



## MAGAZINE INTERNATIONAL DES CONCESSIONNAIRES

### DANS CE MAGAZINE

- Le Centre international des concessionnaires
- Atelier Live
- Centre d'information des machines d'occasion



**MARIE SERVAIS**

Directrice de projet AGRITECHNICA

tenaires d'affaires et de la branche. L'Atelier Live donne un aperçu des tendances actuelles dans la maintenance et les services pour le matériel agricole.

« Global Farming – Local Responsibility ». Le thème principal de cette année vous accompagnera tout au long de votre visite du salon. Dans de nombreux forums, Specials et conférences ainsi qu'aux stands de nos exposants, nous présenterons et discuterons des solutions propices à un avenir pérenne de l'agriculture.

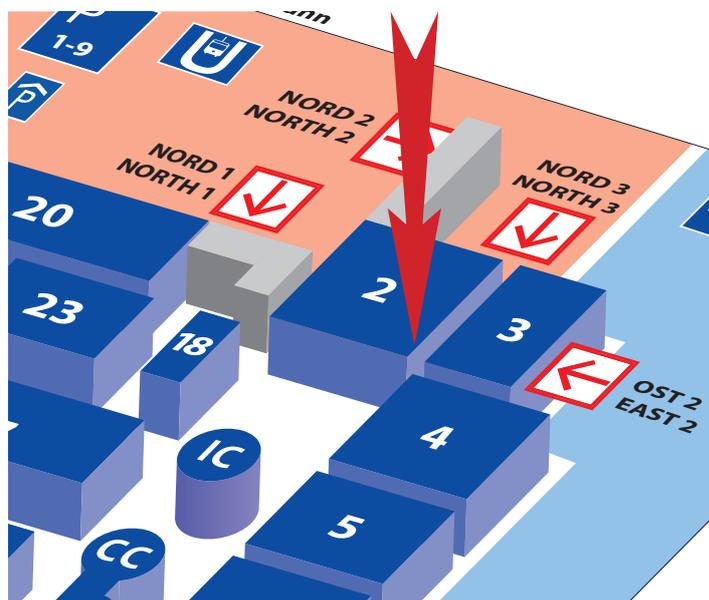
Vous pourrez soigner vos relations d'affaires internationales à l'International Farmers' Day (14 novembre). Pour sa première édition, notre plateforme internationale de réseautage sera focalisée sur les deux grandes nations agraires que sont la France et la Grande-Bretagne.

Chers Concessionnaires, Innovation, informations, réseautage, affaires – le salon leader mondial du machinisme agricole incarne tout cela. Réservée jusqu'au dernier stand, l'AGRITECHNICA est, cette année encore, la plateforme mondiale pour l'échange fructueux avec des collègues et des clients. Le Centre international des concessionnaires (halle 2) vous offre votre point de rencontre personnel pour vous connecter directement avec des par-

Nous jetterons un regard vers l'avenir dans l'Agrifuture-Lab de la DLG (pavillon 11), nouveau point de rencontre de la scène internationale des start-ups. Vous trouverez également des idées fraîches et de nouveaux concepts à la conférence sur l'avenir FOODnext qui se tiendra le 11 novembre.

Visitez l'AGRITECHNICA 2019. Toujours au cœur de l'innovation.

Nous nous verrons à Hanovre.



**SOMMAIRE**

- 2 Préface
- 4 Le Centre international des concessionnaires
- 6 Atelier Live
- 10 Centre d'information des machines d'occasion
- 12 Fédération allemande du machinisme agricole
- 14 CLIMMAR – le réseau international
- 16 Systems & Components
- 17 Campus & Career
- 18 Plan du site

**Informations complémentaires:**

DLG Service GmbH, Eschborner Landstr. 122, 60489 Frankfurt am Main, Allemagne  
Tél.: +49 69 24788-265, Fax: +49 69 24788-113, E-mail: expo@DLG.org

[www.agritechnica.com](http://www.agritechnica.com)

**MENTIONS LÉGALES**

**Publié par :**

DLG Service GmbH, Eschborner Landstraße 122, 60489 Frankfurt  
Tel. +49 69 24788-0  
dm@AGRITECHNICA.com  
www.AGRITECHNICA.com

**Rédaction :**

Ulrich Beckschulte, LandBauTechnik-Bundesverband e.V. / CLIMMAR  
Heinzbert Mies, DLG Service GmbH

**Création :**

Andrea Trapani, DLG-Verlag GmbH

**Éditeur :**

DLG-Verlag GmbH, Eschborner Landstraße 122, 60489 Frankfurt

**Photos :**

DLG Service GmbH  
LandBauTechnik-Bundesverband e.V.  
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie



### ERIK HOGERVORST

Président du CLIMMAR  
(Centre de Liaison international  
des Marchands de Machines Agri-  
coles et des Réparateurs)

Chères et chers Collègues,

Nous sommes très fiers d'accueillir nos collègues internationaux – concessionnaires et personnels d'atelier – au plus important salon mondial dédié au machinisme agricole, l'AGRITECHNICA à Hanovre. C'est pourquoi nous avons demandé à CLIMMAR, notre organisation faîtière internationale des associations nationales de revendeurs d'équipements agricoles et de réparateurs, de représenter tous ses membres dans notre « Centre des concessionnaires et des services »

dans la halle 2. C'est là que nos collègues du monde entier pourront tenir des meetings internes et externes dans notre « Lounge des concessionnaires », excellent point de rencontre non seulement pour les revendeurs d'Allemagne et de tous les autres pays membres, mais aussi pour nos partenaires compétents et les collaborateurs de nos bureaux.

CLIMMAR compte actuellement 16 membres et représente 25.000 entreprises employant quelque 300.000 collaborateurs. CLIMMAR est un groupe de travail qui développe des idées concrètes pour l'ensemble des membres et associations affiliés, au lieu de résider dans les silos de bureaux anonymes de l'UE à Bruxelles.

Au CLIMMAR nous œuvrons constamment à conquérir des conditions concurrentielles identiques pour tous nos membres, à imposer des règlements européens harmonisés et à promouvoir notre branche en Europe. L'AGRITECHNICA de cette année sera focalisée avant tout sur cette dernière activité avec un grand secteur dans la halle 2, l'« Atelier Live »

destiné à recruter et à encourager activement des jeunes pour notre branche. Mais ce n'est qu'une idée de laquelle nous pouvons tous apprendre. « Apprendre à partir des meilleures idées » illustre très concrètement comment CLIMMAR apporte un soutien optimal aux intérêts de ses associations nationales. C'est pourquoi nous serons aussi très fiers d'être présents au stand de notre membre et partenaire allemand, la « Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier » dans la halle 2, stand E 40.



