



édito

Véronique GLORIA
Trésorière du SEDIMA

» Une répartition hommes-femmes encore trop inégale

Sans vouloir tomber dans un féminisme primaire, force est de constater que les femmes sont encore peu présentes aujourd'hui, tant dans les concessions de machines agricoles, où elles représentent 11 % des effectifs salariés, que dans les entreprises d'espaces verts (16 %), et ce essentiellement à des postes administratifs.

Quant aux femmes dirigeantes, les chiffres sont pratiquement identiques (environ 10 %). Ayant intégré pour la quasi-totalité des sociétés familiales, elles ont su démontrer leur volonté et leur persévérance à pérenniser des entreprises au service de l'agriculture depuis une ou plusieurs générations, et ce indépendamment d'un environnement majoritairement masculin, en amont comme en aval.

Le recrutement étant pour tous particulièrement difficile, à nous d'ouvrir nos portes et d'attirer un public féminin qui peut avoir toute sa place dans nos entreprises, dans des métiers comme la vente de pièces ou de matériels, ou encore à des postes liés aux nouvelles technologies.

Les connaissances, les compétences, alliées à la volonté de postuler à des emplois dits à dominante masculine, ne peuvent qu'être porteur de réussite.

La nouvelle génération, représentée par le Club des Jeunes du Machinisme Agricole (CJMA), a déjà franchi le pas en instaurant la parité dans la composition de son nouveau Bureau...

Un gage pour l'avenir ?

Les femmes dans les concessions agricoles et espaces verts



3 dirigeantes de concession témoignent...

Nathalie CHEVALERIAS
société Chevalerias (16)

page 4

Laurence DUPORT
société Duport (78)

page 5

Katia JOSSE
SAS Josse (27)

page 6

IRIUM
Software



+ de 220 interfaces
constructeurs matériels & fournisseurs
de pièces avec IRIUM Software !

Pour gagner du temps au quotidien et améliorer sa satisfaction client.

05 46 44 75 76
contact@irium-software.com



Les Amis du Compa crient leur colère et incompréhension

L'association des Amis du Compa, sous la houlette de leur président William BELHOMME, a adressé début avril une lettre ouverte à la ministre de la Culture et au ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation au sujet du déménagement, dans le sud du département d'Eure-et-Loir, du conservatoire de l'agriculture (Compa).



Ce musée, unique en France et en Europe sur le monde agricole et rural, situé à Chartres, est la propriété du Conseil départemental d'Eure-et-Loir. Ce dernier a décidé, il y a un an, en pleine crise sanitaire, de le fermer et envisage à présent de délocaliser les collections vers d'anciens hangars de la base aérienne de Chateaudun.

L'association des Amis du Compa précise dans ce courrier qu'elle « réunit des personnes soucieuses de l'offre culturelle locale, des passionnés de machinisme agricole, des enseignants attachés aux questions scientifiques, au développement durable, aux arts, des agriculteurs... rassemblés autour de quelques certitudes : le Compa est un lieu de vie culturelle et citoyenne où chacun à sa place, notamment l'agriculture qui est au cœur de la société et doit continuer à faire débat. »

Et de proposer que « la collection publique inaugurée il y a 31 ans soit conservée dans un souci d'intérêt général » tout en envisageant un possible nouveau mode de gestion ou un transfert de propriété vers une autre collectivité...

Une réponse est toujours attendue...

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 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



JPH CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

Techniciens SAV agri ou TP - Hauts de Fr, Centre, Est, Sud Ouest
Conseillers tech pièces sédentaires - Nord, Ouest, Centre, Ouest
Inspecteurs tech agri - Sud Est, Sud Ouest
Cciaux GPS agri de précision - toutes régions
Insp cciaux - toutes régions
Insp ccial agri / esp verts - Hauts de Fr, Champagne
Responsable ccial agri précision / robotique
Directeur ccial - Ouest
Directeur filiales distri - Grand Est, Ouest
Promoteur des ventes / chef produits

