IRIUM Software
Partenaire de la transformation digitale de votre entreprise
ISAGRI GROUPE
Dématérialisation - CRM - Reporting
Techniciens mobiles - Solutions Web
contact@irium-software.com 05.46.44.75.76

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

SEDIMAG'

MARS 2019 - N°301 Consultable sur www.sedima.fr

édito

Pierre PRIM
Président du SEDIMA

Le diable se cache dans les détails...

2019 : année de la réforme de la formation professionnelle. Voilà un gros enjeu pour notre profession...
Il nous faut aborder cette réforme de manière professionnelle et réfléchie, si l'on veut disposer dans les années à venir d'équipes techniques au niveau et prêtes pour faire face à la complexité de réparation des innovations technologiques qui se déploient sur nos matériels.

Sur les 2 500 diplômés que nous embauchons chaque année, près de 1 000 le sont par un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Nous constatons tous que l'apprentissage prend une part chaque année plus importante dans nos embauches.

L'un des enjeux de cette réforme est le financement des formations. Le « coût au contrat » des apprentis, grosso-modo 7 000 €, multiplié par le nombre d'élèves de la session -pour simplifier-, sera le budget affecté à l'établissement scolaire pour financer le déploiement de ces formations. Autant dire que le fait d'avoir des effectifs suffisamment étoffés devient une question de survie pour nombre d'établissements.

Commence alors la course à l'échalotte au remplissage des classes et à la concurrence entre établissements, notamment du côté de l'enseignement agricole. Conçu et dimensionné pour former des millions d'agriculteurs et salariés agricoles voilà un demi-siècle, il voit ses effectifs décliner au rythme de la restructuration agricole. Imaginer élargir sa base d'élèves en agrandissant le cercle des candidats potentiels à d'autres métiers, notamment les nôtres, devient tentant.

Or, si pour ce qui concerne les métiers du commercial, par exemple, de telles formations peuvent donner de bons pré-requis, imaginer que ces établissements aient la capacité de former des élèves capables d'être suffisamment à niveau dans les matières techniques fondamentales (électricité, moteurs, hydraulique, électronique...), pour en faire un jour des techniciens performants et employables dans nos entreprises, relève à 2 ou 3 exceptions près, en France, de la gageure pure.

Il est donc fondamental, en cette année de réforme, d'éviter des amalgames trop rapides et trop approximatifs.
Il est fondamental de quantifier le besoin de main d'œuvre, notamment sur 60 % des effectifs que représentent nos techniciens. Ce que le SEDIMA a fait pour les 5 prochaines années.
Il est fondamental d'évaluer le besoin au regard du niveau attendu (Bac Pro, BTS). Ce que le SEDIMA a fait.
Il est fondamental de choisir, d'échanger et d'accompagner les établissements de formation dédiés à nos référentiels de formation et suffisamment équipés et performants pour donner les bonnes bases du métier à nos futurs collaborateurs. Des rencontres régionales entre les professionnels, les élus locaux SEDIMA et les établissements scolaires, vont être organisées dans les deux prochains mois à cet effet.

Un choix douloureux mais nécessaire est aujourd'hui sur la table. Il se résume ainsi. D'un côté sauver quelques formations ou établissements en souffrance d'effectifs. De l'autre préserver une qualité et un niveau suffisant pour avoir des équipes capables de dépanner les machines dans les champs demain.
Est-on prêt à handicaper la production agricole de demain à cause de machines arrêtées dans les champs, non réparées, pour sauver temporairement quelques établissements qui seront à terme condamnés ?
Ne nous trompons pas. Pas d'amalgame hâtif. A chacun son métier. A chacun ses compétences. A chacun sa filière de formation.

→ les temps forts du SEDIMA au SIMA
page 3

→ Le CJMA : séminaire 2019 et 40e anniversaire
pages 4 & 5

www.eti-online.fr
etiOnline
Créateur d'Energie Numérique
ERP - CRM
Géolocalisation
Mobilité - Techniciens
Data - Center
Caisse conforme à l'article 88 de la loi Finances
RGPD Compatible
Votre ERP
en version CLOUD et FULLWEB
Inltérabilité
Traçabilité,
Archivage
Sécurité

Jacques BONNEFONT
nous a quittés

Secrétaire Général du SEDIMA de 1980 à 1991, Jacques BONNEFONT s'est éteint le 26 février dernier à l'âge de 93 ans. Il a été inhumé dans la commune de Lamotte-Beuvron (41).

Né le 20 août 1926, il fait des études d'ingénieur en agriculture et intègre la firme Massey-Ferguson où il occupe successivement plusieurs postes, d'inspecteur technique à directeur des ventes, de la publicité et de la division parcs et jardins.

Après trente années passées dans l'univers des constructeurs, il succède à Jacques PERMILLEUX au SEDIMA. Proche de René MONORY, alors ministre de l'Education Nationale, il organise les premiers séminaires de la branche avec les chefs d'établissements scolaires et les chefs de travaux. Il est à l'origine d'une bourse d'occasion télématique, de la charte professionnelle définissant le code déontologique de la profession et de l'informatisation du SEDIMA. Son parcours sera marqué par plusieurs combats, entre autre le développement de l'évaluation des risques à la pénibilité des salariés et une politique financière sociale et fiscale plus favorable aux PME.

La rédaction de Sedimag' lui rend hommage et présente ses sincères condoléances à sa famille.

Ravillon
récompense ses salariés

Lors de sa traditionnelle soirée annuelle du personnel, le groupe Ravillon a remercié 13 de ses 180 salariés, de leur implication au service de l'entreprise, en leur remettant des médailles du travail : 2 d'Argent (20 ans de travail), 4 de Vermeil (30 ans), 3 d'Or (35 ans) et 4 Grand Or (40 ans).