### ULF KOPPLIN

Président de la Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier (« Bundesverband LandBau Technik »)

Lors d'une conférence de presse tenue le lundi de l'AGRITECHNICA, CLIMMAR exposera les résultats de son travail et présentera les données européennes de l'indice de satisfaction des concessionnaires, qui est la clé de l'amélioration des relations entre fabricants et concessionnaires. Depuis 2018, CLIMMAR publie deux fois par an « l'indice CLIMMAR » qui donne une vue d'ensemble synoptique de l'état actuel et pronostiqué de la branche dans l'optique des concessionnaires.

CLIMMAR publie en outre des rapports de branche sur nos marchés, analyse les conditions de garantie, coordonne des concours internationaux pour jeunes techniciens de service, promeut l'échange d'apprentis, de compagnons, de maîtres et d'enseignants entre ses associations affiliées, rédige proactivement des commentaires sur les règlements européens concernant notre branche – pour le bien de nos membres. Rendez-nous visite au « Centre des concessionnaires et des services » dans la halle 2, stand E 40 et vous serez convaincus vous-mêmes. Cordiale bienvenue !

## HORAIRES D'OUVERTURE :

**10–16 novembre 2019 : 9h00 – 18h00**

Aux journées exclusives les 10 et 11 novembre 2019, le salon accueillera des concessionnaires de matériel agricole, des grands investisseurs et la presse spécialisée.

### Organisation du voyage par nos partenaires professionnels

Nos partenaires internationaux dans votre pays organisent des voyages à l'AGRITECHNICA. Vous trouverez les adresses sur notre site web sous : [www.agritechnica.com](http://www.agritechnica.com)

### Hébergements en hôtels ou chambres d'hôtes

Hannover Marketing & Tourismus | [www.visit-hannover.com](http://www.visit-hannover.com)  
Hanno-Fair Events | [www.at.hanno-fair.com](http://www.at.hanno-fair.com)

Évitez les temps d'attente aux guichets.

Réservez votre billet en ligne et économisez jusqu'à 20 %.

<https://www.messe-ticket.de/DLG/AGRITECHNICA2019>

## VUE D'ENSEMBLE DES TARIFS :

Carte	Au guichet	En ligne
Badge 1 jour exclusif (10 ou 11.11.)	81 €	65 €
Badge permanent (12 – 16.11.)	71 €	56 €
Badge 2 jours (12 – 16.11.)	43 €	33 €
Badge 1 jour (12 – 16.11.)	29 €	22 €
Retraités / personnes handicapés (12 – 16.11.)	14 €	
Enfants jusqu'à 12 ans révolus	entrée libre	
Membres DLG 2 jours, à partir du 2e jour exclusif		



### ULF KOPPLIN

est président de la Fédération allemande pour le machinisme agricole et de chantier et vice-président de CLIMMAR, l'organisation faïtière européenne de la branche. Son entreprise W. Doormann & Kopplin GmbH & Co. KG est concessionnaire MF et emploie au total 90 collaborateurs dans le Schleswig-Holstein et le Mecklembourg-Poméranie occidentale.

## Le Centre international des concessionnaires et des services à l'Agritechnica 2019

Le commerce et l'artisanat remplissent diverses fonctions à l'AGRITECHNICA. C'est une longue tradition qui connaît un développement manifeste – toujours sous l'égide de la Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier. Nous avons interrogé son président, Ulf Kopplin, sur l'intention initiale et les objectifs atteints jusqu'ici. Ulf Kopplin est associé-gérant de la société W. Doormann & Kopplin GmbH & Co. KG, concessionnaire MF qui emploie quelque 100 collaborateurs sur trois sites dans le Schleswig-Holstein et le Mecklembourg-Poméranie occidentale.

### *Magazine international : Quelles fonctions le commerce et l'artisanat remplissent-ils à l'Agritechnica ?*

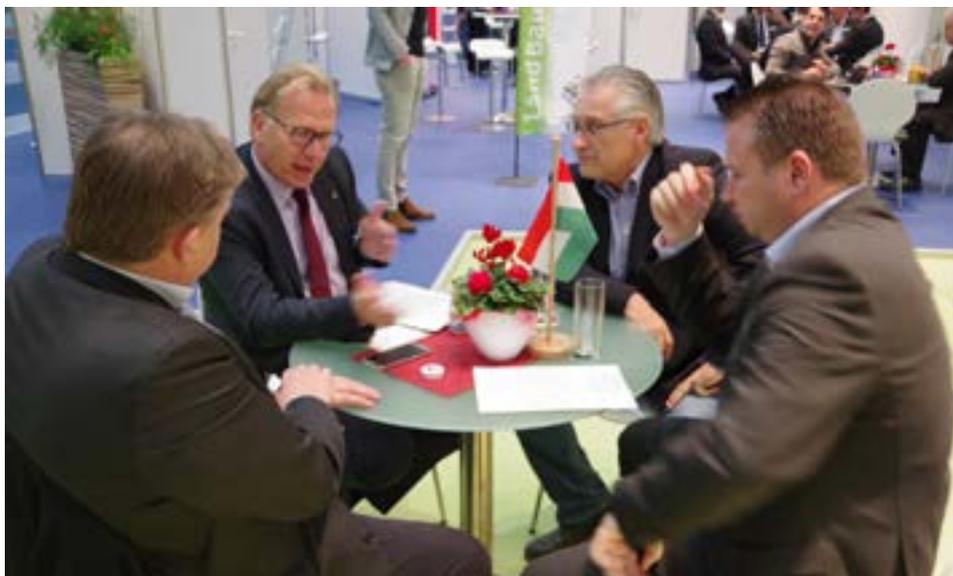
Kopplin : Leurs membres visitent d'abord le salon et conseillent aussi des clients aux stands de leurs marques. Mais la discipline reine consiste à attirer le plus de clients possible au salon – ils affrètent à cet effet des cars et des trains récréatifs, même les vols charters ne sont pas rares. Nos collègues internationaux font pareil. Toutefois, les concessionnaires et les entreprises de services n'avaient pas

encore leur terre d'attache au salon, au sens de « my home on the fair ». La situation s'est améliorée depuis la création du Centre des concessionnaires et des services (CCS en abrégé) dans la halle 2. Entendez par là un espace à caractère de lounge destiné aux concessionnaires et à leurs collaborateurs. Le concessionnaire est ici chez lui, il peut rencontrer des partenaires, organisations, collègues et collaborateurs. Nous voulons donner là leur base aux concessionnaires et aux entreprises de services d'Allemagne et du monde entier.

### *Et la Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier organise le CCS ?*

C'est plutôt un « nous » – d'une part la Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier se réjouit d'accueillir son organisation faïtière européenne CLIMMAR et d'autre part, tout cela ne serait pas possible sans la coopération de la DLG qui nous soutient de son mieux en tant qu'organisatrice du salon. Et pas seulement ici.

