



édito

Stéphane LEBLOND

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

» Feuille de route...

Début juillet, les membres du Bureau Exécutif et du Conseil d'administration, ainsi que les présidents des commissions du SEDIMA se sont réunis en « séminaire » pour réfléchir à la ligne stratégique de notre organisation professionnelle pour les années à venir : c'est FONDAMENTAL !

En effet, pour nos entreprises, le contexte est plein d'incertitudes et notre environnement est complexe, il change notamment de plus en plus vite... Alors nos méthodes de travail s'adaptent, évoluent, voire se transforment radicalement.

Pour répondre le mieux possible aux besoins de TOUS ses adhérents, le SEDIMA se doit d'en tenir compte pour évoluer dans ses missions, autour des préoccupations de notre profession orientées vers 4 thèmes majeurs que sont :

1. Comment le SEDIMA peut-il anticiper les évolutions ?
2. Quels services apporter aux adhérents ?
3. Développer une communication positive et volontaire.
4. Les axes de développement en matière d'emploi et de formation.

Les échanges ont été particulièrement riches car la ressource bien présente.

Ainsi l'objectif a été atteint puisque de nombreuses propositions ont été émises : nous pouvons nous féliciter de ce qui a été collégialement produit !

Fort de ces propositions, le Conseil d'administration va maintenant compléter la feuille de route du SEDIMA pour encore plus nous accompagner dans nos métiers et notre quotidien, tout en tenant compte de nos identités, de nos spécificités et des VALEURS qui nous sont chères !

A suivre !...

Séminaire stratégique du SEDIMA, la profession en ordre de marche pour les 10 ans à venir... S'adapter toujours et encore !



Les participants au séminaire stratégique du SEDIMA en juillet dernier à Antibes.

Filière : une rentrée en présentiel !

Cela faisait si longtemps, que cela mérite d'être souligné... Dans le respect des dispositifs sanitaires, enfin, les professionnels de la filière ont pu se rencontrer, échanger, travailler, non pas au travers d'un écran mais bien en chair et en os, lors des traditionnels salons de rentrée.

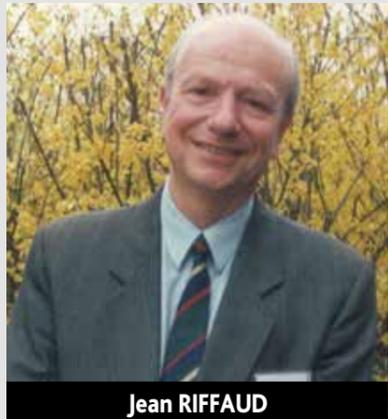
Le salon spécialiste de la grande culture (Innov-Agri) s'est déroulé à Outarville du 7 au 9 septembre, celui des productions animales (Space) à Rennes du 14 au 17 septembre et celui dédié à l'élevage (Sommet de l'élevage) à Cournon, sous une nouvelle formule (4 jours et 1 hall supplémentaire) du 5 au 8 octobre.



Hommage

L.R.

Ils ont œuvré pour la profession



Jean RIFFAUD

L'ancien président du SEDIMA nous a quittés, dans sa 86^{ème} année, au cours de l'été.

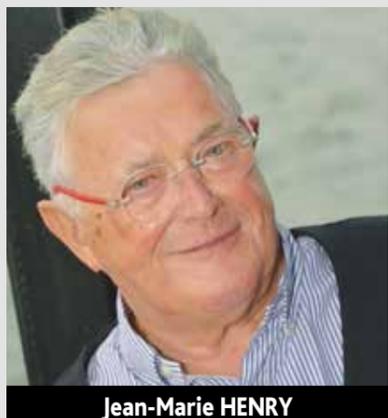
Connu pour être un homme de rigueur et de convictions, partisan convaincu de l'Europe, il a été à la tête de l'organisation professionnelle de 1992 à 1996. Elu au congrès de Nice en janvier 1992, il fera des mots « démocratie, participation, communication » les fers de lance de sa mandature. Le SEDIMA lui doit, entre autres, la refonte de ses statuts, la mise en œuvre de la 1^{ère} Convention nationale des agroéquipements (à Strasbourg en 1998), la création d'une nouvelle commission de travail dite « pérennité de l'entreprise » et la nouvelle formule mensuelle du Sedimag' (alors appelé Sedimagazine).

