



PORTRAIT



Laurent Benoit,
Président
directeur général
d'UTAC CERAM

le centre d'essai ouvert
aux agroéquipements
soumis au code
de la route. p. 2

LA PAROLE À

Damien Dubrulle,
directeur général
de Dubrulle
DOWNS et co-
fondateur d'AVS,

une société qui réunit
5 entreprises pour
chasser en meute
à l'export. p. 6

FOCUS SUR...

#Agridemain,

la plateforme qui
veut montrer au
grand public la
réalité du métier
d'agriculteur. p. 7

Dossier

En marche vers un autre monde

350 professionnels se sont retrouvés à Clermont-Ferrand pour la 10^e Convention nationale des agro-équipements, les 7 et 8 avril derniers. Un dixième anniversaire tourné vers l'avenir.

« Notre filière a su bâtir et faire vivre dans la durée un événement que nous attendons tous. Cette démarche suit son chemin pour que notre profession relève les défis environnementaux et technologiques, synonymes pour nous d'opportunités ». C'est par ces mots que Patrick Pérard, réélu à la tête d'AXEMA, a ouvert la convention.

Thème choisi cette année : « Les exploitations du futur ». Le sociologue Roger Le Guen s'est intéressé à l'impact du numérique en se concentrant sur les secteurs de la production de lait et de l'horticulture. « Les agriculteurs se révèlent très attentifs à la numérisation de leur métier, avec une préoccupation majeure : maîtriser le travail. » Les flux de données restent relativement peu utilisés.

Quatre catégories d'agriculteurs

Le sociologue distingue quatre catégories d'agriculteurs : ceux qui numérisent par obligation ; ceux qui cherchent à améliorer leurs conditions de travail ; ceux qui veulent augmenter leur activité,



mais se méfient de l'échange des données ; enfin ceux qui estiment que la croissance de leur exploitation passe par le numérique, en utilisant moins de main d'œuvre, et en réduisant les coûts.

Roger Le Guen souligne combien il est important de comprendre les stratégies numériques de chacun en rapport avec son métier. Par ailleurs, la maîtrise des outils numériques suppose une capacité d'abstraction. La formation initiale des agriculteurs joue

donc un rôle important dans la perception du numérique.

Enfin, face au manque de compétences de leurs conseillers, « on se demande si l'on ne va pas vers une "ubérisation" des services, s'interroge Roger Le Guen, avec de nouveaux acteurs qui ne viennent pas forcément du milieu agricole, mais savent écouter et comprendre les besoins des agriculteurs. D'où la nécessité de repenser la façon d'intervenir auprès des exploitants en



© DR

L'automobile, c'est la passion de Laurent Benoit. Du moins a-t-il réalisé toute sa carrière dans ce secteur industriel. Ingénieur de l'ENSEM (École Nationale Supérieure d'Électricité et de Mécanique) de Nancy, il complète sa formation avec un diplôme en management de l'université de Carnegie-Mellon aux États-Unis, suivi plus tard d'un cursus à HEC. En 1988, il intègre le groupe PSA qu'il ne quittera qu'en 2011 pour devenir P-dg d'UTAC CERAM. « Après 23 ans passés dans la recherche et développement, j'ai terminé au poste de directeur de l'ingénierie avancée des chaînes de traction et des plateformes véhicules », témoigne-t-il.

Une union de syndicats professionnels

Avec 380 collaborateurs répartis sur deux centres d'essai à Linas (Essonne) et Mortefontaine (Oise), dans ses filiales russes et chinoises ou chez ses clients, UTAC CERAM bénéficie du statut de

Laurent Benoit : Monsieur essais d'homologation

En adhérant à UTAC CERAM, AXEMA ouvre la porte de ce centre d'essai aux agroéquipements soumis au code de la route.

service technique notifié par les autorités françaises, anglaises, néerlandaises et roumaines auprès de la Commission européenne et de l'ONU. Il est habilité, par délégation nationale, à procéder à tous les essais en vue de l'homologation de n'importe quel engin soumis au code de la route : automobile, camion, tracteur, moto, bicyclette...