Le groupe Ravillon, distributeur New Holland, compte 10 bases implantées dans les départements de la Marne, l'Aube et l'Aisne.

Régis BTP
une toute nouvelle agence

La société Régis BTP, concessionnaire JCB, vient de déménager ses locaux de Carpiquet à Ifs, au sud de Caen (dans le Calvados). Le nouveau bâtiment flambant neuf de 800 m² abrite 600 m² réservés à l'atelier, les 200 m² restants étant dédiés au showroom, magasin pièces détachées et espaces administratifs. L'ensemble a nécessité un investissement de 1 M€.

Créée en 1960, l'entreprise Régis BTP a été rachetée en 2016 par la holding Sofran Finances. Sous la houlette de son Directeur Général Jean-Baptiste DUBOIS, elle est passée en 3 ans d'un effectif de 4 à 11 personnes. Elle distribue sur le Calvados, la Manche et l'Orne les gammes JCB BTP et Industrie, sur l'Eure, la Seine-Maritime et le Calvados les gammes JCB Agri.

David
le partenariat avec Grimme entre en action

Le groupe David, dont le siège social se situe à Guise dans l'Aisne (02), a officialisé, lors d'une soirée organisée pour ses clients en janvier dernier, son partenariat avec le groupe Grimme, spécialiste en matériels de pommes de terre, betteraves et légumes. Quatre années de réflexion auront été nécessaires à la mise en œuvre de ce projet. Les bases de Villeneuve-Saint-Germain (dans l'Aisne) et Rethel (dans les Ardennes) sont dédiées à cette activité. Une nouvelle étape interviendra, fin 2019, avec l'implantation d'une base dans la Marne (51). « Notre objectif est d'apporter pour cette activité le meilleur service pièces et après-vente » ont indiqué les dirigeants du groupe.

Depuis 1910 et jusqu'à aujourd'hui 5 générations se sont succédées à la tête de l'entreprise familiale. Le groupe David, distributeur Case IH, compte 120 salariés répartis sur 8 bases dans l'Aisne, le Nord et les Ardennes.

Sicoit
un siècle d'histoire

C'est en 1918 que Louis SICOIT, alors âgé de 20 ans, crée son atelier de maréchal-ferrand au cœur du village de Roynac dans la Drôme (26). Il commercialise dès 1920 du matériel à traction animale (houes, herses, faneuses...), vend sa première moissonneuse-lieuse en 1927, construit son premier hangar dédié au stockage, montage et réparation du matériel en 1930, et vend la première moissonneuse-batteuse tractée sur roues en fer dans le sud de la France en 1939. C'est le début pour l'entreprise Sicoit de l'activité service et maintenance de matériels agricoles. Elle distribuera les marques International Harvester, Someca, Fiat, Fiat-Agri et New Holland (depuis 1994).

Cinq générations vont se succéder de 1918 à ce jour et porter leurs pierres à l'édifice. Après Louis SICOIT, son fils qui porte le même prénom rejoint l'entreprise en 1958. Il est à l'origine de l'agrandissement du siège social avec la construction d'un atelier et d'un magasin. En 1984, ce sera son fils Eric qui prendra la relève et investira dans la création de nouvelles bases : Chabeuil en 2004 et Pierrelatte en 2008. Pauline, fille d'Eric, arrive en 2007 au service commercial, elle est aujourd'hui directrice générale déléguée. Cette période voit la mise en place d'un réseau d'agents dans une logique de proximité clients.

La direction de l'entreprise est assurée, depuis novembre 2016, par Pauline et Eric SICOIT et Loïc MOREL (ex directeur France de New Holland – cf. Sedimag' 294). Le trio d'associés oeuvrent au développement de l'entreprise qui a bénéficié en 2017 d'une extension de secteur sur l'Isère et le Vaucluse, avec la volonté de mettre en avant toujours et encore le service et de promouvoir les nouvelles technologies (guidage GPS notamment).

Avec 40 salariés et 3 bases l'entreprise Sicoit réalise un chiffre d'affaires de 13 M€ sur les départements de la Drôme, de l'Ardèche, une partie de l'Isère et du Vaucluse.

Base de Chabeuil

Les temps forts du SEDIMA au SIMA

du 24 au 28 février

Au coeur du hall 5a, le stand du SEDIMA a mis en avant ses nouvelles couleurs en adéquation avec la charte graphique lancée en avril 2018. On y trouvait des informations sur les différents services du SEDIMA (formation, publications, Simo-Net...) mais aussi des vidéos sur la promotion des métiers, une rétrospective du Centenaire d'Avignon (cf. Sedimag' 300), et une présentation du Livre « 100 ans de services » (disponible depuis début février).
Le recrutement du personnel des concessions reste un sujet capital pour le SEDIMA et ce sont près de 160 offres d'emplois qui étaient répertoriées sur le stand à disposition des visiteurs.

25 février

C'est le sujet de l'emploi et de la formation qui était le thème du 2e colloque organisé par le SEDIMA, en partenariat avec le SIMA et le CLIMMAR (organisation européenne des distributeurs de matériels agricoles). Les représentants de l'Allemagne, la France, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas et la Suisse ont ainsi pu échanger sur leurs besoins de main-d'œuvre qualifiée, leurs actions et leurs projets en la matière.
(cf. présentation disponible sur le site du SIMA et du SEDIMA)

25 février

Profitant du SIMA, le SEDIMA a tenu son Assemblée Générale des Elus pour valider les comptes 2018 et le budget 2019.

De gauche à droite : Bertrand RULLIER (Trésorier), Pierre PRIM (Président), Vincent COCUELLE (Commissaire aux comptes).