Né en 1935 à Courbevoie, après des études d'ingénieur agronome et une spécialisation en machinisme agricole, il débute son parcours professionnel en 1963 chez IBM à Troyes, puis prend en 1967 la direction d'une coopérative agricole, la CADA (Coopérative d'approvisionnement de l'Aube), concession Massey Ferguson.

En 1980, il crée sa propre entreprise, la Motoculture de l'Aube, distributeur John Deere, et dix ans plus tard Skandimex, une société d'importation de matériels danois et allemand.

Très engagé au sein du SEDIMA, il a été rapporteur de la commission prospective (1984), président de département (1985), conseiller technique (1987), membre du Conseil d'administration (1988), membre du Bureau Exécutif (1990), avant de devenir président.

Il dira dans son discours de passation à Jean LEMERLE au sujet du SEDIMA et de son implication : « *Quand on a œuvré intensément pour une cause à laquelle on a cru et qui vous habite toujours, la passion qui vous anime ne saurait s'éteindre quand retentit la corne de la ligne d'arrivée.* »



Jean-Marie HENRY

Originaire du Calvados, il s'investit dès l'âge de 14 ans dans la mécanique agricole et petite motoculture. Il s'associe en 1968 avec MM. ROQUES et LECOEUR et crée à Bernay dans l'Eure (27) la concession Roques & Lecoeur, qui distribue en particulier la marque de tronçonneuses McCulloch. En 1973, il ouvre un second point de vente à Louviers et développe la marque de tondeuses autoportées Roper. Suivra une troisième base, à Evreux en 2006, qu'il développera avec un des ses enfants, Guillaume.

Impliqué au sein du SMJ de longues années en tant que président de la commission Formation, il est à l'origine de la section « Maintenance des matériels de parcs et jardins » au sein de la prestigieuse organisation du Concours Général des Métiers. De 2012 à 2015, il a par ailleurs accompagné Stéphane SERS (alors Secrétaire général du SMJ) dans la phase de rapprochement avec le SEDIMA.

Le SEDIMA, au nom de la profession, adresse aux familles et aux proches de Jean RIFFAUD et Jean-Marie HENRY ses plus sincères condoléances et marques de soutien.

Le SEDIMA, au nom de la profession, adresse aux familles et aux proches de Jean RIFFAUD et Jean-Marie HENRY ses plus sincères condoléances et marques de soutien.

CQP

service Formation du SEDIMA

50 nouveaux techniciens et 10 vendeurs diplômés de CQP sur le premier semestre 2021

Les premiers jurys 2021 du CQP (certificat de qualification professionnelle) **Technicien de maintenance des matériels agricoles** se sont tenus entre mai et juillet derniers. Quarante alternants ont obtenu leur diplôme en totalité (11 partiellement).

Mis en place en 2012, le CQP Technicien de maintenance des matériels agricoles est dispensé dans 10 établissements sur le territoire.

Vous pouvez retrouver la liste des établissements via le lien ci-dessous :

[http://www.observatoire-sdlm.com/fichier-utilisateur/fichiers/Fiche%20CQP%20Technicien%20maintenance%20materiels%20agricoles%20-%2030%2007%202021\(1\).pdf](http://www.observatoire-sdlm.com/fichier-utilisateur/fichiers/Fiche%20CQP%20Technicien%20maintenance%20materiels%20agricoles%20-%2030%2007%202021(1).pdf)

D'autres jurys se tiennent sur septembre 2021.

Sur le plan commercial, dix candidats ont obtenu leur CQP **Vendeur en matériels agricoles** en juin dernier.

Le CQP Vendeur en matériels agricoles est dispensé par AGRIMEDIA depuis 1995.

Vous pouvez consulter toutes les informations sur ce CQP via le lien ci-dessous :

http://www.observatoire-sdlm.com/fichier-utilisateur/fichiers/fiches_cqp/Fiche%20CQP%20Vendeur-materiel-agricoles%20-%2030%2001%202018.pdf

Nous remercions vivement les représentants employeurs et salariés qui ont accepté de constituer les jurys paritaires de validation finale :

• pour la partie patronale :

- > Philippe Micard (Ets Micard)
- > Eric Célestin (Ets Célestin)
- > Pierre Janaillac (Ets Janaillac)
- > Pierre Sardat (MS Equipement)
- > David Marchandé (Ets Martel)
- > Jean-François Bergue (Salin Agriculture)
- > Olivier Micheneau (Suoma)
- > Jacques Poey (Poey Agri)