POUR LES CONCESSIONNAIRES

Techniciens GPS / agri de précision - plusieurs postes
Resp magasin et Magasinier - Centre, Pays Loire
Conseillers tech pièces séd - Hauts de Fr, Ouest, Centre
Chefs d'atelier - Hauts de Fr, Ile de France, Champagne, Bourgogne, Rhône-Alpes, Occitanie, Corse
Commerciaux pièces - Nord E, Hauts de Fr, Normandie
Commercial élevage traite robotique - Normandie, Centre
Commerciaux GPS / agri précision - plusieurs postes
Resp ccial agri précision / robotique
Resp de base - Bourgogne, Rhône Alpes
Directeurs commerciaux - Ouest, Bourgogne
Directeur concession - Grand Est, Champagne

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

Concours Général des Métiers Service Formation du SEDIMA

Bac Pro « Maintenance des Matériels » : une belle vitrine pour la profession

Après une édition 2020 stoppée par la condition sanitaire de la COVID-19, les épreuves pratiques du Concours Général des Métiers pour la Maintenance des Matériels ont pu se tenir au Domaine d'Eguilles de Vedène (84) avec un public limité.

A l'issue d'une épreuve écrite d'une durée de 6 h, 18 académies ont présenté 123 candidats qui sont en année terminale de Baccalauréat professionnel Maintenance des matériels dans 23 établissements :

- > 62 candidats inscrits en option A provenant de 18 académies (21 établissements),
- > 56 candidats inscrits en option B provenant de 18 académies (23 établissements),
- > 14 candidats inscrits en l'option C provenant de 8 académies.

L'épreuve pratique de 14, 5 heures s'est déroulée sur trois jours (les 19, 20 et 21 mai 2021) au Lycée Professionnel Domaine d'Eguilles.

Un jury composé d'enseignants et de professionnels techniciens était présent pour évaluer les compétences des 9 candidats sélectionnés.

Voici la liste des matériels gracieusement mis à disposition :

- > Chargeuse à Chaînes Caterpillar 953K
- > Niveleuse John Deere JD 772 GP
- > Nacelle élévatrice Manitou 200 ATJ E
- > Tondeuse frontale Iseki 450
- > Outil électroportatif Cultivion Pellenc
- > Tondeuse Frontale Grillo FD 900
- > Tracteur Fendt 209 vario + interceps Radius SL plus Clemens
- > Tracteur Fendt 720 Vario
- > Tracteur New Holland T7 290 HD + presse Bigbaler 1270
- > Attacheur sarments de vigne et arbres fruitiers Fixion 2 Pellenc

Les 3 lauréats ont reçu leurs prix lors d'une cérémonie officielle qui s'est tenue dans le grand amphithéâtre de la Sorbonne le 8 juillet 2021.

Le SEDIMA tient à remercier les professionnels ayant participé au jury et investis dans la mise à disposition du matériel.



Recouvrement de créance

Pourquoi ne pas choisir la procédure d'injonction de payer ?

Un client ne vous règle pas malgré vos multiples relances !

Comment réclamer le paiement ?

Une telle situation suscite plusieurs questions : comment agir ? Faut-il faire appel à un avocat, à un huissier ? À une société spécialisée dans le recouvrement ? Puis-je espérer une décision de justice rapide ?

La procédure d'injonction de payer peut répondre au besoin, car cette dernière vise exclusivement le recouvrement de créances. Sa mise en œuvre est assez facile et relativement rapide. Voici les trois temps des démarches à entreprendre !

1^{er} temps la préparation de la procédure

> La créance

Elle doit avoir une origine contractuelle ou résulter d'une obligation légale ou réglementaire. Le montant de la créance doit être déterminé.

Donc la détention d'une preuve du contrat (exemple : un OR signé...) est indispensable.

> Le créancier

Pour pouvoir engager l'action d'injonction de payer, mettre en demeure le client de payer est indispensable soit par lettre recommandée avec AR, soit par une sommation délivrée par un huissier. Il n'y a aucune différence juridique entre ces deux modes ; l'intérêt de la sommation par huissier étant l'impact psychologique de la visite de l'officier ministériel.

