

SEDIMAG



Septembre / Octobre 2025 - N°357

www.sedima.fr



o
t
i
p
é

Bertrand LOUGE

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

L'occasion fait vivre l'entreprise... à condition de l'avoir au bon prix !

L'activité occasion est l'un des poumons de nos entreprises, en alimentant la trésorerie et en assurant l'équilibre économique. Mais ce marché est exigeant : un matériel repris trop cher devient vite invendable, et en l'absence d'acheteur, les valeurs peuvent chuter de 10 à 20 % en un clin d'œil, pour exemple, la volatilité actuelle des marchés des Pays de l'Est.

Au final, une mauvaise estimation se transforme souvent en stock dormant et en trésorerie bloquée. C'est notre entreprise elle seule qui doit encaisser le choc...

Face à cette réalité, plusieurs stratégies s'imposent. Certains de nos confrères l'ont bien compris : ils soignent la mise en marché des matériels récents, en y ajoutant garanties, équipements et services, une façon efficace de renforcer l'attractivité et la confiance des acheteurs. D'autres, s'appuient sur la visibilité qu'apportent les plateformes de vente en ligne : Agri-affaires, Terre-net, Place des Tracteurs, devenues incontournables pour élargir la clientèle.

Dans ce paysage, la cote SIMO, créée par le SEDIMA pour la profession, reste un outil essentiel. Il ne prétend pas être le seul, mais il apporte un socle de référence objectif, fiable et partagé, qui aide chacun à prendre les bonnes décisions au bon moment. L'enjeu est clair : structurer le marché de l'occasion et préserver nos trésoreries. C'est à cette condition que nous pourrions garantir la solidité et la pérennité de nos entreprises.

Cote SIMO et Simo-net : les outils du SEDIMA créés pour sécuriser le commerce des machines d'occasion

SIMO
cote officielle

CDEFG

Simo-net
Cote professionnelle des matériels agricoles

Sommaire

Vie interne

> Focus de rentrée du Délégué Général
[page 2](#)

Emploi-Formation

> Flécher votre solde de taxe d'apprentissage à ASDM
> WorldSkills 2025
[page 2](#)

Juridique

> Provisions pour dépréciation de stocks
> Biens neufs ou d'occasion
[page 3](#)

Dossier

> Cote SIMO et Simo-net
> Interview d'un distributeur de matériels agricoles
[pages 3 à 5](#)

Actus réseaux

[page 6](#)

AGRI TECHNICA
THE WORLD'S NO. 1

Retrouvez-nous !
9 au 15 novembre | Hanovre | Hall 2 - stand A51

- Nouveauté : iMob Reception
- Interfaces constructeurs : faisons le point
- Facturation électronique : dernière année pour se préparer

www.irium-software.com tél. 05 46 44 75 76

IRIUM SOFTWARE

Des permanents au service du développement de la profession



Etienne WÈBRE
Délégué Général du SEDIMA

Dans un contexte économique complexe où la gestion des stocks et de la trésorerie arrivent en tête des préoccupations des distributeurs, où les aléas climatiques et la géopolitique internationale apportent leur lot de surprises, la dernière enquête conjoncture du SEDIMA indiquait un premier semestre 2025 tendu pour la profession (cf. Sedimag 356). Les ventes de matériels agricoles sont à la baisse, tant pour le neuf que pour l'occasion. Les marchés de la polyculture-élevage et les équipements d'élevage étaient stables, ceux des grandes cultures et de la viticulture étaient fortement en baisse et les matériels d'espaces verts plutôt orientés à la hausse jusqu'à la première canicule.

Sur cette même période, les distributeurs ont scruté avec grande attention les dernières récoltes et ont été sur le pied de guerre pour répondre aux sollicitations de leurs clients en SAV, matériels et services.

D'après AGRESTE, les rendements agricoles 2025 sont plutôt prometteurs. Ils passeraient de 74 q/ha contre 61 q/ha en 2024, avec une augmentation des productions de céréales à paille (+ 27 % sur un an) et de colza (+ 15,3 %).