### *Le CCS existe donc depuis une vingtaine d'années. Qu'en était-il avant et d'où vient son développement positif ?*



Il faut d'abord voir d'où nous venons et dans quelle fonction la DLG nous percevait autrefois. Jusque-là, l'Agri-technica était toujours considérée comme une pure exposition de nouveautés industrielles pour l'agriculture. Le commerce et l'artisanat étaient quelque part, leur présence au salon se limitait encore en 1995 à une table haute avec un fanion au stand de l'organisation associative AGRAR-TECHNIK. C'est seulement peu à peu que l'on a découvert l'importance du commerce et du service comme médiateurs entre les nouvelles technologies et les clients. Naturellement, ils sont aussi de plus en plus des clients du salon indispensables pour les entretiens de conseil et ils organisent des voyages de clients. Mais nos besoins d'entrepreneurs étaient loin d'être couverts.

### **Quels besoins exactement ?**

Eh bien, nous sommes avant tout des entrepreneurs et avons nos propres problèmes à résoudre. Il faudrait mentionner le thème des machines d'occasion qui a été pendant longtemps impensable à une exposition de nouveautés Agritechnica. Le « Centre d'info pour machines d'occasion » y remédie aujourd'hui – une bonne décision qui a été prise il y a bien 10 ans. Le deuxième thème est la relève dans la branche – pour cela l'Atelier Live est devenu un véritable aimant ; sa forme actuelle remonte à douze ans. Il ne manquait plus qu'un point de regroupement thématique et associatif, le propre stand des concessionnaires. Et voilà que notre CCS entre en jeu.

### **Que trouvera-t-on au CCS ?**

Le CCS est divisé en deux : d'une part la lounge des concessionnaires comme espace idéal pour les rencontres, le conseil et la détente. On peut aussi imaginer de petits meetings par exemple avec des collègues

d'une marque, entre membres d'une corporation ou avec des collègues et partenaires d'autres pays également. C'est ici que se retrouvent régulièrement les distributeurs d'une marque qui appartiennent aux unions de marques organisées dans la Fédération allemande. Des conseillers internationaux, nationaux et régionaux des associations respectives sont également sur place et peuvent conseiller les membres sur les sujets qui les intéressent – notre centre de compétence pour toutes les questions ayant trait à l'existence quotidienne d'un entrepreneur. Le CCS très représentatif est également important pour nous en tant que fédération car nous y rencontrons des délégations de nos corporations, venues d'autres pays également, nous impressionnons de nouveaux partenaires et pouvons organiser nous-mêmes de petits événements etc.

### **Et la deuxième option au CCS ?**

D'autre part il offre de l'espace pour nos partenaires associatifs parmi les prestataires du commerce et de l'artisanat. Nous pensons spécialement aux petits fournisseurs qui ne peuvent pas se permettre d'avoir leur propre stand et veulent humer l'air de la branche. Nous leur ouvrons les portes et pouvons les mettre en contact précisément avec des intéressés potentiels d'Allemagne et d'autres pays. Cet aspect relativement nouveau est concrétisé pour la troisième fois en 2019, avec un succès croissant : un paquet complet pour les petits prestataires proches des organisations ; du moins les petits exposants qui proposent des offres spécifiques du commerce et de l'artisanat trouvent-ils ici exactement leur groupe cible.

### **Offrez-vous aussi un conseil sur les thèmes de la formation ?**

Deux points d'info dédiés aux thèmes de la formation dans notre branche

complètent l'offre : au point d'info Formation nous conseillons élèves,



**Commerce et service remplissent deux fonctions centrales dans notre branche et sont utiles à toutes les parties. Nous sommes représentés très honorablement dans le Centre international des concessionnaires & des services situé dans la halle 2. C'est votre stand. Nous nous réjouissons de votre visite, à bientôt !**

**Ulf Kopplin**

professeurs et parents sur le choix d'une profession et cherchons pour eux des adresses d'apprentissage ; au point d'info Formation continue nous conseillons les écoles de pointe sur les filières qui préparent aux métiers de technicien de service et de maître.

### **La halle 2 est donc devenue une sorte de halle commerciale ?**

Si vous voulez le voir comme ça, d'accord. Le fait est que nombre de nos autres partenaires se pressent de plus en plus dans la halle 2 avec des offres indépendantes des marques ; les listes de candidats souhaitant s'inscrire au salon sont très intéressantes. Notre répartition des stands dans la halle 2 est maintenant terminée et ce, pour une bonne raison : à proximité immédiate se trouvent les stands relativement petits de concessionnaires, de groupes de distributeurs ou les bourses, dans le « Centre d'info du commerce des machines d'occasion », et juste à côté « L'Atelier Live » est en effervescence toutes les heures. Nous avons développé ces deux formats au fil des ans en collaboration avec la DLG, ce sont nos enfants communs. Vous avez raison dans cette mesure, la halle 2 est ainsi le creuset pour le commerce et l'artisanat nationaux et internationaux. Aucun collègue ne devrait manquer ça !



## LEO THIESGEN

artisan du plus haut niveau et maître de la corporation fédérale est vice-président de l'organisation associative allemande. Il dirige une entreprise familiale spécialisée dans les machines agricoles en Rhénanie-Palatinat et représente les marques Case-ICH et JCB.

## Promotion pour la branche et la profession : Atelier Live

Recruter des jeunes pour la relève est une chose, fidéliser durablement de jeunes talents à son entreprise relève du grand art – mais commençons par le commencement, le recrutement de jeunes pour le service sur des machines agricoles et de chantier, les techniques communales et du jardin ainsi que les chariots de manutention. Leo Thiesgen, maître de la corporation fédérale et vice-président de l'organisation associative allemande, est le plus haut représentant de l'artisanat des machines agricoles et de chantier. Il dirige une entreprise familiale spécialisée dans les machines agricoles en Rhénanie-Palatinat et représente les marques Case-IH et JCB.

### *Magazine international : Monsieur Thiesgen, que fait votre association pour la jeunesse à l'Agritechnica ?*

Thiesgen : Beaucoup de gens connaissent encore très peu notre branche, plus ils sont citadins, moins ils sont informés. Nous voulons y remédier avec l'Atelier Live. Au « world's no. 1 ! » la Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier brandit le drapeau de la branche et de la profession : nous présentons ce qui se passe quotidiennement dans les ateliers de nos 5.000 entreprises membres. Naturellement, notre « Equipe Atelier Live » oriente aussi le regard des visiteurs vers le futur qui ne pourrait se passer de l'agriculture et du machinisme agricole. Notre message principal est : Notre branche innovante, avant-gardiste, fascinante et tout simplement sexy a un bel avenir.

