



édito

Véronique GLORIA

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

## Et maintenant...

La période inédite, que nous venons de vivre, a été révélatrice de notre adaptabilité et de notre réactivité. Nous nous devons d'être présents pour assurer à nos clients le service essentiel à la production agricole, et nous avons su relever le défi grâce à nos équipes que nous remercions pour leur mobilisation dans des conditions parfois très difficiles, notamment dans le Grand Est.

Un grand MERCI également aux permanents de notre syndicat, dont la force n'est plus à démontrer, pour nous avoir assistés quotidiennement à travers « le fil d'actualités » et les mesures prises ou à prendre.

Désormais la vie reprend peu à peu son cours et notre priorité doit être de relancer nos entreprises tout en préservant la santé de nos salariés.

En matière commerciale, n'y-a-t-il pas des pistes à développer via le numérique ?

Selon l'enquête menée par le SEDIMA, seulement 25 % des forces commerciales étaient présentes en entreprise pendant la période de confinement et 25 % continuaient à prospecter et à « deviser » en télétravail.

Certes les prises de commande ont plus ou moins chuté selon les régions, mais le commerce a perduré contrairement à d'autres secteurs d'activité, et a même été faiblement impacté pour certains.

Qui aurait dit, il y a quelques années, qu'il serait possible de vendre du matériel « par mail » ?

La preuve est faite et nous devons réfléchir à mettre des outils en place pour développer ces nouvelles méthodes commerciales sur certains matériels. Ceci pour nous permettre d'alléger nos charges sur les coûts liés aux déplacements, mais également de réduire l'impact écologique.

Il en est de même pour les formations, qui ne pouvant se tenir en présentielles, ont été remplacées chez certains constructeurs par des classes virtuelles parfaitement adaptées et beaucoup plus économiques.

Sans faire dans la positive attitude, cette crise nous a permis de tirer des enseignements en termes de méthodologie, d'organisation, de gestion humaine dans une vision prospective. Il nous reste à nous adapter, voire à réinventer notre manière de travailler pour un meilleur profit, tout en respectant les règles sanitaires...