• pour les organisations syndicales de salariés :

- > Jean Tour (FO)
- > Jean-Claude Renault (CFE-CGC)
- > Laurent Marguerite (CFE-CGC)



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



JPH CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

Directeur commercial matériels
Chef des ventes tracteurs
Responsable commercial & marketing - matériels de récolte
Directeur filiale distribution - Grand Est
Chef produit / promoteur des ventes
Insp. ccial mat. agri et motoc. - Hauts de France, Champagne
Insp. ccial mat. viticole - Sud Ouest
Insp. cciaux mat. agri - Hauts de France, Sud Est, Sud Ouest
Cciaux pièces - Nord Est, Hauts de France, Normandie
Insp. ccial & Développeur agri de précision
Cciaux agri de précision / GPS - plusieurs postes
Resp. technique SAV agri de précision
Techniciens SAV itinérant agri ou TP - plusieurs postes
Techniciens agri de précision / GPS - plusieurs postes

POUR LES CONCESSIONNAIRES

Directeur de concession - Grand Est, Champagne
Directeurs commerciaux - Ouest
Responsable de base - Bourgogne, Rhône Alpes
Responsable commercial agri de précision / robotique
Commerciaux pièces - Nord Est - Hauts de France
Commerciaux agri de précision / GPS - plusieurs postes
Commercial élevage traite robotique - Normandie, Centre
Directeur Technique SAV agri de précision / GPS - Ouest
Chefs d'atelier - plusieurs postes
Responsable de magasin et Magasinier - plusieurs postes
Techniciens itinérants ou sédentaires - plusieurs postes
Technicien agri de précision GPS - plusieurs postes
Technicien traite et robots - Ouest, Centre, Normandie

Envoyer CV à :

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

Contrats à durée déterminée : nos conseils pour éviter les erreurs

Les réunions de Fédérations 2021 se tiendront, de nouveau en présentiel, du 2 novembre au 9 décembre. Moments forts de la profession en actualités et informations, réservez les dates dans vos agendas !

Inscrivez-vous rapidement !

Depuis plusieurs années, la loi permet aux branches professionnelles de négocier des règles propres à leurs secteurs d'activités concernant le CDD. Le SEDIMA, avec les partenaires sociaux de la branche, a saisi cette opportunité et il existe aujourd'hui des spécificités du secteur à connaître pour recruter un salarié en CDD.* On fait le point avec vous dans cette rubrique !

1 - Quel motif de recours choisir ?

Vos salariés partent en congés d'été, vous avez un salarié malade, ou un surplus de commandes et vos équipes sont déjà débordées ? Vous pensez au contrat à durée déterminée pour ajuster votre effectif ? Et vous avez raison ! En effet, vous êtes autorisé à recruter un contrat à durée déterminée uniquement pour un poste sans lien avec l'activité normale et permanente de l'entreprise et qui n'a pas vocation à durer dans le temps (article L 1242-1 du Code du travail). La loi limite ainsi les cas de recours pour éviter que le CDD remplace le CDI en entreprise. En parallèle, des publics bien précis peuvent également conclure des CDD. Il s'agit des jeunes dans le cadre d'une formation en alternance avec les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation ou les seniors âgés de 57 ans et plus.

2 - Quelle est la durée des CDD ?

En général, le CDD comporte une date de début et une date de fin du contrat. On parle alors d'un CDD à terme précis dont la durée, renouvellement compris, est limitée à 18 mois. Dans d'autres situations, le CDD est aussi conclu sans terme précis, mais pour une durée minimale qui peut varier, par exemple, en fonction de la durée de l'absence d'un salarié.

Vous l'aurez compris, la durée du contrat varie donc en fonction du cas de recours et des limites fixées par le code du travail.

> Grâce à l'accord de branche du 2 avril 2019, les contrats conclus pour accroissement temporaire d'activité et remplacement, avec un terme précis, peuvent être renouvelés trois fois pour une durée déterminée. La loi, elle, n'autorise que 2 renouvellements. La durée du renouvellement ajoutée à la durée initiale du contrat ne peut avoir pour effet de dépasser les durées légales maximales des CDD.

3 - Dans quel délai le CDD doit-il être transmis par écrit au salarié ?