Groupe privé et indépendant, UTAC CERAM a été fondé en 1945. « Jusqu'à l'année dernière, nous n'avions curieusement aucun représentant du monde agricole, explique Laurent Benoit. L'adhésion d'AXEMA a comblé ce vide. »

Une veille réglementaire

Essai d'endurance et de fiabilité, tests de pollution, de sécurité de compatibilité électromagnétique..., le groupe dispose donc de toute l'expertise nécessaire pour mettre un nouveau véhicule sur le marché. En amont, il assure une veille sur les futures réglementations pour anticiper les évolutions et aider les constructeurs et les équipementiers à comprendre les tests d'homologation. Il peut ainsi les accompagner dans les phases de développement de leurs produits pour qu'ils prennent bien en compte les exigences réglementaires, au travers d'une assistance à la réception de matériels, de rédaction de cahier des charges d'essais, jusqu'à la prestation complète d'essais. UTAC CERAM dispose ainsi d'équipements prévus pour accueillir des matériels de grand taille, des tracteurs par exemple. Autres activités plus marginales : l'organisation d'événements tels que le lancement d'un nouveau produit et les stages de formation à la conduite.

Une prime à la qualité

Certains adhérents d'AXEMA réalisent depuis longtemps des essais chez UTAC CERAM. « Nombre de constructeurs d'agroéquipements ont des ambi-

tions internationales, indique Laurent Benoit. Nous pouvons les accompagner pour conquérir des marchés à l'étranger. » D'autant que l'expertise du centre est largement reconnue hors des frontières de l'Hexagone. Actuellement, il travaille ainsi avec l'Iran.

Cette notoriété devrait s'accroître. En effet, depuis l'affaire du logiciel anti-pollution de Volkswagen, les autorités publiques ont décidé de renforcer les exigences pesant sur les Services Techniques, pour écarter ceux qui délivrent des homologations de complaisance. « C'est une prime à la qualité », se réjouit Laurent Benoit.

UTAC CERAM EN CHIFFRES

- **380** ingénieurs et techniciens
- **2 centres** d'essais : Linas-Monthléry (Essonne) et Mortefontaine (Oise)
- **52 millions** de chiffre d'affaires
- **10 %** du chiffre d'affaires investis
- **20 %** de l'activité à l'international
- **2 filiales** à l'international (Chine et Russie)
- Présent dans plus de **40 pays**

ACTIONS

En direct d'#AgroExportday



Responsable du Pôle international d'AXEMA, Valérie Lescaut a participé à une émission de 30 minutes consacrée aux « Technologies et équipements de la filière agro : enjeux et horizons internationaux ». Diffusée le 19 avril en direct sur YouTube, cette émission s'inscrit dans #AgroExportday, une journée de débats pilotée par le pôle Agrotech de Business France. 5 tables rondes étaient organisées au Village by CA, l'espace de coopération dédié aux start-ups innovantes, lancé à l'initiative de plusieurs entreprises et du Crédit Agricole, impliqué dans l'accompagnement de la filière « de la fourche à la fourchette ». L'occasion de présenter le potentiel de l'Agroéquipement largement tourné vers l'export et engagé dans la révolution du digital.

Activité technique du CEMA : comment ça marche ?