# Covid-19 : comment est « le monde d'après » pour la distribution ?

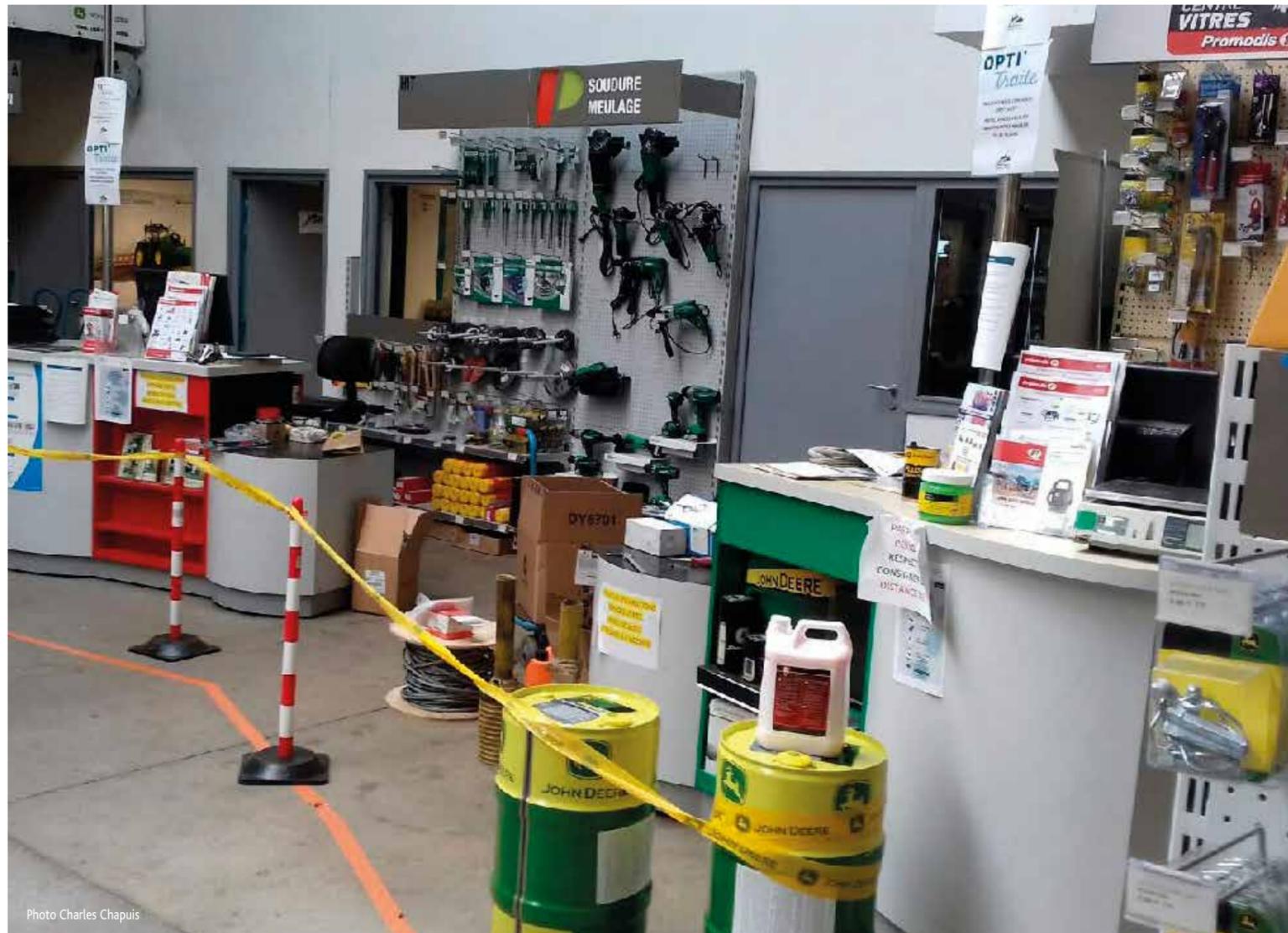


Photo Charles Chapuis

### Fournial s'engage au côté du SEDIMA pour la commande groupée de masques

Laurent NUSS raconte cette épopée

page 2

### De beaux métiers non délocalisables au coeur de nos territoires...

Communiqué du Bureau Exécutif du SEDIMA

page 3

### Témoignages de distributeurs

Dominique LOUINEAU  
Charles BUFFERNE  
et Philippe DUMAS

pages 4 & 5

ETI. online

L'équipe est toujours présente pour vous en **visio**

Contactez-nous : [commercial@eti.eu](mailto:commercial@eti.eu)

ERP

FullWeb

Solution de gestion de **location**

# Fournial s'engage au côté du SEDIMA pour la commande groupée de masques



**Laurent NUSS**

Directeur général de Fournial

Grossiste en pièces détachées pour les concessionnaires de matériels agricoles et d'espaces verts, Fournial a été créé en 1926. Cette filiale du groupe Sterenn & Co est basée à La Mézière près de Rennes (35). Elle a répondu positivement pour mettre en œuvre la commande de masques groupée décidée par le SEDIMA, suite à l'invitation faite par le ministère de l'Economie. Une opération qui n'a pas été un long fleuve tranquille...  
Entretien avec Laurent NUSS, directeur général de Fournial.

## »» Rappelez-nous la genèse de cette opération...

Au début de la pandémie, le ministère de l'Economie et des Finances a désigné la filière des agroéquipements comme secteur prioritaire pour soutenir l'activité agroalimentaire en France et a sollicité le SEDIMA pour qu'il organise pour ses adhérents une commande groupée de masques FFP2 et FFP1. Fin mars, dans une période de grande tension quant à la fourniture de masques, le SEDIMA prenait donc contact avec nous.

## »» Comment s'est déroulée la phase de commande ?

Nous avons produit un formulaire de commande en ligne qui a été relayé par le SEDIMA à ses adhérents. Nous devons être très réactifs, et la collecte des commandes s'est faite sous 48 h. Pour répondre cependant à un certain nombre de questions, nous avons traité près de 3000 appels téléphoniques en un temps record. Nous avons ensuite commandé 2,5 millions de masques via un trader référencé par le ministère de l'Economie et des Finances.

## »» L'étape de la livraison a été plutôt épique...

Entre le moment où nous avons passé la commande et où nous avons reçu une première livraison partielle, il s'est écoulé 5 semaines ! Nous avons subi un certain nombre d'aléas :

blocage de système bancaire pour payer notre fournisseur chinois, blocage de la marchandise aux douanes chinoises, tension importante sur la disponibilité du frêt aérien,... La commande, qui devait partir fin avril sur un seul et même vol de Shanghai, a finalement été répartie sur trois vols, trois périodes de livraison, dont le premier arrivage, avec 1 million de masques, qui a eu lieu le 4 mai. Nous avons été quelque peu pris en otage par les transitaires, tant sur les délais, que sur les prix, avec plus de 28 % d'augmentation du prix du transport entre la première et la seconde livraison.

## »» Vous avez tout de suite organisé l'acheminement vers les adhérents du SEDIMA ?

Après le dédouanement à Roissy Charles de Gaulle, nous avons réceptionné la marchandise le 7 mai. Le dispatch a été immédiat. Le déconfinement étant programmé le 11 mai, le personnel de Fournial a travaillé le 8 mai, jour férié, pour reprendre toutes les commandes et faire en sorte que chaque concessionnaire ayant passé commande ait un minimum de masques pour le redémarrage de ses activités.