Le contrat de travail doit être transmis au salarié au plus tard dans les 2 jours ouvrables qui suivent l'embauche. L'absence de transmission du CDD dans ce délai ouvre droit pour le salarié à une indemnité maximale d'un mois de salaire.



> Dans tous les cas, le contrat doit comporter une clause relative à la durée du CDD, il s'agit d'une mention obligatoire. Le service social du SEDIMA tient à la disposition de ses adhérents des modèles de contrats adaptés.

4 - Peut-on signer plusieurs CDD à la suite ?

En principe, non. Il faut, en effet, respecter un délai d'attente entre deux CDD. Ce délai s'appelle le délai de carence dont la durée dépend du premier contrat signé.

> L'accord de branche du 2 avril 2019 crée une exception à l'application du délai de carence pour les contrats conclus pour un accroissement temporaire d'activité dans certaines conditions.

*Accord de branche relatif au contrat de travail à durée déterminée signé le 2 avril 2019 (applicable à partir du 12 juillet 2020).

agenda
septembre 2021

interne

- Bureau Exécutif
- commission Sociale
- commission Patronale
- commission Paritaire
- commission Equilibre relation constructeur
- commission Emploi-Formation
- Bureau Exécutif
- commission Elevage

externe

- séminaire Climmar (Paris)



- CA et AG AGEFIDIS (association de gestion du financement du dialogue social)

mardi 2/11	Champagne Ardennes
mercredi 3/11	Lorraine Alsace
mardi 9/11	Pays de Loire
mercredi 10/11	Poitou-Charentes
mardi 16/11	Nord Picardie
mercredi 17/11	Île-de-France
jeudi 18/11	Centre
mardi 23/11	Limousin-Auvergne
mercredi 24/11	Rhône-Alpes
jeudi 25/11	Bourgogne-Franche-Comté
mardi 30/11	Bretagne
mercredi 1/12	Normandie
mardi 7/12	Aquitaine
mercredi 8/12	Midi-Pyrénées
jeudi 9/12	Méditerranée

→ **bienvenue**



ETS GAYRAUD
11 rue Philippe Lebon
81000 ALBI

Un espace client dédié en ligne pour vous et vos salariés

Quels avantages pour vous ?

- Deux services pour affilier vos salariés : à l'unité ou à partir d'un fichier excel jusqu'à 400 noms
- Un service de radiation
- Possibilité d'extraire la liste de vos salariés
- Suivi de vos demandes

Quels avantages pour vos salariés ?

Actes en ligne

- Affiliation des ayants droit et/ou choix des options facultatives
- Service pour envoyer facilement une facture, un décompte ou un devis
- Possibilité de recevoir des alertes en temps réel pour les remboursements
- Réédition des cartes de tiers payant

Consultations en ligne

- Tableau de garanties
- Historique des remboursements
- Géolocalisation des professionnels de santé à proximité

Un gain de coût et de temps dans la gestion de votre santé

Pour accéder à votre espace clients ou le créer : <https://inscription.ag2riamondiale.fr/connexion/>

Si vous n'êtes pas encore client, retrouvez toutes les informations dédiées aux branches professionnelles : <https://www.ag2riamondiale.fr/conventionscollectives-nationales>



AG2R LA MONDIALE
Prendre la main sur demain

S'adapter toujours et encore !



SEDIMA



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

Le SEDIMA a toujours été un syndicat de services et il suffit de relire le livre des 100 ans pour s'en convaincre.

Ces services peuvent être :

- > individuels (SVP téléphonique, base documentaire et modèles personnalisables....) pour aider nos adhérents dans la gestion quotidienne de leur entreprise,
- > ou collectifs (négociation de la convention collective, suivi des ratios, enquête économique, évolution des filières de formation, suivi de la réglementation juridique, représentation de la profession auprès de l'environnement et des pouvoirs publics.

La liste est longue de tous les outils adaptés à la profession qui ont été réalisés grâce aux élus et aux membres des commissions, avec l'implication des permanents.

Comme toute entreprise, le SEDIMA se doit de vérifier périodiquement que ses services continuent à être adaptés aux besoins de ses adhérents et si, de nouveaux besoins apparaissent, il est important de les identifier et tenter d'y répondre. C'est ce que nous avons fait lors du séminaire d'Antibes de début juillet.