Membre du CEMA qui porte la voix du machinisme agricole au niveau européen, AXEMA contribue à créer un contexte législatif et réglementaire équilibré pour la profession. Exemple : concernant le projet sur les émissions polluantes dont la version finale sera publiée dans les mois à venir, le syndicat a œuvré pour augmenter la période dite de transition de 12 à 18 mois et à l'effacement de la phase IV pour les tracteurs enjambeurs. L'activité technique du CEMA est organisée autour de 2 PC (Project Cluster) : le PC1 (homologation) dont Guillaume Bocquet, successeur de Jean-François Goupillon à la tête du pôle technique d'AXEMA, assure transitoirement le secrétariat ; et le PC2 (émissions) auquel

le pôle technique participe. Sous ces clusters, on trouve des groupes de travail (Project Team) qui planchent sur des sujets spécifiques, par exemple le PT26 sur les exigences de circulation routière pour les remorques ou semi-remorques. Les décisions, elles, sont prises au sein du « Technical Board » dans lequel le Pôle technique est impliqué.

Site Internet : lancement réussi !

Accessible, moderne, ergonomique et intuitif : ces quatre adjectifs caractérisent le nouveau site Internet d'AXEMA, lancé le 5 avril dernier.

Le site comprend deux espaces : l'un public, avec un annuaire de l'ensemble des adhérents, et une zone entièrement dédiée à l'emploi et aux formations ; l'autre réservé aux membres d'AXEMA avec une gestion des comptes personnalisée qui permet à l'adhérent de retrouver toute l'actualité de ses groupes et commissions.

Classée par thème ou par actualité, l'information est plus ciblée et plus complète.

Rendez-vous sur : www.axema.fr

Formateur technique : un métier qui crève l'écran



AXEMA participe à la série de vidéos réalisées par le Cetim et la FIM sur les métiers en tension, pour sensibiliser les jeunes sur les embauches dans la filière mécanique. Il peut s'agir de métiers transversaux à plusieurs secteurs, comme les soudeurs, ou spécifiques.

La Commission Formation et Emploi a proposé de communiquer sur le « formateur technique ». Le métier est présenté de façon ludique et attractive par Jhon Rachid, un YouTuber connu et apprécié des jeunes.

La vidéo peut être utilisée pour des opérations de sensibilisation dans les écoles, les lycées, sur des salons...
www.lesmetiersdelamecanique.net

REGARDS

Indonésie, 3^e pays agricole de l'Asie

Dans la foulée du SIMA ASEAN (du 8 au 10 septembre 2016), AXEMA propose à ses adhérents une mission terrain clé en main en Indonésie qui compte de nombreux atouts agricoles. Ce pays pourrait devenir la 7^e puissance mondiale d'ici 2030. Ses 250 millions d'habitants en font également un marché intérieur très convoité.

Avec 3,8 millions d'hectares de maïs, 15 millions de bovins et 2 milliards de têtes de volailles selon la FAO, le pays dispose au total de 54,5 millions d'hectares de terres agricoles (29 % de la superficie totale du pays).

L'Indonésie possède également des positions fortes sur certaines cultures d'exportation : elle est le 1^{er} producteur d'huile de palme (7,4 millions d'hectares) et le 3^e de riz (13,8 millions d'hectares). L'Indonésie est également un acteur important pour la production de fruits et légumes.

Avec seulement 3,9 millions d'euros exportés vers ce pays en 2014, à comparer aux 22,6 millions d'euros réalisés par les Allemands, les agroéquipements français sont encore peu représentés. Cette mission terrain de défrichage permettra donc aux industriels d'identifier les potentiels du 1^{er} pays agricole de l'Asie du Sud-Est et 3^e du continent asiatique.



En marche vers un autre monde

●●● les aidant à réfléchir, plutôt qu'en leur apportant des solutions toutes faites ».

De nouveaux acteurs

Paolin Pascot fait assurément partie de ces nouveaux acteurs, son franc-parler et son "look" décalé en témoignent. Âgé de 26 ans, il a déjà créé trois sociétés, dont Agriconomie, une plateforme d'achats en ligne. Son objectif : simplifier la vie des agriculteurs. « Deux jours par mois, je me déplace dans les exploitations pour comprendre les besoins de mes clients, explique-t-il. Aujourd'hui, nous leur proposons des achats en ligne, demain, nous les aiderons à mieux vendre leur récolte et mieux piloter leur exploitation. »

Fondé par un agriculteur pour les agriculteurs, le groupe Seenergi, qui emploie 1 100 salariés, fournit des

PRÊTS À INVESTIR

Directrice associée d'ADquation Études Marketing, Sylvie Boursier a présenté les résultats de l'enquête menée pour Axema et le Sedima auprès de 660 agri-managers, d'une moyenne d'âge de 37 ans, et adhérents du blog machinisme et réseau.