## »» Que retenir-vous de cette opération ?

Sur une période très courte, cette action nous a demandé l'équivalent de 5 mois de travail/hommes en back office administration des ventes, comptabilité, informatique et logistique. Même si financièrement l'opération est blanche pour notre société, nous avons contribué à une démarche de solidarité et cela a été, pour notre personnel, un projet très positif et valorisant en plein cœur de la crise sanitaire.

## »» Des conséquences positives pour Fournial ?

Nous avons eu des retours très positifs des professionnels de la machine agricole parce que nous sommes restés ouverts sans dégradation de service et que nos commerciaux et techniciens sont restés à l'écoute des clients. Nous avons aussi ouvert une centaine de nouveaux comptes auprès d'adhérents du SEDIMA. Au-delà de ces éléments, l'entreprise Fournial est très fière d'avoir contribué à une action solidaire et elle en sort grandie.

## »» Etes vous inquiet pour le futur ?

Nous avons bénéficié sur le mois de mai et de juin d'un rebond d'activité et je reste plutôt positif sur le niveau de marché du machinisme agricole pour les 6 à 12 mois prochains. L'incertitude n'est pas liée à mon sens à une frilosité de la filière, mais à la volatilité du marché agroalimentaire qui impacte le revenu des agriculteurs. Le service que l'on apporte au client final reste, pour la filière, le véritable enjeu du futur.

**A propos de Sterenn & Co**  
5 filiales Agriest (pneumatiques, pièces et composants pour le matériel d'élevage), Fournial (pièces détachées et accessoires pour le matériel agricole), FSI (pièces pour l'industrie et l'automotive), MDS (pièces pour les espaces verts), Sterenn Equipements (importateur de matériels).  
7000 clients - Effectif : 320 personnes  
CA 2019 : 150 M€  
Président : Philippe BERNARD (groupe Bouchard, distributeur John Deere en Seine et Marne)



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

<p><b>POUR LES CONSTRUCTEURS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Directeur de filiale - Nord Est</li> <li>Directeur ccial - Ouest - Nord Ouest</li> <li>Inspecteur ccial tracteurs - Ouest - Bretagne</li> <li>Chef des ventes - Est - Centre Est</li> <li>2 Inspecteurs cciaux - Sud Est - Sud Ouest</li> <li>Ccial stockage manutention pomme de terre - Hauts de France - Belgique</li> <li>Resp ccial pièces agri / TP / manutention - France - Belgique</li> <li>Ccial matériel TP - Hauts de France - Grand Est</li> <li>Ccial pièces - Ouest - Grand Est</li> <li>Dir technique SAV - Ouest - Nord Ouest</li> <li>2 Inspecteurs technique - Centre - Nord Est</li> </ul>	<p><b>POUR LES CONCESSIONNAIRES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dir de concession - Centre Est - Sud Ouest</li> <li>Dir ccial - Ouest - Normandie - Centre - Nvle Aquitaine</li> <li>Resp ccial / Chef des ventes - Lorraine</li> <li>Resp ccial pièces agri / TP / manutention</li> <li>Ccial pièces - Champagne - Ouest - Ile de France</li> <li>Cciaux GPS/agri de précision - plusieurs postes</li> <li>Ccial robots et drones agricoles</li> <li>Ccial élevage traite robotique - Normandie - Centre</li> <li>Dir SAV - Centre - Ouest - Normandie - Nvle Aquitaine - Occitanie</li> </ul>
--	--

Envoyer CV et lettre de motivation :  
Jean-Paul PAPILLON - jeanpaulpapillon@gmail.com - 06 83 01 75 40

» bienvenue

SEDIMA

- AGRILAND**  
Dominique GREIL  
4 rue de l'Industrie  
56440 LANGUIDIC
- AGRO DYNAMIC**  
Christophe HUPIN  
12 route de Montluçon  
03210 SOUVIGNY
- CHALAN**  
Sarah VERGNIAUD  
lieu dit l'Oriol  
84840 LAPALUD
- GANAYE AGRIPARTNER SARL**  
Jean-Marc GANAYE  
27 avenue de Paris  
86490 BEAUMONT SAINT CYR
- GARAGE LE BOURBASQUET**  
Pierrick LE BOURBASQUET  
Za de Kerboulard - BP 19  
56250 SAINT-NOLF
- GARNIER SARL**  
Gérard GARNIER  
ZA la Madeleine  
73340 LESCHERAINES
- GILLY SAS**  
Laurent GOGDET  
RN 85 - Les Faisses  
04510 MALLEMOISSON
- HILIADE EQUIPEMENTS**  
Pascal JANURA  
21 boulevard Nominoe  
35740 PACE
- JF AGRI SARL**  
Jean-Francois GROSS  
2 allée de la Hardt  
68440 SCHLIERBACH
- K2M**  
Richard BATARDIERE  
16 rue Clément Ader  
85500 LES HERBIERS
- KESTEN**  
Philippe LE CARBOULEC  
Aéropole centre BP 57215  
29600 MORLAIX cedex
- LVES**  
Pierre-Olivier LEROUX  
Route Américaine  
50500 CARENTAN
- LUBAGRI SARL**  
Jean-Baptiste ROMAN  
20 chemin des Fourches  
84300 CAVAILLON
- RAKORD**  
David MARTIN  
4 rue du champs Femelet  
71240 VARENNES-LE-GRAND
- SEGUIER & FOULQUIER**  
Sébastien FOULQUIER  
61 route de Castres  
81110 VERDALLE
- TECHNITRAITE FROID**  
Ludovic MARTINET  
135 rue les Benards  
27260 LA CHAPELLE BAYVEL