Actuellement de nombreuses professions doivent faire face à la révolution de l'économie numérique et digitale, et la pandémie de la Covid-19 a certainement été un facteur d'accélération. Dans le même temps, la prise en compte des enjeux environnementaux dans l'activité écono-

mique des entreprises est devenue une réalité qui modifie en profondeur les processus de production et la nature des produits vendus. Ces évolutions se répercutent sur les compétences que doivent acquérir les salariés intervenant sur ces nouvelles machines.

Il en est de même pour nos adhérents. Notre organisation professionnelle a travaillé et conduit plusieurs études, aussi bien sur le numérique que sur les attentes clients, afin que nos dirigeants, pris par leur quotidien, s'approprient ces changements et mettent en place un nouveau business model répondant aux attentes clients.

Révolution de l'économie numérique et enjeux environnementaux, une réalité à prendre en compte !

Mais ce nouveau business model est interdépendant de la stratégie des concédants qui en la matière n'affichent pas toujours clairement leur stratégie. Toutefois tous les rachats ou nouveaux services sur lesquels ils communiquent permettent de dégager de grandes tendances :

- > Une plus grande concentration des réseaux de distribution chez les full liners qui s'accompagnent d'un éloignement des centres de décision avec pour objectif d'uniformiser les pratiques, non plus à l'échelle d'un pays mais au niveau européen, voire mondiale, pour faire encore et toujours des économies d'échelle. Mais jusqu'où et pour quelle efficacité clients ?

> Une volonté engagée ces dernières années de s'approprier les fichiers clients des concessionnaires en prétextant que cela est nécessaire pour traiter les garanties, alors que dans le même temps certains fournisseurs créent des sites de vente en ligne de pièces détachées et de matériels contournant ainsi leurs réseaux. Ce qui n'est pas de nature à créer un climat de confiance dans les relations contractuelles.

> Une volonté pour certains de maîtriser le prix des matériels en affichant des prix publics sur internet qui ne correspondent jamais à la réalité, tant les options choisies par les clients peuvent modifier le prix final. Ce type de pratique contribue-t'il à fluidifier la relation clients ?

> Le développement des contrats de location longue durée en mettant en place des contrats avec des valeurs de reprise qui risquent d'être financièrement insupportables pour les distributeurs s'ils ne sont pas associés à leur fixation.

On assiste aussi du côté des clients à des mutations rapides, le nombre d'agriculteurs ne cesse de baisser rendant la concurrence entre distributeurs encore plus vive. On ne peut plus parler d'Agriculture au singulier mais des Agricultures, avec d'un côté les cultures conventionnelles, les cultures spécialisées et le bio. Chacune d'elle comporte des attentes et des demandes clients qui peuvent être diverses, et des niveaux de revenus très différents d'une agriculture à l'autre.

Ces clients, qui étaient sous le feu des critiques des citoyens pour leur impact environnemental semblent avoir un peu reconquis confiance des citoyens en faisant mieux connaître leur métier. Grâce au plan de relance, ils ont pu bénéficier de soutien pour l'achat de matériels plus performants, moins polluants et mettre en place des projets innovants avec une forte incitation vers plus d'achats en commun via des plateformes numériques.

La presse s'est faite l'écho de l'augmentation des prix des matériels. Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation a créé une commission chargée de rendre un rapport sur la charge de mécanisation des exploitations agricoles. Le SEDIMA a contribué à ce rapport qui vient d'être rendu public. Il nous a paru sur de nombreux points très pertinent, reste à savoir s'il sera suivi d'effet.

Les agriculteurs sont en train d'opérer des changements importants dans leurs pratiques culturales du fait des enjeux écologiques et les agro-équipements doivent les y aider. Pour autant leurs revenus ne sont toujours pas assurés dans toutes les productions et ce sujet est à nouveau en discussion au niveau des pouvoirs publics. Ces mutations sont propices à engendrer de l'inquiétude et du stress. L'allongement des délais de livraison des matériels, l'augmentation des prix des matériels commandés du fait de la hausse du prix des matières premières répercutées par les fournisseurs, la pénurie de certaines pièces détachées et la météo capricieuse de cet été ne sont pas de nature à fluidifier les rapports avec les clients dont le matériel tombe en panne.

Souriez, vous êtes au cœur de notre projet.