La diminution des prix pourrait cependant pénaliser le secteur grandes cultures. Quant à la viticulture, marché fortement baissier, après un été très chaud, les vendanges précoces pour la majorité des régions laissent présager d'un millésime 2025 qualitatif.

Durant la période estivale et comme tous les autres mois de l'année, les permanents ont accompagné, avec le professionnalisme qui les caractérise, les entreprises adhérentes du SEDIMA sur des questions sociales, économiques, juridiques ou encore techniques. Ils ont aussi dédié ce temps à la réflexion collective pour préparer de nouveaux dossiers et de nouvelles actions, faisant suite à la feuille de route d'un Président et d'un Bureau Exécutif élus en avril dernier. Ils ont par ailleurs demandé la révision du Bac pro Maintenance des Matériels, option matériels agricoles et option matériels d'espaces verts.

Toujours à l'écoute et au service des distributeurs, vous pourrez les rencontrer et échanger avec eux sur les sujets d'actualités et ou prioritaires pour la profession. Ils vous donnent rendez-vous notamment du 7 au 10 octobre au **Sommet de l'Elevage**, du 16 au 18 octobre à Marseille pour la **finale nationale des WorldSkills**, du 4 novembre au 11 décembre dans le cadre des **réunions de fédérations**. Enfin nous préparons déjà notre présence à **AgriSIMA** attendu par de nombreux acteurs de la profession, des constructeurs aux clients. Le SEDIMA, partenaire de l'organisation, animera un stand et une journée sur l'espace d'animation dédié.

Dans cette continuité, quelques innovations vont apparaître (organisation des permanents, rencontres, outils et actions proposés aux adhérents) pour toujours mieux servir la Distribution son développement et sa dynamique !...

Solde de la taxe d'apprentissage : ne laissez pas passer la date butoir du 24 octobre pour flécher vos fonds vers l'ASDM !

L'association ASDM*, créée par le SEDIMA, est habilitée à percevoir le solde de la taxe d'apprentissage à hauteur de 30 %. En nous attribuant cette part, vous contribuez à la formation des talents de demain et à la valorisation des métiers de la maintenance des matériels agricoles et des espaces verts. Ne laissez pas passer la date butoir du 24 octobre 2025, c'est extrêmement important pour notre profession !

Pour nous retrouver et agir à nos côtés, rendez-vous dès maintenant sur la plateforme SOLTÉA :

- 1 Connectez-vous sur votre espace employeur SOLTÉA.
- 2 Sélectionnez notre association ASDM à l'aide de notre numéro de SIRET : 453 350 928 000 17.

Pour plus d'informations pratiques sur les modalités, le calendrier 2025, les fonctionnalités de la plateforme SOLTÉA, visionnez notre vidéo explicative



Pour toute question concernant la plateforme SOLTÉA, des tutoriels et une FAQ sont à votre disposition sur la plateforme SOLTÉA



Pour tout complément, contactez le pôle Emploi-Formation du SEDIMA : pole-emploi-formation@sedima.fr

*Association des Syndicats de la Distribution et de la Maintenance des matériels agricoles et d'espaces verts



WorldSkills 2025, un exemple concret de votre impact !

Votre contribution nous permet de faire rayonner nos métiers à l'échelle nationale. Grâce à votre soutien, notre association participera pour une nouvelle édition à un événement majeur : la 48^e finale nationale des WorldSkills, qui se déroulera du 16 au 18 octobre 2025 au Parc Chanot à Marseille. L'ASDM sera présente afin de supporter les finalistes régionaux et promouvoir nos métiers auprès de plus de 100 000 visiteurs attendus.

Dans la catégorie « Maintenance des matériels », 12 jeunes médaillés d'or issus des sélections régionales s'affronteront pour tenter de représenter la France lors de la finale mondiale en 2026 à Shanghai (Chine). Ils devront faire preuve d'excellence, de technicité et d'endurance sur des épreuves de maintenance et de réparation dans un temps limité.



Vous aussi, venez supportez les compétiteurs ! L'entrée est libre et gratuite.

