

Découvrez notre nouveau CRM mobile



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

mai 2016 - n° 273

consultable sur www.sedima.fr

édit

Pascal GAUTIER

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA



Rien n'est écrit !

Ces quelques mots entendus lors de la dernière Convention Nationale des Agro-équipements, en avril dernier, m'ont interpellé !

« Rien n'est écrit... sur la taille idéale de la concession ».

Les petites et moyennes structures se portent bien et trouvent leur rentabilité. Dans le même temps, celles plus importantes (quelquefois plus performantes aux yeux du concédant principal) souffrent de la difficulté d'écoulement de stocks d'occasion trop conséquents et dopés par des dispositifs fiscaux (rappelons que de tels dispositifs ont mis à mal par le passé la distribution automobile).

La faute est aussi au contexte : chute des prix agricoles, baisse du nombre d'exploitants découragés par l'accroissement des contraintes réglementaires ou administratives (le choc de la simplification ?), réglementations et normes qui en se durcissant rendent impropres à la commercialisation certains matériels, pression et course à la performance...

« Rien n'est écrit... sur le mode idéal de distribution ».

Le full-liner est-il incontournable ? Y-a-t-il un avenir sans celui-ci ? Quelle est la bonne définition du full-liner ?

Surprise ! Pour le constructeur, être full-liner c'est proposer une solution complète au distributeur, une gamme longue, laissant peu de place à d'autres partenaires.

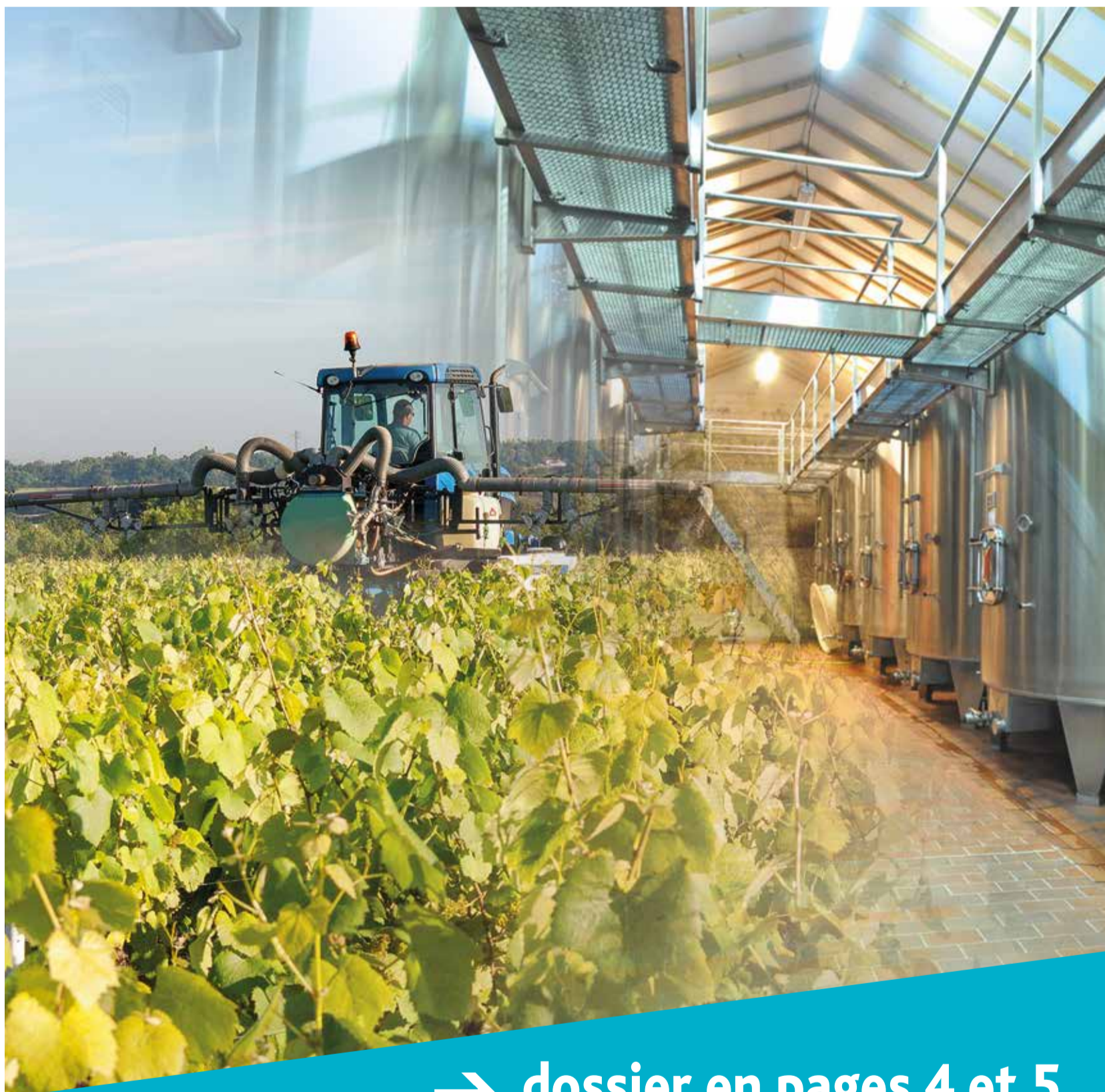
Pour le distributeur, être full-liner c'est disposer d'une palette d'outils, quelle que soit la marque, permettant de répondre aux besoins de la clientèle.

L'alternative est-elle la spécialisation, avec ou sans tractoriste ? Pour une ligne de produits donnée ? « Rien n'est écrit ! »

Les changements de stratégie de nos concédants peuvent nous conduire dans une direction que nous n'avons pas choisie. Une chose est sûre : notre environnement bouge et il nous faut nous adapter, mieux encore : anticiper !

...suite en page 2

Viti-Vini, un métier spécialisé représentatif de notre profession



→ dossier en pages 4 et 5



etiOnline

Pour plus d'informations, consultez notre nouveau site web :

www.eti-online.fr

Votre ERP

en version Cloud et FullWeb



Service commercial : commercial@eti.eu - 05.65.757.757



...édito suite de la page 1

Il faut pour cela de la visibilité :

- ✓ visibilité des indicateurs économiques,
- ✓ visibilité de la stratégie de nos différents partenaires,
- ✓ visibilité aussi sur l'évolution réglementaire, sociale...

mais ceci est difficile dans le contexte précédemment évoqué !

Le SEDIMA est là pour alimenter notre réflexion, pour nous aider au travers d'informations, de conseils et d'outils, à mieux anticiper et piloter l'entreprise.

Pour plus de précisions sur ces outils précieux, pensons à consacrer un peu de temps (eh oui encore !) en répondant rapidement aux enquêtes.

Et rappelez-vous : « Rien n'est écrit ! » Tout est possible, des pistes sont encore à explorer...

Ne restons pas isolés face à nos incertitudes. C'est dans l'échange que nous pouvons trouver les solutions !