Si les statuts des exploitations ne changent pas, la tendance est à l'augmentation des surfaces. Beaucoup réfléchissent à valoriser leurs productions, notamment par la vente directe, et à diversifier leur activité, en particulier en devenant producteurs d'énergie.

Près de 70 % d'entre eux prévoient d'investir dans du matériel et de continuer à s'équiper en outils connectés. Alors que le leasing et la location devraient progresser, et que les agri-managers s'intéressent aux possibilités offertes par les réseaux sociaux pour échanger des matériels, les concessionnaires conservent une grande légitimité.

indicateurs de pilotage, de l'expertise technique et des services aux agriculteurs. « Sur 14 000 clients, 1 400 sont équipés de robots, indique Philippe Royer, directeur général du groupe. Ces derniers consomment davantage de services. » La preuve que la digitalisation s'accompagne d'une offre de services nouveaux tels que les détecteurs de vêlage ou de rumination.

Chef du service systèmes d'information et méthodologie d'Arvalis, Mehdi Siné constate lui aussi cette montée en puissance des services : « Une donnée seule n'a qu'une faible valeur ajoutée, si elle n'est pas enrichie. C'est le service qui fait monter sa valeur ». Tout l'enjeu de ce que l'on appelle le big data.

Mourir pour naître à autre chose

Le numérique bouleverse également la distribution comme l'indiquent les intervenants à une table ronde sur le sujet. Internet transforme le métier, même si « les concessionnaires restent un

maillon indispensable entre l'industriel et le client final », estime Philippe Girard, directeur général de JCB France. Pour Paolin Pascot, « le digital apporte davantage de transparence sur les prix et annonce une révolution des usages, dont il ne faut pas avoir peur. Le pire serait de faire l'autruche ». Un avis partagé par Philippe Royer : « Nous changeons de modèle économique et nous devons devenir plus innovants. Nous vivons une mutation et une crise qui ont un effet anxiogène. Mais cette crise constitue un atout pour engager la mutation : il faut mourir pour naître à autre chose. »

Les cinq ruptures

C'est justement cette mutation que le physicien et philosophe Marc Halévy analyse. « Tous les 550 ans, chaque civilisation connaît une bifurcation. Le paradigme, c'est-à-dire l'ensemble des fondamentaux sur lequel fonctionne la société, décline, tandis qu'un autre



● 350 professionnels réunis pour la 10^e convention nationale des agroéquipements

TÉMOIGNAGES

monte en puissance. » Mais, les institutions de pouvoir chargées de garantir le paradigme qui les a engendrées ne peuvent accepter de le voir disparaître. Et de lancer à l'assemblée : « Vous êtes en train de construire le monde de demain et les institutions de pouvoir essaient de maintenir le monde d'hier au prix d'un acharnement thérapeutique qui nous coûte cher. »

Marc Halévy recense cinq ruptures qui traduisent ce changement de paradigme. Première rupture, le monde est entré dans une logique de pénurie. L'offre en ressources naturelles devient définitivement inférieure à la demande, liée à la croissance de la population. « Il faut entrer dans une frugalité joyeuse, explique Marc Halévy. Travailler moins mais mieux. »

Deuxième rupture, la révolution numérique présente deux dangers : la « créatinisation des masses et l'addiction. L'homme doit toujours rester maître de l'homme et jamais la technologie ne doit devenir maîtresse de l'homme ».

