



Dématérialisez vos documents avec IRIUM pour améliorer votre efficacité administrative!



contact@irium-group.com www.irium-group.com



édit

Romain NOGUES

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA



La E-distribution

Nous y sommes !

La distribution de pièces agricoles par le biais d'internet se déploie à grande échelle.

Tous les protagonistes se mettent en action : distributeurs, centrales d'achat et privés développent et lancent leurs méthodes de vente en ligne.

Pour les concessionnaires liés contractuellement à une marque les choix sont multiples « pour le moment »...

Première solution : suivre l'orientation du constructeur avec les obligations que cela engendre (organisation interne, personnel formé, stock, prix). Une option qui évite les coûts de création, de maintenance et d'alimentation du site qui sont assumés par le constructeur.

Deuxième solution : oeuvrer avec la centrale d'achat. Cette alternative met en avant des similitudes avec celles exposées précédemment. Elle comprend cependant moins de critères imposés et il y a un consensus dans les choix de mise en œuvre.

Troisième solution : voler de ses propres ailes avec des libertés certaines, à savoir choisir ses références, les prix appliqués, la personnalisation en fonction du secteur d'activité, mais aussi assumer des coûts importants de création de sites marchands, de maintenance et faire vivre le site (mise à jour des références, des prix, des stocks)...

Nous sommes seulement au début de la vente en ligne de pièces détachées agricoles. Tout reste à faire. Les aménagements et les contraintes liés à cette méthode de distribution vont évoluer avec les marchés.

Prenons l'exemple des sites de matériels d'occasion. Aujourd'hui, la quasi totalité des entreprises possède un site d'annonces en ligne pour vendre ses reprises. Cela démontre bien la tendance de ces dernières années en matière de E-commerce.

Nous devons nous y préparer. Il y a des passages obligés avec l'évolution des secteurs, des typologies de clients et des

...suite en page 2

Satisfaction des concessionnaires en Europe : résultats 2015



Les distributeurs européens sont-ils plus satisfaits de leurs relations avec leurs concédants que leurs homologues français ?

→ lire en pages 4 et 5



Créateur d'Énergie Numérique (n.m.) :

Édition de logiciels et webservices à destination des professionnels du machinisme agricole.

Nous partageons notre expertise avec vous depuis 40 ans.

Pour plus d'informations sur notre société et nos produits :



commercial@eti.eu
05.65.757.757
www.eti-info.fr

Lutte contre les vols de tracteurs

Un partenariat SEDIMA - Gendarmerie efficace



Réunion avec les référents sûreté Gendarmerie aux Ets Douillet, concession pilote en France pour la lutte contre le vol de tracteurs.

En septembre 2014, après plusieurs vols de tracteurs agricoles commis dans des concessions de matériels agricoles sur le département de la Mayenne au cours du 1^{er} semestre, un partenariat est né entre le SEDIMA et le groupement de Gendarmerie pour conseiller et accompagner les concessionnaires du département afin qu'ils protègent de la manière la plus efficace possible leurs installations.

Une action concrète contre les vols de tracteurs

Durant plusieurs mois, des réunions d'information ont été initiées, notamment sur les sites commerciaux, auxquelles de nombreux concessionnaires ont assisté. Aux présentations vidéo et exposés en salle, ont rapidement succédé des visites d'entreprises avec formulation de conseils techniques et pratiques des gendarmes. Courant 2015, s'appuyant sur les éléments fournis par les référents sûreté Gendarmerie, les concessionnaires ont donc mis en place des stratégies de protection internes et externes de leurs installations, tout en ayant soin d'apporter à leurs employés l'information nécessaire afin qu'ils participent, eux aussi, activement à la démarche de vigilance. Un réseau d'alertes a été mis en place entre les concessionnaires et la Gendarmerie, permettant une diffusion rapide de l'information à l'ensemble des professionnels du Grand-Ouest.

Le 14 décembre 2015, une réunion s'est tenue aux Ets Douillet au Horps, pour faire un bilan, un an après la mise en place du partenariat. Le lieu

de rassemblement choisi ne doit rien au hasard, car cette entreprise qui avait été sévèrement impactée par le vol de 6 tracteurs début mai 2014, a fait de très gros efforts en matière de protection et d'organisation pour faire obstacle aux malfaiteurs. Elle fait aujourd'hui figure d'exemple sur le département de la Mayenne.

Aucun vol de tracteurs sur la Mayenne en 2015

Au cours de cette réunion, un bilan statistique a été dressé par la Gendarmerie. Il met en évidence une constante concernant les vols d'engins agricoles. En 2015, ils n'ont globalement pas diminué en France métropolitaine (avec cependant un déplacement de la zone d'impact vers le Nord-Est du territoire) ; les vols commis dans les concessions concernant environ 1/5^e du total des faits enregistrés. Après une année noire en 2014, aucun vol de tracteur n'a été constaté sur le département de la Mayenne en 2015.

Après un rappel par la Gendarmerie des mesures de vigilance à adopter et quelques conseils prodigués en matière d'organisation, un échange constructif s'est engagé entre concessionnaires ; chacun décrivant les dispositifs mis en place au sein de ses installations : vidéoprotection orientée vers les accès au site, aux bâtiments et aux parcs de matériels neufs, alarmes, systèmes infra-rouge, diffuseurs de fumées, renforcement de l'éclairage, mise en place de contacteurs sur les portails et accès aux bâtiments...

Lors de la visite guidée de l'entreprise Douillet, le référent sûreté a insisté sur plusieurs moyens mis en place n'ayant pas généré de coûts importants : la pose de rails de sécurité en doublage des clôtures d'enceinte, le renforcement des portails d'accès, la pose de pierres de carrière sur la partie arrière du site, une disposition différentes des matériels exposés sur le parc.

Tous les moyens de protection sont efficaces, s'ils sont adaptés !

Il ne s'agit donc pas impérativement d'engager des sommes exorbitantes dans un moyen de protection particulier. L'intérêt est plutôt d'être bien conseillé pour une combinaison optimale des moyens mis à disposition sur le marché. Les référents sûreté Gendarmerie, présents sur chaque département, ont été formés pour prodiguer ces conseils et en exposer les contours réglementaires, notamment en ce qui concerne la vidéoprotection qui doit faire l'objet d'une déclaration en préfecture.

Des interpellations réalisées, des enquêtes en cours...

Plusieurs transporteurs routiers, convoyant des tracteurs volés ont pu être interpellés en 2015 par la Gendarmerie avant d'avoir pu quitter le territoire national et des cellules d'enquête ont été mises en place pour remonter les filières via une collaboration étroite avec d'autres pays européens.