Ets Petitjean

promouvoir la profession, c'est à la portée de tous



Pour la 4^{ème} année consécutive, la profession était présente au Forum des métiers agricoles et ruraux des Vosges qui s'est tenu le 27 février dernier. A l'initiative de la Chambre d'Agriculture des Vosges cette manifestation, qui a accueilli près de 400 visiteurs, a pour objectif de présenter, aux jeunes en orientation scolaire et aux adultes en mobilité professionnelle, la diversité des métiers du monde rural, la qualification nécessaire pour accéder aux emplois, l'image positive de l'agriculture. Parmi les six pôles métiers représentés

par des professionnels, des formateurs et des jeunes, on trouvait l'agriculture et l'agroéquipement, la forêt, l'horticulture et les paysages, le cheval, les services et les industries alimentaires.

Une initiative qu'il convient de saluer et qui est le fruit du travail de Bernard PETITJEAN, Président départemental du SEDIMA, qui a su tisser des liens entre les institutionnels de la branche, le lycée professionnel local et la profession.

Bernard PETITJEAN est à la tête depuis 1996 de l'entreprise familiale qui a été créée en 1925. Il représente la 4^{ème} génération de dirigeants. Concessionnaire Case IH, puis Valmet, la société distribue depuis août 2011 la marque Kubota sur les deux-tiers du département des Vosges (88), le nord de la Haute-Saône (70), l'est de la Haute-Marne (52) et le sud de la Meurthe-et-Moselle (54). Elle compte un effectif de 32 personnes.

Opérationnelle début juin, la toute nouvelle base de Lamarche va porter à trois le nombre de bases dans les Vosges. Les autres structures se situant à Saint-Amé (siège social) et Charmes.



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



MCDA

inaugure une 11^{ème} base



Né en 2011, le groupe MCDA est le fruit de l'association d'hommes du métier tous concessionnaires (Fabien DEBARNOT, Pascal DESCHAMPS, Samuel FERREROL, François GOBERT, Nicolas MAILLER, Jean-Michel ROUSSEAU) et de la fusion des entreprises Michel, Cussac, Dome Equipement et Agri Sancy. Son siège social se situe à Aigueperse dans le Puy de Dôme.

La société s'est agrandie en 2012 avec l'acquisition des Ets Dessertine. Dirigé par Nicolas MAILLER, le groupe distribue les matériels John Deere.

Le 11 mars, MCDA a inauguré un nouveau point de vente de 500 m² couverts à Roanne, dans la Loire (42). Cet événement était suivi d'une journée porte ouverte.

MCDA se compose aujourd'hui de 94 salariés et de 11 bases dédiées aux activités machinisme agricole, élevage, agriculture de précision et manutention. Sa zone de chalandise s'étend sur le Puy de Dôme (63), l'Allier (03), six cantons du Rhône (69) et la moitié de la Loire (42). En projet, une 12^{ème} base qui ouvrira en septembre prochain également dans la Loire.



ALLIANCE
www.atgtire.com

A846
Farm PRO II
Tracteur

IF354
Pulvérisateur

A385
Tracteur

A380
Remorque

A375
Récolte

SOCAH DIVISION PNEUMATIQUES

France NORD - Tél : 02 99 00 83 83 - Fax : 02 99 00 74 88 - nord.pneus@soch.fr
France SUD - Tél : 04 67 88 48 48 - Fax : 04 67 88 02 27 - sud.pneus@soch.fr
EXPORT Tél : 33 4 67 88 92 42 - Fax : 33 4 67 88 02 27 - export.pneus@soch.fr

Rubrique du mois

Service Espaces Verts du SEDIMA

Entretien des espaces verts : utilisation des produits phytosanitaires

Quand on parle d'entretien des espaces verts on pense souvent à l'utilisation de produits phytosanitaires. Leur usage peut présenter un risque autant pour la santé que pour l'environnement s'ils sont utilisés sans précaution. La réglementation relative à l'usage des produits phytosanitaires pour l'entretien des espaces verts est de plus en plus stricte. La dernière loi en date est celle relative à la transition énergétique du 17 août 2015.

I - Interdiction programmée

Bien que la loi relative à la transition énergétique soit récente, la décision d'interdire l'utilisation de produits chimiques pour le traitement des mauvaises herbes était déjà prévue depuis plusieurs années (directive 2009-128, arrêté du 27 juin 2011...) et plus récemment dans le cadre de la loi du 6 février 2014 dite loi Labbé.

Cette dernière prévoyait une interdiction d'utiliser des produits phytosanitaires en 2020 pour les collectivités et 2022 pour les particuliers.

La loi sur la transition énergétique d'août 2015 a réduit ces délais et prévu que l'utilisation de ces produits sera interdite, à compter du :

- ✓ 1^{er} janvier 2017 dans les collectivités,
- ✓ 1^{er} janvier 2019 pour les particuliers.

Cette interdiction ne vise pas tous les produits puisque sera toujours autorisée l'utilisation par les collectivités locales de produits bio-contrôle, de produits autorisés en agriculture biologique et de produits à faible risque.

Pour les particuliers, une interdiction en deux temps :

- ✓ à compter du 1^{er} janvier 2017, les produits phytosanitaires ne pourront plus être vendus en libre-service,
- ✓ à compter du 1^{er} janvier 2019, la vente, l'utilisation ou la détention de produits phytosanitaires sera interdite.

II - Trouver de nouvelles alternatives

Autant pour les collectivités que pour les particuliers, cette décision va nécessiter une recherche plus active d'alternatives aux produits chimiques que les distributeurs de matériels d'espaces verts pourront satisfaire en proposant, par exemple, des matériels de désherbage thermiques, mécaniques...

Cette interdiction pourra aussi être l'occasion pour les collectivités de mettre en place une gestion différenciée des espaces verts et peut-être de ré-engazonner certaines zones qui auparavant nécessitaient des traitements.

Pour tout renseignement complémentaire, les adhérents peuvent s'adresser au SEDIMA.

Bon à savoir !

Interdiction de brûler des végétaux

Il est interdit à tout particulier de brûler à l'air libre les déchets verts issus des parcelles de terrain dont il a l'entretien.

Brûler des végétaux à l'air libre, outre la gêne pour le voisinage et le risque d'incendie, émet des particules fines et des produits toxiques ou cancérigènes (exemple les hydrocarbures aromatiques polycycliques...).

Pour se débarrasser de ses déchets verts, il faut soit broyer les déchets sur place, soit les déposer en décharge.

Exception : pour éviter la propagation de certaines épidémies (causées par des vers, bactéries ou parasites) touchant certains végétaux, des dérogations peuvent être prévues par le préfet dans le cadre du règlement sanitaire départemental.