### *Et c'est donc exactement ce qu'elle est pour les personnes qui y travaillent ?*

Parfaitement ! Notre profession offre à ses jeunes diplômés la sécurité d'une part – il n'y a pas dans toute l'Allemagne de chômeurs qui aient appris notre métier et le maîtrisent – et d'autre part de nombreuses options dans le monde entier. C'est ce que montre l'Atelier Live dans la halle 2 – le spectacle des performances du commerce et du service des machines

agricoles et de chantier ainsi que des appareils à moteur, dans toute leur ampleur technique et avec maintes perspectives d'avenir intéressantes et sûres. C'est exactement ce que nous voulons montrer aux élèves, aux enseignants et aux parents.

### *Qui fait partie de votre « Equipe Atelier Live » ?*

Ce sont des garçons et des filles de nos entreprises, des praticiens et non des comédiens. Notre « Equipe Atelier Live » est composée de 19 formateurs, compagnons, techniciens de service et maîtres de notre métier – un mélange bigarré représentant toute l'Allemagne, avec une forte proportion de filles, tous « des types forts » – selon la devise de notre campagne pour la jeunesse ; tout l'Atelier Live porte l'empreinte de ces types forts. L'équipe est parsemée de champions nationaux et régionaux, il y aura même le champion d'Europe en titre qui est suisse. Les membres de l'équipe sont les ambassadeurs de notre branche, leur participation est une récompense et un honneur, un point d'orgue unique dans tout cv.

### *Que fait exactement « l'équipe Atelier Live », quand et comment puis-je le voir ?*

L'équipe travaille sur des machines et des appareils modernes, chacun montre et explique ce qu'il ou elle

fait. Une fois par heure tous les jours à partir de 10 heures, soit plus de 50 fois en sept jours. Chaque show – ils ne se ressemblent pas – est animé en direct : notre présentatrice Nila Louis demande aux membres de l'équipe ce qu'ils font et pourquoi, ce qu'ils veulent faire plus tard, ce qui les fascine dans la branche et les machines, comment ils ont eu l'idée de cette formation et où ils se voient dans 10 ans. Elle fait aussi intervenir des enseignants, experts, passants, formateurs ou anciens. Tout est filmé et projeté sur de grands écrans au-dessus du stand, afin que les spectateurs puissent suivre toute l'analyse sur portable ; tout est également diffusé en ligne et compacté ensuite en vidéoclips. Même la BBC a déjà retransmis en direct.

*L'Atelier Live est donc en effervescence. Mais ce n'est guère authentique sans machines ni outils, non ?*

Certainement pas. Notre atelier couvre tout de même près de 500 m<sup>2</sup>, ce qui est spacieux pour un salon de cette envergure. Nous installons sur son aire des machines et des appareils de nos partenaires de la campagne « des types forts », malheureusement pas de tous car l'espace n'y suffit pas malgré tout. On verra à l'Atelier 2019 un tracteur et séparément une transmission de Valtra, une tronçonneuse Stihl, New Holland avec un télescopique, Bohnenkamp montrera le montage de pneus dans une cage gonflable pour des raisons

de sécurité, Kubota met un appareil à notre disposition, Walterscheid sera représenté ainsi que Krone avec une faucheuse frontale et Class avec une presse à balles – tout y sera, tout de la high tech ! Exactement comme dans tout atelier.

*L'Atelier Live s'adresse donc surtout à des élèves. Comment y viennent-ils et comment sont-ils intégrés ?*

Notre principal groupe cible est composé d'élèves jusqu'à la classe 10, mais nous avons déjà eu aussi des écoles primaires à l'Atelier Live, c'était formidable.

Après les vacances d'été, nous contactons activement des écoles, plus exactement des directeurs, enseignants de liaison, représentants d'élèves et de parents, et nous les invitons gratuitement au salon, la DLG offre les billets. A partir du mardi de l'Agri-technica nous attendrons des bus entiers de classes scolaires, jusqu'à 200 personnes regardent les divers shows. Elles étaient déjà beaucoup plus de 5.000 en 2017. Nous propo-



*La numérisation fait partie de notre travail quotidien depuis des années, nos chaînes d'équipements automatisées pour la récolte et l'ensemencement travaillent au centimètre près, le machinisme agricole est le ressort du développement technologique : de la high tech où que l'on regarde. C'est ce que nous essayons de transmettre avec notre Atelier Live, en particulier aux jeunes gens qui associent encore aujourd'hui le machinisme agricole à l'huile et au lisier.*

Leo Thiesgen



sons aux écoles des unités de préparation thématiques pour l'enseignement, du matériel et des vidéos explicatives. La majorité des élèves – les filles sont pour nous un groupe cible important – connaît souvent peu de choses sur l'agriculture et le machinisme agricole, n'en sait pas long sur ses équipements high tech et généralement encore bien moins sur les chances que ces deux domaines recèlent. Nous voulons sensibiliser les élèves, leur faire palper et comprendre la technique. C'est pourquoi notre équipe Atelier Live est formée pour parler avec des jeunes du même âge de tout ce qui a trait à la branche et la profession. Et à la fin de chaque show, les portes s'ouvrent et tous sont invités d'une part à poser leurs questions bien particulières directement à l'équipe et d'autre part à monter sur les machines sous la surveillance de l'équipe pour se les faire expliquer en détail. Vous ne trouvez cela dans aucun autre

stand. Et chacun peut s'informer tout de suite sur les places de stage et de formation au Centre d'info voisin.

*C'est déjà presque une tradition. L'Atelier Live 2019 a aussi un parrain...*

Le ministre fédéral Dr. Peter Altmaier a bien voulu parrainer les « types forts à l'Atelier Live ». Notre initiative commune l'a séduit car par cette action, tous les acteurs – non seulement le commerce et l'artisanat mais aussi l'industrie et l'ensemble des prestataires – unissent leurs forces pour progresser dans une branche dont le nombre d'emplois est évalué à 500.000 dans toute l'Europe. Pas d'agriculture sans machinisme agricole et ce, dans le monde entier. Bienvenue dans la branche clé du XXIe siècle ! C'est ce que nous voulons transmettre.

Eh bien, bonne chance !

**Parrain  
Werkstatt Live '19**

**PETER  
ALTMAIER**

Directeur du ministère fédéral de l'Économie et de l'Énergie



LAND- UND  
BAUMASCHINEN-  
MECHATRONIKER/IN

Eine Initiative vom



Land Bau Technik  
Bundesverband

# DER BERUF FÜR >STARKE TYPEN<



Erlebe uns bei der WERKSTATT LIVE

Hannover  
10. - 16.  
November  
2019

**AGRI  
TECHNICA** <sup>DLG</sup>  
THE WORLD'S NO. 1

Halle 2  
Stand E40

[www.starke-typen.info](http://www.starke-typen.info)



### LUDGER GUDE

Vice-président de la Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier, gérant de la société LVD Krone GmbH et concessionnaire John Deere établi sur 17 sites dans trois régions de distribution en Allemagne.