Profession

# De beaux métiers non délocalisables au cœur de nos territoires... revenons au bon sens paysan !



Communiqué de Presse du SEDIMA diffusé au sortir du confinement le 27 mai 2020

Nos métiers souffrent dit-on, d'un manque d'image, d'attractivité et assurément en ce moment, de reconnaissance. Qui a entendu parler de nous pendant cette crise ? Pourtant, nous avons en qualité de maillons essentiels de la chaîne alimentaire travaillé d'arrache-pied au service de l'agriculture et de nos agriculteurs. Pour certains d'entre nous, notamment dans l'Est de la France, dans des conditions particulièrement difficiles.

Soulignons le travail exemplaire des chefs d'entreprise et de leurs équipes pendant cette crise sanitaire. Ils ont su mettre en place en un temps record toute une série de mesures pour protéger la santé de leurs salariés tout en assurant la continuité du service.

Parallèlement, la grande majorité de notre profession et y compris celle de l'espace vert a mis en place des mesures

exceptionnelles afin d'amortir le choc financier provoqué par le COVID-19. Ces aides gouvernementales seront-elles suffisantes ? Il est trop tôt pour le dire car ce n'est pas la chute qui fait mal, c'est l'atterrissage : rendez-vous en septembre, voire décembre dans certaines régions. Ce qui est sûr, c'est que sans elles, la chute serait dramatique pour bon nombre de nos entreprises.

Nous rappelons régulièrement, à qui veut bien nous écouter, que le machinisme agricole et l'espace vert offre un large panel de métiers tous aussi valorisants qu'enrichissants. Des emplois variés et passionnants. Aujourd'hui, sachons rappeler à nos gouvernants que nos secteurs d'activité offrent bien plus encore ! En cette période aussi soudaine qu'inédite, il est bon de rappeler certains faits qui permettent de valoriser le travail de nos entreprises et bien entendu celui de leurs dirigeants, car trop souvent, nous avons l'impression de subir les décisions plutôt que de les construire. Il est de plus en plus difficile de se faire entendre dans un dialogue du pot de terre contre le pot de fer où la logique court-termisme l'emporte sur le bon sens.

Nos entreprises sont ancrées dans nos territoires, non délocalisables, nos PME assurent un maillage territorial, une cou-

verture locale qui a peu d'équivalents dans nos campagnes. Nous sommes présents partout dans toutes les zones rurales et péri-urbaines quels que soient la région, la saison ou le type de culture ou activité. Nous participons à l'emploi, à la formation et aux investissements dans nos bassins de vie.

Nos entreprises sont domiciliées en France, loin d'être ce que l'on appelle un paradis fiscal, elles contribuent donc à ce titre au budget de la nation en payant les taxes, les impôts, les cotisations et autres prélèvements. Du point de vue de l'éthique, il faut le rappeler car c'est important, ne serait-il pas indécent de solliciter des aides exceptionnelles financées par le budget de l'État sans y avoir participé ? Nos dirigeants de TPE/PME sont, eux aussi, basés en France, citoyens Français avec les mêmes droits et devoirs, soyons en FIERS.

Plus globalement, ne doit-on pas s'interroger sur le « monde d'après » ? Un monde où chaque entreprise y compris les multinationales participeraient équitablement à l'effort national. La mise en place de systèmes (certes légaux), aussi complexes qu'obscurs pour échapper à une bonne partie de la fiscalité du lieu où elles exercent leurs activités, ne trouve-t-elle pas sa limite éthique ? C'est cho-

quant car cette manne financière, échappant chaque année à l'impôt, serait utile aux personnels soignants (plus que les applaudissements à 20 heures) et aussi mobilisable pour soutenir le développement de nos entreprises qui participent, dans nos territoires, à l'activité agricole, économique, sociale, culturelle et sportive.

Que l'impôt collecté soit redistribué pour attirer et former de futurs salariés (techniciens, magasiniers, vendeurs...), financer des programmes de reconversion professionnelle, accélérer la transformation et l'innovation dans nos entreprises...

N'est pas cela, le bon sens paysan ?