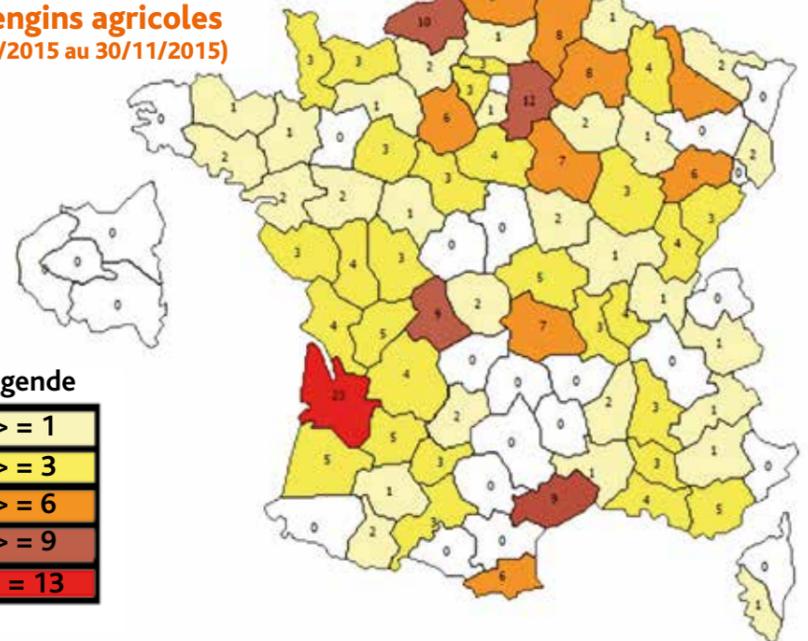
L'alerte doit être diffusée rapidement !

Pour optimiser les chances de faire échouer les malfaiteurs, il faut pouvoir agir vite. Ces hommes, parfaitement organisés, ont toutefois besoin de temps lorsqu'ils sont dans l'entreprise ciblée (souvent plusieurs heures) pour préparer les tracteurs et les rendre transportables dans des camions bâchés (réduction de l'empattement, dévissage des rétroviseurs et autres équipements extérieurs, dégonflage des pneus...). Une alarme ou une vidéoprotection peut signaler d'emblée ces malfaiteurs dès qu'ils pénètrent sur le parc de l'entreprise. Dès

lors, une intervention rapide de la Gendarmerie les fera systématiquement échouer ou renoncer avant d'avoir pu charger les tracteurs. Une géolocalisation des tracteurs peut également constituer un bon moyen de « pister » ces engins, à condition que les balises mises en place ne soient pas découvertes et retirées par les voleurs. Là encore, le vol doit être rapidement signalé, avant que les transporteurs n'aient le temps de quitter le territoire national.

Chef d'Escadron JL VILMAIN
Officier adjoint commandement Gendarmerie 53
Adjudant J. LECROC
Référént sûreté Gendarmerie 53

Vols d'engins agricoles (du 01/01/2015 au 30/11/2015)



...édito suite de la page 1

marchés parallèles. En effet nos clients sont des consommateurs d'internet et plus particulièrement des sites marchands. Ils maîtrisent les nouvelles technologies, ont des attentes bien précises et intègrent à leurs cahiers des charges des objets connectés de dernière génération.

Travaillons sur la visibilité et les référencements sur internet afin que tous nos clients puissent nous trouver et nous consulter facilement depuis leurs écrans d'ordinateurs, de tablettes ou de smartphones.

Même si le service et le conseil seront toujours des leviers efficaces pour l'attractivité de nos sociétés, il est bon de vivre avec son temps tout en conservant les valeurs sûres de nos métiers.

Ainsi professionnalisme, réactivité, adaptation, réponses aux attentes des clients et nouvelles technologies sont bien les ingrédients du commerce d'aujourd'hui et de demain.

eco-spondage.com

UNE SOLUTION POUR CHAQUE SITUATION

ÉPANDEURS LIQUIDES
2 600 à 30 000 L

BROYEURS MÉLANGEURS DE FOSSES
4,5 à 10,5 m

SEMI-REMORQUES DE TRANSFERT
29,5 m³

AUTOMOTEURS LIQUIDES ET SOLIDES
16 à 20 m³

ÉPANDEURS SOLIDES
8 à 24 m³

CHARGEURS ARTICULÉS ET TÉLESCOPIQUES
26 à 60 ch

TÉL. : 02.98.344.100

PICHONINDUSTRIES.fr

Rubrique du mois



Service Juridique du SEDIMA

A propos des remontées d'informations



Christian BOURGEON

Avocat au Barreau de Paris

Au-delà du montant des amendes infligées, cette décision doit retenir l'attention pour deux séries de raisons principales.

En premier lieu, elle constitue une application au secteur de la distribution automobile, d'une analyse déjà faite à différentes reprises par les autorités de concurrence communautaires et nationales, selon laquelle des échanges d'informations sensibles peuvent fausser la concurrence en limitant artificiellement l'incertitude des entrepreneurs qui y participent sur le comportement de leurs concurrents. Des échanges portant sur des données non publiques, récentes et désagrégées, sont en effet généralement considérés comme susceptibles de dissuader les entreprises de déterminer leur politique commerciale et tarifaire en fonction de leur prix de revient et options stratégiques propres et de les conduire au contraire à calquer plus ou moins leur comportement sur celui de leurs concurrents.

Dans le secteur du machinisme agricole, cette approche a même conduit la Cour de Justice de l'Union Européenne à encadrer la fréquence de diffusion des statistiques d'immatriculation, données pourtant en principe publiques, et à n'autoriser leur transmission qu'avec un décalage d'un an.

La Cour de Justice a en effet estimé que la

diffusion rapprochée de ces statistiques sur un marché concentré était de nature à fausser la concurrence entre les tractoristes en les conduisant à adopter des stratégies commerciales et tarifaires axées sur la préservation de leur part de marché respective (arrêts Fiat Agri de 1994 et John Deere de 1998).

En second lieu, cette décision doit conduire à s'interroger sur les limites des remontées d'informations que les constructeurs sont en droit d'exiger de leurs distributeurs.

On peut en effet se demander si des obligations de remontées d'informations, donnant aux marques une visibilité de plus en plus précise sur l'exploitation des entreprises qui composent leur réseau, ne constituent pas une forme d'immixtion incompatible avec l'indépendance de gestion dont doit en principe bénéficier un opérateur qualifié contractuellement de commerçant indépendant et un moyen de piloter les marges, et donc les prix proposés aux clients.

La question se pose d'autant plus que la concurrence s'entend non seulement de la concurrence intermarque, mais également de la concurrence intramarque.