Circulaire du 18 novembre 2011



→ bienvenue



M. Jean CROSNIER
AGRICULTURE ET ROBOTIQUE
DU POITOU
ZA Les Pierrailleuses
79360 GRANZAY GRIPT

M. Frédéric DINET
AGRI LARGE SARL
15 Rte de Tonnay-Boutonne
17380 ARCHINGEAY

Mme Sophie DE HILLERIN
SAPC SAS
9 Allée des Champs
80860 NOUVION

M. Thierry GREMILLET
ETS GREMILLET HENRI ET FILS
1 Ter rue de la Ferronnerie
88600 LEPANGES S/VOLOGNE

M. André HAMON
HAMON SARL
ZAD de Kervanon
29610 PLOUIGNEAU

M. Franck PIOT
AGRO SERVICE 2000
La Boule - RD 2144
63560 MENAT

M. Jean-Marc RICHARD
MATÉRIEL D'ÉLEVAGE FOREZIEN
Le Chenasson
42110 EPERCIEUX SAINT PAUL

→ agenda avril 2016

Interne

- Bureau Exécutif
- Commission Gestion
- Comité directeur de l'ASDM
(Association de promotion des métiers de la branche)

Externe

- Participation au congrès de la FNSEA
- Convention des Agroéquipements à Clermont-Ferrand
- Commission paritaire nationale pour l'emploi
- Forum du CLIMMAR à Bruxelles (cf. page 5)
- Préparation des Euroskills à Göteborg en Suède

✓ rendez-vous

Salon de l'Herbe
1 & 2 juin
Villefranche d'Allier (03)

Terres en Fête
3 au 5 juin
Arras (62)

Forexpo
15 au 17 juin
Mimizan (40)

Pneu Expo
21 au 23 juin
Paris Porte de Versailles (75)

Foire de Libramont
22 au 25 juillet
Libramont (Belgique)

Sedimag'

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

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
REDACTRICE EN CHEF

Philippe MICARD
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 MAI 2016 - ISSN 1259-069 X

mistral
INFORMATIQUE
CRÉATEUR DE SOLUTIONS

Donnez une base solide à votre entreprise...

www.mistral.fr

...et gérez votre libre service sur écran tactile

Viti-Vini

Un métier spécialisé représentatif de notre profession



François ALABEURTHE

Ets Alabeurthe

François ALABEURTHE dirige en famille les Ets Alabeurthe dont le siège social se situe à Chablis (89). L'entreprise familiale, qui prend sa source à la Révolution dans la maréchalerie, se compose de 10 bases, 6 dédiées au matériel viti-vinicole et 4 à la motoculture de plaisance. Avec un effectif de 180 personnes, elle rayonne sur les départements du Cher (18), de la Côte d'Or (21), de la Nièvre (58) et de l'Yonne (89) et couvre les célèbres appellations de Sancerre, Chablis et la Bourgogne. Entretien avec le référent Viti-Vini, membre du Bureau Exécutif du SEDIMA, qui nous détaille les axes de réflexion et de travail de la profession en matière de métier spécialisé...



Sur quels sujets travaille la commission Viti-Vini ?

F.A. : "Un des sujets qui préoccupe les membres de la commission est lié à la sécurité des techniciens SAV. Lorsque nos concessions missionnent du personnel pour effectuer l'installation d'un matériel de pressurage, le technicien est très souvent seul et il peut être confronté à des dangers et accidents potentiels. Pour éviter ces risques pour oeuvrons pour l'adoption d'un boîtier qui se nomme « homme mort ». Autre exemple, prenons un technicien qui doit dépanner un tracteur enjambeur situé en plein milieu d'une parcelle de vignes ayant reçu un traitement. La législation indique qu'il est interdit de rentrer dans les vignes entre 2 à 5 jours après un traitement. Dans ce cas, le technicien doit être équipé et notre travail consiste à rendre obligatoire le port d'une combinaison, de gants, d'un masque, d'une paire de lunettes de protection,..."

Lorsque nous intervenons durant les vendanges et qu'il y a du gaz carbonique en pleine fermentation, le danger est réel car le gaz est inodore, et le technicien peut s'évanouir sans

s'en apercevoir. Là, c'est au viticulteur de se mettre aux normes via des boîtiers détecteurs de gaz carbonique ou des hottes aspirantes d'évacuation et nous devons le sensibiliser à cette démarche."

De quelle façon allez-vous communiquer sur ce thème ?

F.A. : "Une législation sur les normes de sécurité viti-vinicoles existe mais n'est pas suffisamment appliquée, tant chez les distributeurs que chez les viticulteurs. Nous sommes donc en train de créer des fiches d'intervention par pôles de danger (le travail en hauteur, en zone de traitement, près de câbles électriques,...). Plusieurs séances de travail seront nécessaires, au moins quatre, et nous souhaitons que nos documents soient diffusés avant la saison 2017. Nous devons travailler sur deux axes, d'abord auprès du distributeur pour qu'il équipe son personnel d'un matériel de protection, ensuite auprès du viticulteur pour qu'il réponde aux normes de sécurité."

Avez-vous d'autres projets ?

F.A. : "Le SEDIMA recense majoritairement des distributeurs viti, c'est-à-dire qui sont spécialisés dans le matériel pour la vigne. Une des lignes directrices du Bureau Exécutif actuel étant la mise en avant des métiers spécialisés, nous avons décidé de mieux répertorier les distributeurs viti (spécialistes du matériel de la réception de la vendange jusqu'à la mise en bouteille du vin). Ce référencement a pour objectif de fédérer au sein du SEDIMA de nouvelles entreprises. D'ailleurs, le conseil d'administration de l'organisation professionnelle, lors de sa dernière assemblée générale (avril 2016), a voté une modification de ses statuts : sa dénomination devient entreprises de service et distribution du machinisme agricole, d'espaces verts et des métiers spécialisés. Par cette décision, le SEDIMA ouvre sa porte et ses services à des distributeurs hyper spécialisés."

Mais encore...

F.A. : "Nous collaborons à la cote SIMO, qui recense les matériels d'occasion, en ce qui concerne les machines à vendanger, les enjambeurs et les tracteurs étroits. Nous travaillons aussi sur une check-list spécifique à nos métiers à destination des assureurs, ceci pour que nos assurances professionnelles reconnaissent tous les risques auxquels nos entreprises spécialisées sont confrontées."

Comment fonctionne la commission Viti-Vini ?

F.A. : "Elle est constituée par 8 membres dont les concessions sont orientées Viti-Vini et se réunit une fois par trimestre. Elle a été créée en 2013 sous le mandat de Raphaël LUCCHESI."

Quel va être l'avenir pour votre secteur d'activité ?

F.A. : "Avec les aides FranceAgrimer qui soutiennent les viticulteurs et la loi Macron dédiée



au suramortissement, les ventes de matériels Viti-Vini ont connu ces deux dernières années un bel essor, compensant ainsi une chute de marchés qui a perduré durant trois ans dans certaines régions.

Les perspectives pour 2016 et 2017 sont bonnes et toutes les grandes régions viticoles vont être impactées favorablement. Au-delà, nous ne savons pas si le soutien de FranceAgrimer persistera, les concessions doivent donc être prudentes, avoir une gestion rigoureuse et préparer leurs arrières."

Comment faire reconnaître votre savoir-faire de spécialiste ?

F.A. : "J'aimerais que le métier de concessionnaire Viti-Vini soit plus connu et mieux reconnu. A mon avis, cela doit passer par la formation. Il serait intéressant de créer un contrat de qualification professionnelle (CQP) technicien

spécialiste Viti-Vini. Ce ne sera pas évident de concevoir un référentiel et de trouver des établissements qui voudront dispenser cette formation, car chaque vignoble à sa particularité (appellations, largeurs de plantation, hauteurs de vignes,...). Mais pourquoi pas ? C'est un objectif que la commission se fixe et elle est prête à travailler sur ce sujet dans le futur."

Un message particulier à l'attention de vos collègues distributeurs ?