AgriSÍMA

Le salon international de l'agroéquipement et de la production agricole

Du 22 au 25 FÉVRIER 2026
Parc des Expositions de Paris Villepinte - France

www.agrisima.com

JPH CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

Directeur usine - France
Ingénieurs conception mécanique, mécatronique
Directeur SAV - Ouest, Nouvelle Aquitaine
Inspecteurs techniques - Grand Est, Sud Est, Sud Ouest
Technicien support technique et commercial - Centre
Techniciens itinérants - Centre, Hauts de France, Sud Est
Technicien SAV - Export AFME
Directeur de filiale - France
Directeur commercial - France
Chefs des ventes tracteurs, Chefs des ventes machines
Inspecteurs commerciaux agri - plusieurs postes
Inspecteur commercial viti - Sud Est
Chefs produits tracteurs, machines, pièces

POUR LES CONCESSIONNAIRES

Directeurs technique SAV - Sud Ouest, Ouest
Chefs d'atelier, techniciens - plusieurs postes
Technicien SAV - Export AFME
Techniciens atelier et itinérant - plusieurs postes
Technicien SAV matériel forestier et ferroviaire
Technicien agriculture de précision - plusieurs postes
Directeurs commerciaux - Hts de Fr, Gd Est, Nvle Aquitaine
Chef des ventes - Hts de Fr, Centre Val de Loire, Sud Ouest
Commerciaux matériels agricoles - plusieurs postes
Commercial matériel viticole - Sud Est
Commerciaux agriculture de précision - plusieurs postes
Directeur pièces et magasins - Sud Ouest
Responsable de magasin, magasinier - plusieurs postes

Plus d'offres sur <https://www.linkedin.com/in/jeanpaulpapillon>
Envoyer CV à jeanpaulpapillon@gmail.com - 06 83 01 75 40

Provisions pour dépréciation des stocks de matériels agricoles : la cote Simo-net, un outil clé à utiliser

En fin d'exercice, les entreprises détentrices de stocks de matériels agricoles doivent évaluer la valeur réelle de leurs biens. Lorsqu'une baisse de valeur est constatée, la constitution d'une provision pour dépréciation s'impose, selon des règles comptables et fiscales strictes.

Nécessité de ramener la valeur à la réalité du marché

L'objectif de cette provision consiste à ajuster la valeur comptable des stocks au « cours du jour », c'est-à-dire, selon le texte fiscal, au prix auquel l'entreprise pourrait raisonnablement vendre ses biens dans les conditions normales de son activité, à la date de l'inventaire. Cette démarche implique de pouvoir justifier la provision, notamment dans le cadre d'un contrôle de l'administration fiscale. Ainsi, la probabilité d'une vente à un prix inférieur au coût d'acquisition doit être démontrée.

Evaluation au cas par cas

L'administration fiscale insiste sur la nécessité d'une évaluation précise, adaptée à la nature et à l'ancienneté de chaque matériel. Les abattements forfaitaires appliqués à l'ensemble des

stocks sont généralement rejetés, sauf si l'entreprise peut s'appuyer sur des données statistiques internes. En pratique, les entreprises privilégient une approche individualisée, matériel par matériel.

La cote Simo-net, une référence mais pas une preuve absolue

Depuis plus de 55 ans, la cote SIMO fait office de référence pour les transactions entre professionnels sur le marché national de l'occasion. Son utilité a même été reconnue par l'administration pour la reprise de matériels, mais avec une réserve majeure : « si elle peut servir d'élément d'appréciation pour déterminer le « cours du jour », elle ne suffit pas à elle seule à justifier une provision pour dépréciation » (Rép. Planeix, AN 17 décembre 1984).

Les tribunaux administratifs ont admis la validité de la cote SIMO comme indicateur professionnel, mais exigent qu'elle soit complétée par une analyse des caractéristiques spécifiques de chaque matériel.

Or c'est là que l'utilité de Simo-net se révèle. En effet, la fonction de modulation permet une individualisation des évaluations, permettant de répondre ainsi aux attentes de l'administration et des juges.



Matériel immatriculé mais inutilisé : neuf ou d'occasion ?