26 février

Une réception était organisée sur le stand SEDIMA pour présenter les jeunes lauréats du Concours Général des Métiers et des Olympiades des Métiers 2018. Benjamin DOUSSET, Président du CJMA (Club des Jeunes du Machinisme Agricole), les a félicités pour leur réussite.

De gauche à droite sur la photo :
Simon LEGAC- CFA de Sorigny (37)
Vincent GAUTIER - Lycée Henri Avril, Lamballe (22)
Hugo PELTRE - Lycée Paul-Emile Victor, Obernai (67)
Adrien GIGUET - LP Claude Lehec, Saint Hilaire du Harcouet (50)

27 février

Des jeunes du lycée Savary-Ferry d'Arras (62), accompagnés de leur enseignant Sandro LACOBACCI, étaient présents sur le stand du SEDIMA pour renseigner le public sur les métiers de la profession et surtout expliquer le choix de leur orientation.

Flavie DERUY - lycéenne en BAC PRO MMA (1ère), Thomas LEBLANC - lycéen en BAC PRO MMA (Terminale), Amaury FERNAND - lycéen en BAC PRO MMA (Terminale), Benjamin PONTIEUX - apprenti en BAC PRO MMA (Terminale), Enzo ROPA - apprenti en BTS TSMA.

Pour les remercier de leur implication, le SEDIMA leur a offert des chèques-cadeaux Amazon.

27 février

Pierre PRIM a remis le Trophée SEDIMASTER à Roland LENAIN, Directeur de recherche à IRSTEA. Il devient le 29e récipiendaire de cette distinction qui lui a été attribuée pour ses travaux de recherche dans le domaine de la robotique agricole et ses actions de vulgarisation, contribuant à développer une image positive et innovante de la filière des agroéquipements en France et à l'international.
(cf. Sedimag' 300)

Pierre PRIM a profité du SIMA pour remettre le trophée de bronze Satiscfaction dans la catégorie « Service après-vente et garantie » à Gilles MAYER, Directeur de New Holland France, n'ayant pu être présent aux 100 ans du SEDIMA.

• CJMA • Le CJMA célèbre en 2019 son

1978

Le Conseil d'Administration du SEDIMA, sous la présidence de Pierre STEVIGNON, confie à William PIGNY, alors jeune Président de la fédération Champagne-Ardennes, la création du Club des Jeunes du Machinisme Agricole.

1979

Bertrand RULLIER est le 1er Président du CJMA. Suivront Alain LAPALU, Rémy MEUNIER, Philippe RAVILLON, Hervé LIONS, David RULLIER, Florent CARÉ, Sébastien SUREAU, Fabien COSTE et Benjamin DOUSSET.

1994

Pour son 15e anniversaire, le CJMA part à la découverte des régions agricoles de l'Ouest Américain. D'autres voyages mêlant visites professionnelles et activités ludiques seront organisés à l'étranger (Canada, Australie, Afrique du Sud, Brésil, Argentine et Chili) et en Europe (France, Pays-Bas, Danemark, Italie,...).

Depuis 40 ans

Le CJMA propose un à deux rendez-vous par an sous forme de séminaires qui ont pour objectif la réflexion et l'échange pour une meilleure prise de responsabilités au sein de la concession. Quelques thèmes de séminaires qui ont été mis en place : la nouvelle concession, créer de la valeur ajoutée, la transmission d'entreprise, le libre-service, la prise de parole en public, la gestion commerciale informatique, la formation, le management,...

Fonctionnement

Le Bureau du SEDIMA alloue chaque année un budget au Bureau du CJMA qui le gère librement. Son Président est membre du CA du SEDIMA. Son mandat est de 4 ans. La limite d'âge des membres est de 35 ans.

Le bureau du CJMA

Laurent CARCHET
Agri Montauban (82)

Fabien COMBES
Equipement Agri Cantalien (15)

Benjamin DOUSSET (Président)
Dousset-Matelin (86)

Guillaume DOYEN
David (02)

Damien HUOT
HUOT (25)

Pierre JANAILLAC
Janaillac (24)

Thibault LABOUTE
Proutheau Laboute (28)

Florian POMENTE
Occitanie Agri (32)

Adeline RAVILLON
Ravillon Robert (51)

Cyril FERRET est en charge du CJMA au SEDIMA cyril.ferret@sedima.fr

Séminaire 2019

Le dernier séminaire du CJMA a rassemblé 40 participants et s'est déroulé à Rome du 16 au 20 Janvier. Il était animé cette année par Jean-Marc JANAILLAC, Président FNEGE (Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises), Senior Advisor Roland Berger et ex-PDG d'Air-France KLM, sur le thème du management. Un séjour qui a été enrichi par la découverte de la ville et la visite d'une exploitation agricole.

Pour susciter l'intérêt des jeunes distributeurs, Sedimag' a choisi de publier des extraits du contenu de ce séminaire.

Tables rondes outils d'animation

Grâce à sa forte expérience au sein de différentes firmes nationales et internationales, les échanges avec Jean-Marc JANAILLAC ont été extrêmement riches. Ils ont porté sur les méthodes et moyens à mettre en place pour fédérer les salariés autour de projets d'entreprises, quelle que soit la taille des concessions des participants.

✔ Thème n°1 les ressources humaines

Quatre éléments ont été détaillés dans cette table ronde.

Le rôle du DRH

> Il définit les missions.
> Il imagine une répartition pertinente de ces missions dans l'entreprise.
> Il protège le dirigeant dans ses échanges avec son personnel (sur les questions notamment de salaires, recrutement,...).