L'autorité de la Concurrence espagnole a rendu en juillet dernier une décision sanctionnant lourdement une entente développée sur le marché de la distribution automobile de 2006 à 2013.

Seize constructeurs et deux sociétés de conseil, Snap-On et Urban Science, se sont vus infliger des amendes d'un montant total atteignant 170 M€.

L'entente reposait sur un système complexe d'échanges d'informations ; initialement dans le cadre de réunions au sein d'un « Club des marques » et d'un « Forum des directeurs de SAV », puis ensuite sur la base d'un programme d'échanges d'informations élaboré avec la collaboration d'Urban Science.

 agenda
janvier 2016

Interne

- Commission Sociale
- Bureau Exécutif

Externe

- Interventions du SEDIMA à la Licence professionnelle Gestionnaire des Entreprises de l'Agroéquipement
- Participation du SEDIMA aux vœux de la CGPME nationale



- Réunion des négociateurs patronaux de la convention collective
- Réunion APCA (Chambres d'Agriculture)
- Intervention du SEDIMA au CQP Vendeurs de matériels AE d'Agrimédia
- Réunion du Jury SEDIMASTER



5 raisons d'adhérer au SEDIMA !

SEDIMA

- Être acteur d'un réseau professionnel reconnu.
- Bénéficier de l'expertise de spécialistes dédiés (juridique, fiscal, patrimonial, social, économie, gestion, ressources humaines, formation, hygiène et sécurité, occasion, métiers spécialisés).
- Défendre les droits et intérêts d'une profession.
- S'informer et échanger pour anticiper les évolutions de la profession.
- Étalonner sa performance économique par rapport aux ratios de la profession.

contact : Sylvie.strobel@sedima.fr

bienvenue



Mme Anne-Marie BOULOGNE
Ets COMYN
59 rue de Flandre
80700 TILLOLOY

Pour tout contact
sylvie.strobel@sedima.fr

... et intégrez les meilleurs outils de Mobilité Productive

mistral
INFORMATIQUE
CRÉATEUR DE SOLUTIONS

Donnez une base solide à votre entreprise ...

www.mistral.fr

magrix 3G : L'ERP Métier des Concessionnaires, Distributeurs, Importateurs de Matériels Agricoles et de Plaisance

Indice de satisfaction des concessionnaires européens

Les distributeurs européens sont-ils plus satisfaits de leurs relations avec leurs concédants que leurs homologues français ?



De gauche à droite, le bureau du Climmag : Joost MERCK, Ulf KOPPLIN Vice-présidents, Erik HOGERVORST Président, Jelle BARTLEMA Secrétaire Général.



C'est en 2008 lors du congrès CLIMMAR de Neusiedl/See que l'Assemblée Générale du CLIMMAR (Centre de liaison des marchands réparateurs de matériels agricoles) a pris la décision de reprendre au niveau européen l'enquête ISC (indice de

satisfaction des concessionnaires envers leurs tractoristes) créée par la France en 2005.

A l'heure où les centres de décision des fournisseurs se sont déplacés du niveau national au niveau européen, voire mondial, il est intéressant de pouvoir comparer les résultats de l'enquête ISC de chacun des pays participants afin de mesurer ce qui est spécifique au pays et ce qui relève de la stratégie du constructeur. L'enquête ISC permet également de faire remonter aux directions européennes les résultats consolidés par marque des concessionnaires sur la relation qu'ils entretiennent avec leurs concédants.

Sur les 17 pays membres du Climmag, 8 pays participent à l'enquête. Il s'agit de l'Allemagne, la Belgique, le Danemark, la France, la Hollande, l'Italie, la Pologne, et le Royaume-Uni. Ces derniers représentent 75 % du marché européen. La France en charge de cette action au CLIMMAR réalise la compilation des résultats de tous les pays et les restitue chaque année aux adhérents du CLIMMAR lors du congrès annuel. Alain DOUSSET, responsable de la commission Internationale du SEDIMA, a commenté les premiers résultats 2015 au congrès de Stockholm en octobre 2015.

Les résultats ayant obtenu un taux de réponse significatif dans tous les pays ont ensuite été dévoilés à la presse lors d'une conférence qui s'est tenue le 6 novembre 2015 à Agritechnica. (photo ci-dessus)

Le classement général

Les résultats 2015 de l'ISC Europe sont, comme pour la France, orientés à la baisse pour la majorité des constructeurs.

Malgré une note en chute de 0,8 point par rapport à l'an passé, FENDT conserve la première place du classement, CLAAS la seconde et Massey Ferguson la troisième.

Par rapport à 2014, 2 marques ont progressé de façon significative : John Deere + 0,5 et Valtra + 0,3.

On note ainsi une certaine différence par rapport au classement France (cf. Sedimag' 265 de juillet/août 2015).