Le débiteur ne doit pas pouvoir contester le bien-fondé de l'action du créancier. Pour des

prestations de services comme des réparations, la nécessité d'un document signé du client s'avère donc indispensable.

Si le débiteur peut contester, la procédure d'injonction de payer n'est plus possible. Il convient alors d'assigner le débiteur selon le droit commun.

> Le débiteur

La procédure ne peut être engagée qu'à l'encontre d'une personne ayant son domicile en France. De plus le débiteur en situation de redressement judiciaire ne peut faire l'objet d'une procédure d'injonction de payer.

2^{ème} temps la procédure d'injonction de payer

> Tribunal compétent

Selon la qualité du client, vous saisissez le tribunal de son domicile :

- soit le Tribunal judiciaire, si le client a la qualité d'agriculteur,
- soit le tribunal de commerces si le client est commerçant (ex ETA en SARL).

> La requête

La demande peut être présentée soit sur papier libre, soit à l'aide d'un formulaire téléchargeable sur Internet ou sur simple demande au SEDIMA. A l'appui de cette demande, des documents justificatifs doivent être fournis à savoir :

- le contrat : bon de commande, de livraison, devis, ordre de réparation... ;
- les factures certifiées sincères et conformes aux écritures, datées et signées du créancier ainsi que

le relevé de compte détaillé et certifié conforme ;

- la lettre de mise en demeure avec l'accusé de réception.

Le créancier doit avancer les frais de procédure consignés au greffe, au plus tard dans les 15 jours de la demande.

Remarque : la requête n'interrompt pas le délai de prescription de 5 ans.

3^{ème} temps les suites de la procédure

Le juge peut estimer que les preuves apportées par le créancier sont insuffisantes pour justifier une injonction de payer. Il rend une ordonnance de rejet qui ne peut faire l'objet d'aucun recours. Une procédure de droit commun, beaucoup plus longue, doit alors être engagée.

Mais le juge peut rendre une décision favorable : une ordonnance d'injonction de payer par laquelle il ordonne alors au débiteur de payer la somme réclamée. Une copie certifiée conforme de la requête et de l'ordonnance est adressée au créancier.

Une fois en possession de ce document, il convient de signifier, par acte d'huissier de justice, l'ordonnance au débiteur, dans un délai de six mois à compter de sa date.

Deux cas de figure peuvent se présenter :

1^{er} cas : l'opposition du débiteur

La particularité de cette procédure est qu'elle se déroule sans entendre le débiteur. Aussi ce dernier peut contester la décision en formant opposition dans le mois qui suit la signification,

sans avoir à motiver cette opposition. Pour cela il devra faire une démarche auprès du secrétariat du greffe compétent. En cas d'opposition, le greffier convoque les parties.

A noter que le taux d'opposition aux ordonnances d'injonction de payer est inférieur à 10 %.

2nd cas : le silence du débiteur

Vous pouvez en tant que créancier demander que l'ordonnance soit revêtue de la formule exécutoire qui commence par « En conséquence, la République française mande et ordonne à tous huissiers de justice ... ».

Ainsi revêtue de cette formule, la décision n'est pas susceptible d'appel et produit les effets d'un jugement définitif. En tant que créancier, vous pouvez alors faire procéder à des mesures d'exécution par voie d'huissier.

Face aux difficultés de paiement, n'hésitez plus, utilisez l'injonction de payer.