Le Bureau Exécutif du SEDIMA

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

## SEDIMAG

Consultable sur [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)

Directeur de la publication : Jean-Paul BRETON  
 Rédactrice en chef : Laurence ROUAN  
 Rédaction / Publicité : Place Maurice Loupias - BP 508  
 24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88  
 Administration : 6 bd Jourdan - 75014 Paris - Tél 01 53 62 87 10

Facebook@Sedimasynndicat  
 LinkedIn@sedima-syndicat  
 Instagram -> @sedimasynndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL JUIN/JUILLET 2020 - ISSN 1259-069 X

## SIMO-NET

L'OCCASION DE GAGNER DU TEMPS ET DE L'ARGENT

Offrez-vous l'expertise la plus précise pour évaluer votre matériel d'occasion

[WWW.SIMO-NET.FR](http://WWW.SIMO-NET.FR) PERMET D'AVOIR ACCÈS À :

- LA VALEUR COTE SIMO OCCASION,
- AU MODULATEUR,
- AUX FICHES COMMERCIALES,
- À LA VALEUR MOYENNE OFFERTE À LA VENTE,
- AUX OFFRES EN COURS DU SITE AGRIAFFAIRES DES MATÉRIELS COTÉS.

Pour plus d'information, contactez le CDEFG : [info@cdefg.fr](mailto:info@cdefg.fr)

## ETI.online

CRM

Relation client, fidélisation, satisfaction

MOBILITÉ DES TECHNICIENS

Interventions en temps réel

Fullweb

Cloud

Hébergement

# La force de vente doit faire preuve de créativité



**Dominique LOUINEAU**

Directeur Commercial - SUOMA (85)

toutes nos démarches, suivre les affaires par téléphone ou en visioconférence et reporter les démonstrations. Certains de nos vendeurs ont su tirer profit de cette phase et nous ne devrions pas trop perdre de chiffre d'affaires.

## »» Que vous a enseigné cette période ?

Que le télétravail permet un bien meilleur ciblage dans l'approche client mais qu'il a ses limites puisqu'il permet de travailler essentiellement auprès des clients fidèles au détriment de nouveaux clients. Entre la prospection de terrain et la prospection par téléphone, c'est bien la première qui permet d'établir une relation saine et durable avec un client potentiel.

## »» Vos vendeurs sont-ils à présent revenus sur le terrain ?

Les rassemblements de plus de 10 personnes étant interdits, nous avons annulé nos plannings de démonstrations. En cette période d'été, nous redémarrons des démonstrations de moissonneuses-batteuses : notre force de vente peut à nouveau se rendre sur le terrain individuellement pour organiser des présentations produits, tout en respectant les gestes barrières, la distanciation sociale et les mesures de désinfection des cabines des matériels (sièges, commandes, volants). Le fait de ne pas se serrer la main est acquis et bien respecté par nos vendeurs et clients...

## »» Comment percevez-vous l'avenir proche ?

La crise économique qui s'annonce, je la vois plutôt début 2021, profonde et durable. C'est assez inquiétant. La surproduction animale va faire baisser le revenu de nos clients et impacter notre volume d'affaires. La force de vente devra

trouver de nouvelles niches de produits à proposer aux clients et axer les ventes en fonction du renouvellement des matériels à financer ou arrivant en fin de garantie. Il va falloir qu'elle soit créative et bien formée. Sur ce dernier point, nous avons anticipé et formé nos commerciaux à la vente par téléphone.

Distributeur Claas, la SUOMA (dont le siège social est à la Roche sur Yon - 85) compte 3 bases et 40 salariés. Sa filiale ligérienne, la société Dubourg, porte à 7 le nombre de ses sites et 110 son effectif.

# Il y aura bien un après Covid !



**Philippe DUMAS**

Chef d'atelier - Garnier (69)

## »» Quid de l'atelier pendant la crise sanitaire ?

Même si le personnel a continué à travailler sur site pendant le confinement, nous avons mis en place des gestes barrières vis-à-vis de la clientèle. Nos ateliers étaient fermés au public, des zones d'accueil extérieures ont été aménagées spécifiquement pour la clientèle.

Concernant le SAV, nous avons dû nous rendre sur le terrain pour des pannes prioritaires avec un protocole strict : distanciation sociale, désinfection des cabines, utilisation de visières, masques, gel hydroalcoolique et produit désinfectant.

## »» Vos habitudes de travail ont-elles changé aujourd'hui ?

Nos ateliers sont réouverts à la clientèle. A Saint Jean de la Bussière, il y a un sas d'entrée avant d'accéder à l'atelier, ce qui permet de contenir le client dans un espace naturel d'attente. C'est une précaution supplémentaire et pour notre

Dans l'entreprise depuis 43 ans, Philippe DUMAS est chef d'atelier sur la base historique du groupe Garnier à Saint Jean de la Bussière (69). Il gère une équipe de 10 mécaniciens. Il nous livre son ressenti sur l'après Covid...