Troisième rupture, la complexité grandissante de l'économie oblige l'entreprise à devenir plus créative, plus réactive, plus rapide, plus souple. Ce que ne permet pas l'organisation pyramidale. Pour mettre en relation toujours plus d'intervenants, « il faut fonctionner en réseaux collaboratifs », insiste le philosophe.

« Osez la virtuosité ! »

Quatrième rupture, le passage d'une économie de masse, fondée sur les économies d'échelle, à une économie d'utilité, basée sur les ressources immatérielles. « Ce n'est plus la taille qui détermine la valeur d'une entreprise, mais son intelligence, remarque Marc Halévy. Si vous voulez sortir de l'ornière des marges rabotées, osez la virtuosité ! »

Enfin cinquième rupture, réussir sa vie prend le pas sur réussir dans la vie. Autrement dit, les jeunes passent de l'avoir et de la possession à l'être et au devenir, ce qui suppose de donner du sens et de la valeur à ce que l'on fait.

Pour Marc Halévy, nous sommes à la croisée des chemins. Et de conclure : « Cela arrive tous les 550 ans et on compte sur nous : elle n'est pas belle la vie ? » Cet exposé décapant et plein d'humour a conquis un auditoire qui repart de cette 10^e convention chargé d'optimisme et d'énergie.



Stéphanie Deboudé,
directrice générale
de Sodijantes Industrie

« C'est un événement
de très grande qualité »

« Pour la première fois, j'ai participé à la convention nationale des agroéquipements. J'y ai été très bien accueillie, avec beaucoup de bienveillance. C'est un événement de très grande qualité sur la forme comme sur le fond. Sur la forme, l'organisation est remarquable, de même que

l'animateur. Sur le fond, le thème choisi m'intéressait beaucoup : l'innovation et le changement sont au cœur de ce que j'ai engagé dans mon entreprise. Les différents intervenants m'ont bien éclairé sur ces sujets. Juste un regret : le manque de temps pour les échanges informels. »



Frédéric Martin,
Président de MX

« Il est bon de se retrouver
dans son terreau »

« Ces deux jours de convention représentent un investissement, d'autant qu'on s'y prépare en amont et que l'on partage l'expérience en aval. Il est bon de se retrouver dans son terreau, et d'échanger de manière informelle. Cette convention nous permet de nous connecter, non pas virtuelle-

ment, mais bien personnellement, c'est important. Très présent, le thème de l'accélération du changement m'a donné de l'énergie. Avec mon encadrement, nous avons décidé de nous faire accompagner pour travailler sur ce thème dans notre entreprise. »



Patrick Verheecke,
directeur général
de Kverneland Group

« L'une des meilleures éditions
de ces dernières années »

« Cette convention a été l'une des meilleures éditions de ces dernières années. Les thèmes retenus étaient de bons supports de discussion pendant les pauses ou les repas. En effet, la convention nationale des agroéquipements est avant tout un lieu d'échanges avec des confrères, des concurrents

ou des distributeurs, même si l'on peut regretter que ces derniers participent moins à cet événement que les constructeurs. Enfin, j'ai apprécié le bon état d'esprit de cette rencontre, en dépit d'un marché morose. »

LA PAROLE À



© DR

Damien Dubrulle, directeur général de Dubrulle DOWNS et co-fondateur d'AVS

La complémentarité de nos offres nous permet de répondre à des appels d'offres globaux. Par exemple, nous venons de gagner un marché au Maroc avec un client qui ne souhaitait qu'un seul interlocuteur. Un contrat qui a profité à trois sociétés d'AVS.

Quelle est l'activité principale d'AVS ?

Pour l'instant, nous nous concentrons sur les salons pour le lointain export, même si nous sommes également présents en France, sur le SIMA par exemple. En nous regroupant sous le sigle AVS, nous pouvons disposer de stands plus vastes et donc nous devenons plus visibles.