## Centre d'information des machines d'occasion

**Des machines d'occasion à l'exposition de nouveautés de la branche ? Ce thème est présent à l'Agritechnica depuis 15 ans maintenant. Que s'est-il passé ? Nous avons interrogé sur les motifs Ludger Gude, vice-président de la Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier et membre de l'organisation faïtière européenne de la branche CLIMMAR. Ludger Gude est gérant de la société LVD Krone GmbH, un concessionnaire de John Deere avec 17 sites dans trois régions de distribution en Allemagne.**

### *Magazine international : Monsieur Gude, qu'en est-il du Centre d'info ?*

Gude : La Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier se réjouit d'accueillir encore une fois le « Centre d'info machines d'occasion » à l'Agritechnica 2019. Ce salon est tout d'abord une pure exposition de nouveautés, naturellement. Mais le fait est qu'en réalité, les affaires avec les machines d'occasion revêtent une importance primordiale dans les activités de distribution quotidiennes. Ceci empêche notamment le fabricant de commercialiser lui-même directement ses machines et ses équipements. Les grandes marques le savent aussi et c'est précisément pourquoi l'ouverture de l'Agritechnica au matériel d'occasion ne leur a pas posé de problèmes à l'époque, non plus qu'à la DLG elle-même. En ce sens, notre idée d'autrefois, le Centre d'info machines d'occasion, a eu un effet positif pour les trois parties.

### *Et pourtant la DLG a d'abord dû se dépasser elle-même ?*

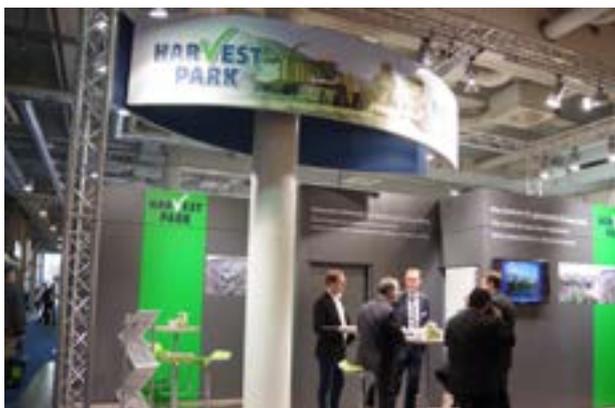
C'est vrai, et ce n'était vraiment pas évident à l'époque. Aujourd'hui comme autrefois les associations de concessionnaires nationales et internationales considèrent que la DLG a franchi un grand pas en nous ayant

offert et en nous offrant ici une plateforme sur ce thème. Une décision révolutionnaire qui doit beaucoup à la coopération traditionnellement étroite et bonne entre la Fédération du machinisme agricole et de chantier et la DLG.



### *Qu'est-ce que le Centre d'info offre concrètement ?*

Près d'un quart des quelque 500.000 visiteurs du salon viennent aujourd'hui de l'étranger – d'Europe pour la plupart. En évaluant prudemment à seulement 5% la part de ceux qui s'intéressent aux machines d'occasion, ils représentent encore 25.000 clients potentiels. Et vers où vont-ils se tourner en premier lieu ? Vers les offres du Centre d'info pour le commerce des machines d'occasion pour lequel un catalogue des offrants est aussi prévu en 2019. Personne n'ira supposer ou chercher des machines d'occasion aux stands principaux des fournisseurs, elles y seraient perdues. Mais au Centre d'info on est entre soi.



***Mais on ne va pas pouvoir toucher du matériel agricole d'occasion ?***

Non, ce ne serait pas opportun car il existe des salons spéciaux, en particulier pour le marché régional.

***Alors, comment le Centre d'info fonctionne-t-il ?***

Contrairement aux autres centres, le Centre d'info pour le commerce des machines d'occasion n'est pas un grand stand individuel. Il répond à un autre concept : les clients – ce sont souvent des professionnels d'Europe orientale accompagnés de leurs interprètes ainsi que des collègues concessionnaires du monde entier – trouvent ici une série de petits stands de concessionnaires, des groupes de revendeurs ou des bourses en ligne.

Un intéressé choisit ici sa machine et trouve juste à côté des services pour l'évaluation du prix ou les formalités douanières ou encore des transporteurs. Au Centre d'info tout se déroule plutôt en ligne. En numérique, quoi. Mais l'ensemble des équipements d'occasion est présenté ici, ce qui suffit

généralement aux clients. Ils se font expliquer la méthode de surf, emportent les catalogues actuels de machines d'occasion et repassent souvent dès le lendemain. Aux yeux d'un collègue du Kazakhstan par exemple, la distance par rapport au commerce spécialisé allemand ne paraît pas insurmontable.



***Une chose formidable à laquelle nous avons longtemps travaillé ensemble : du matériel d'occasion à l'Agritechnica. Un énorme potentiel pour le commerce et l'artisanat !***

Lutger Gude





### DR. MICHAEL OELCK

Gérant principal de la Fédération  
Allemande du machinisme agricole et  
de chantier

## « Soyons forts ensemble pour notre branche »

La Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier assure la promotion des entreprises et de la branche.

**L'organisation associative allemande pour le machinisme agricole et de chantier accorde une importance particulière à la coopération entre commerce, artisanat et fabricants et elle remporte ainsi de beaux succès – pour le commerce et l'artisanat d'une part, mais également pour les fabricants d'autre part. Et ce, pas seulement mais aussi dans la formation professionnelle.**

### Formation

En Allemagne, comme dans de nombreux pays d'Europe, la formation a lieu avant tout dans les entreprises spécialisées et les écoles professionnelles publiques. Aussi bien l'industrie que le commerce voient que sans service assuré par du personnel qualifié, aucune association de distributeurs – pour aussi mondialisée qu'elle soit – ne peut réussir à placer ne serait-ce qu'une seule machine neuve dans le marché et à assurer sa maintenance. Or la main-d'œuvre spécialisée est rare et il faut rendre la profession de mécatronicien pour machines agricoles et de chantier attractive pour les jeunes. C'est la raison pour laquelle presque toutes les marques soutiennent les entreprises spécialisées et la Fédération allemande dans le domaine du travail des jeunes.

« Avec la campagne DES TYPES FORTS nous montrons plus que clairement que commerce, artisanat, fabricants et Fédération coopèrent particulièrement bien dans notre branche », déclare le Dr Michael Oelck, gérant principal de la Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier. Car le thème main-d'œuvre spécialisée – l'acquies, la gérer et la garder – ne peut être abordé que conjointement, la branche est unanime à ce sujet en Allemagne. « Soyons forts ensemble pour notre branche » est donc la devise déclarée. Et le succès donne raison aux acteurs : 8.600 jeunes apprenaient notre métier au 31 décembre 2018 et, contrairement à d'autres secteurs, les chiffres aug-

mentent depuis des années.