La gestion des heures supplémentaires

> Comment gérer les outils d'aménagement du temps de travail (35 h par semaine ou annualisation du temps de travail) ?
> Le lissage des heures supplémentaires par rapport aux heures d'ouverture annuelle.
> Le contrôle des ratios sur les heures facturables pour analyser la productivité sur le temps passé.

La formation

> Comment gérer la formation en interne ? (selon les besoins de l'entreprise, les orientations des fournisseurs, les attentes des salariés, ou un mix des 3).
> Nécessité de planifier la formation et d'informer son personnel en amont.
> Effectuer le suivi du stagiaire : avant le stage (rappels des objectifs), après le stage (partage des supports, des connaissances).
> Pour les apprentis : définition claire du suivi (qui est le tuteur, quelles sont ses missions, contrôles à 1 mois, 3 mois, 6 mois).

L'Intégration d'un nouveau salarié

> Le mettre en confiance.
> Mettre à jour le trombinoscope de l'entreprise.
> Organiser une présentation physique au personnel.
> Passer par une période de formation.
> Faire une présentation professionnelle par mail avec une photo.
> Lui fournir toutes les infos sur l'entreprise pour qu'il sache la présenter en 4/5 phrases (nombre de salariés, chiffre d'affaires, marques distribuées, parts de marché, fournisseurs principaux, leurs qualités et faiblesses,...).

✔ Thème n°2 la communication interne

Elle ne s'improvise pas
Il convient de :

> communiquer uniquement lorsqu'on a quelque chose à dire,
> diversifier les formes de communication,
> conserver un message uniforme,
> maîtriser le discours,
> définir un « slogan d'entreprise », une « conduite », des « valeurs », un « projet », une « vision », un « positionnement »,
> aborder clairement sa stratégie d'entreprise,
> communiquer sur des réussites,
> s'en servir comme moyen de reconnaissance des postes les moins « visibles » (administratifs par exemple).

Elle passe aussi par l'entretien individuel :

> elle permet d'identifier des potentiels souvent sous-estimés,
> elle redéfinit les objectifs de l'entreprise et de son personnel,
> qu'il soit annuel, mensuel, hebdomadaire, le temps d'échange avec un salarié doit être défini et programmé. Le salarié doit se sentir à l'écoute et valorisé.

La communication « régulière »

Elle peut prendre la forme d'un RDV hebdomadaire avec le ou les dirigeant(s), ou d'un briefing matinal des équipes (5 mn) au cours duquel la méthode du MQP est mise en oeuvre (management quotidien de la performance).

Les fondamentaux

sur le manager

> Avoir conscience que le manager parfait n'existe pas.
> Ne pas vouloir tout contrôler : savoir déléguer.
> Réfléchir au niveau d'implication que l'on souhaite donner à ses équipes lors de la construction d'un projet.
> Positionner un responsable de projet (élever ses collaborateurs).
> Être exemplaire, authentique et bienveillant.

sur les 3 piliers d'un management efficace

Vitalité : le talent des équipes
ision : la qualité du leadership
aleur : la culture d'entreprise

40e anniversaire !

Entretien avec le Président du CJMA

interview L.R.

Un parcours incontournable à la prise des responsabilités

Benjamin DOUSSET
Groupe Dousset-Matelin (86)

» Vous êtes président du CJMA depuis 2017, pourquoi avez-vous pris cette responsabilité ?

BD : J'ai intégré l'entreprise familiale en 2011, je me suis laissé un temps de découverte et d'adaptation, puis j'ai participé à mon premier séminaire fin 2012. Un renouvellement de bureau se présentant en 2017, j'ai proposé ma candidature avec l'envie de participer plus activement à la dynamique du club.

» Quelles sont les valeurs véhiculées par le CJMA ?

BD : L'échange, le partage, le respect. Nos rencontres sont enrichies par notre diversité, la taille des structures que nous représentons, les différents métiers que sont les nôtres, la multiplicité des marques distribuées. Il règne au sein du CJMA une dimension humaine importante où le jugement et la notion de concurrence ne sont pas de mise.

» Comment fonctionne ce club ?

BD : Nous nous rencontrons en plénière une fois par an au cours d'un séminaire en France ou à l'étranger ou lors de salons professionnels (Sima, Innovagri...). L'objectif est de créer du lien et de maintenir le contact pour pouvoir échanger le reste de l'année sur des sujets liés à nos métiers (produits, services, matériels neufs et d'occasion...). Partager ses succès et ses échecs avec d'autres professionnels du même âge, cela permet à tous de sortir de sa bulle et de mieux appréhender ses projets ou problématiques.

Lors de ces séminaires, les conjoints sont conviés à participer car beaucoup sont aussi impliqués dans les concessions.

Les participants payent une contribution, et non une cotisation annuelle, incluse dans le montant de l'adhésion au SEDIMA. Il leur est demandé, lors de séminaires à l'étranger, une participation financière à hauteur de 50 % du coût du voyage.

La limite d'âge pour le membre CJMA est fixée à 35 ans.

» Le CJMA a 40 ans et vous êtes son 10e président, qu'est-ce que cela vous inspire ?

BD : Depuis mon arrivée au CJMA, je n'ai pas souvenir d'une personne qui soit venue une fois dans un séminaire sans revenir par la suite. Et pour cause, depuis 40 ans, pour les jeunes concessionnaires, c'est un parcours incontournable à la prise de responsabilités dans leurs entreprises et au sein du SEDIMA. Je suis fier de présider le CJMA alors qu'il fête ses 40 ans et de contribuer à apporter ma pierre à l'édifice.

» Vos objectifs pour la fin de votre mandat ?