Pour le même investissement, Dubrulle DOWNS est présent sur une dizaine d'événements par an contre deux ou trois auparavant. Depuis le début de l'année, nous nous sommes déplacés sur des salons au Canada, en Inde, en Iran, en Algérie et en Chine. Nous devons nous rendre sur un salon spécialisé pommes de terre en France.

Quelles sont les clés de la réussite d'une société regroupant plusieurs entreprises ?

D'abord, il faut des entreprises de taille raisonnable pour rester réactif et être capable de décider rapidement. Nous avons ainsi écarté au départ une société qui était filiale d'un grand groupe indien.

Ensuite, il faut réaliser des compromis, car nous n'avons pas forcément tous les mêmes objectifs et les mêmes canaux de distribution. Enfin, il faut se parler directement, se dire les choses même si elles ne sont pas agréables à entendre. Chaque chef d'entreprise a son tempérament, il faut le respecter tout en étant capable de s'exprimer franchement.

Comment est organisée la gouvernance ?

Nous avons instauré une présidence tournante, qui n'est pas forcément assurée par les dirigeants. Actuellement, le directeur commercial de Simon, Stéphane Goudy occupe cette fonction, son homologue de Dubrulle DOWNS le remplacera à la fin de l'année. Les dirigeants et/ou les responsables exports se réunissent toutes les six à huit semaines, chez AXEMA ou sur des salons, pour faire le point.

Quels sont vos projets ?

Nous allons recruter dans un premier temps un animateur pour aller plus loin, augmenter la visibilité d'AVS et réaliser des actions concrètes. On peut imaginer qu'un jour des clients souhaiteront des factures au nom d'AVS. La société doit également devenir capable de monter des structures et des réseaux de distribution à l'étranger, si nécessaire, mais cela n'est pas actuellement à l'ordre du jour.

Pourquoi avoir créé AVS (All Vegetable Solutions) ?

AVS regroupe 5 entreprises complémentaires dans le matériel pour légumes en particulier la pomme de terre et la carotte. Objectif : développer l'exportation en "chassant en meute", comme le font si bien les Allemands. AVS est donc une société de marketing et de promotion commerciale de nos différentes marques.

Quelles sont ces entreprises ?

En amont, on trouve Agronomic spécialisée dans les planteuses et le binage. Simon développe une offre dans les arracheuses de carottes et le lavage et conditionnement de tous légumes, Dubrulle DOWNS dans la réception, le déterrage, le calibrage et la manutention, Barbarie les caisses pour le stockage. Enfin en aval, Klim'Trop, et sa filiale Agrofresh Solutions, s'occupent de ventilation et de conservation des légumes.

EN COMMISSIONS

Subventions OCM : le secteur vitivinicole vigilant

Directeur commercial de Bucher Vaslin, Alain Dufay représente les adhérents d'AXEMA du secteur vitivinicole auprès de FranceAgriMer. « Je porte la voix des constructeurs, tout en assurant l'interface entre eux et le conseil spécialisé de FranceAgriMer », précise-t-il.

Sujet du moment : les nouvelles règles d'attribution des subventions OCM (Or-

ganisation Commune des Marchés) au secteur viticole. A partir de 2017, des priorités vont être attribuées aux investissements qui valorisent les aspects environnementaux (consommation d'énergie et d'eau, réduction du bruit, nuisances olfactives...). « Je milite pour que les nouveaux équipements viticoles qui contribuent effectivement à cette connotation environnementale soient bien pris en compte dans la nouvelle liste des équipements éligibles prioritaires, indique Alain Dufay. Il faut convaincre les autorités françaises qui défendront le dossier à Bruxelles. ». Réponse dans le courant de l'été.