En vous proposant des services toujours plus adaptés, en agissant avec écoute et proximité, Malakoff Humanis s'engage pour votre bien-être au service de la performance de votre entreprise.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur malakoffhumanis.com



SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

On aime vous voir sourire

Aussi en cette rentrée de septembre, j'ai été frappée par un discours concordant de plusieurs adhérents de régions et d'activités différentes sur la dégradation des relations clients et le mauvais accueil qu'ils réservent parfois aux techniciens ou chefs d'atelier chevronnés. Ces derniers, qui souvent en plus de leur travail quotidien doivent pallier la pénurie de personnel qualifié, ne supportent plus d'être si mal traités alors qu'ils font le maximum pour les satisfaire. Aux dires de ces adhérents, quelques uns décident de quitter l'entreprise bien qu'ils aiment leur métier. Quel gâchis pour notre filière !

La profession doit répondre d'une seule voix à ces comportements irrationnels en protégeant ses salariés et faisant clairement savoir aux clients qu'en agissant ainsi c'est eux qu'ils pénalisent bien plus que l'entreprise. Faute d'un nombre suffisant de techniciens et face à la charge de travail, il est à craindre que les distributeurs soient amenés à opérer des priorités dans les interventions à réaliser, comme cela se pratique dans certains pays européens qui sont déjà dans une telle situation.

Nos adhérents ont des profils de plus en plus divers. Ils sont de taille très différente : 1 à plus de 500 salariés. Si l'effectif moyen des tractoristes full liners augmente sous l'impulsion des stratégies constructeurs ou de rachat de structures à la suite du départ à la retraite du dirigeant, nous avons une part importante de petites structures dans tous les métiers spécialisés et matériels d'accompagnement.

Avec la feuille de route du Bureau de Loïc MOREL, le SEDIMA est en ordre de marche pour les 5 à 10 ans...

Quelle que soit leur taille, tous nos adhérents y compris en espaces verts sont confrontés à des difficultés de recrutement. Tous doivent adapter leur management face aux attentes nouvelles des salariés. Tous doivent être en mesure de suivre les évolutions technologiques, juridiques et environnementales pour répondre aux attentes de leurs clients.

Adhérer au SEDIMA ce n'est pas une question de taille, c'est en premier lieu la conviction que le collectif fait toujours sens et d'autant plus quand tout pousse vers plus d'individualisme ! Il permet de représenter une force auprès des pouvoirs publics et de son environnement, et de maîtriser l'évolution de son métier par une meilleure anticipation grâce à toutes les données que le SEDIMA peut collecter.

Pour se préparer à ces mutations, le SEDIMA a mené début juillet un séminaire stratégique qui a réuni pendant deux journées complètes de travail les membres du Bureau Exécutif, du Conseil d'administration, les présidents de commission et le président du Club des Jeunes, ainsi que tous les permanents qui accompagnent au quotidien les adhérents.



Ambiance studieuse pour les membres du Bureau Exécutif, du Conseil d'administration, les présidents de commissions, du CJMA et les permanents, lors du séminaire stratégique du SEDIMA à Antibes en juillet.



Tous se sont investis et ont travaillé de façon intensive en groupe avec deux facilitateurs en intelligence collective qui par leur professionnalisme ont su mettre en place de bonnes conditions de réflexion. Il en est ressorti de nombreuses propositions très concrètes

qui vont permettre d'enrichir la feuille de route du Bureau de Loïc MOREL et mettre le SEDIMA en ordre de marche pour les 3 à 10 ans à venir. Les axes stratégiques sont clairement posés et seront arbitrés par le Conseil d'administration. Ils seront présentés aux adhérents au cours des

réunions régionales de novembre et décembre prochains (cf. agenda en page 3) afin de voir si ils recueillent leur adhésion. On vous y attend nombreux... Et les élus qui animeront les réunions seront très heureux de vous y retrouver en présentiel !

AIDER LES AGRICULTEURS À TRACER LE SILLON



DE L'AGRICULTURE DE DEMAIN.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



Prochain séminaire à Tignes

Après une année 2020 sans pouvoir se réunir comme les années précédentes, le CJMA (Club des Jeunes du Machinisme Agricole) est heureux de vous annoncer l'ouverture des inscriptions pour son prochain séminaire !



« Etablir une stratégie de communication digitale interne et externe » sera le thème de cette rencontre qui se déroulera à Tignes, en Savoie, du 16 au 19 décembre 2021. Elle sera animée par François-Xavier LEROUX, associé KPMG, chargé des activités « stratégie digitale et expérience client ».