F.A. : "Je lance un appel aux personnes qui pourraient être motivées par la commission Viti-Vini du SEDIMA. Améliorer notre métier de distributeur spécialisé est une tâche qui demande du temps et de l'énergie. Mais de nouvelles forces vives ne pourront être que bénéfiques à la représentativité de notre secteur d'activité et au-delà à notre profession."

La commission Viti-Vini du SEDIMA

François ALABEURTHE	Alabeurthe & Fils (89)
Bernard BATHÉLIER	Bathelier (84)
François CORMERAIS	MVS Sud Loire (44)
Pascal DELAUNAY	Dumont France Cave (51)
Jean-Louis LANDAIS	Ouvrard Touraine (37)
Philippe RAVILLON	Robert Ravillon (51)
David RULLIER	Rullier Agro-Equipement (33)
Georges SGANDURRA	Matha (34)



Interview L.R.

Enquête 2015 : ratios SEDIMA 2014

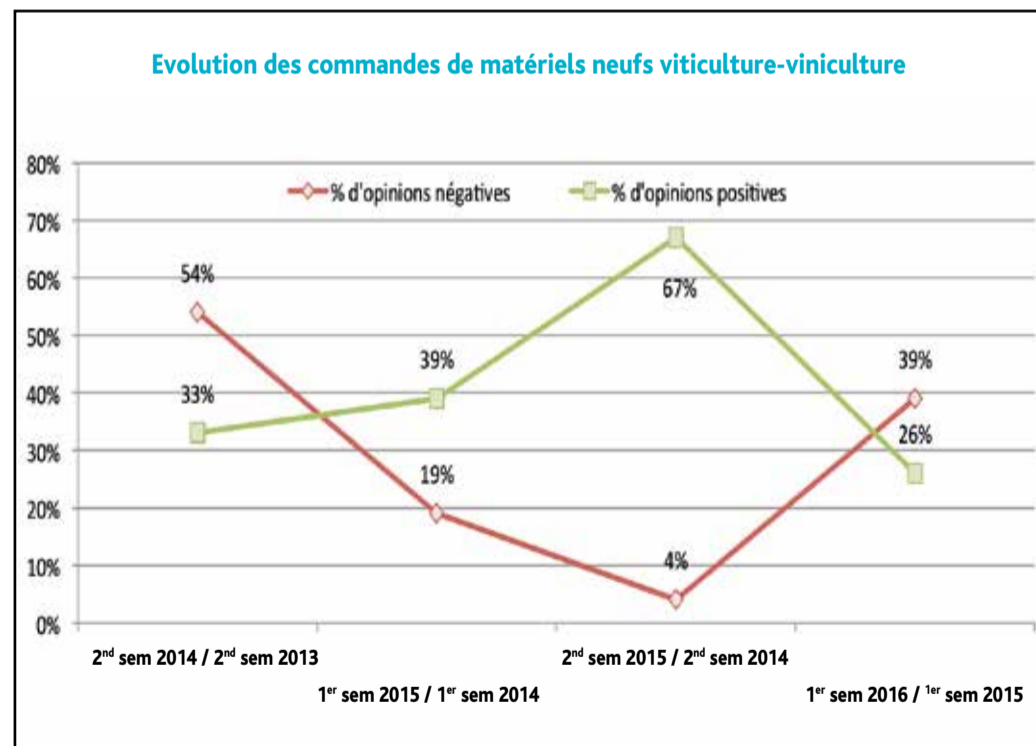
Sur l'ensemble de l'année 2015, les distributeurs de matériels viti-vinicole ont bénéficié d'une croissance positive, leur marché s'opposant ainsi à la tendance globalement baissière observée pour l'ensemble de l'activité agricole. Les subventions ainsi que les mesures relatives au suramortissement ont contribué au soutien des ventes.

L'activité viticulture-viniculture a également profité d'une bonne orientation des ventes de pièces et des prestations à l'atelier.

2014	viticulture arboriculture	ensemble machinisme agricole
Indicateurs de rentabilité		
VA/CA	19,7 %	14,9 %
EBE/CA	4,3 %	2,8 %
Indicateurs de structure financière		
Indépendance financière (capitaux propres + provision pour risques et charges / Dettes + crédit bail)	1,1	0,9
Fonds de roulement / besoin en fonds de roulement	1,4	0,9

Compte tenu des bonnes performances de 2015, les estimations à fin septembre pour le 1^{er} semestre 2016 étaient plus mitigées. Le secteur devrait encore bénéficier cette année de l'effet de levier des subventions. En revanche, les incidents climatiques de ces dernières semaines vont impacter les résultats des entreprises de certaines régions.

Sur les 4 premiers mois de 2016, les immatriculations de tracteurs vignes et vergers⁽¹⁾ ont progressé de 36 %. En revanche la tendance est à la baisse pour les enjambeurs vigneron (- 12 %)⁽²⁾.



⁽¹⁾ Immatriculations des tracteurs vignes et vergers (source Axema)

	2015	2014	variation	1 ^{er} trim 2016	1 ^{er} trim 2015	variation
France entière	3666	3384	8,3 %	906	656	38,1 %

⁽²⁾ Immatriculations des enjambeurs vigneron (source Axema)

	2015	2014	variation	1 ^{er} trim 2016	1 ^{er} trim 2015	variation
France entière	478	437	9,38 %	95,0	115	- 17,4 %

Organisation européenne

CLIMMAR : les dossiers avancent



Pour faire un point sur les dossiers en cours et l'avancement des groupes de travail, le CLIMMAR s'est réuni à Bruxelles les 14 et 15 avril. 10 pays étaient présents sur les 16 que compte aujourd'hui l'organisation européenne des distributeurs de matériels agricoles et d'espaces verts. Six mois avant le congrès d'octobre, cette rencontre a notamment permis d'aborder plusieurs sujets d'actualité.

✓ Le dossier RMI (informations sur la réparation et la maintenance) est en route grâce à l'intervention d'un lobbyiste, dont l'expertise et l'expérience en ce domaine vont aider à sa mission, qui consiste à suivre le dossier, informer les pays CLIMMAR des changements, demander l'avis de la distribution et des instances nationales.

✓ L'enquête ISC européenne est lancée dans chaque pays. C'est la France qui réalisera ensuite la compilation des données de chacun des pays pour une présentation globale des résultats européens. Ce dossier poursuit son

évolution positive grâce au nombre de pays toujours en augmentation.

✓ Le dossier Formation concerne essentiellement les Olympiades des Métiers européennes, Euroskills, et là aussi le nombre de pays est en hausse pour la prochaine édition, qui aura lieu en Suède à Göteborg du 1^{er} au 3 décembre 2016.

✓ Les échanges en matière de ratios, données économiques, sociales, statistiques se poursuivent. Axe important et utile pour chaque pays, ils permettent de comparer les données nationales et européennes.

A Bruxelles, le CLIMMAR, organisation née en 1953, ne pouvait pas se réunir sans une visite au Parlement européen ! Celle-ci a permis de mieux connaître ces institutions parfois compliquées, les aspects historiques et le futur de l'Europe, mais aussi l'actualité avec la question du Brexit sur lequel nos collègues anglais ont eu des réponses très précises, qui leur ont peut-être donné un autre avis sur le sujet...