La Fédération allemande a pu tout récemment imposer la poursuite de la promotion de l'instruction inter-entreprises des apprentis grâce à des subventions publiques. Des milliers de jeunes en bénéficient en Allemagne. Ces subventions contribuent aux frais de stages et d'hébergement que les entreprises de formation doivent supporter. Il s'agit de garantir une main-d'œuvre spécialisée en maintenant et en renforçant la disposition et l'aptitude des entreprises artisanales à former des apprentis. Le deuxième objectif est d'aider ces entreprises à transmettre des contenus pédagogiques difficiles et coûteux en temps afin d'atteindre une qualité régulière élevée de la profession.

### Formation continue

Une coopération dans la formation continue également aboutit aux objectifs pour toutes les parties. « Nos branches – à savoir, en plus du machinisme agricole, les techniques communales, forestières et du jardin ainsi que le matériel de chantier – sont parmi les premières du monde au point de vue technologique », affirme le Dr Michael Oelck. Cependant, le personnel de service doit pouvoir assurer la maintenance non seulement des équipements numériques complexes d'aujourd'hui mais aussi des machines anciennes ; ce sont à tous points de vue des multitalents technologiques.

Or ils ne peuvent pas tout apprendre durant une formation de 3 ans et demis. « C'est pourquoi nous avons institué en Allemagne un niveau intermédiaire qui se situe dans le plan de carrière entre le titre de compagnon et celui de maître. Il contient en particulier les technologies nouvelles dans la pratique pour les spécialistes : le « technicien de service » existe depuis 15 ans maintenant, son profil est constamment affûté », explique le Dr Michael Oelck. C'est une qualification supplémentaire de base indépendante des marques, dans laquelle chaque fabricant peut intégrer ses spécificités – ce qui la rend particulièrement précieuse. « Précisément en ce qui concerne l'étape de carrière du technicien de service, il s'avère que notre action commune est indispensable pour atteindre une formation solide et d'un haut niveau qualitatif. » Presque tous les fabricants y prennent part.



**Le maître a et conservera naturellement une importance particulière. Il n'a pas seulement la responsabilité technique et entrepreneuriale d'une exploitation mais est en même temps un instructeur déterminant pour les jeunes. Les maîtres bien formés dans des écoles qualifiées attirent les bons professionnels dont notre branche a besoin.**

Dr. Michael Oelck

Dans des domaines très spécialisés de la branche tels que la technique de traite, qui se situe plutôt en marge de la profession de base, le machinisme agricole et de chantier emprunte une nouvelle voie en Allemagne : on recherche ici également des spécialistes externes au secteur mais qui disposent de connaissances dans divers autres domaines. Dans l'exemple de la technique de traite, ce sont – outre le machinisme agricole – l'agriculture, l'électricité/électronique, la construction de systèmes et la technique du froid. Le métier de « technicien de service en économie de la ferme » est la réponse donnée à ces personnes puisqu'elles apportent le savoir-faire requis.

« Le maître a et conservera naturellement une importance particulière. Il n'a pas seulement la responsabilité technique et entrepreneuriale d'une exploitation mais est en même temps un instructeur déterminant pour les jeunes. Les maîtres bien formés dans des écoles qualifiées attirent les bons professionnels dont notre branche a besoin », pointe le Dr Michael Oelck.

### Union de marques

La collaboration fondée sur la confiance mutuelle est une bonne approche, mais il y a toujours des sujets qui la mettent à l'épreuve dans les relations bilatérales entre fabricant et concessionnaire exclusif. Les contrats de conces-



sionnaire, les conditions de financement, de livraison, de garantie en font partie au même titre que les standards des concessionnaires, les activités de marketing ou les bonus. Les avis sont rarement unanimes et le distributeur individuel est généralement le partenaire le plus faible dans la discussion. Comme c'est précisément ici que l'union fait la force, les distributeurs allemands de six marques se sont organisés en unions épaulées par la Fédération du machinisme agricole et de chantier. Les membres de ces unions de marques se rencontrent régulièrement pour échanger leurs expériences, au besoin sur des thèmes particuliers – toujours aussi avec les fabricants. « L'important pour nous est l'échange constructif entre partenaires », souligne le Dr Michael Oelck. C'est pourquoi l'union de marques vise toujours une collaboration entre fabricants et concessionnaires. « Naturellement nous discutons et débattons aussi sur des questions juridiques épineuses, les rémunérations de garantie et d'autres sujets controversés, et nous nous accordons la plupart du temps », affirme le Dr Michael Oelck qui encadre personnellement la plupart des unions de marques depuis bien deux ans. Le degré d'organisation élevé du groupe des concessionnaires fait apparaître les besoins essentiels en termes de conseil et d'harmonisation.

La Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier représentée dans le Centre des concessionnaires, halle 2, stand 40, répondra avec plaisir à toutes les questions concernant la campagne actuelle pour la jeunesse, les différentes étapes de carrière ainsi que les unions de marques.



**ERIK HOGERVORST**

Président du CLIMMAR

(Centre de Liaison international des Marchands de Machines Agricoles et des Réparateurs)

## CLIMMAR – le réseau international

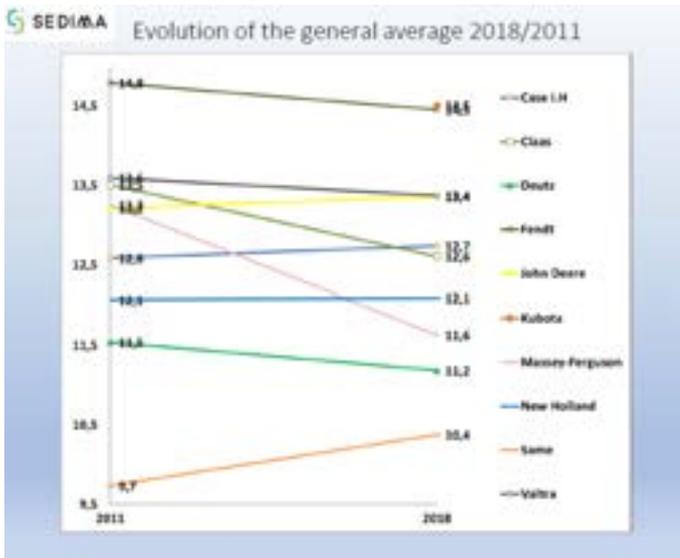
**CLIMMAR est le réseau international qui compte actuellement 16 associations nationales et leurs entreprises affiliées dans le domaine du machinisme agricole et de l'équipement. Nous soutenons près de 160.000 entreprises de concessionnaires en offrant la meilleure assistance possible à plus de 3,4 millions d'agriculteurs.**



On exige sans cesse de nos agriculteurs qu'ils produisent des denrées alimentaires à des prix avantageux et ménagent en même temps l'environnement. Ceci a des effets directs sur les concessionnaires. Ils sont là 24 heures sur 24 pour aider rapidement tous les clients lorsqu'une machine tombe en panne. Ils les épaulent lors du transfert de savoir en leur indiquant comment augmenter les rendements tout en conservant les sols et en minimisant les répercussions sur l'environnement. Ils incitent en retour leurs fournisseurs à développer de nouvelles techniques et à optimiser les machines afin que tout cela soit possible. Ils le font chaque jour à la base et sont fiers d'être une part importante de notre branche.