**Décryptez les grandes mutations de l'entreprise et les nouveaux enjeux de la santé et de la qualité de vie au travail avec Le Comptoir de la nouvelle entreprise, le média du groupe Malakoff Humanis.**

Retrouvez toutes nos études, nos dossiers et notre éclairage spécial de la crise sanitaire du Covid-19 sur [lecomptoirdelanouvelleentreprise.com](http://lecomptoirdelanouvelleentreprise.com)

**le comptoir**  
(de la nouvelle entreprise)  
malakoff humanis



Photo Garnier SAS

personnel et pour les clients. Quant aux déplacements sur le terrain, ils ont repris à 100 %, dans le respect bien entendu des mesures sanitaires. Dans l'ensemble, nos clients restent très compréhensifs.

### >> Que pouvez-vous dire sur l'activité de l'atelier ?

La reprise n'est pas exceptionnelle. La période d'été dans notre région de polyculture élevage n'est pas propice à une activité commerciale et de SAV débordante. Le deuxième semestre 2020 nous permettra d'y voir plus clair. Je n'ai pas le sentiment que les clients soient plus inquiets que la normale, sauf bien sûr si les cours agricoles devaient chuter drastiquement. A noter sur le fonctionnement de l'atelier, des problèmes récurrents de réapprovisionnement de pièces. Sans aller toutefois jusqu'à la rupture, car nous avons quelques stocks, ce phénomène semble durer. Donc on se débrouille en trouvant toujours des solutions pour dépanner nos clients.

### >> La Covid-19 laissera-t'il des traces ?

Il y a bien un après Covid... On ne vivra plus jamais de la même façon, ce sera différent. Dans le monde agricole, la convivialité est un facteur fondamental, et ne plus faire d'accolades à ses collègues ou ne plus serrer la main de ses clients, modifie totalement les rapports humains. C'est bien dommage...

Concessionnaire New Holland, Garnier SAS se répartit sur le département du Rhône-Alpes, de la Loire et de la Saône et Loire avec 5 bases agricoles et 1 base viti-vinicole. La société compte 65 salariés, plus 4 nouveaux apprentis à partir du mois de septembre et une filiale qui distribue la marque Case IH sur 2 autres bases.

## L'impact négatif sur le magasin ne sera pas immédiat



**Charles BUFFERNE**

Responsable magasins pièces détachées  
Charles Chapuis (43)

Responsable magasins pièces détachées des 4 bases de la concession Charles Chapuis depuis 34 ans, Charles BUFFERNE dirige une équipe de 14 personnes. En 40 ans de carrière au sein de l'entreprise familiale, il a vécu une situation inédite avec la Covid-19. Témoignage sur la gestion du service en temps de confinement...

### >> Sur la période mars-mai, quelle organisation avez-vous adoptée ?

L'ensemble de l'équipe magasin, sur nos 4 bases, a continué à travailler pendant le confinement, excepté une collaboratrice administrative qui était en télétravail. Un système de drive a été

créé à chaque entrée de concession pour les clients souhaitant recueillir leurs pièces. Les magasins sont restés ouverts avec un cheminement balisé aller et retour pour respecter les règles de distanciation sociale, notamment une zone devant le comptoir pièces assurant 1,50 m entre le client et le magasinier. Au début nous n'avions pas de gel hydroalcoolique, nous demandions un lavage des mains obligatoires aux clients à l'entrée du magasin ainsi que le port du masque.

### >> Comment cela se passe à présent dans vos magasins ?

Le cheminement client est toujours d'actualité, ainsi que les process sanitaires : gel hydroalcoolique à l'entrée, port du masque, désinfection des postes de travail et des poignées de portes sectionnelles. Le drive, quant à lui, a été stoppé. Si nous n'avons pas connu de problèmes de réapprovisionnement parce que nous avons du stock, on constate toujours des retards de livraison dûs à une surabondance de frêt.

### >> Une incidence sur le chiffre d'affaires des magasins ?

Nous avons réalisé -40% de chiffres d'affaires sur le mois d'avril par rapport à l'année dernière, toutes activités confondues : machinisme agricole et espaces verts. Le mois de mai a montré une faible reprise, par contre au mois de juin les équipes ont été à saturation avec une forte activité. De fait, si on compare les 6 premiers mois

de l'année 2020 par rapport à l'année 2019, le chiffre d'affaires est négatif mais pas catastrophique.

### >> La façon de travailler au magasin doit-elle changer ?

Au sein de l'entreprise, nous allons nous réunir pour réfléchir à une optimisation d'organisation si un confinement devait se reproduire. Nous devons nous donner les moyens de faire progresser le télétravail et la livraison directe.

Chez nous, les récoltes se présentent bien, s'il y a de l'attente du côté des matériels neufs, pour les pièces la reprise est bonne. L'impact financier négatif se sera pas immédiat, pas avant un semestre à mon avis.

La concession Charles Chapuis distribue la marque John Deere sur le département de la Haute-Loire, une partie de la Loire, du Puy de Dôme, de l'Ardeche et de la Lozère. Elle distribue aussi du matériel espaces verts, forestier et de traite.