La distinction entre un bien neuf et un bien d'occasion peut s'avérer complexe, notamment lorsqu'un matériel, bien qu'immatriculé, n'a jamais été utilisé. Cette question soulève un double enjeu : juridique d'une part, fiscal d'autre part, avec des réponses parfois divergentes selon les domaines.

Sur le plan juridique : une approche contrastée selon les acteurs

La notion de « véhicule neuf » ne fait l'objet d'aucune définition légale précise. La jurisprudence a donc dû clarifier la situation, distinguant deux approches. Entre un vendeur et un acheteur particulier, les juges considèrent qu'une première immatriculation suffit à faire perdre à un véhicule sa qualité de « première main », entraînant une décote lors de sa revente en tant que véhicule d'occasion. En revanche, dans les relations entre constructeurs et concessionnaires, la Cour de cassation a estimé, dans un arrêt du 15 mars 2011, que « la seule immatriculation d'un véhicule ne suffit pas à lui conférer la qualité de véhicule d'occasion ». Pour les magistrats, il convient de vérifier si le véhicule a effectivement circulé sur la voie publique.

Sur le plan fiscal : l'utilisation réelle prime sur l'immatriculation

En matière de TVA, pour les véhicules automobiles, cycles ou motocycles, la qualification « d'occasion » s'applique dès lors qu'ils ont été utilisés, indépendamment de leur kilométrage ou de leur date de première mise en circulation. Le Conseil d'État a confirmé cette interprétation dans deux arrêts (24 février 1964 et 7 juillet 1972), soulignant qu'un bien acquis neuf et revendu sans avoir été utilisé ne peut être considéré comme d'occasion. Seule l'utilisation effective confère cette qualification, l'immatriculation n'étant pas un critère déterminant.

Qu'en est-il pour l'amortissement dégressif ?

La question se pose également pour l'amortissement dégressif, qui exclut les « biens usagés ». Faute de précision supplémentaire, la référence à la définition fiscale de la TVA semble pertinente : c'est l'utilisation réelle du bien qui compte, et non sa simple immatriculation. Ainsi, un matériel immatriculé mais jamais utilisé pourrait, selon cette logique, être considéré comme neuf, autant sur le plan fiscal que pour l'amortissement dégressif. Une nuance qui peut avoir des conséquences significatives pour les entreprises et les particuliers.



FÉDÉRATIONS 2025



Mardi 4 novembre	Bourgogne-Franche-Comté	Beaune (21)
Mercredi 5 novembre	Rhône-Alpes	Ruy-Monceau (38)
Jeudi 6 novembre	Limousin-Auvergne	Clermont-Ferrand (63)
Jeudi 13 novembre	Centre et Ile-de-France	Orléans La Source (45)
Mardi 18 novembre	Nord-Picardie & Champagne-Ardenne	Sainte-Preuve (02)
Mercredi 19 novembre	Lorraine-Alsace	Nancy (54)
Mardi 25 novembre	Bretagne	Montauban-de-Bretagne (35)
Mercredi 26 novembre	Pays de la Loire	Angers (49)
Jeudi 27 novembre	Normandie	Caen (14)
Mardi 2 décembre	Aquitaine & Poitou-Charentes	Saint-Emilion (33)
Mercredi 3 décembre	Midi-Pyrénées	Toulouse (31)
Mardi 9 décembre	Méditerranée	Montpellier (34)
Jeudi 11 décembre	Réunion spéciale « Espaces Verts »	Paris (75)



Ils ont obtenu le label RSE

LE NORMAND Groupe (56) **SEDIMA Lucie Progress**

MS Equipement (22) **SEDIMA Lucie 26000**

PETITJEAN SAS (55) **SEDIMA Lucie Progress**

ROMET Groupe (53) **SEDIMA Lucie Progress**

l'agenda de Septembre

- > réunion CLIMMAR * (Bruxelles)
- > commission Sociale
- > club RH
- > Bureau Exécutif
- > Commission Gestion
- > Foire de Lessay (50)
- > Formation « Lucie » (du 30 septembre au 1^{er} octobre)

* CLIMMAR : confédération européenne des distributeurs de matériels agricoles et d'espaces verts



Salon

Le SEDIMA sera présent au Sommet de l'Elevage, du 7 au 10 octobre stand E8 - 10 extérieur.