BD : Nous étions une quarantaine de participants au séminaire de janvier 2019, soit 25 entreprises de toutes marques. La nouvelle génération, qui intègre le CJMA a entre 21 et 25 ans, et démontre une énergie nouvelle. Je souhaite maintenir au sein du club une représentativité forte de jeunes distributeurs, que leurs métiers soient orientés matériels agricoles, espaces verts ou spécialisés.

Alors, si vous avez moins de 35 ans, si vous voulez prendre de la hauteur, rejoignez le CJMA !
Contactez-moi, je suis à votre disposition pour en parler...

Après un IUT Techniques de commercialisation, une licence en Gestion d'entreprise, un master en Marketing, **Benjamin DOUSSET** *part travailler deux ans en Chine. A son retour en 2011, il rejoint l'entreprise Dousset-Matelin tout en effectuant en parallèle un cursus « développement des managers et des sociétés ». Aujourd'hui à 33 ans, il est directeur commercial du Groupe Dousset-Matelin, distributeur Claas qui couvre les départements de la Vienne (86), l'Indre et Loire (37), la Dordogne (24), une partie des Deux-Sèvres (79) et de la Corrèze (19). Le Groupe comprend 130 salariés et 11 bases.*

40 ANS DU CJMA

Témoignage d'un membre CJMA

interview L.R.

J'approfondis mes compétences au service de l'entreprise

Anne-Cécile POEY
Groupe Poey (64)

» Qu'est-ce qui vous attire dans le secteur du machinisme agricole ?

ACP : Les valeurs qui y sont véhiculées, l'exemple de mon père qui s'est toujours épanoui dans son travail, et la possibilité, au sein de l'entreprise, de mener des missions qui me motivent, particulièrement la communication, le marketing et le management.

» Vous venez de participer à votre 1er séminaire, quel est votre ressenti ?

ACP : J'avais beaucoup entendu parler du CJMA et il est vrai que je ne savais pas à quoi m'attendre en y allant. D'ailleurs, c'est notre père qui nous a inscrit, mon frère et moi. Agés de 32 et 28 ans, nous sommes la 6e génération dans l'entreprise familiale. Au final, nous en sommes revenus ravis, avec pleins d'idées, d'infos et de connaissances. De plus, le fait d'avoir rencontré de façon informelle un dirigeant français hautement qualifié (Jean-Marc JANAILLAC) a été pour nous une riche expérience.

» Si vous deviez décrire ce séminaire en 3 mots, lesquels choisiriez-vous ?

ACP : Rencontres, échanges, plaisir.

» Quel message souhaitez-vous faire passer aux jeunes concessionnaires à propos du CJMA ?

ACP : Qu'ils n'aient pas de réticences ou de préjugés sur la finalité du club et sur ses participants. Autre chose qui me semble important, le CJMA prend un sens tout particulier quand on est une jeune fille dans un monde très masculin. Alors qu'on assiste à une féminisation de la profession, partager avec d'autres femmes sur des mêmes sujets professionnels est un atout non négligeable. Le CJMA est bien une école à la prise de responsabilités pour toutes et tous, sans discrimination aucune.

» Vous irez aux prochains séminaires ?

ACP : Non seulement je compte continuer à suivre les séminaires pour approfondir mes connaissances et compétences au service de mon entreprise et de la profession, mais aussi je souhaite le faire le plus longtemps possible et pourquoi pas dans le futur en prenant quelques responsabilités.

Anne-Cécile POEY *a intégré officiellement le Groupe Poey en 2017 après un parcours en alternance de quatre ans dans l'entreprise familiale (BTS Management des unités commerciales, licence Marketing, master Management des entreprises). Son frère et elle se préparent à la succession de l'entreprise. Lui est en charge de la partie commerce, elle des missions RH, communication et gestion financière. Elle est âgée de 27 ans.*

Rubrique du mois

Service Juridique et Fiscal du SEDIMA

Voiture de société et Infractions routières

Lorsqu'une infraction routière implique un véhicule de l'entreprise, cette dernière reçoit un avis de contravention en tant que titulaire de la carte grise.

Le salarié responsable se propose de régler directement l'amende. Faut-il accepter ?

La réponse est négative. L'entreprise n'a qu'une seule solution pour éviter le paiement (outre le fait de contester l'infraction) : dénoncer le salarié utilisant le véhicule de l'entreprise, auteur de l'infraction routière (C. route art. L. 121-6).

En effet depuis le 1er janvier 2017, l'entreprise a l'obligation de signaler les salariés ayant commis des infractions avec les véhicules de la société. A défaut, elle s'expose à une amende spécifique dont le montant diffère selon le délai de paiement (entre 90 et 750 € pour une entreprise individuelle ou entre 450 et 3 750 € pour une société).

Dès lors que le représentant légal aura dénoncé le conducteur responsable, ce dernier recevra alors son propre PV qui viendra substituer le PV initial reçu par la société. Le salarié désigné dispose alors des mêmes droits que toute personne physique poursuivie pour avoir commis une infraction à savoir accepter ou contester.

A noter que si le dirigeant est le responsable de l'infraction, il doit s'auto-dénoncer (de même pour un entrepreneur individuel).

Ce dispositif de signalement obligatoire vise onze infractions, notamment le défaut du port d'une ceinture de sécurité, l'usage du téléphone tenu en main, le non-respect des distances de sécurité entre les véhicules ou des feux rouges, le dépassement des vitesses maximales autorisées...

La désignation : ça se passe comment ?

Pour procéder à cette désignation, l'entreprise dispose de 45 jours pour communiquer l'identité du salarié qui conduisait le véhicule, ainsi que son adresse et les références de son permis de conduire.

Ces diverses informations peuvent être adressées via le site internet de l'Agence Nationale du Traitement Automatisé des Infractions (http://www.antai.fr).