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



Rénovation du BAC Pro et du CAP en maintenance des matériels : un travail d'équipe

A la demande de la profession, deux diplômes de la branche ont été récemment rénovés. Il s'agit du BAC Professionnel en maintenance des matériels, qui se compose de 3 options (matériel agricole, travaux publics et maintenance, espaces verts), dont la dernière réécriture datait de 2002 et du CAP en maintenance des matériels qui comporte également 3 options et date de 2004.

Le travail de rénovation a été présenté lors du dernier séminaire Education Nationale qui s'est tenu les 22, 23 mars à Paris au lycée Raspail. Il a permis de mettre 5 points en évidence.

1 • L'inadéquation entre les diplômes et les besoins des entreprises

Certaines compétences étaient, soit inexistantes dans le référentiel, soit insuffisamment présentes au vu des évolutions du métier. C'était notamment le cas pour :

- ✓ l'électronique embarquée et la généralisation des outils de diagnostic informatisés,
- ✓ les motorisations common rail, TIER 3B et TIER 4 et le développement de machines hybrides,
- ✓ les systèmes de radio-guidage, de radio commande, du GPS et du suivi des engins par satellite,
- ✓ l'automatisme et la gestion électronique des mouvements et contrôles,
- ✓ les matériels électriques et à batterie,
- ✓ le développement durable et la responsabilité sociétale des entreprises (RSE), avec la prise en compte de l'aspect client notamment en terme de sécurité (plans de prévention, analyse des situations de travail chez le client,...), d'environnement (recyclage, gestion des déchets...), de santé au travail (prévention des risques, dimension gestes et postures,...) et de communication (compte rendus et explications d'intervention, conseil...).

2 • La réforme du BAC Pro en 3 ans

Cette réforme a engendré de nombreux ajustements dans la formation qui n'ont pas été suffisants et une révision profonde du référentiel s'est imposée pour redonner toute sa cohérence à ces diplômes. De plus, le recul d'expérience acquis depuis la mise en place du BAC Pro 3 ans a conforté la pertinence de cette rénovation.

3 • La complémentarité entre CAP et BAC Pro

La suppression du BEP et le repositionnement du CAP comme certification intermédiaire du

BAC Pro dans nos filières rend plus que jamais nécessaire la complémentarité entre le CAP et le BAC PRO.

4 • Vers la poursuite d'études

Le passage au BAC Pro 3 ans, dans le cadre de la réforme générale de la formation professionnelle, a entraîné un rajeunissement du public concerné et a eu pour conséquence d'inciter un plus grand nombre de ses titulaires à s'engager vers une poursuite d'études.

5 • La continuité du niveau de qualification

Il était important d'envisager la rénovation de ces diplômes dans leur ensemble afin de réinstaurer une réelle continuité entre chaque niveau de qualification. Aujourd'hui chacun des diplômes de nos filières peut être un tremplin vers le diplôme supérieur, et non plus seulement, comme lors de leur écriture, un diplôme menant quasi-exclusivement vers le marché de l'emploi.

Pour exemples :

- ✓ Depuis la réforme du BAC STI⁽¹⁾ et l'apparition du STI 2D, le recrutement au sein du BTS MAVETPM⁽²⁾ et du BTS TSMA⁽³⁾, initialement orienté principalement vers les titulaires du BAC STI option systèmes motorisés, accueille désormais majoritairement des BAC Pro.
- ✓ L'apparition de licences professionnelles, notamment dans le domaine du management en maintenance des matériels offre une poursuite d'études post-BTS permettant d'accéder à des postes d'encadrement ou de technico-commerciaux.

Les travaux ont réellement commencé le 7 mai 2014 pour se terminer fin 2015 et aboutir au séminaire de présentation de ces nouveaux diplômes aux établissements de formation. Provisaires, directeurs, chefs de travaux, professeurs, formateurs et professionnels (110 personnes en tout) ont donc suivi pendant 2 jours au lycée Raspail à Paris la présentation détaillée de ces diplômes rénovés afin qu'ils puissent rentrer en application à la rentrée 2016.

Il faut insister sur la qualité de ce travail réalisé en équipe dans un esprit constructif, même si les contraintes de chaque partie intéressée n'ont pas toujours été les mêmes et qu'il fallait à terme présenter un seul document.

Cette qualité du travail est due en premier aux animateurs (Pascale COSTA, inspectrice générale, Jean-Paul KREBS et Patrick AJASSE, inspecteurs)



qui ont su fédérer les avis, mais aussi aux participants, professionnels et professeurs, qui se sont investis dans un vrai travail de fond.

Même si le monde de l'entreprise et celui de l'enseignement sont encore trop éloignés, cette rénovation devrait donner aux entreprises des jeunes capables d'évoluer rapidement dans leur métier de mécanicien et de technicien. Pour les professionnels, la réussite est d'avoir pu faire passer des messages sur leurs besoins essentiels, afin que les points indiqués en préambule soient compris et analysés.

La profession a donc anticipé et mis l'accent sur :

- ✓ les spécificités de chaque métier,
- ✓ l'évolution extrêmement rapide des technologies,
- ✓ l'évolution de la relation client,
- ✓ la communication et ses nouvelles formes, en ayant toujours en mémoire les demandes

constantes des professionnels : avoir des mécaniciens et des techniciens de mieux en mieux formés.

Les entreprises vont à présent pouvoir prendre connaissance des nouveaux référentiels. Les périodes de stages, qui sont aussi des périodes de formation, devront correspondre aux nouvelles dispositions. Et pour que ces nouveaux référentiels aient les effets souhaités, leur application est l'affaire de tous, tant des enseignants et formateurs, que des professionnels.

⁽¹⁾Sciences et technologies de l'industrie et du développement durable. ⁽²⁾Maintenance et après-vente des engins de travaux publics et de manutention. ⁽³⁾Techniques et services en matériels agricoles.

Information

Retrouvez l'ensemble des présentations du séminaire Education Nationale sur le lien suivant :

<http://eduscol.education.fr/sti/seminaires/renovation-des-diplomes-de-la-filiere-maintenance-des-materiels>



Santé & Prévoyance

ON SE COMPREND MIEUX QUAND ON EST PROCHE

Nous sommes l'interlocuteur privilégié des branches professionnelles dans la mise en place et le suivi des régimes de protection sociale complémentaires conventionnels de santé et de prévoyance.

Déployées sur plus de 100 sites en région, nos équipes de terrain interviennent au plus près des entreprises et des salariés, des employeurs et des particuliers.

Et, solidaires parce que nous ne voulons oublier personne, nous renforçons notre engagement social auprès des plus fragiles.



EXPERTISE
ACCOMPAGNEMENT

PROXIMITÉ

SOLIDARITÉ

Pour en savoir plus : Joël Bienassis
Direction des Accords Collectifs
Tél. : 01 76 60 85 32
dac-interpro@ag2riamondiale.fr

en bref

ATG rachetée par Yokohama Rubber

Le groupe nippon, Yokohama Rubber, en faisant l'acquisition du fonds d'investissement américain KKR, vient de racheter Alliance Tire Group (ATG) pour 1,2 Md \$.

