à NGPA (*Nouvelle génération de presse agricole*) qui chapeaute entre autres *La France Agricole, Terre Net Média, Isagri, Irium Software...* Il a décidé de s'adonner à deux de ses passions, la musique et la fabrication de vitraux, et vient de débiter une formation de maître verrier.

en bref

Case IH : les Versum renommés Vestrum

Les tracteurs de 100 à 130 ch avec transmission à variation continue CVXDrive, lancés par le tractoriste au dernier Sima, prennent une nouvelle dénomination. Les Versum deviennent Vestrum. « *Toutes les caractéristiques du tracteur restent les mêmes et les livraisons 2019 ne seront pas affectées* » précise Thierry PANADERO, Vice-président Case IH Europe.



Isagri rachète Vega Systems et Gyzmo Technology

Le groupe Isagri, leader de l'informatisation agricole avec ses filiales Akanea et Irium Software, poursuit sa stratégie de croissance par l'acquisition de la société Vega Systems et sa filiale Gyzmo Technology.

Vega Systems, éditeur et intégrateur informatique dédié à la location de véhicules, de matériels et à la gestion de flotte, gère 12 000 utilisateurs, plus d'1M de véhicules, 6 000 agences, et réalise avec un effectif de 55 personnes près de 6 M€ de chiffre d'affaires.

La nouvelle filiale d'Isagri sera dirigée par Hotman HOZMAN, actuel Directeur Général de Vega Systems, qui travaillera en étroite collaboration avec Frédéric BON, Directeur Général d'Irium Software. L'objectif est de rapprocher les deux structures à l'horizon 2021 pour proposer une offre complète de solutions informatiques aux distributeurs, loueurs et gestionnaires de flotte.

Exel Industries simplifie son offre

Face à la suppression des produits phytos dans l'agriculture, le groupe spécialisé en pulvérisation agricole est contraint de se restructurer. Il va réduire le nombre de ses marques en capitalisant sur celles ayant une dimension internationale.

Ainsi, les marques Caruelle, Segui, Thomas, Fischer et Loiseau seront progressivement arrêtées. L'offre se déclinera pour la grande culture avec les marques Evrad, Matrot et Berthoud en haut de gamme, puis Hardi et Tecnomat en cœur de marché. Pour la vigne étroite, ce sera Tecnomat, CMC et Berthoud. Pour la vigne large et l'arboriculture, on trouvera Nicolas et Berthoud. Les sites de fabrication de Noyers-Saint-Martin dans l'Oise (fabrication des moteurs Matrot), Saint Denis de l'Hôtel dans le Loiret (produits viticulture et arboriculture de Nicolas) et Lerida en Espagne (produits viticulture et arboriculture du groupe Hardi) seront transférés vers les sites de Beaurainville (62) et Epernay (51).

Lemken et Sulky signent un accord commercial



A partir du mois de novembre, Sulky fabriquera dans son usine de Chateaubourg (35) des distributeurs d'engrais aux couleurs de Lemken. La gamme comprend trois séries (Spica, Tauri et Polaris) et cinq modèles d'une capacité de trémie de 900 à 4 000 l, avec des niveaux de pilotage allant de la version de base à l'Isobus.

Lemken distribuera ces produits dans 9 pays européens : Allemagne, Autriche, Belgique, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suisse. De son côté, Sulky continuera de distribuer ses produits sous ses propres couleurs dans son réseau de distribution en France et en Europe.

Cet accord commercial permet à Lemken d'accroître son offre et à Sulky d'optimiser ses équipements de production.

Sulky et Sky : une signature commune

Pour conforter son positionnement à l'export, le groupe Holding Fabien BUREL adopte une signature commune « Farming Together » pour ses deux marques phares : Sulky et Sky Agriculture.

Claas : 2^e génération pour la gamme Lexion

Les 15 et 16 juillet derniers, le tractoriste allemand présentait à la presse internationale sa nouvelle génération de moissonneuses-batteuses Lexion. La gamme se décline aujourd'hui en 7 modèles hybrides (Lexion 7000 et 8000) et 6 modèles à 5 et 6 secoueurs (Lexion 5000 et 6000) dotés d'une motorisation Man ou Mercedes de 313 à 790 ch et une capacité de trémie de 9 000 à 18 000 l. La particularité de ces machines repose sur leur nouveau système de battage : APS Synflow Walker pour les machines à secoueurs et APS Synflow Hybrid pour les hybrides.



Au cœur des productions

Obtenez votre badge gratuit sur www.sitevi.com avec le code **APSEDIMA19**



SITEVI

26-28 NOVEMBRE 2019
PARC DES EXPOSITIONS
MONTPELLIER - FRANCE

SALON INTERNATIONAL DES ÉQUIPEMENTS ET SAVOIR-FAIRE POUR LES PRODUCTIONS VIGNE-VIN, OLIVE, FRUITS-LÉGUMES

Suivez-nous sur :



#SITEVI

COMEXPOSIUM

AXEMA

EXPOSIMA
70, avenue du Général de Gaulle - 92058 Paris La Defense cedex
Tél. : +33 (0)1 76 77 11 11 - Fax : +33 (0)1 53 30 95 09
E-mail : sitevi@comexposium.com

En partenariat avec