## CONTINUER À SOUTENIR



## CEUX QUI NOURRISSENT LA FRANCE.

Différentes solutions peuvent être mises en place en fonction de votre situation, notamment le **Prêt Garanti par l'État\*** ou une **pause sur les remboursements de crédits\*\***. Pour en savoir plus, renseignez-vous auprès de votre conseiller.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT  
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



\* Pour pouvoir bénéficier du Prêt Garanti par l'État, vous devez répondre aux critères d'éligibilité et aux conditions fixés par la réglementation. Le prêt est octroyé sous réserve d'étude et d'acceptation du dossier par votre Caisse régionale de Crédit Agricole, prêteur.  
\*\* Votre Caisse régionale de Crédit Agricole étudiera la possibilité de vous accorder une pause pouvant aller jusqu'à 6 mois dans le remboursement des échéances de vos crédits bancaires et crédits-bails mobiliers et immobiliers (avec accord préalable de co-bailleurs éventuels), sans pénalités et coûts additionnels (hors intérêts intercalaires et cotisations d'assurance en couverture de ces crédits).  
04/2020 - H41730 - Édité par Crédit Agricole S.A., société anonyme au capital de 8 654 066 136 €, agréée en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis, 92127 Montrouge Cedex - RCS 784 608 416 Nanterre. Crédit photo : Getty Images. 94

## en bref

## John Deere vend Sabo

Deere & Company a annoncé avoir signé un accord, soumis à l'approbation du bureau fédéral allemand des ententes, pour la vente de Sabo à la société Mutares. Si le groupe « ne se retire pas du secteur de l'entretien des pelouses », il précise « qu'investir dans les tondeuses à gazon à conducteur marchant n'est plus une option stratégique ». L'allemand Sabo, basé à Gummersbach, fabrique des tondeuses et compte 125 employés.

Mutares se situe à Munich, c'est une société d'investissement qui comprend 13 entreprises dans l'automobile, la technologie, les biens et services.

## Lemken repositionne sa gamme de produits

« Après plus de 10 ans, nous n'avons pas atteint la taille critique sur le segment des pulvérisateurs agricoles » a indiqué le directeur général de Lemken, Anthony Van Der LEY. Ainsi la firme allemande a décidé de stopper la production de pulvérisateurs agricoles conventionnels d'ici fin 2020 et de renforcer ses pôles travail du sol, désherbage mécanique et protection sélective des cultures. Rappelons que Lemken a fait l'acquisition en 2018 du spécialiste néerlandais de bineuses Steketee.

Le site de production de pulvérisateurs de Haren sera agrandi et reconverti pour la fabrication de semoirs et semoirs monograines, quant au site de fabrication de Alpen, il se focalisera sur le travail du sol.

## Lindner : porte ouverte virtuelle en temps de confinement

Le fabricant de tracteurs et transporteurs tyrolien, contraint d'annuler ses portes ouvertes et d'interrompre sa production plusieurs semaines durant la crise sanitaire, a eu l'idée ingénieuse de créer une porte ouverte d'usine virtuelle pour présenter ses nouveaux modèles de tracteurs Lintrac LS. 2 000 utilisateurs étaient connectés le jour J et plus de 10 000 internautes ont visité le site du constructeur.

## Payen et CFS : accord de commercialisation

La division import de Payen est depuis le 1<sup>er</sup> Juin le distributeur exclusif en France des matériels de désherbage méca-

nique de la société autrichienne CFS (Cross Farm Solution). La gamme compte 3 produits phares : la bineuse auto-guidée par caméra Vario HOE ou VH (jusqu'à 12,20 m), la herse étrille STW (7 modèles de 3 à 15,20 m), la houe rotative Rotary HOE ou RH (7 modèles de 3 à 12,40 m). CFS est spécialisée dans la fabrication d'outils pour l'entretien des sols de vergers, de vignobles et de plein champ. Quant à la société Payen, basée en Seine et Marne (77), elle distribue en France les matériels TP Weycor, Atlas, LaserGrader, et les matériels agricoles et espaces verts McConnel, Shulte.

Pöttinger construit sa 4<sup>e</sup> usine

Malgré les défis imposés par la pandémie du Covid-19, la firme autrichienne maintient son ambitieux plan d'expansion et investit 25 M€ dans sa nouvelle usine de Sankt Georgen, qui se situe à 5 kms du siège historique de Pöttinger. Le premier coup de pioche a été donné fin avril. Le site de 6 300 m<sup>2</sup>, dédié au montage des presses à balles rondes Impress et des andaineurs 4 rotors Top, sera opérationnel au début de l'été 2021.

## Amazon : nouveaux déchaumeurs Catros et Cenio

Proposés de 3 à 4 m, les déchaumeurs à disques indépendants **Catros XL** sont disponibles à présent jusqu'à 8 m. Ils bénéficient tous d'une nouvelle conception de châssis. Avec leurs disques de 610 mm de diamètre, ils peuvent travailler jusqu'à 16 cm de profondeur. Les modèles de 4 à 6 m existent en version portées repliables ou semi-portées. Les modèles 7 et 8 m sont disponibles en version semi-portée uniquement.