Lorsque l'infraction a été commise par une personne non identifiée (exemple : véhicule volé, plaque d'immatriculation usurpée), l'entreprise communique les éléments justifiant de l'impossibilité d'identifier l'auteur de l'infraction :

> par la copie du récépissé du dépôt de plainte pour vol ou destruction du véhicule,

> pour le délit d'usurpation de plaque d'immatriculation, par la copie de la déclaration de destruction ou de cession du véhicule et de son accusé d'enregistrement,

> ou pour tout autre événement de force majeure, les documents justificatifs.

Le fait de ne pas connaître le conducteur n'est pas une cause d'exonération. Ainsi les deux amendes (infraction routière + non désignation) seraient appliquées sans pour autant retirer des points sur le permis du représentant légal.

La loi encourage donc les entreprises à mettre au point un système permettant de toujours savoir qui est au volant de leurs véhicules de société, afin que les conducteurs salariés assument leur responsabilité sur la route.

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

agenda
février 2019

interne

- Commission Sociale
- Commission Communication
- Commission Formation - Emploi
- Commission Gestion
- Assemblée Générale des Elus

externe

- Commission Patronale
- Commission Paritaire
- Stand au SIMA
- Conférence sur l'emploi au SIMA

bienvenue

SEDIMA

AGRO SERVICES
Cédric THOMAS
19 rue Jean-François Cail
79000 NIORT

BERGER
Jordan BERGER
Le Pontot - RN 74
21190 MEURSAULT

CAUQUIL & FILS
Jean-Christophe CAUQUIL
Le Moulin Neuf
12400 MONTLAUR

CRAVERO MOTOCULTURE
Franck CRAVERO
672 route de Montauban
31660 BESSIERES

DEHAN SARL
Bruno HUE
181 rue de la Vallée
80430 SAINT-AUBIN RIVIERE

ELVADIS
Anne DELAPLACE
ZA du Pont Bleu
29450 SIZUN

EUROTEK DISTRIBUTION
Catherine ROBERT
9 parc d'activité des Massies
81800 COUFFOULEUX

GARAGE AVRILLAUD
Didier AVRILLAUD
Le Bois Guy
35640 MARTIGNE FERCHAUD

ITHURSARRY & FILS
Christophe ITHURSARRY
Route de Bayonne
64520 BARDOS

LEGOFF & GILLE
François GILLE
1 bis route Serez
27220 MOUSSEAUX NEUVILLE

MARIDAT
Arnaud MARIDAT
67 Grande Rue
23800 COLONDANNES

SEBASTIEN ROBERT SARL
Sébastien ROBERT
855 route de Vogue
07200 SAINT MAURICE D'ARDÈCHE

SEGU JEAN-PHILIPPE
Jean-Philippe SEGU
4 rue du Puits Ponnet
41120 SAMBIN

SERVICE DE LA MAIN VERTE
Laurent GAILLOT
5 rue des Charpentiers
57070 METZ

SOMAT SAS
Franck BEAUFORT
22 boulevard Michel Strogoff
80440 GLISY

UP AGRI SAS TERRASSON
Frédéric MADET
Route de Charmes
18130 CHALIVOY-MILON

L.R.

en bref

Amazone inaugure une nouvelle usine

Située au nord d'Osnabrück, le nouveau site de production d'Amazone dédié aux pulvérisateurs est installé sur 24 ha dont 16 000 m² couverts, comprenant des halls de montage (2 travées de 135 m de long pouvant être portées à 4 travées dans le futur), de stockage (jusqu'à 11 000 références), d'expédition et des bureaux. L'investissement s'élève à 16 M€. Le nombre de salariés sur site est de 150 personnes.

CNH commercialise AgXtend

CNH Industrial commercialise, dans ses réseaux Case IH et New Holland, depuis ce premier semestre sur la région EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique), des solutions d'agriculture de précision sous la marque AgXtend.

Cinq produits sont dès à présent proposés :

Xpower, un système de désherbage électrique,

FarmXtend, une application intelligente pour analyser les données météorologiques,

Nir, un capteur infrarouge, qui se monte sur n'importe quel type de machines, pour déterminer la composition d'un produit ou d'une culture,

SoilXplorer, un capteur électromagnétique sans contact avec le sol pour mesurer les zones de compaction, la réserve hydrique et la texture du sol à 0-25 cm, 15-60 cm, 55-95 cm et 85-115 cm,

CropXplorer, un capteur de biomasse pour définir l'apport d'engrais en fonction des besoins nutritionnels de la récolte.

Arbos veut se faire une place

Arbos France, la filiale française créée en 2017 à Saint-Priest (69) était présente pour la première fois au Sima.
Elle exposait les derniers-nés de la marque, le tracteur 7260 issu de la **série 7000** (moteur 6 cylindres FPT Stage V de 280 ch et transmission PowerShift) et le pulvérisateur tracté à voie variable **Blaster**.

Le groupe Arbos, fondé en 2011 par des capitaux chinois (groupe Lovol), se compose de 2 sites de production et d'un centre de recherche basés en Italie, et 3 agences commerciales en France, Espagne et Russie.

Le groupe affiche ses ambitions sur le marché en annonçant, pour l'année 2018, une production de 5 000 machines vendues dans 64 pays, 80 M€ de chiffre d'affaires et plus de 400 employés. Il propose aujourd'hui une large gamme de tracteurs (grandes cultures, compacts, spécialisés) et d'équipements (semoirs, charrues, débroussailleuses, distributeurs d'engrais, pulvérisateurs).