Au CLIMMAR nous respectons l'autonomie de nos membres nationaux et essayons de les aider de notre mieux dans le lobbying, l'échange de données et la meilleure pratique.

Les changements rapides dans notre branche et la législation de plus en plus centralisée rendent cette tâche toujours plus importante. Nous n'avons pas seulement affaire à des contrats européens uniformisés de fournisseurs mais aussi à des réglementations juridiques européennes relatives au support des agriculteurs, à des conventions verticales, des directives pour l'homologation de machines, des informations sur la maintenance et la réparation etc. Ces problèmes se répercutent sur notre



CLIMMAR. Pour la normalisation ISO, nous nous occupons activement d'obtenir des informations en matière de maintenance et la réparation. Ce thème a la plus haute priorité pour le CLIM-

d'échappement de moteurs ainsi que dans le domaine du « smart farming » représentent une contrainte quasiment extrême pour les systèmes de formation dans les différents Etats membres. Il est très difficile, voire presque impossible de maintenir mécatroniciens, vendeurs et gestionnaires de pièces de rechange à un haut niveau. Au CLIMMAR nous collaborons étroitement et soutenons les établissements de formation nationaux dans leur travail qui n'est pas simple.

activité quotidienne et ils vont même, dans certains cas, modifier notre manière de gérer les affaires. A l'échelon national vous pouvez seulement suivre ces points mais vous ne pouvez pas les influencer directement. C'est pourquoi nous coopérons tous ensemble en tant que CLIMMAR.

MAR car il est au cœur de toute entreprise de réparation. Nous voyons déjà le résultat de ces réglementations juridiques dans l'industrie automobile et nous savons qu'elles modifieront aussi notablement notre secteur.

A cet effet nous cherchons toujours la collaboration avec divers partenaires. C'est seulement si nous comprenons les besoins des autres que nous pouvons coopérer malgré des intérêts divergents.

Sur la question du big data, nous participons à l'élaboration d'un code de comportement en qualité de cosignataires du code actuel. Les connaissances sur le big data et son utilisation augmentent rapidement. Ce que nous avons le droit de faire ou non dans ce domaine a une importance déterminante pour notre activité quotidienne.

Je suis fier que nous ayons franchi de grands pas dans ce domaine ces dernières années. Vous pouvez en lire des exemples dans le magazine du

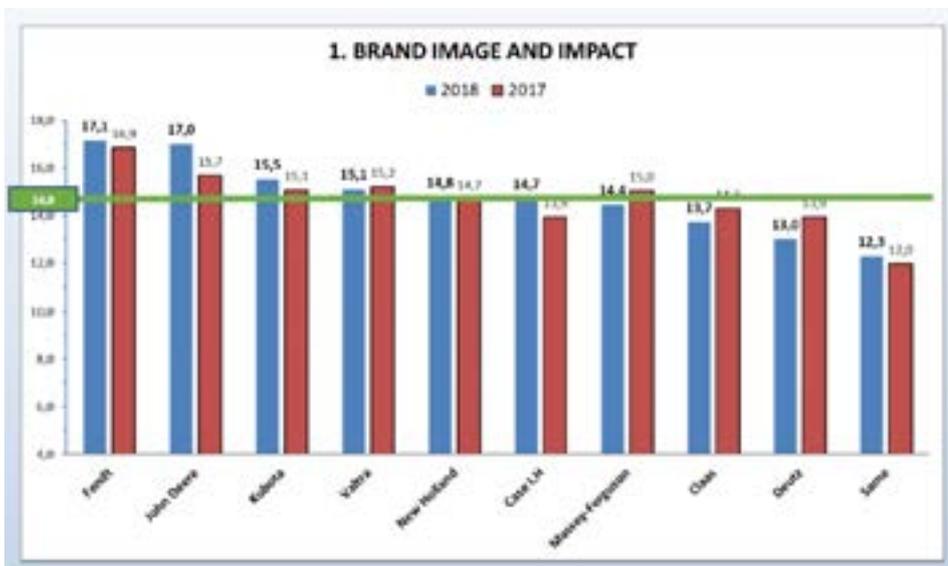
Les développements fulgurants dans les prescriptions relatives aux gaz

L'indice de satisfaction des concessionnaires DSI est devenu un facteur crucial dans la relation entre le concessionnaire et les grandes marques de tracteurs. Nous sommes toujours mieux en mesure de discuter des résultats du sondage avec les fabricants à l'échelle internationale afin d'aboutir à une compréhension mutuelle et de chercher des améliorations. Veuillez lire les résultats des discussions dans le magazine.

L'indice du CLIMMAR donne un aperçu de la situation européenne pour le commerce et la réparation. Il est donc unique en son genre car aucun autre indice ne met en lumière la situation actuelle du machinisme agricole au sein de l'UE. Nous pensons qu'il donne à nos membres une vue concrète de la situation réelle de nos membres.

Pour vous convaincre personnellement de tout ce que fait le CLIMMAR et de ce que nous pourrions entreprendre en commun dans le futur... rendez-nous visite dans la halle 2 au stand E40.

Cordiale bienvenue !