Les permanents vous y attendent !



Cote SIMO et Simo-net : les outils du SEDIMA créés pour sécuriser le commerce des machines d'occasion

L.R.

La genèse*

La question de l'établissement d'une cote pour les tracteurs d'occasion se pose au sein de la profession dès 1950. Plusieurs réunions sont alors organisées pour envisager la normalisation de ce marché. Une première cote est publiée par la revue *Le Marchand Réparateur de Tracteurs et Machines Agricoles* éditée par le SEDIMA. Elle servira en 1964 de référence pour calculer les droits de douane des tracteurs d'occasion.

C'est en 1971 qu'une toute nouvelle cote voit le jour. Elle se dénomme **SIMO** (Service Interprofessionnel d'Evaluation des Matériels Agricoles d'Occasion) et prend la forme d'un catalogue papier. 54 ans après, elle est devenue la cote officielle des matériels agricoles d'occasion (tracteurs 2 et 4 roues, chenillards, tracteurs spécialisés, moissonneuses-batteuses, ensileuses, machines à vendanger, presses, etc). Elle paraît 3 fois par an et est le fruit d'un travail de commission pointu entre distributeurs experts et représentants de marques.

Avec l'essor de la digitalisation, l'application **Simo-net** apparaît en 2009. Ses fonctionnalités sont régulièrement mises à jour en fonction de l'évolution des matériels.

Les outils **cote SIMO** et **Simo-net** sont aujourd'hui largement utilisés par les concessionnaires et leurs forces de ventes.

*source : livre du Centenaire - SEDIMA

Avant de présenter les fonctionnalités de la plateforme **simo-net.fr**, il convient de rappeler l'impact économique que peut induire une erreur d'évaluation des matériels repris. Prenons l'exemple d'une entreprise où l'occasion représenterait de l'ordre de 20 % de son chiffre d'affaires, une surestimation de 5 % sur les valeurs de reprise pourrait ainsi entraîner une perte de plusieurs centaines de milliers d'euros et grever le résultat de près de 50 %, sans parler des effets induits comme l'augmentation du stock ou la baisse de trésorerie. A vos calculettes...

Ce constat souligne l'importance d'une approche rigoureuse et documentée dans la gestion du matériel d'occasion.

Comment appréhender le prix de reprise ?

Le prix de reprise d'un matériel agricole repose sur deux grandes composantes.

1. La composante fixe

Elle correspond à la valeur intrinsèque du matériel, déterminée par :

- > ses caractéristiques techniques (marque, modèle, année),
 - > son état général (nombre d'heures d'utilisation, usure des pneus...),
 - > ses équipements et options (chargeur frontal, pont avant suspendu...).
- Cette valeur devrait être uniforme sur l'ensemble du territoire. Elle reflète uniquement les attributs propres au matériel.

2. La composante variable

- Elle regroupe les facteurs contextuels et commerciaux :
- > l'environnement local (potentiel de revente selon la région),
 - > la stratégie commerciale (marge, garanties, conquête de nouveaux marchés...),
 - > les choix du professionnel (positionnement, opportunités...).
- Cette composante repose sur le savoir-faire du professionnel : la maîtrise du marché de l'occasion reste une affaire de spécialistes.

Il est essentiel de ne pas négliger la valeur intrinsèque qui doit être estimée selon des méthodes standardisées, afin de limiter les risques de sous ou surévaluation.

C'est dans cette optique que s'inscrit l'usage d'outils comme la cote professionnelle **SIMO** et sa version en ligne **simo-net.fr**, qui offrent des estimations neutres et structurées.

Depuis 54 ans, la Cote SIMO est le fruit d'un travail rigoureux, mené par une commission composée d'experts occasion de la distribution et des représentants de chacun des constructeurs. Cette cote est actualisée deux fois par an pour les tracteurs et une fois par an pour les machines de récolte, en intégrant les réalités du marché, les évolutions technologiques et les tendances conjoncturelles.