Le groupe Yokohama Rubber, basé à Tokyo, a été créé en 1917. Avec 15 usines de pneumatiques sur les 5 continents, un effectif de 21 000 personnes et un chiffre d'affaires de 4,65 Mds € (source 2014), il se positionne au 7^{ème} rang des manufacturiers de pneumatiques mondiaux.

A noter que la firme est depuis 2015, et pour 5 ans, le sponsor officiel du club de foot anglais de Chelsea.

Fondée en 1950, la société Alliance Tire Group avait été rachetée en 2007 par Yogesh Mahansaria, puis était passée sous contrôle de KKR en 2013. ATG dont le siège social se situe aux Pays-Bas dispose de 3 usines (2 en Inde et 1 en Israël) et a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 529 Mds \$.

La transaction devrait être conclue au 1^{er} juillet sous réserve de l'approbation des autorités de la concurrence. ATG conserverait ses marques (Alliance, Galaxy, Primex), sa culture et son modèle économique.

Carré a fait son Road Show



Le constructeur vendéen a organisé, durant le mois d'avril et jusqu'au 3 mai, un Road Show afin de présenter à son réseau de concessionnaires (démonstrateurs, responsables commerciaux et responsables produits) ses matériels de travail du sol, parmi lesquels le vibro-déchaumeur Penterra et le semoir à dents Pentasem, et en fonction des régions un vibroculteur, un déchaumeur et un strip-till.

Chaque journée était organisée en partenariat avec un lycée agricole (Somme Vesle - 51, Angoulême - 16, Ondes - 31, Bourgoin Jallieu - 38, Derval - 44, Bapaume - 62).

John Deere acquiert Hagie

John Deere est devenu actionnaire majoritaire, via une joint-venture, de la société Hagie, un des leaders sur le marché nord-américain des pulvérisateurs automoteurs à rampe avant. Des appareils Hagie seront proposés à la vente d'ici juin 2017. Cette acquisition ne devrait pas avoir d'impact sur le marché européen et français : les pulvérisateurs automoteurs John Deere pour cette zone étant fabriqués aux Pays-Bas.

Kramp : résultats 2015

En dépit d'un marché difficile, le groupe Kramp a vu son chiffre d'affaires 2015 progresser de 4,7 % à 669 M€ par rapport à 2014 (668 M€). Ce bon résultat est la conséquence d'une augmentation des ventes de la firme de près de 20 % en France et en Russie, mais aussi dans le sud de l'Europe (Espagne, Portugal, Italie) et en Europe de l'Est (République Tchèque, Hongrie, Slovaquie).

Kramp consacrera 30 M€ d'investissements en 2016, notamment pour agrandir son site logistique de Varsseveld aux Pays-Bas, et 9 M€ dans l'amélioration de ses systèmes informatiques et de l'e-business. La firme ambitionne un chiffre d'affaires de 1 milliard d'€ à l'horizon 2020.

Mistral Informatique : zoom sur l'ERP location



La location de matériels agricoles se développe et s'inscrit de plus en plus comme source de profits pour les concessionnaires et distributeurs de matériels agricoles. C'est un des points forts qui est ressorti de la récente Convention des Agroéquipements qui s'est tenue à Clermont-Ferrand en avril.

Mistral Informatique, éditeur de logiciels de location courte et longue durée pour les loueurs de matériel TP, BTP et de manutention, décline aujourd'hui son ERP métier dédié à la location aux concessionnaires de matériels agricoles.

De la réservation d'un matériel ou d'un accessoire à la facturation automatique à période fixe, en passant par le planning sur l'écran, les bons de sortie et de retour, toute une chaîne de traitements optimisés permet au concessionnaire de rentabiliser son parc occasion, voire de louer une gamme de matériels neufs répondant aux besoins croissants du marché.

Les contrats d'entretiens adossés aux contrats de location permettent aussi d'accroître le chiffre d'affaires et la marge de la concession.

à propos

Julien DURRIEU



Titulaire d'un BTS Agro-équipement et d'une licence Pro en commerce, fort d'une première expérience en tant que technico-commercial en Angleterre, au Chili et en France, il a rejoint l'équipe Lindner France au poste de commercial pour l'Ouest de la France.

Joël FOUCHER



Suite à l'annonce l'année passée de la séparation des activités commerciales des firmes Amazone et Krone au 1^{er} juillet 2016, le Directeur Général de Krone France SAS (entité créée depuis décembre 2015) indique que les choses avancent à grands pas.

La filiale vient de se doter d'une structure de 5000 m² couverts à Saint-Arnoult en Yvelines (78) proche des autoroutes A10 et A11. Les bâtiments se décomposent en 680 m² de bureaux, 2000 m² de centre de formation, 3000 m² de stockage de pièces de rechange. Les bureaux en cours de rénovation seront opérationnels en juillet, les espaces formation et stockage seront finalisés pour septembre. Fin décembre 2016, l'équipe Krone France comportera 45 personnes dont 12 commerciaux, 6 techniciens SAV itinérants et 3 démonstrateurs.

Rappelons que le SAV pièces est assurée par les deux marques jusqu'au 1^{er} décembre 2016.

Julien PAUL



C'est le nouveau Directeur commercial export du groupe finistérien Pichon. Diplômé d'un BTS Commerce international et d'un Master en management à l'export, il a débuté sa carrière en 2006 à Dublin. Il a intégré Pichon en 2008 comme responsable de zone export. Aujourd'hui, il encadre et manage l'équipe des responsables de zones export.

Mathias SCHEIPER



Depuis le 1^{er} mars, il est à la tête du nouveau département Lemken réunissant les services pièces détachées et après-vente. Il est responsable de 46 collaborateurs et interlocuteur d'une équipe de service de 70 personnes dans le monde. Diplômé de l'université des sciences appliquées de Cologne, titulaire d'un cursus en machinisme agricole, son parcours professionnel l'a conduit de Case IH à Claas où il a exercé plusieurs fonctions de direction dans le service après-vente.

Horsch

le Maestro en solo



Le constructeur allemand étoffe sa gamme de semoirs monograin. Après les Maestro CC et SW, il propose une version solo portée arrière (Maestro RC) combinée à une trémie frontale Partner FT. Ce complément de gamme dispose des mêmes atouts que la version traînée. Chaque élément est doté de son propre entraînement électrique. L'option Section Control permet la coupure de rang indépendante de chaque élément. La modulation de la densité du semis et de la dose d'engrais est facilitée par l'application Multiproduct. La pression maximale de l'élément semeur est de 200 kg sur les versions portées et jusqu'à 300 kg sur les versions semi-portées. La trémie frontale Partner FT, d'une capacité de 1600 l, a été conçue pour l'apport d'engrais et de semences. En combinaison, le terminal de la trémie pilote les éléments semeurs.

JCB

nouvelle transmission Dualtech VT



La dernière génération des Telescopic Agri Pro, modèles 531-70, 536-70 et 541-70, accueille la nouvelle transmission JCB Dualtech VT qui combine les avantages des transmissions powershift et hydrostatique.

Ces modèles qui lèvent jusqu'à 7 m et ont des capacités de levage de 3,1 T et 4,1 T. Propulsés par un moteur diesel JCB Ecomax Tier 4 final de 4,8 l de cylindrée développant 145 ch, ils accueillent un mono-levier Servo joystick monté sur l'accoudoir du siège avec molettes proportionnelles pour piloter l'extension et la rétraction de la flèche et une gachette au niveau de l'index pour piloter le sens de la marche de la machine.