## Rendez-vous de l'industrie des fournisseurs à l'AGRITECHNICA : Systems & Components 2019

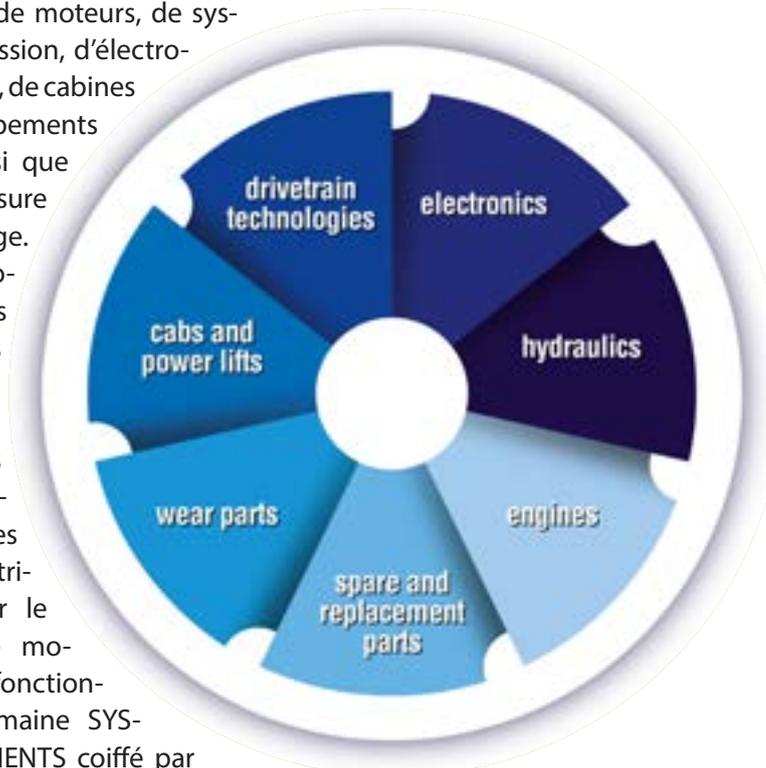
La plateforme B2B pour décideurs, développeurs, ingénieurs et fabricants de machinisme agricole et l'ensemble du secteur off-highway

Halles 15-18

Les fabricants de machinisme agricole travaillent dans le développement en étroite collaboration avec des fournisseurs de systèmes et de composants, afin d'optimiser la fonctionnalité de leurs équipements. On compte parmi eux des offrants de moteurs, de systèmes de transmission, d'électronique embarquée, de cabines et vérins, d'équipements hydrauliques ainsi que de pièces d'usure et de rechange. Quelles technologies disruptives soutiennent-elles les modèles commerciaux agricoles et quels outils, composants ou systèmes peuvent-ils contribuer à optimiser le matériel agricole moderne dans sa fonctionnalité ? Le domaine SYSTEMS & COMPONENTS coiffé par l'AGRITECHNICA à Hanovre apporte des réponses à ces questions. Avec le thème principal « Assisted Farming » la plateforme B2B internationale est focalisée sur l'ensemble du secteur off-highway, les systèmes d'assistance pour machines agricoles ainsi que l'interaction avec les domaines situés en amont et en aval.

### Rendez-vous des décideurs – Echange entre experts

Quelque 700 exposants de systèmes, modules, composants et accessoires présenteront dans ce sa-



lon spécialisé un large portefeuille de produits et de services destinés au public professionnel international. Dans la Future Lounge, des experts discuteront sur les thèmes d'actualité de la branche « Architecture future de machines », « Fabrication additive », « Maintenance

prédictive » et « Modèles de New Business ».

### Innovations récompensées

La DLG décernera pour la première fois le trophée « Systems & Components Trophy – Engineers' Choice » pour composants et systèmes, qui mettra à l'honneur la grande importance et la force d'innovation de l'industrie des fournisseurs pour le machinisme agricole. Les principaux critères d'évaluation sont l'importance pratique pour la branche, l'environnement et la consommation d'énergie, les avantages en termes de rentabilité et de processus ainsi que les améliorations à l'égard de la charge de travail et de la sécurité. Les lauréats retenus par des ingénieurs en développement seront distingués le 10 novembre dans la Future Lounge de SYSTEMS & COMPONENTS.

### SYSTEMS & COMPONENTS – Halles 15, 16, 17, 18

C'est ici que se rencontreront les visiteurs professionnels internationaux des domaines achat, commerce, recherche et développement ainsi que pratique agricole, afin de nouer de nouveaux contacts multibranches.



#### Autres infos :

Dr. Raffaele Talarico  
Tél. +39 051 0081315  
E-Mail: R.Talarico@DLG.org



#### Autres infos :

Philippa von Loe  
Tél. +49 69 24788-255  
E-Mail: P.Vonloe@DLG.org

## Campus & Career

**Bourse de contact pour profession et carrière.**

L'importance des réseaux sociaux pour l'évolution professionnelle et la carrière n'a cessé d'augmenter ces dernières années. LinkedIn et Xing ne sont que deux des plateformes mises à disposition. Mais l'univers en ligne ne peut finalement pas remplacer la rencontre personnelle. Campus & Career est une plateforme centrale créée à l'AGRITECHNICA, qui permet de nouer des contacts personnels et se connecter à des réseaux dans le secteur agricole et la branche du machinisme agricole. Elle ne s'adresse pas uniquement aux jeunes qui prennent la relève mais propose aussi nombre de découvertes aux professionnels expérimentés et aux reconvertis dans l'agriculture.

Il est ainsi possible de se renseigner à l'avance sur les entreprises représentées et celles qui recherchent du personnel. Dans la rubrique Job Dating, des employeurs potentiels se présentent en ligne sur [www.agritechnica.com](http://www.agritechnica.com) sous Campus & Career. L'intéressé peut voir dans quels domaines une entreprise cherche et convenir tout de suite d'un rendez-vous pour faire connaissance. Au Job Wall de Campus & Career on peut s'informer en outre sur les emplois vacants durant toute l'AGRITECHNICA.

Les parcours guidés aident à s'orienter et s'adressent surtout aux jeunes. Les participants répartis en petits groupes selon leurs intérêts rendent visite avec un guide aux entreprises qui s'accordent le mieux avec eux. Des premiers contacts susceptibles d'être approfondis peuvent être noués dans une atmosphère détendue. Qui souhaite se préparer de manière optimale à de futures situations de

candidature peut en outre s'inscrire en ligne avant le salon pour un conseil détaillé en matière de profession et de carrière.

Campus & Career sera particulièrement intéressant le jeudi et le vendredi (14-15.11.2019). Les employeurs se présenteront sur le « Mile de carrière ». Le Young Farmers Day attendra les visiteurs jeudi avec de nombreux exposés spéciaux et la légendaire Young Farmers Party le soir.

Le programme technique « Campus & Career » avec exposés et discussions de podium ainsi que le canapé rouge pour des contributions aux débats offrira au visiteur un complément d'informations étendues et fascinantes. Des possibilités de carrière pour les reconvertis y seront abordées de même que la manière dont les femmes peuvent s'affirmer dans un domaine masculin. Des membres de la Jeune DLG feront part de leurs expériences sur les thèmes stage à l'étranger, start-up ou débuts dans l'indépendance. Vous trouverez des informations détaillées sur ce programme sur le site web AGRITECHNICA. Campus & Career sera dans la halle 21 de l'AGRITECHNICA.



### Autres infos :

**Nathalie Joest**

Tél. +49 69 24788-215

E-Mail: [N.Joest@DLG.org](mailto:N.Joest@DLG.org)

Halle 21