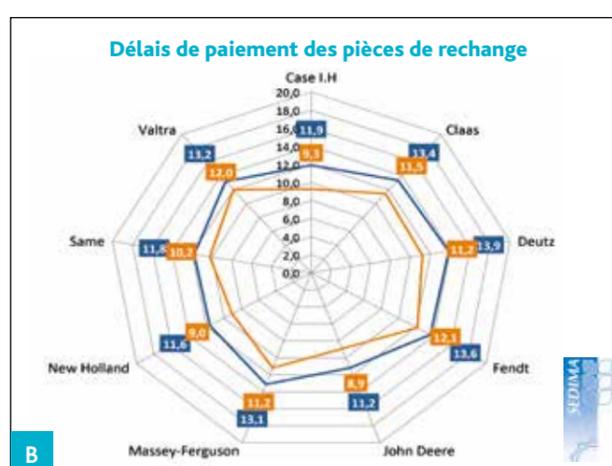
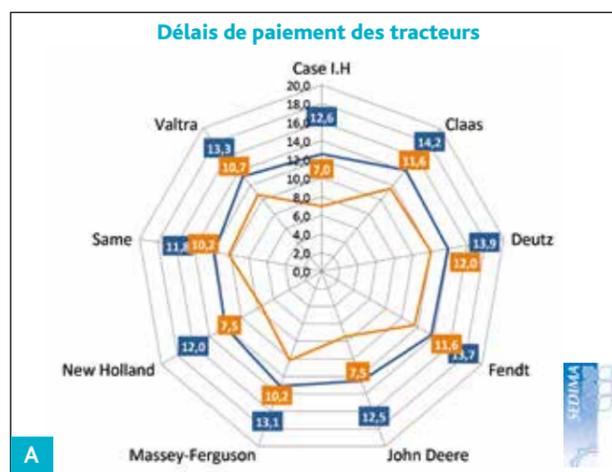
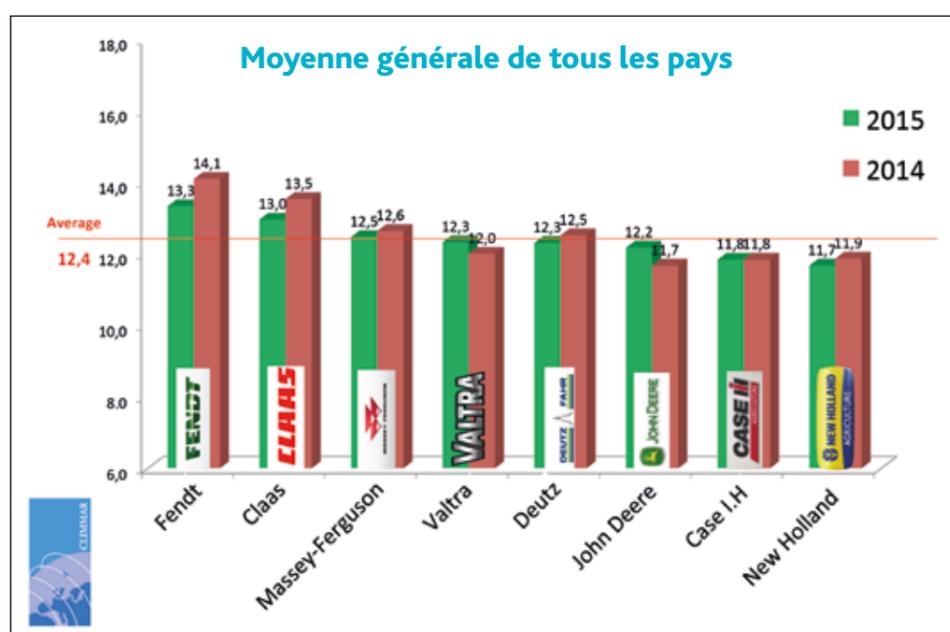
Ecart de la note 2015/2014

Après avoir analysé les résultats généraux, intéressons-nous aux questions qui sont au cœur des préoccupations des distributeurs en comparant les résultats Europe à ceux de la France.

Dans les graphes ci-contre figurent en rouge les notes de la France et en bleu celles de l'Europe.

Les résultats comparés concernent :

- ✓ les délais de paiement,
- ✓ les pièces détachées,
- ✓ la protection contre le vol,
- ✓ la formation et les hommes,
- ✓ les relations constructeurs/distributeurs,
- ✓ l'aide à la rentabilité,
- ✓ la volonté du constructeur de s'améliorer.



Les délais de paiement

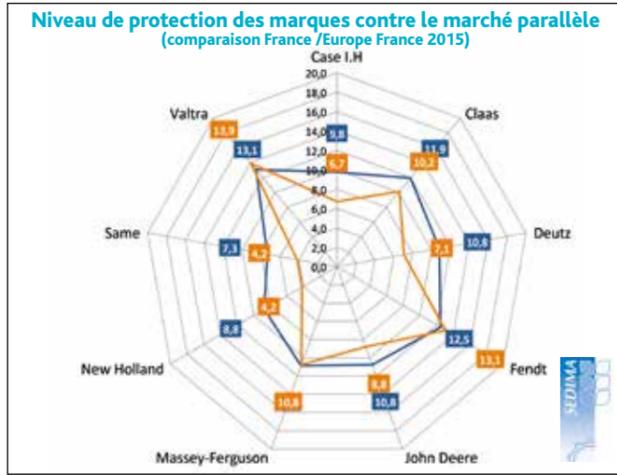
Sur cette question, il convient de constater que les notes de la France sont clairement inférieures à celles des distributeurs européens.

Les écarts sont encore plus nets pour les délais de paiement des tracteurs (graphique A) que pour les pièces de rechange. (graphique B)

Anne FRADIER, Secrétaire Général du SEDIMA

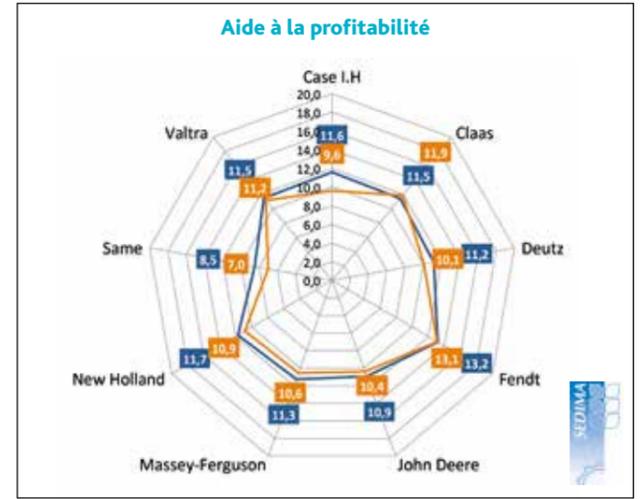
Les pièces détachées

Face au développement de la vente des pièces détachées sur internet, les distributeurs souhaiteraient plus de protection et ce d'autant que les objectifs de vente de pièces imposés par les marques augmentent et que les conditions se durcissent. A la lecture du graphique, on constate un écart de notation entre la France et l'Europe dans toutes les marques sauf pour celles du groupe Agco.



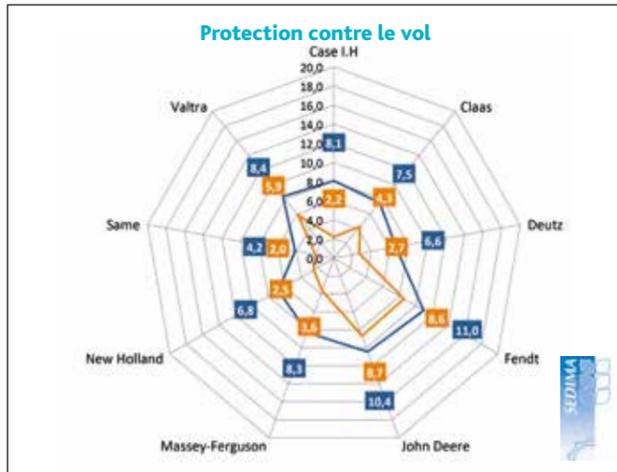
Aide à la rentabilité

Tout travail mérite salaire ! Qu'en est-il pour les distributeurs ? Les résultats au niveau européen comme au niveau France sont très moyens pour toutes les marques. Pour Same, la note au niveau France (7) et celle au niveau européen (8,5) sont très inférieures à la moyenne.