© Fotolia

Trois minutes pour dire « J'aime mon métier »

Avec son film « Les Mécanos de l'extrême », le CFAE de Nozay (Loire-Atlantique) a remporté le trophée J'aime mon métier 2016. En 3 minutes, les jeunes ont mis en scène différents métiers de l'Agroéquipement : du technicien au commercial en passant par le conseiller. Tous les deux ans, l'APRODEMA organise ce concours auprès des élèves du bac pro à la licence professionnelle, inscrits dans des établissements de formation aux agroéquipements. Les gagnants sont choisis par un vote en ligne du public et un jury de professionnels. Le Trophée a été remis à l'occasion du salon de l'agriculture. Le film est diffusé sur les réseaux sociaux et sur le site www.aprodema.org.



NOUVEAUX ADHÉRENTS

AXEMA a le plaisir d'accueillir deux nouvelles entreprises

MAGSI

Spécialiste de l'accessoire de maintenance agricole, industriel, construction et espaces verts, MAGSI est basée à Sizun (Finistère). Avec plus de trente ans d'expérience du monde agricole et de la maintenance, l'entreprise compte 80 salariés et s'étend sur un site de production de plus de 10 000 m². Plus de 10 000 accessoires sortent des ateliers chaque année.

MICHELIN

69 sites de production répartis dans 18 pays, des implantations commerciales dans 170 pays : le groupe Michelin emploie 111 200 salariés dont plus de 20 000 en France. Deuxième fabricant mondial de pneumatiques, Michelin réalise un chiffre d'affaires proche de 20 milliards d'euros. Le groupe est l'inventeur du pneu démontable, du pneu ferroviaire, du pneu vert et de la carcasse radiale qui équipe tous les pneus contemporains.

FOCUS SUR...

#Agridemain

Lancée en février, la plateforme va recruter 1 000 agriculteurs, des ambassadeurs pour montrer au grand public la réalité de leur métier.



Six Français sur dix ont une bonne opinion de l'agriculture française. Mais s'ils ont une image positive des agriculteurs, on ne peut pas en dire autant des méthodes de production qu'ils comprennent mal, voire qu'ils jugent suspectes. Seulement 26 % d'entre eux estiment que les agriculteurs utilisent des pratiques raisonnées.

Ce constat tiré d'un sondage BVA datant de 2014 a conduit 15 organisations professionnelles agricoles*, dont AXEMA, à lancer cette plateforme #agridemain chargée de promouvoir l'image de l'agriculture auprès du grand public, et surtout d'en donner une image réaliste.



Donner la parole aux agriculteurs

Lancé en février dernier au Conseil économique, social et environnemental, sous le parrainage du chef étoilé Guy Martin, « #agridemain donne la parole aux agriculteurs, explique Nadège Lannier, coordinatrice de la plateforme. Non pas pour porter leurs revendications, mais pour montrer la réalité de leur métier suivant quatre axes : les modes de production, l'innovation, l'emploi et la qualité.

Et ce, sous des formes très variées : vidéos de présentation d'une activité, portes ouvertes sur une exploitation, interventions dans des écoles... La période des moissons sera ainsi mise à profit pour organiser des fêtes ou des événements.

Le dispositif va progressivement monter en puissance. Dans un premier temps, il s'agit de recruter plus de 1 000 ambassadeurs sur tout le territoire, pour créer une communauté. Ces agriculteurs seront accompagnés en leur fournissant des outils et des kits, afin qu'ils soient capables de raconter leur vécu, en particulier via youtube et les réseaux sociaux.

Les premiers ambassadeurs

Dans un deuxième temps, #agridemain s'attachera à sensibiliser les médias et les élus, avant, dans un troisième temps, de toucher le grand public.

En mai et en juin, « une première tournée régionale a permis de former et de fédérer les premiers ambassadeurs autour de messages communs », indique Nadège Lanier. Des agriculteurs, répartis sur l'ensemble du territoire et représentatifs des différentes productions (culture, élevage...) et tailles d'exploitation.