Carré propose à son réseau un outil d'aide à la vente

Le fabricant vendéen d'outils de travail du sol, de semis, de fertilisation et d'entretien des cultures, lance une application dénommée **« 3D Carré »** pour PC et tablettes.
Cet outil d'aide à la vente destiné aux distributeurs permet, par familles de produits, d'accéder à la présentation technique des différentes machines et à des vidéos didactiques. La version française a été mise en ligne à l'occasion du Sima, les versions anglaise et allemande sont prévues pour l'automne.

Ceat
nouveau venu sur le marché

La société Ceat appartient au groupe indien RPG, un conglomérat industriel qui existe depuis 90 ans (pneus automobiles, deux roues et poids lourds, logiciels informatiques, fourniture d'électricité, produits pharmaceutiques, cultures du thé et du caoutchouc). Il pèse plus de 3,3 milliards de $ de chiffre d'affaires et compte 35 000 salariés.

Ceat dispose de 7 usines de production (6 en Inde et 1 au Sri Lanka) et 2 centres de recherche et développement (l'un en Inde, l'autre en Europe à Francfort).

Créée en 2015, la filiale pneus **« Ceat Tyres »** était présente pour la 1ère fois au Sima. La gamme, disponible en France, offre un panel large de 130 pneus radiaux allant du pneu étroit au pneu standard (tracteurs) et au pneu gros porteur (moissonneuses-batteuses, remorques, chargeurs).

en bref

KV Group se dote d'un centre logistique pièces de rechange

Situé à Thionville, en Moselle, ce nouveau centre logistique dispose de 28 000 m² et offre plus de 160 000 emplacements de pièces de rechange. Proche d'un port et d'un aéroport, il permet à Kverneland Group plus de flexibilité de transport. Ainsi, si les commandes sont passées jusqu'à 18 h, la livraison est effective avant 8 h le lendemain matin (pour l'Allemagne par exemple). Cet entrepôt est destiné aux marchés européens mais également l'Amérique du Nord, l'Asie, la Russie et l'Australie.

Maschio : une nouvelle génération de dirigeants

Maschio Holding, dirigée par Andréa MASCHIO et son frère Mirco, vient d'acquérir une nouvelle part du capital de la société au co-fondateur Giorgio MASCHIO (leur oncle), portant à 86 % le nombre de parts détenues.
Cette opération renforce la volonté de la famille MASCHIO de poursuivre le développement du groupe Maschio-Gaspardo fondé en 1964.

Pöttinger France célèbre ses 20 ans

Si l'entreprise familiale créée en 1871 s'est d'abord développée sur son territoire, l'Autriche, elle, a progressé en quelques décennies en dehors de ses frontières et l'export représente aujourd'hui 90 % de son chiffre d'affaires.
La filiale France voit le jour en 1999 et sa direction est confiée à Eric YODER. Elle réalise cette année-là 5,6 M€ de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, avec 24 salariés, et toujours le même dirigeant, ce chiffre a atteint 48,6 M€ en 2018, soit 14 % du volume global de l'entreprise.
Elle vise 450 M€ à l'horizon 2022.
Tout au long de cette année, Pöttinger France fêtera ses 20 ans d'existence au travers d'opérations commerciales.

Samson reprend Pichon

En redressement judiciaire depuis cet automne, le constructeur breton de tonnes à lisier et d'épandeurs a été racheté par le groupe danois Samson. Ce dernier va donc disposer de 3 sites de production : son usine d'origine située à Viborg au Danemark et les sites français et polonais (ex Pichon). La firme entend pour le moment conserver les deux marques en proposant une gamme large : les produits Pichon étant conçus pour des petites et moyennes exploitations (tonnes à lisier de 5 à 30m³, épandeurs à partir de 8 m³) alors que ceux de Samson s'adressent aux Cuma et aux entrepreneurs (tonnes à lisier de 16 à 35 m³). Les nouveaux dirigeants prévoient un stand commun pour les deux marques au prochain Agritechnica.

Résultats 2018

Amazone
Son chiffre d'affaires s'est établi à 481 M€ soit une progression de + 5,3 % par rapport à l'année précédente (457 M€), avec une activité positive en Allemagne, en France, au Japon, en Espagne, en Hongrie et en Irlande.

Krone
Le groupe réalise, pour l'ensemble de ses activités (machinisme agricole et véhicules industriels) sur l'exercice d'août 2017 à juillet 2018, un chiffre d'affaires de 2,1 milliards d'€ (contre 1,9 milliard d'€ l'année précédente). La part de l'export s'élève à 1,5 milliard d'€ et pour le machinisme agricole elle représente 29,1 %.

Kuhn
La firme clôture son année avec un chiffre d'affaires de 1,04 milliard d'€ contre 966 € en 2017.

Lemken
Le constructeur allemand a réalisé un chiffre d'affaires de 380 M€ en hausse de 6 % par rapport à 2017.
77 % de ce volume concerne les exportations.

Manitou
Le chiffre d'affaires du groupe est en croissance de 18 % à 1,8 milliard d'€. Il se répartit pour la division Manutention & Nacelles à 1,2 milliard d'€ (+ 20 %), pour la division Matériel Compact à 314 M€ (+ 28 %) et pour la division Services à 276 M€.

Pöttinger
L'entreprise autrichienne progresse de 15 % par rapport à 2017 avec 354 M€ de chiffre d'affaires. Les matériels de récolte et de fenaison représentent 60 % des ventes et les outils de travail sol et de semis 27 %.

Khiko une solution contre le vol

Durant le Sima, au cœur du hall 4, se trouvait le « Village Start-up » : un espace regroupant une trentaine d'entreprises et proposant des outils et services pour l'agriculture de précision.
La start-up Go4ioT a attiré notre attention, car elle s'adresse aux distributeurs.