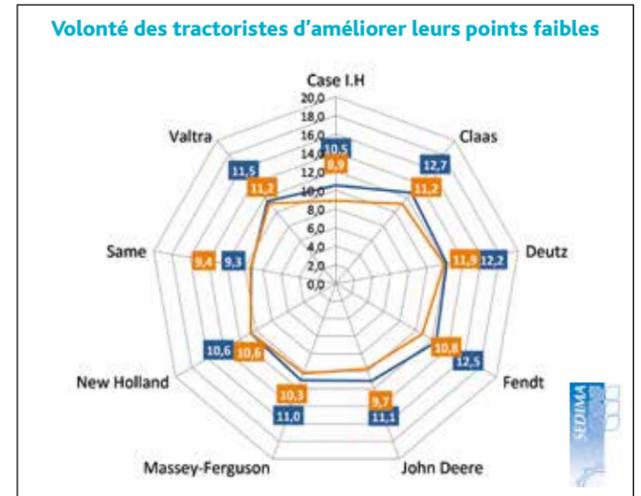
La protection contre le vol

Même insatisfaction des distributeurs sur cette question au niveau européen et au niveau France. Il semble que ce point ne soit pas prioritaire pour les constructeurs alors que les vols de tracteurs en concession sont toujours d'actualité. (cf. article page 2)



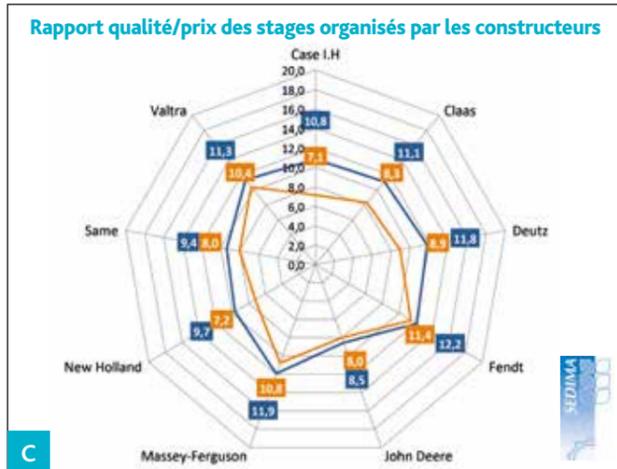
Volonté des constructeurs d'améliorer la relation

Rappelons que l'enquête ISC ne mesure pas la qualité des matériels de la marque, mais la relation distributeurs/constructeurs. L'objectif de l'enquête ISC est de fournir aux constructeurs les résultats de leurs marques afin qu'ils s'en saisissent et travaillent avec leurs réseaux à une amélioration de leurs points faibles.



La formation et les hommes

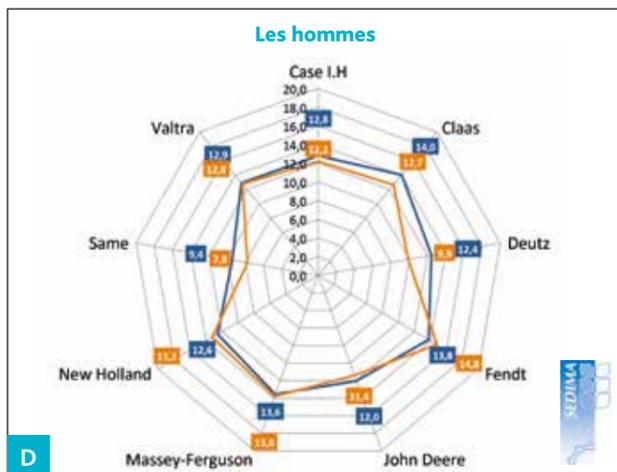
Si aujourd'hui personne ne conteste la nécessité de la formation pour accompagner le développement des nouvelles technologies et assurer un service après-vente de qualité, le débat autour de la qualité de la formation et le coût de celle-ci demeure très vif.



Face à des marchés de plus en plus concurrentiels et volatils, les constructeurs devraient porter une plus grande attention à l'enquête ISC qui leur permet d'avoir une connaissance détaillée des attentes de leurs distributeurs et donc de leurs clients directs. Cette prise en compte ne peut être que positive pour la motivation de leurs réseaux. Ils seraient ainsi plus aptes à défendre auprès du client final les couleurs de leurs marques, ce qui ne pourrait être que bénéfique pour leurs parts de marché.

Aujourd'hui, face à la complexité et à l'incertitude des marchés, le métier de distributeur nécessite plus de relations humaines, d'écoute et de considération et peut-être un peu moins de tableaux de bord !

A la question concernant le rapport qualité prix des formations, les notes des distributeurs français sont inférieures à celles des distributeurs européens à part pour John Deere. Cet écart est même de 3 points pour Claas. (graphique C)



Les notes concernant les hommes sont globalement positives aussi bien en France qu'en Europe hormis dans le réseau SDF. (graphique D)

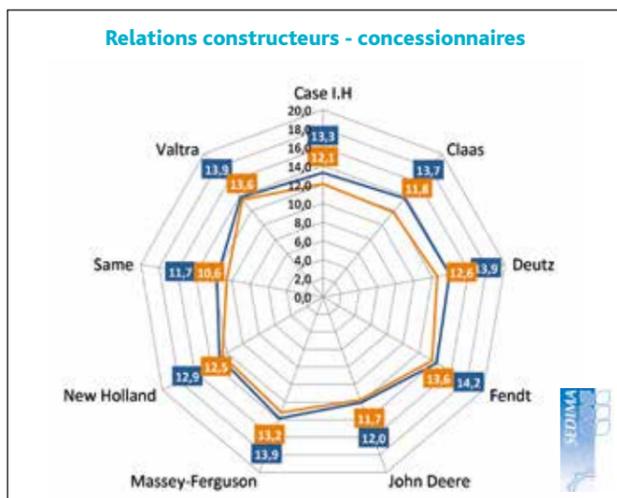
Légendes des graphiques

Europe 2015 (bleu) France 2015 (orange)

Les relations constructeurs/distributeurs

On note peu d'écart entre l'appréhension européenne et celle des distributeurs français.

Aucun constructeur n'a de note inférieure à la moyenne, ce qui démontre que les distributeurs restent très attachés à leurs marques.



Actimat
Le financement de votre matériel agricole
Plus qu'un financement, un partenariat
Crédit Mutuel

Club des Jeunes

CJMA : 100 % d'énergie brute

Le CJMA (Club des Jeunes du machinisme agricole et des espaces verts) est une solution simple et éprouvée depuis plus de 40 ans pour recharger, en 3 jours, et pour une durée de 12 mois, tout type de jeunes chefs d'entreprise. Derrière ce titre et cette introduction humoristique se cache en réalité le compte-rendu du dernier séminaire du CJMA, qui s'est tenu à Tignes au 10 au 13 décembre 2015.