Le nouveau déchaumeur à dents porté compact **Cenio** est commercialisé en 3 m, 3,50 m et 4 m avec des inter-dents de 30 cm et 3 rangées de dents. Il travaille en profondeur entre 5 et 25 cm.

## salons

## Covid-19 : incertitude sur les salons d'automne

L'interdiction de rassemblement de plus de 5 000 personnes et la découverte de nouveaux clusters du virus en France et en Europe, avec des mises en confinement territoriales, ont pour conséquence une nouvelle annulation de salon et le doute qui plane sur les rendez-vous du 4<sup>e</sup> trimestre 2020.

## Innov-Agri

La 25<sup>e</sup> édition du salon en dynamique et plein air, qui devait se tenir du 8 au 10 septembre à Outarville (45), est sous le coup d'une décision administrative d'annulation prise par le préfet de la région Centre Val de Loire.

## Salonvert

Dans un communiqué du 3 juin, les organisateurs du salon des espaces verts et du paysage étaient confiants sur sa tenue les 22, 23 et 24 septembre au Château de Baville (91), le 22 étant une journée dédiée aux professionnels.

## Sommet de l'Élevage

Le 16 juin c'était au tour des organisateurs du salon international de l'élevage de confirmer son maintien du 7 au 9 octobre à Clermont-Ferrand (63).

## Vinitech-Sifel

Le salon dédié à la viticulture, l'arboriculture et le maraîchage a confirmé sa 22<sup>e</sup> édition au Parc des Expositions de Bordeaux, du 1<sup>er</sup> au 3 décembre.

## Kverneland : des herse rotatives nouvelle génération

Kverneland développe son offre de herse rotatives fixes en fonction du type de sol, sableux, limoneux ou argileux. Le constructeur propose ainsi la gamme M-series avec 2 modèles d'une largeur de travail de 2,50 m et 3 m, la gamme H-series avec 3 modèles de 3 à 4 m, et la gamme S-series avec 4 modèles de 3 m à 4,50 m. Ces herse rotatives sont équipées de 20, 24, 28, 32 ou 36 dents, selon les modèles, à position hélicoïdale. Leur conception repose sur un carter central sur lequel viennent s'assembler les organes d'entraînement et les portes-dents.

## à propos

## Charles IMBAULT



C'est le nouveau directeur marketing & communication de New Holland France. Agé de 40 ans, ingénieur en agronomie diplômé de SupAgro Montpellier, il était précédemment chez John Deere où il a occupé pendant 18 ans diverses fonctions dans le marketing et la vente. Il a été notamment responsable grands comptes de la division agricole et directeur commercial de la division espaces verts.

## Ville MANSIKKAMÄKI



Il a été nommé au poste de vice-président Case IH Europe. Il succède à Thierry PANADERO qui a pris la direction des opérations commerciales de la division Agriculture Europe de CNH Industrial. Ce finlandais, diplômé d'une maîtrise en administration des affaires, a effectué 20 ans de carrière au sein de Valtra et Agco Corporation à la vente, au marketing et aux supports clients. Ces 7 dernières années, il était directeur des ventes Valtra EAME (Europe, Afrique, Moyen Orient).

## Christian RADONS



Il prend en charge la division ventes et services Monde du groupe Claas. Au sein de la firme allemande depuis 2000, il a eu plusieurs postes de direction commerciale. Depuis 2017, il était directeur régional Europe de l'Ouest et Océanie, auxquelles se sont ajoutées les régions Afrique et Moyen Orient en 2019.

# Un espace client dédié en ligne pour vous et vos salariés

## Quels avantages pour vous ?

- Deux services pour affilier vos salariés : à l'unité ou à partir d'un fichier excel jusqu'à 400 noms
- Un service de radiation
- Possibilité d'extraire la liste de vos salariés
- Suivi de vos demandes

## Quels avantages pour vos salariés ?

### Actes en ligne

- Affiliation des ayants droit et/ou choix des options facultatives
- Service pour envoyer facilement une facture, un décompte ou un devis
- Possibilité de recevoir des alertes en temps réel pour les remboursements
- Réédition des cartes de tiers payant

### Consultations en ligne

- Tableau de garanties
- Historique des remboursements
- Géolocalisation des professionnels de santé à proximité

## Un gain de coût et de temps dans la gestion de votre santé



Pour accéder à votre espace clients ou le créer : <https://inscription.ag2rlamondiale.fr/connexion/>

Si vous n'êtes pas encore client, retrouvez toutes les informations dédiées aux branches professionnelles : <https://www.ag2rlamondiale.fr/conventionscollectives-nationales>



**AG2R LA MONDIALE**  
Prendre la main sur demain