En 2015, via **www.simo-net.fr**, cette expertise est devenue accessible en ligne.

Comment fonctionne Simo-net et sur quelles bases ?

Avec une interface claire, rapide et intuitive, pensée pour répondre aux besoins des utilisateurs professionnels, Simo-net permet d'ajuster, à la hausse ou la baisse, la valeur du matériel en fonction de son état et de ses équipements.

Les fonctionnalités du site sont les suivantes :

- > **Recherche rapide** par famille, marque, type, année, puissance, (visuel 2)
- > Accès à la **valeur de la cote SIMO** du matériel, (visuel 1)
- > Élément important et unique : **modulation de la cote SIMO** selon l'état et les équipements, (visuels 3 et 4)
- > Accès à la **brochure commerciale** du matériel,
- > Accès à la **valeur moyenne offerte à la vente**, calculée à partir de la moyenne sur 6 mois des matériels proposés à la vente sur le site d'annonces Agri-affaires. (visuel 1)

Des services adaptés à tous les professionnels

Si **simo-net.fr** s'adresse en premier lieu aux distributeurs de matériels agricoles, l'ensemble des acteurs du monde agricole peut utilement y recourir.

Distributeurs : un outil stratégique au quotidien

Pour les concessionnaires, **simo-net.fr** est bien plus qu'un outil d'estimation, c'est un véritable levier commercial et de gestion :

- > Accès à une référence neutre pour la valorisation de matériels repris ou revendus,

> Possibilité de structurer des offres commerciales sur des bases tarifaires cohérentes (impression possible d'une attestation de cotation officielle),

> Outil de formation pour les équipes commerciales,

> Appui à la gestion du parc d'occasion (rotation, valorisation, arbitrage),

> Support à la constitution de dossiers de financement ou d'assurance.

D'autres usages sont aussi pratiqués comme le calcul de la valeur résiduelle dans le cadre d'une location avec option d'achat (LOA), l'estimation de la valeur du stock d'occasion, ou encore pour justifier la constitution de provisions pour dépréciation.

L'utilisation de **simo-net.fr** permet ainsi de standardiser les pratiques d'évaluation, de limiter les risques liés à l'évaluation et de renforcer la qualité des échanges commerciaux.

Les différents usages

Pour les agriculteurs

- > Consultation d'estimations de valeur pour préparer une vente, un achat ou une reprise,
- > Repère objectif complémentaire aux prix observés sur le marché.

Pour les experts agricoles

- Aide à la valorisation des matériels lors des transmissions.

Pour les experts en assurance

- > Base de référence pour les missions d'évaluation, d'expertise amiable ou judiciaire,
- > Outil d'appui à la rédaction de rapports techniques.

Pour les organismes financiers et assureurs

- > Élément de référence pour l'analyse de garanties, la fixation de valeurs assurées ou l'instruction de sinistres,
- > Source neutre servant de socle à l'évaluation de matériels dans le cadre de financements ou de contentieux.

Comment accéder à simo-net.fr ?

- > Par **abonnement annuel** avec crédits de consultation,
- > Par **consultation ponctuelle** pour un besoin occasionnel ou ciblé.

Pour toute information sur **Simo-net**
Franck NEWTON – info@cdefg.fr



Création d'un observatoire des prix des matériels d'occasion

Simo-net, en prise avec les mutations technologiques et métiers, est en constante évolution. Une nouvelle fonctionnalité est ainsi en cours de développement sous la forme d'un **observatoire des prix**. Ce dispositif sera officiellement lancé en 2026 et reposera sur une approche méthodologique rigoureuse visant à collecter, structurer et analyser les données de prix de reprise et de vente des matériels agricoles d'occasion.

L'objectif principal est de mettre à disposition des professionnels de nouveaux repères, fondés sur des données consolidées, pour affiner les modèles d'estimation et renforcer la précision des évaluations.