La transmission JCB Dualtech VT repose sur les caractéristiques suivantes : un entraînement hydrostatique fournissant un contrôle continu de la vitesse de 0 à 19 km/h, le passage automatique des 3 rapports Powershift au-dessus de 19 km/h, des modes « eco », « power » et un mode « flexi » pour un contrôle indépendant du régime moteur et de la vitesse d'avancement, le passage automatique de 4 roues à 2 roues motrices au-dessus de 19 km/h.

NH

présente le T5 Tier 4B



Pour respecter les normes anti-pollution et accroître sa maniabilité et ses performances, la gamme de tracteurs New Holland T5 a été révisée. Même s'il conserve un gabarit compact, le T5 reçoit de nouvelles fonctionnalités.

En option, le pont avant suspendu Terraglide s'associe à la suspension de cabine Comfort Ride. Le bâti de chargeur adopte un brancard plus large pour une meilleure stabilité.

Les modes Auto Transport et Auto Champ sont inclus à la transmission Electro Command. Le relevage arrière s'équipe de 2 vérins auxiliaires de 80 mm pour une capacité de levage de 5,4 T. En option, un relevage avant de 1,8 T est disponible. Le T5 comme ses aînés (T6 et T7) se dote de la cabine Vision View.

La gamme se compose de 3 modèles (T5.100, T5.110, T5.120) de 99 ch, 107 ch et 117 ch. Ils sont pourvus d'un moteur F5C à rampe commune FPT Industrial de 3,4 l à technologie SCR EcoBlue.

Pöttinger

design renouvelé pour la Torro



La nouvelle remorque ensileuse du constructeur autrichien, Torro 6510 Combiline, a été présentée pour la 1^{ère} fois au Salon de l'Herbe. Elle rejoint les 4 modèles existants d'une capacité de 35 et 36,5 m³. La version Combiline adopte non seulement un nouveau design mais aussi une technologie embarquée. Son volet frontal à double fonction lui permet de passer rapidement du statut de remorque autochargeuse à celui de remorque combinée. Parmi ces nouvelles fonctionnalités, on note un pick-up pendulaire à 6 rangées de dents, un nouveau train d'entraînement prévu pour des puissances de 160 à 300 ch, un dispositif de coupe Powercut avec 45 couteaux pour une longueur théorique de brins de 34 mm.

En option, cette machine peut bénéficier de couteaux doubles brevetés Twinblade avec sécurité individuelle et de l'affûtage automatique des couteaux.

Rolland

la gamme Ampliroll s'élargit



Avec un allongement par le haut, la gamme de porte-caissons Ampliroll (AP 120, 140, 160, 180, 200, 220,

260), plus particulièrement destinée à l'agriculture et à l'industrie, se compose aujourd'hui de 7 modèles d'une capacité de 12 à 26 T pour le transport de caissons d'une longueur minimale de 4 m et maximale de 7,50 m.

Selon la capacité, les modèles sont équipés de série du balancier Rolland, d'un tandem simplifié ou surbaissé, d'un tandem surbaissé avec essieu suiveur avant ou encore d'un tridem surbaissé avec essieu suiveur arrière. Tous reçoivent en option une potence articulée.

Le bras est le fruit d'un partenariat entre Rolland et Marrel, fabricant et assembleur français de composants et d'équipements hydrauliques.



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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- DV France : matériels environnement - homme de terrain - Anglais courant
- TC pièces : secteurs Centre & Est - 2 postes - Anglais le plus
- Resp produits outils du sol : poste sédentaire et itinérant - Anglais le plus
- Technicien SAV pulvérisation : secteur Nord - Anglais courant
- Techniciens SAV matériels environnement : secteur SE
- TC matériels forestiers : Grand Sud - 5 ans exp - Anglais courant
- TC pièces & SAV matériels forestiers : secteur Est - Allemand courant
- DV France : motoculture et environnement - meneur d'équipes - Allemand courant

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- Inspecteur commercial tracteurs - Auvergne
- Animateurs de réseau - NO - Ouest - Centre - SO - SE
- Formateurs - supports produits tra, MB - Grand-Ouest
- Directeurs commerciaux - Centre - Ouest & Sud-Ouest
- 2 Chefs des ventes - Ouest Bassin Parisien - Aquit / Poitou-Ch
- 1 Resp ccial & 1 Ccial agri et viti - Provence
- 1 Ccial & 1 Techn SAV matériel PDT - Nord-Picardie
- Traite / robotique - 2 Cciaux, 1 Tech - Nord-Pi - Normandie
- GPS / Guidage - 1 Resp de dépt, 1 Ccial, 1 Tech SAV
- 3 Resp de magasin & magasinier - Nord-Pi - IdF - SO
- 2 Resp technique SAV - Poitou-Ch - Sud-Ouest
- Chefs atelier - Nord-Pi - Champ-Ard - Aquit - Midi-Py
- 2 Chefs atelier / resp de site - Sud-Ouest & Provence
- Tech Resp SAV export - Anglais - basé France ou Afrique

Envoyer CV et lettre de motivation sous word à :

Jean-Paul HOUVERT - 06 63 97 36 66
jphconsulting1@aol.com

Jean-Paul PAPILLON - 06 83 01 75 40
jeanpaulpapillon@gmail.com

Agroéquipement

Après 2015, la baisse se confirme pour 2016

Fin avril, l'Union des industriels de l'Agroéquipement (AXEMA) a présenté son rapport économique pour l'année 2015. Même si les perspectives sont positives au niveau mondial puisque l'agriculture doit améliorer sa productivité pour nourrir à l'horizon 2050 plus de 9 milliards de personnes, les tendances baissières des marchés américain, européen, brésilien et une moindre croissance en Chine, indiquent une diminution globale du marché des agroéquipements pour l'année 2015. Une orientation qui devrait d'ailleurs perdurer en 2016.

L'agroéquipement en Europe

La production européenne en 2014 de machines agricoles baisse de - 3,8 % à 39 Mds € (contre 40,5 Mds en 2013). Cette tendance concerne presque toutes les familles de produits à l'exception des espaces verts (+ 6 %), des matériels de transport et de manutention (+ 4,1 %), des matériels d'élevage (+ 2,5 %) et des matériels de protection des cultures (+ 1,4 %).

Les exportations européennes totalisent 31 Mds € pour 2015 contre 31,7 Mds € l'année précédente soit une baisse de - 2 %. L'Allemagne reste le 1^{er} pays exportateur (8,7 Mds €) devant l'Italie (4,5 Mds €) et la France (2,9 Mds €).

Les importations baissent également de - 2 % à 23,8 Mds € pour 2015 contre 24,2 Mds € en 2014. La France est le 1^{er} pays importateur (3,85 Mds €), suivi de l'Allemagne (3,82 Mds €) et du Royaume-Uni (2,45 Mds €).