J'aurais pu vous parler de la qualité de l'intervention de Christian COMBES (Equipement Agricole Cantalien), de son parcours de chef d'entreprise, de ses échecs, difficultés, doutes, et surtout des solutions qu'il a su trouver pour résister, réussir, pérenniser et faire fructifier son entreprise. Ou bien encore de l'intervention d'Olivier RICTER, le juriste du SEDIMA, qui en partant du retour d'expérience de Christian COMBES a abordé des questions essentielles comme le contrat de concession, le RMI, le surmortalissement « Macron »...

Mais un séminaire CJMA ne se résume pas à des interventions de grande qualité dans un cadre agréable. Il m'a suffi de regarder et d'écouter ces jeunes concessionnaires pour mesurer la puissance et l'impact de cette rencontre sur leur vie. Les mots sont forts mais traduisent une réalité. Un des jeunes présents m'a confié que

sans le CJMA il n'était pas évident qu'il ait repris la succession de l'entreprise familiale tant cela est difficile, surtout seul face aux difficultés.

Un séminaire CJMA c'est une perfusion quasiment 24h/24 d'énergie brute.

Aurions-nous ainsi trouvé la recette d'un supercarburant ?

Le CJMA reste indéniablement un lieu privilégié d'échanges. La nouvelle génération qui est arrivée cette année au club n'y déroge pas. Très vite intégrée dans le groupe, la relève est là, toujours dans le même esprit de convivialité, de partage, de passion du métier.

Pascal CAMBRESY



Comment intégrer le CJMA ?

Le CJMA réunit les actuels et futurs responsables des distributeurs et concessionnaires de machinisme agricole et d'espaces verts, adhérents au SEDIMA et âgés de moins de 35 ans.

L'adhésion au CJMA est incluse dans la cotisation au SEDIMA.

Informations : Pascal CAMBRESY

pascal.cambresy@sedima.fr ou tél. 01 53 62 87 00

Taxe d'apprentissage

AGEFOS PME – EGD AGEFOMAT

nouveau collecteur des entreprises de service

et distribution de matériels agricoles et de parcs et jardins



A compter de 2016, la collecte de la taxe d'apprentissage pour les entreprises de service et distribution de matériels agricoles et de parcs et jardins sera désormais assurée par AGEFOS PME – EGD AGEFOMAT.*

Pour les entreprises, les règles de collecte ne changent pas !

Les bordereaux d'appel ont été directement adressés par AGEFOS PME – EGD AGEFOMAT, et il est toujours possible de déclarer et de payer la taxe d'apprentissage par internet.

Le SEDIMA, siégeant à la section paritaire professionnelle d'AGEFOS PME – EGD AGEFOMAT, continuera de s'assurer que les fonds provenant de la taxe d'apprentissage iront aux seuls établissements préparant à nos métiers. Le SEDIMA et l'ASDM poursuivront leurs actions de communication et de promotion pour les faire découvrir et susciter des vocations auprès des jeunes et du grand public.

Pour continuer de former vos futurs collaborateurs, versez votre taxe d'apprentissage à AGEFOS PME – EGD AGEFOMAT. N'omettez pas de réserver une part du disponible de votre taxe d'apprentissage au SEDIMA, afin qu'il poursuive le financement des actions de promotion de la branche en matière de formation professionnelle préparant aux seuls métiers de la maintenance de matériels agricoles et d'espaces verts.

* Organisme Paritaire Collecteur Agréé / Organisme Collecteur de Taxe d'Apprentissage

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

<p>POUR LES CONSTRUCTEURS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Directeur général : mat - env. - exp. industrielle - reporting US GAAP - Anglais courant ● Dir. mark. : opérationnel & strat. - mat. env. - Anglais courant ● TC mat. forestiers : Grand Sud - 5 ans exp. - Anglais courant ● TC - pièces & SAV : mat. env. - forestiers et VH porte-outils - All. impératif ● TC pièces TP : support clients et ccial terrain - Anglais ou All. le plus ● TC - matériels PDT & bett : Flandre belge - exp. arracheuses - langues : Flamand - Français ● Tech-ccial - outils du sol et pulvérisation : (2 postes) - secteurs Est et Ouest ● Techniciens - mat pulvérisation ou betteravier : (2 postes) exp. justifiée - mobile - langues : Anglais - (All. le plus) ● DV France : mat. agricole - Anglais - (All. le Plus) ● TC - bennes agricoles : expérience réseaux 	<p>POUR LES CONCESSIONNAIRES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● DAF - Ouest Bassin Parisien ● 2 Directeurs de magasin motoculture - Pays Loire / Centre / Bourgogne ● Directeurs commerciaux - Centre / Ouest / Sud-Ouest ● Chefs des ventes - Ouest Bassin Parisien / Aquitaine / Poit-Char. ● 1 Resp ccial & 1 Ccial Agri et Viti - Provence ● Ccial occasion Anglais - Nord Picardie / Champagne-Ardennes ● 1 Ccial & 1 Techn SAV matériel P de T - Nord-Picardie ● Traite/Robotique - 1 Ccial & 1 Technicien - Nord-Picardie ● GPS/Guidage - 1 Resp dépt, 1 Ccial, 1 Tech SAV ● 3 Magasiniers / Resp magasin - Nord-Pic. / IdF / Sud-Ouest ● 2 Resp. technique SAV - Poitou-Charente / Sud-Ouest ● Chefs atelier - Nord-Picardie / Champ-Ard. / Midi-Pyrénées ● 2 Chefs atelier / resp de site - Sud-Ouest & Provence ● Technicien SAV Export Afrique Anglais - Ouest / Sud-Ouest
--	--

Envoyer CV et lettre de motivation sous word à :

<p>Jean-Paul HOUPERT - 06 63 97 36 66 jphconsulting1@aol.com</p>	<p>Jean-Paul PAPILLON - 06 83 01 75 40 jeanpaulpapillon@gmail.com</p>
---	--

N'oubliez pas !

Rendez-vous pour la 10^e Convention Nationale des Agroéquipements
7-8 Avril 2016 - Clermont-Ferrand



en bref

Amazone organise son Amashow

Pendant 9 semaines, du 8 mars au 5 mai prochains, le constructeur allemand sillonnera toute la France pour présenter à son réseau de concessionnaires et aux agriculteurs les dernières gammes Amazone de travail du sol et du semis au travail. Avec des démonstrations de drones et des conseils en modulation, les nouvelles technologies seront au rendez-vous de l'Amashow qui mobilisera pas moins de 5 camions de matériels.