Membres commission Occasion tracteurs	
BERGUE Jean-François	Salin Agriculture (53)
BLOT Charly	BPM Agri (85)
BRETON STÉPHANE	Agriteam - Terrea (55)
CLEMENT Alycia	Groupe Cloué (36)
DURET Sébastien	Groupe Dubreuil Matériel Agricole (86)
FREDIERE Jean-Christophe	Fredièrre SAS (69)
GOEURIOT Jérôme	Groupe Cheval (55)
GUERARD Jean-Pierre	Guérard SAS (76)
Le BAIL Gaël	Claas Bretagne Sud (56)
Le NORMAND Samuel	Groupe Le Normand (56)
LETERTRE Gaétan	Serco France (86)
PELLERIN Laurent	Lebaudy Jacques (61)
PICHEREAU Eric	Lecoq SAS (28)
RENAULT Camille	Hervé SAS (22)
SUSSET Olivier	Auriau (79)
TAVEAU Henri	Groupe Taveau (60)
CAMBRESY Pascal	Référent SEDIMA (75)



Interview

L.R.

Valoriser l'occasion des matériels agricoles, un vrai métier !



Samuel Le NORMAND est membre de la commission Occasion du SEDIMA. Il est aussi responsable commercial au sein du groupe Le Normand qui regroupe les entités Le Normand, Armoricaïne Sera 3000 et Ets Hervé.

Créés en 1961, les Ets Le Normand, d'abord constructeurs de remorques, développent l'activité de négoce de matériels agricoles dès 1995, avant de devenir distributeurs Massey Ferguson en 2016.

Avec 9 bases et 180 salariés, le groupe Le Normand rayonne aujourd'hui sur la Bretagne.

Pourquoi avoir rejoint la commission Occasion du SEDIMA ?

C'est un confrère, membre du Bureau Exécutif, qui m'a proposé de l'intégrer en 2021. Cela représente 3 réunions par an dédiées soit aux tracteurs, soit aux matériels de récolte.

La commission, qui rassemble des concessionnaires et des constructeurs de tout horizon, se doit d'être neutre et objective pour coter les matériels d'occasion afin que les distributeurs puissent les évaluer au juste prix.

C'est une nécessité dans un marché qui évolue sans cesse.

Je suis très fier d'appartenir à cette commission et d'apporter ma pierre à l'édifice...

Pourquoi le marché de l'occasion connaît une telle évolution ?

La conjoncture économique des différentes productions agricoles influence sur les décisions d'achats des agriculteurs.

Ils migrent aussi vers d'autres modes de financement préférant le crédit-bail et la location, ce qui implique plus de rotation de matériels.

Quant aux industriels, ils ont retrouvé des capacités de production normales après l'épisode de la Covid-19, intensifiant l'offre sur les marchés et le phénomène d'occasions très récentes.

C'est un vrai métier que de bien savoir évaluer son matériel !

L'occasion, c'est 20 % en moyenne du chiffre d'affaires matériels et tracteurs d'une concession. Il est donc primordial de savoir valoriser les machines avec précision.

Effectivement, c'est un vrai métier.

Au quotidien, je suis donc l'interface cotations de notre force de vente et c'est une importante responsabilité.

Pour ce faire, vous utilisez la cote SIMO ?

Oui, la cote papier, mais aussi la cote digitale Simo-net. Ses algorithmes, mis à jour régulièrement, permettent de fixer des points de comparaison entre matériels et d'effectuer une valorisation pointue.

Notre travail au sein de la commission Occasion est de parfaire l'outil, par le biais de clés de modifications pouvant affiner les cotations, notamment en période inflationniste comme celle que nous avons connue dernièrement.

Je recommande à mes collègues distributeurs l'utilisation de ces outils, car ils collent aux fluctuations du marché occasion de notre profession.



Prenez la main sur votre espace client entreprise !

Nous vous proposons un espace dédié pour vous accompagner au quotidien.

Sécurisé

Un espace privé et sécurisé pour effectuer vos démarches en ligne

Simple

Une interface claire et intuitive pour simplifier la lecture de vos informations

Utile

Une ressource indispensable pour consulter vos données et vos actualités

Multi-support

Un affichage sur ordinateur, tablette et smartphone pour s'adapter à votre situation

Comment s'inscrire ?