Les séminaires du CJMA, destinés aux jeunes dirigeants et/ou futurs dirigeants, ont pour objectif de développer l'échange et de confronter les expériences afin d'apporter des pistes d'évolution à chacun au sein de leur entreprise.

L'occasion sera donnée aux participants de rencontrer le nouveau Bureau du CJMA et son nouveau président, Jean-François DAVID, élus début 2021.

Vous souhaitez participer au séminaire du CJMA ?

Il suffit de remplir les conditions suivantes :

- > Être adhérent SEDIMA
- > Avoir moins de 35 ans

L'adhésion est gratuite. Seule une participation aux frais du séminaire (négociés par le SEDIMA) est demandée (que vous soyez seul ou accompagné).

Vous souhaitez vous inscrire ?

Contactez avant le 30 octobre 2021 :

- > Cyril FERRET au 01 53 62 87 00
- > ou Jean-François DAVID au 06 31 18 03 17

Jean-François DAVID
Président
David Est • Case IH / Stihl

Benjamin DOUSSET
Dousset Matelin • Claas

Florence BRAND
HUOT • New Holland / Honda

Fabien COMBES
Equip Agri Cantalien • Kubota

Claire MICARD
Micard • John Deere

Anne-Cécile POEY
Poey Agri • Case IH / New Holland

Laurent CARCHET
Agri Montauban • New Holland

Claire BONFILS
Bonfils • John Deere

Régions indiquées : Nord Picardie, Normandie, Bretagne, Pays de Loire, Centre, Ile de France, Champagne-Ardenne, Lorraine alsace, Bourgogne Franche-Comté, Poitou-Charentes, Limousin Auvergne, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées, Méditerranée.

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

SEDIMAG

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication : Raphaël LUCCHESI
 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@Sedimasynndicat
 LinkedIn@sedima-syndicat
 Instagram -> @sedimasynndicat

Imprimerie CDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL SEPTEMBRE / OCTOBRE 2021 - ISSN 1259-069 X



La solution de financement zéro papier pour les distributeurs de matériels agricoles

Publi-reportage

L'application Actimat du Crédit Mutuel évolue. Proposée depuis début 2021 en dématérialisé,* elle contribue à l'effort de digitalisation des concessions de matériels agricoles et de leurs clients tout en leur proposant un service efficace, zéro papier, garantissant gain de temps et d'organisation.

Les + de l'appli Actimat

- > Application simple et facile d'utilisation
- > Disponible sur tablettes et smartphones
- > Connexion sécurisée et individualisée
- > Accord de prêt garanti sous 24 h à 72 h
- > Suivi des financements sur site dédié pour le concessionnaire
- > 100 % digital et zéro papier



Wilfrid Riant
Commercial sur le secteur de Boisville La Saint Père (28) - groupe Lecoq

Comment fonctionne Actimat digitalisé ?

Chaque vendeur de matériel a un mot de passe pour accéder à l'application depuis son smartphone et remplir en dématérialisé ses dossiers de financement. Le Crédit Mutuel instruit ensuite les demandes. Le vendeur reçoit en temps réel

des notifications lui permettant de savoir l'état d'avancement du dossier : à l'étude, validé, débloqué, pièces manquantes, etc... De son côté, le client réceptionne la proposition et les documents à viser dans son espace personnel banque à distance, documents qu'il devra signer électroniquement pour finaliser le contrat. Dès la mise à disposition des fonds, le concessionnaire et le client sont avisés et la date de livraison du matériel peut être planifiée.

Quels sont les avantages de cet appli 100 % digitale ?

Elle est très simple d'utilisation, intuitive et facile d'accès. Elle procure un gain de temps non négligeable pour le concessionnaire et son client. Le dispositif est très sécurisé et permet un suivi des dossiers régulier et une réactivité performante. Le produit nous a été présenté tout début janvier et la force de vente du groupe Lecoq l'a adopté immédiatement. Nos clients ont tous accepté ce nouveau mode de fonctionnement, sans aucun problème. Le monde agricole est de plus en plus tourné vers la digitalisation et les nouvelles technologies. C'est un enjeu majeur, pour tous...

* Déploiement progressif dans les départements des fédérations Crédit Mutuel bénéficiant de ce service