8, 9, 10 mars Buzancy (02) • 15, 16, 17 mars Vigneulles les Hattonchatel (55) • 30, 31 mars Rouillé (86) • 5, 6, 7 avril Ploërmel (56) • 12, 13, 14 avril Lempdes (63) • 19, 20, 21 avril Misérieux (01) • 22, 23, 24 avril Ondes (31) • 26, 27, 28 avril Champs sur Yonne (89) • 3, 4 mai Auneau (28)

Claas : chiffres stables pour 2015

Claas annonce un chiffre d'affaires stable à 3,838 milliards d'€ pour 2015 (contre 3,823 milliards d'€ en 2014). Malgré un marché global en baisse, l'Europe, l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud et l'Inde ont permis à la firme de maintenir son niveau de ventes alors qu'en Chine et en Europe de l'Est ses ventes ont ralenti. Claas concentre ses investissements industriels sur l'Allemagne, la France et la Russie et conserve son niveau de recherche développement (203 M€ en 2015 contre 212 M€ en 2014) notamment sur les nouveaux services et le développement des machines de récolte.

Kverneland Group : l'Eco Simulator dispo sur PC

L'application Eco Simulator de Kverneland Group, déjà disponible sur Apple store et Android market est à présent gratuitement téléchargeable sur PC. Elle permet de calculer les économies d'intrants (engrais, phytosanitaires, semences) en fonction du parcellaire de l'exploitation et des machines utilisées. Elle s'utilise avec la fonction « coupe de sections » disponible sur les matériels dotés de l'offre iM Farming : le distributeur d'engrais GEOspread Isobus, le pulvérisateur Vicon à régulation Isobus, les semoirs monograins et semoirs céréales Isobus à entraînement électrique.

Mistral, une entreprise tournée vers l'avenir

Mistral Informatique, le concepteur et éditeur de Magrix[®], l'ERP métier des concessionnaires, distributeurs, importateurs de matériels agricoles et de plaisance, s'est installé dans ses nouveaux locaux début Janvier 2016, après plus d'un an et demi de travaux.

Un ensemble de 800 m² offre aux collaborateurs du groupe Mistral (Mistral Informatique, Mistral Datacenter...) un cadre de travail exceptionnel à l'architecture haut de gamme en bois noyer d'Amérique, verre et panneaux acoustiques. Dans une démarche éco-énergétique, l'éclairage gradable est réalisé exclusivement par LED. La diffusion naturelle de la lumière est omni-présente.



Les clients venant en formation, découvriront des outils pédagogiques de dernière technologie associant ergonomie et efficacité productive. Les salles de formation sont équipées de systèmes de vidéo projection interactifs qui permettent à chacun de retrouver le contenu de la formation de tableau mural virtuel sur support papier ou sur clé USB. La solution de Web Collaboration, les postes informatiques, l'isolation phonique, la musique d'ambiance, l'écran mural de diffusion de contenu, le système de climatisation réversible... attestent de l'exigence de Christian FOURNIER, le dirigeant du groupe, d'offrir des conditions de travail exceptionnelles à tous les collaborateurs de l'entreprise, aux clients et aux visiteurs.

Same Deutz-Fahr devient SDF



Conséquence du processus de mondialisation de ses produits et de ses marques, la firme Same Deutz-Fahr change de nom pour se nommer désormais SDF. Cette appellation sera utilisée pour toutes les activités du groupe. Ce changement est accompagné d'un logo qui a été revu.

BKT : inauguration du site de Bhuj

Quand complexe industriel rime avec politique sociale...

C'est à une centaine de kilomètres de la frontière pakistanaise et à 60 km du port de Mundra, à Bhuj dans la province de Gujarat, au nord-ouest de l'Inde, que la firme BKT (Balkrishna Industries Ltd) a décidé d'implanter son 5^{ème} site de production, dont l'inauguration a eu lieu en grande pompe début décembre 2015.

Cette usine ultramoderne (photo 1), qui s'étend sur 126 ha, a demandé un investissement de 500 M\$ (443 M€). Le projet, dont la construction a débuté en 2011, a été mûrement réfléchi, tant au niveau de la technicité des infrastructures que du choix géographique. Et pour cause ! Sans eau, ni électricité, au milieu de nulle part, dans un désert aride où la température peut atteindre jusqu'à 45 °C, c'est bien la proximité d'un port qui a été décisif dans le choix du site. En effet accélérer les délais d'expédition dans le monde entier a été un des impératifs des dirigeants pour la stratégie de croissance de la firme. Pour devenir opérationnel, le site a nécessité la création d'une route, la pose d'une conduite d'irrigation en eau potable de 8 km ainsi que d'une ligne électrique de 13 km, et la construction d'une centrale thermique (2) disposant d'une réserve hydrique de 1,4 M de litres d'eau. L'usine compte 1500 salariés, fonctionne 7 jours sur 7 et 24 h sur 24 et génère sa propre énergie. Elle produit des pneumatiques agraires, industriels, de manutention et de travaux publics de 17,5 à 51 pouces. Certifiée ISO 9001, elle est dotée de machines-outils complexes, de mélangeurs de haute technologie, de 165 presses de vulcanisation (5) et de plusieurs laboratoires de pointe (6). Sa capacité de production, qui est de 150 T/jour, devrait

atteindre 315 T/jour cette année et jusqu'à 800 T/jour en 2017. Le chiffre d'affaires de BKT de 620 M€ (en 2014) pourrait approcher 1,7 milliard d'€ en 2020. Pour parvenir à ces objectifs, les dirigeants tablent sur le facteur humain, qu'ils considèrent comme la principale ressource de l'entreprise. Une démarche quelque peu paradoxale dans un pays où le niveau de vie est bas et où richesse et pauvreté se côtoient étrangement. Ainsi BKT a fait le pari d'une politique sociale en consacrant 6 ha du site aux employés en construisant 406 logements pour des familles (3), 90 chambres pour des étudiants universitaires, un magasin, une salle de sports, un centre de loisirs, un cabinet médical et une caserne de pompiers. Un complexe recherche et développement de 3000 m² couverts (4) est en cours de finalisation, il devrait être opérationnel fin 2016 et accueillera bureau d'études et ingénieurs. Il est juxtaposé à un circuit d'essais d'une longueur de 1,2 km.

Si l'ascension de BKT a été fulgurante -rappelons qu'il y a à peine 10 ans qu'elle développe des pneus agraires- la firme, avec l'usine de Bhuj, est prête plus que jamais à se positionner sur l'échiquier mondial !...



De gauche à droite, Dilip VAIDYA, Directeur Technique de BKT, Arvind PODDAR, Président Directeur Général et son fils Rajiv PODDAR, Directeur Général.