* AGPB, AXEMA, CGB, Chambres d'agriculture, Coop de France, Farre, FNA, FNSEA, Gnis, Ihedra, JA, Syrpa, UFS, UIPP, UNIFA

En savoir plus : <http://agridemain.fr>

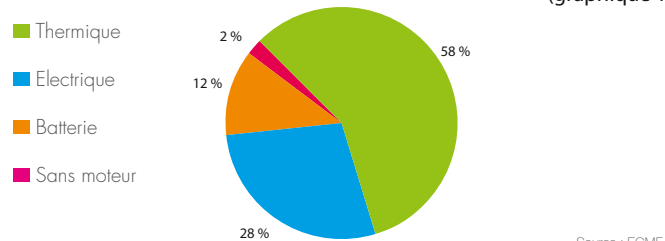
**INDICATEURS
ET PERFORMANCES**

Les marchés «Espaces verts » en 2015

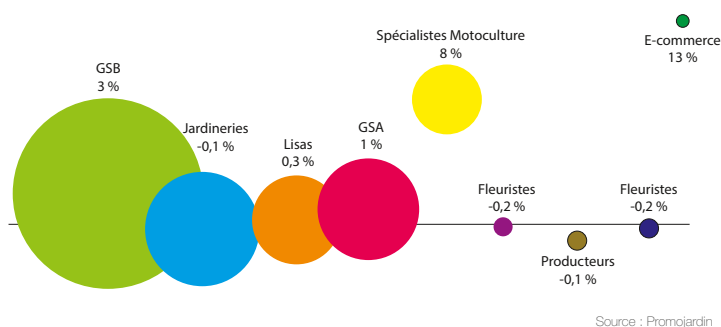
Les ventes européennes d'équipements pour l'entretien des espaces verts sont en hausse de +1,5 % en 2015 et totalisent 17,1 millions unités. Les équipements thermiques constituent la majorité des ventes (graphique 1). Toutefois, elles sont en baisse de 4,2 % alors que les équipements électriques ou à batterie ont augmenté respectivement de +10,3% et +6,0 %.

En France, le marché du Jardin s'élève à 8,2 milliards d'euros en 2015, soit une hausse de +1,9 % par rapport à 2014. Il comprend les végétaux, les produits, les aménagements, la décoration et les équipements et outils motorisés. En 2015, ce sont les spécialistes Motoculture qui enregistrent la plus forte progression de chiffre d'affaires avec +8 %, par rapport aux autres réseaux (graphique 2). Les ventes d'équipements motorisés sont estimées à 1,3 milliard d'euros, en hausse de 3 %.

Ventes européennes d'équipements espaces verts par technologie 2015 (graphique 1)



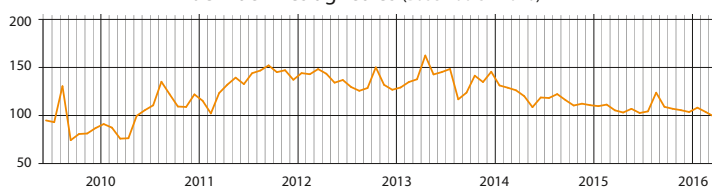
Évolution du marché français du jardin 2015 (graphique 2)



Évolution mensuelle de la production

L'indice de la production industrielle, qui mesure l'évolution du nombre de machines agricoles produites en France a atteint 95,7 en mars 2016 (base 100 en 2010) en baisse de -5,9 % par rapport au mois de mars 2015. Au 1er trimestre 2016, la production de machines agricoles baisse de -4,6 %.

Indice de la production industrielle
de machines agricoles (Base 100 en 2010)



Évolution mensuelle des échanges commerciaux

En juin 2016, les importations de machines agricoles sont en hausse de 10,5 % quand les exportations baissent de -1,6 %. Cumulées sur les douze derniers mois, les échanges commerciaux d'agroéquipement de la France s'élèvent à 4 252 millions d'euros pour les importations et 2 933 millions pour les exportations.

Évolution des échanges commerciaux français d'agroéquipements
(millions d'euros)