Le marché français

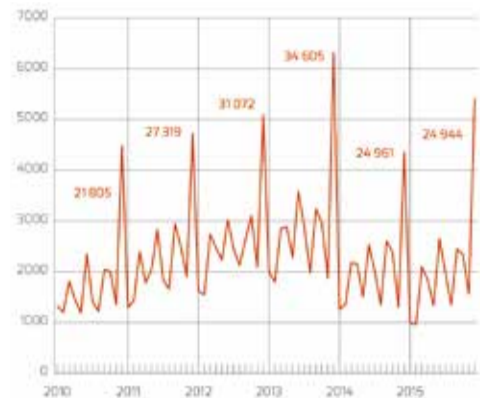
Le secteur des agroéquipements s'établit en France à 5,4 Mds €, un chiffre légèrement supérieur à l'année 2011 (5,3 Mds €). Sous l'effet d'une reprise des importations de + 1,6 %

(à 4,04 Mds € contre 3,98 Mds € l'an passé), et d'une chute de - 3,9 % des exportations (de 2,91 Mds € à 3,03 Mds €), la baisse du marché français initialement estimée à - 11 % atteint - 3 % en 2015.

Détails des immatriculations françaises

Tracteurs agricoles

Le marché des tracteurs standards est quasiment stable à - 0,1 % avec 24 944 véhicules immatriculés contre 24 961 en 2014.



Matériels pour la viticulture

A noter une hausse en 2015 des immatriculations de machines à vendanger (+ 33,7 %), de tracteurs pour vignes et vergers (+ 9,3 %), et de tracteurs enjambeurs (+ 9,6 %). La première famille de produits passe de 309 à 413 unités, la seconde de 3 384 véhicules à 3 699 et la troisième de 436 à 478 unités.

Matériels de récolte

Les immatriculations de moissonneuses-batteuses baissent de - 12,4 % à 2 005 unités en 2015 contre 2 290 en 2014. Dans un même temps les immatriculations d'automoteurs de récolte progressent de 21,1 % passant de 426 à 515 unités.

Récolte du fourrage

Les presses représentent un marché de 2 442 unités, dont 2 154 presses à balles rondes et 288 presses à balles carrées. Un marché en léger recul par rapport à 2014 avec 2 483 unités, dont 2 198 presses à balles rondes et 285 presses à balles carrées.

Les remorques autochargeuses augmentent de + 5,6 % avec 209 véhicules immatriculés en 2015 contre 198 en 2014.

Outils de travail du sol

Tous matériels confondus (charrues, herses à dents et à disques, cultivateurs...), les ventes connaissent une nouvelle chute de - 6,5 % après celle de 2014 qui était de - 10,1 %.

Semis et fertilisation

Après une diminution en 2014 de - 5,8 % pour les distributeurs d'engrais et de - 21,6 % pour les semoirs, l'année 2015 apporte une nouvelle baisse respectivement de - 3 % et - 7,7 %.

Arrosage et protection des cultures

Le marché des pulvérisateurs automoteurs enregistre une baisse de - 19,5 % avec 409 matériels immatriculés contre 508 en 2014.

Remorques agricoles

Elles s'élèvent à 7 611 unités en recul de - 11,1 % par rapport à 2014 qui affichait 8 561 unités. Cette chute concerne tous les produits (benches, plateaux, épandeurs de fumier, tonnes à lisier, matériels forestiers) à l'exception des tonnes à eau et des bétailières qui augmentent de + 46 % et + 1 %.

Chargeurs télescopiques

Le marché culmine à 3 564 unités contre 3 203 en 2014, soit une hausse de + 11,3 %.

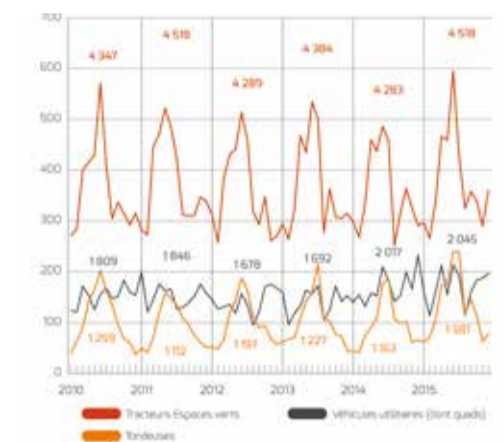
Matériels d'élevage

Les mélangeuses automotrices connaissent une baisse de - 12,1 % passant de 102 unités en 2015 contre 116 en 2014.

Quant au robot de traite, 4 387 exploitations étaient équipées en 2014, soit 5 fois plus qu'en 2007 (877 entités) et 2 fois plus qu'en 2010 (2 194 entités).

Matériels pour espaces verts

Ce marché progresse de + 9,3 % par rapport à 2014. Trois familles de produits sortent leur épingle du jeu. Les tracteurs passent de 2014 à 2015 de 4 283 unités à 4 518 (+ 5,5 %), les tondeuses de 1 153 unités à 1 581 unités (+ 37,1 %) et les véhicules utilitaires (dont les quads) de 2 017 unités à 2 045 (+ 1,4 %).



Perspectives 2016

Elles s'inscrivent dans une démarche baissière. Ainsi le marché français des agroéquipements devrait s'établir cette année à 5,3 milliards d'€ en retrait de - 1,8 % par rapport à l'année 2015.

Graphiques : source SIV-DIVA, AXEMA

à propos

Michel TRAMIER



C'est le 28 avril dernier, à Chambord, dans le cadre de la convention réseau de Kverneland Group France, que Michel TRAMIER a tiré sa révérence. A 65 ans, il a en effet fait valoir ses droits à la retraite. Il a succédé à Patrick VERHEECKE en 2001 au poste de Directeur de la filiale France (et c'est le même Patrick VERHEECKE qui lui succède aujourd'hui). Il a passé 15 ans à la tête de la structure française « en relevant de nombreux défis, souvent ambitieux » a-t-il souligné en adressant à ses équipes et son réseau « un grand merci pour les bons souvenirs que vous me laissez et en vous adressant mes vœux de succès pour le futur. »

Michel TRAMIER est né à Cassablanca au Maroc, ingénieur agronome il débute son parcours professionnel chez Huard, Braud, Kuhn-Huard à différents postes de marketing et commerce (1975-1990), il prend ensuite les fonctions de directeur du marketing et directeur général chez Agram et Agram manutention (1990-1999), puis devient directeur général d'Euro-mark (1999-2001) avant de rejoindre le groupe Kverneland.

Acteur très impliqué au sein de la filière, homme passionné et passionnant, communicant né, ceux qui l'ont croisé durant sa carrière sont unanimes pour dire que sa convivialité, sa créativité, son sens du partenariat et des relations humaines n'ont pas d'égal. Novateur et visionnaire sur des concepts de commercialisation, de marketing et de communication, il avait reçu en 2008 le SediMaster des Agroéquipements, la distinction décernée chaque année par le SEDIMA.

AGILOR - CRÉDITS/CRÉDIT-BAIL

Votre matériel et son financement par votre concessionnaire avec une réponse sous 48H.

RENSEIGNEZ-VOUS auprès de votre concessionnaire. Offre réservée aux clients agréés. Soumise à conditions, sous réserve d'acceptation de l'offre de votre dossier par votre caisse régionale participante, voir site www.credit-agricole.fr

CA
BANQUE ET ASSURANCES
Le bon sens a de l'avenir.