Pour répondre à la problématique des vols dans les secteurs du BTP et agricole, environ un demi-million d'engins chaque année en France, cette start-up a développé un petit boitier intelligent (10,9 cm de large sur 4,5 cm de haut) qui se fixe mécaniquement et de façon inamovible sur les machines. Une fois installé, il suffit de télécharger l'application **Khiko** sur ordinateurs ou smartphones, le tracker est prêt à fonctionner. Dès qu'un mouvement suspect est détecté, Khiko envoie des alertes par SMS, mails et notifications. La technologie utilisée lui permet de fonctionner sur toute l'Europe Occidentale. Rechargeable, son autonomie est supérieure à 1 an et jusqu'à 3 ans.

Créée en 2018 en Gironde près de Bordeaux, à l'initiative de Pascal LAVAUR, ingénieur électronicien, la start-up Go4ioT possède un effectif de 4 personnes. Elle est accompagnée par Unitec, un incubateur bordelais, et le Village by CA pour sa phase commerciale.

Mancel un nouvel acteur « made in France »

Yto Group, filiale du groupe chinois Sinomach et propriétaire de l'usine de Saint-Dizier, présentait au Sima ses premiers produits sous la dénomination **Mancel** « le tracteur made in France ».

Ses composants seraient produits à 80 % en Europe et assemblés à Saint-Dizier. La gamme, dotée de moteurs 4 cylindres FPT Stage V, se décline pour l'heure en 3 séries de 80 à 145 ch, avec une transmission ProfiShift comprenant un inverseur PowerShuttle, 4 gammes et 4 rapports PowerShift.

Les premiers tracteurs Mancel seront commercialisés au 1er trimestre 2020, l'année 2019 étant celle des tests et homologations.
Après l'étape de la recherche-développement, et celle de l'industrialisation, arrive la phase de constitution d'un réseau de distribution. L'équipe France, basée à Saint-Dizier, cherche à développer en premier les zones du nord, de l'est et du centre de la France.

L'origine de Mancel vient du mot « manselle » qui désigne les courroies de cuir fixées sur le mantelet supportant les attelages des chevaux de trait.

Kuhn Aurock : repenser la pratique culturale

L'agriculture de conservation oblige à repenser l'ensemble du système de cultures en incluant à la fois le semis simplifié et le semis direct. Pour répondre à cette pratique, Kuhn lance les semoirs **Aurock 6000 R** (version monodoseur) et **6000 RC** (version bi-doseur) d'une largeur de travail de 6 m.
Munis de triples disques, ces semoirs peuvent être équipés d'un rouleau hacheur à pression réglable et d'un train de roues sur toute la largeur. Les roues de transport sont positionnées entre le disque ouvreur et la barre de semis. Les roues de rappui ont un diamètre de 900 mm.
Les semoirs Aurock sont compatibles Isobus via les terminaux CCI 1200 ou CCI 50.
Ils seront commercialisés à partir de cet été.

Amazone : nouveautés 2019

Les nouveaux **épandeurs d'engrais traînés ZG-TS** 7501 et 10001 remplacent les ZG-TS 5500 et 8200. Leurs capacités de trémie est de 7 500 l et 10 000 l. Le 7501 existe en version Truck pour installation sur un véhicule porteur.

Les pulvérisateurs traînés **UX 4201 Super**, **UX 5201 Super** et **UX 6201 Super** (4 200 l, 5 200 l et 6 200 l) sont disponibles avec différents niveaux d'équipement et de pilotage : depuis le pack standard comprenant bloc de commande de remplissage manuel jusqu'au pack confort avec pilotage par terminal, et depuis l'essieu fixe jusqu'à l'essieu suiveur AutoTrail, avec un angle de braquage de 20 à 28 degrés.
Le débit de ces pulvérisateurs est de 400 l/mn (à 10 bars) au lieu de 200 l/mn grâce au nouvel équipement HighFlow+ associé à la coupure de buses AmaSwitch ou AmaSelect.
Cette génération de pulvérisateurs remplace complètement la précédente, UX 00 Super. Ils s'équipent d'une rampe Super-L2 de 21 à 40 m et Super-L3 de 36 m.

à propos

Gilles CAPITAINE

Il a rejoint à l'automne dernier la société Rolland pour prendre en charge le service marketing et communication digitale. Diplômé d'un BTS et d'une licence design industriel, il possède une expérience de près de 10 ans durant laquelle il a travaillé pour l'industrie du tabac et pour la marque Prince de Bretagne.

Didier REBOUL

Il est nommé depuis le 1er mars à la Direction de l'agriculture, de l'agroalimentaire et des marchés spécialisés de Crédit Agricole SA. Il a entamé sa carrière dans le secteur bancaire en 1991 et a occupé plusieurs postes de direction, le dernier étant celui de Directeur Général Adjoint de la caisse régionale Sud Rhône-Alpes.

Laurent MERON

Il succède à Jean-Noël LOUIS, qui a fait valoir ses droits à la retraite, à la direction du marketing Claas. Précédemment il était chez Claas Tractors, qu'il a intégré en 2006, où il a été successivement chargé de mission au service finances, chef de marché France, Allemagne, Grande-Bretagne, et responsable marketing.

Pierre REYMANN

Diplômé de l'Ecole d'ingénieurs en agriculture de Purpan, il est en charge, depuis novembre dernier du marketing au sein de Pöttinger France, en particulier de l'organisation des salons et de la promotion des ventes.

Thomas TILLY

C'est le nouveau Directeur Général recherche et développement de Weidemann (spécialiste des chargeuses et chariots télescopiques) pour les marques Weidemann et Kramer. Diplômé en ingénierie mécanique, il a effectué une partie de sa carrière au sein de la firme Claas.

SEDiMAG'
MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION Jean-Paul BRETON
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 GDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL MARS 2019 - ISSN 1259-069 X