Sedimag

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

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION Philippe MICARD
REDACTRICE EN CHEF Laurence ROUAN

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

ADMINISTRATION / FACTURATION : 6 bd Jourdan - 75014 Paris
Tél : 01 53 62 87 10

Imprimerie CDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL FÉVRIER 2016 - ISSN 1259-069 X



À chaque
exploitation son
pleinchamp.com

- Personnalisation par production et par région
- Des Services Experts haute précision
- Un réseau de plus de 600 partenaires agricoles

Consultable
depuis votre
MOBILE

pleinchamp.com
Votre site d'expertise agricole.

Les Services Experts sont fournis par la société PLEINCHAMP SAS, au capital social de 3290 100 €, 12, place des Etats-Unis, 92127 Montrouge Cedex, RCS Nanterre 432 556 900, en se connectant directement ou indirectement au Site Internet de PLEINCHAMP SAS, www.pleinchamp.com ou au Site Internet Mobile de PLEINCHAMP SAS, m.pleinchamp.com. Tarifs, conditions d'abonnement et conditions générales d'utilisation disponibles sur le site. * Disponible sur smartphones.

Effidence

invente un chariot-robot



La société française Effidence, basée à Saint Saturnin dans le Puy-de-Dôme (63), a reçu la médaille de bronze au concours innovation du Sival

2016 pour l'EffiBOT, un chariot-robot qui assiste le maraîcher et le viticulteur dans leurs tâches les plus pénibles. Cette machine intelligente, équipée d'un système de navigation autonome (de 6 à 8 h), détecte l'utilisateur et le suit (jusqu'à 7 km/h) pour porter la récolte au fur et à mesure de son avancée. Elle peut aussi l'emmener en bout de rang ou de parcelle et faire demi-tour. Créés par Cédric TESSIER, docteur en robotique et ingénieur informatique, les premiers EffiBOT seront livrés en mars. Ils sont dotés de 4 roues directionnelles, d'un moteur 4 temps de 48 V et d'un plateau de 97 ou 127 cm.

MF 3600

les spécialisés font peau neuve



Les tracteurs MF 3600 ont subi une refonte esthétique reprenant les codes actuels des produits Massey Ferguson. La gamme se compose de 4 modèles

de 76 à 102 ch, avec cabine ou semi plateforme, et se décline en 4 versions : V pour vignes de 1,80 m à 2,20 m ; S pour vignes de 2 m à 2,50 m ; F pour vergers à partir de 1,50 m et GE (modèles rabaisés à partir de 1,15 m de large). Les MF 3600 ont un moteur Agco Power 3 cylindres à injection à rampe commune. Leur angle de braquage est de 35° en version V et 40,5° en version GE.

New Holland

nouvelles MAV pour vignes larges



Les Braud 7030M et 8030L sont des machines à vendanger compactes conçues pour des vignobles intermédiaires (à partir d'1,30 m) et

larges (à partir d'1,60 m). La 7030M reçoit le système Opti-Grape™ et la Braud 8030L accueille une noria de 1,9 m et un convoyeur grande capacité de 600 mm de large. Elles disposent d'un nouveau système de secouage, d'un capot profilé qui a été redessiné, d'un moteur FPT Industrial à technologie SCR EcoBlue™ de 128 ch. Elles sont dotées de la Blue Cab™ 4, primée médaille d'or au Sitevi 2015, qui intègre deux filtrations en un seul système : une filtration de catégorie 2 et une filtration à pressurisation cabine en enceinte fermée de catégorie 4. La Blue Cab™ 4 sera disponible en 2016 sur les tracteurs T4F/N/V.

Same

le Frutteto S ActiveDrive primé



Elu meilleur tracteur spécialisé de l'année 2016, le Same Frutteto S ActiveDrive a la particularité de posséder un système de

suspensions avant à roues indépendantes qui augmente la stabilité et la sécurité de l'utilisateur. Ce système a aussi un effet sur le freinage empêchant l'avant-train de s'enfoncer dans le sol. La gamme se décline en 5 modèles de 82 à 106 ch, avec des moteurs 3 cylindres pour les 2 premiers modèles et 4 cylindres pour les 3 suivants. Elle existe en version S pour vergers ou V pour vignobles.

Berthoud

BSafe Powder sécurise l'opérateur



Berthoud a été récompensé au Sitevi pour son système BSafe Powder qui limite la pénibilité de manipulation des

produits phytosanitaires.

Ce procédé, encore au stade de prototype, permet l'introduction des poudres et micro-granules dans la cuve du pulvérisateur, depuis leur contenant d'origine via un venturi d'aspiration, sans que le viticulteur ne rentre en contact avec la cuve souillée.

Kuhn

lance l'atomiseur Antis



Kuhn étoffe sa gamme d'atomiseurs en proposant un nouveau modèle traîné. L'Antis, qui reprend les caractéristiques techniques

des Geo, possède une turbine à aspiration inversée en version ronde ou voute haute.

Cette solution innovante consiste à aspirer l'air à l'avant de la turbine afin qu'elle ne réaspire pas les produits phytosanitaires venant d'être pulvérisés. L'Antis est disponible en 1000, 1500 et 2000 l.

Lindner

le Lintrac en version viticole



L'autrichien Lindner a présenté pour la première fois au Sitevi 2015 une variante viticole et forestière du Lintrac, un tracteur lancé

fin 2014 et disposant de la variation continue, de 4 roues directrices, d'une commande intuitive L-Drive et d'une hydraulique load sensing. Le modèle viticole possède un moteur Perkins de 102 ch, une pompe à cylindrée débitant 100 l/mn, une largeur minimale de 168 cm et un rayon de braquage inférieur à 7,60 m.

POWERING YOUR FUTURE



MACHINE DE L'ANNÉE 2015

Présent sur le stand
2.2 D016
Salon de l'Agriculture
27 fév. - 6 mars 2016



Série M7001



Fabriquée en et pour l'Europe



5 ANS GARANTIE
Kubota



OFFRE DE FINANCEMENT
• Crédit
• Crédit bail
• Location



CUMULO 80
Kubota
2016

Riche de 12 modèles avec des puissances allant de 130 à 175 ch ainsi que deux types de transmissions K-VT et K-Power Plus, la nouvelle série M7001 répond déjà aux futures normes anti-pollution Stage 4 final. Tout en conservant leur simplicité d'utilisation, ces nouveaux tracteurs embarquent les dernières technologies : variation continue, GPS, automatismes de bout de champs, pour ne citer que les principales. Avec une garantie constructeur minimum de 3 ans, les nouveaux tracteurs M7001 sauront satisfaire les attentes des plus exigeants.



Kubota

www.kubota-eu.com