AG2R LA MONDIALE
Épargne
Retraite
Santé
Prévoyance

Hommage

William PIGNY nous a quittés



William PIGNY s'est éteint le 30 août dernier à l'âge de 82 ans. Distributeur de matériels agricoles à Saint-Memmie dans la Marne (51), il a été un des bâtisseurs de l'actuelle Foire de Châlons et s'est fortement impliqué au sein du SEDIMA. Né pendant la 2nde guerre mondiale, fils de résistants, il développe une passion pour la machine agricole au contact de son père, mécanicien de formation. Il intègre l'entreprise familiale en 1957 et contribue à son développement avant d'en prendre la direction. Il rejoint le SEDIMA et s'engage dans la vie locale comme président départemental, puis régional. Jeune président de la fédération Champagne-Ardenne, le conseil d'administration du SEDIMA lui confie, en 1978, la mission de créer le Club des Jeunes du Machinisme Agricole, l'actuel CJMA. Il a été aussi conseiller de l'enseignement technologique et membre de la commission Formation du SEDIMA.

A cette même période, il intègre l'organisation de la Foire de Châlons et participe à sa progression qui passera en vingt ans de 60 000 à 250 000 visiteurs. Il deviendra président honoraire de Equip'Agro, le salon machinisme agricole de la foire. Pour récompenser son implication au sein de la filière, la profession lui a décerné le mérite agricole au grade de Chevalier en 1983 et au grade de Commandeur en 2005, une distinction rare... On gardera le souvenir d'un homme de contact, souriant, taquin, persévérant, privilégiant la relation humaine. Le SEDIMA et la rédaction de Sedimag' adressent à ses proches leurs plus sincères condoléances.

Présidences et direction : de nouveaux arrivants

Marine BOYER

Elle a été élue présidente de la FNCuma (Fédération Nationale des CUMA) dans le cadre du dernier congrès triennal de l'organisation. Agée de 36 ans, elle est éleveuse de vaches allaitantes en agriculture biologique dans l'Aveyron. Elle a débuté sa carrière comme informaticienne, puis s'est formée au métier d'agricultrice afin de reprendre l'exploitation familiale en 2017. Investie dans la vie coopérative locale, puis départementale, régionale et nationale, elle a été nommée, en 2022, au comité directeur du Haut Conseil de la Coopération Agricole (HCCA).

Delphine GUEY

Elle succède à Laurent de BUYER à la tête d'AXEMA (Syndicat français des acteurs industriels de la filière des agroéquipements et de l'agroenvironnement). Ce dernier quittera sa fonction de direction générale début 2026, au terme de quatre années d'exercice et plus de vingt ans au sein de la filière. Diplômée d'un DESS en biotechnologies et production végétales, Delphine GUEY a un riche parcours professionnel. De chef de publicité chez Edito où elle a débuté, à directrice des affaires publiques de la filiale française de Yara (spécialiste des engrais minéraux) son dernier poste, elle a été responsable communication d'IBV (Initiatives Biotechnologies Vertes), directrice adjointe des relations extérieures au GNIS (Groupement National Interprofessionnel des Semences et plants), directrice de la communication de l'UIPP (Union des Industries de la Protection des Plantes) et senior manager affaires institutionnelles de Philip Morris France.

Didier LUCAS

Agriculteur en production porcine à Saint-Alban dans les Côtes d'Armor, il a été élu président du salon SPACE. A la tête de la FDSEA 22 de 2010 à 2019, il est actuellement président de la Chambre d'Agriculture des Côtes d'Armor et vice-président de celle de la région Bretagne.



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

SEDIMAG

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication : Benoît DAVID
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@Sedimasyndicat
LinkedIn@sedima-syndicat
Instagram -> @sedimasyndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL SEPTEMBRE / OCTOBRE 2025 - ISSN 1259-069 X

Avec le Bonus Réparation, bénéficiez d'une réduction sur votre facture.

Trouvez
un réparateur
labellisé sur
e-reparation.fr

Dispositif financé par les éco-participations reversées aux éco-organismes.
© Ecologic 2025 - RCS Versailles 487 741 969 - SAS au capital de 96 000 €