Pour toute question sur ce sujet, le service Juridique et Fiscal du SEDIMA se tient à la disposition de ses adhérents.

agenda juin - juillet 2021

interne

- commission Sociale
- Conseil d'Administration
- séminaire des commissions Prospective, Formation et Emploi du SEDIMA au centre de formation Agrotec de (Berne - Suisse)



- séminaire stratégique du Bureau Exécutif du SEDIMA (Antibes)

externe

- réunion AGEFIDIS
- réunion OPCO EP
- visioconférence avec France AgriMer
- commission patronale
- conférence de presse du SEDIMA

**Souriez,
vous êtes au cœur
de notre projet.**

En vous proposant des services toujours plus adaptés, en agissant avec écoute et proximité, Malakoff Humanis s'engage pour votre bien-être au service de la performance de votre entreprise.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur malakoffhumanis.com



SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

On aime vous voir sourire

Témoignages

Nous devons féminiser nos métiers par le levier de la formation



Nathalie CHEVALERIAS
Chevalerias (16)



Société Chevalerias, base espaces verts de Champniers (16).



Elle a débuté sa carrière comme professeure de biologie puis, quelques années plus tard, a pris une tout autre orientation en intégrant une concession de matériel agricole, entreprise familiale dirigée par son époux. Elle a débuté par un poste administratif et s'occupe plus particulièrement aujourd'hui de la distribution espaces verts grand public. Agée de 51 ans, elle est directrice administrative et financière.



» Y a-t-il des femmes dans votre entreprise ?

10 % de notre effectif est féminin. Toutes sont orientées sur des fonctions administratives, aucune n'est à l'atelier, au magasin ou sur le terrain. Je reste pourtant très attentive aux curriculum-vitae et demandes provenant de profils féminins.

» Les métiers de la concession peuvent-ils se féminiser ?

Certes nos métiers sont très masculins, mais pourquoi pas des femmes au commerce ou au magasin, à la vente de pièces détachées ? Cela adoucirait leur image, rendant notre secteur d'activité plus ouvert, moins rugueux.



L'entreprise Chevalerias se compose de 6 bases et 40 salariés. Depuis 2007, elle a spécialisé 5 de ses bases en espaces verts, la base historique de Montbron conservant quant à elle une activité agricole. Elle distribue les marques John Deere (en agricole et espaces verts), Husqvarna et Honda sur les départements des Charente (16) et Charente-Maritime (17).

» Pourquoi ce choix de rejoindre la distribution de matériels agricoles ?

De par mes études et ma fonction précédente -enseignante en collège et lycée, professeure agrégée de biologie- je suis proche de la nature. Choisir d'exercer un métier dans la machine agricole ou les espaces verts m'a rapproché de ce qui m'a toujours tenu à cœur. Par ailleurs j'ai vécu depuis mon enfance en milieu rural, et j'apprécie cette vie au grand air.

» Quelle est votre rôle au sein de la concession ?

Il y a 15 ans à mon arrivée dans l'entreprise familiale, j'ai repris un poste administratif suite à un départ à la retraite. Puis en 2007, la société décidant de développer l'activité espaces verts, j'ai pris la responsabilité de la distribution espaces verts grand public sur les 5 points de vente dédiés. Aujourd'hui, je suis directrice administrative et financière de l'entreprise.

» Qu'appréciez-vous en particulier dans votre travail ?

Les missions liées à la relation clients et à la relations fournisseurs me plaisent beaucoup. Elles demandent rigueur, méthode, polyvalence et au fil du temps permettent d'établir des échanges pérennes et de qualité. J'aime aussi accompagner les équipes dans le suivi de leur parcours de formation (apprentissage, formation continue) ou faciliter l'intégration de nouveaux arrivants. La transmission du savoir et la démarche pédagogique me rappellent mon tout premier métier....



Il est difficile pour une femme d'assurer le travail physique dans un atelier, manœuvrer des outils de manutention reste complexe, mais qu'il s'agisse d'une fille ou d'un garçon l'acquisition des savoirs en apprentissage est ouverte à tous. Le genre est peu important du moment que nous avons des personnes compétentes et qualifiées. Et c'est grâce au levier de la formation que nous devons féminiser nos métiers.

Répartition hommes - femmes par service

	Machinisme agricole		Espaces verts	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Administratif	21 %	79 %	24 %	76 %
Atelier	99 %	1 %	98 %	2 %
Magasin	92 %	8 %	95 %	5 %
Commerciaux hors VRP	97 %	3 %	100 %	0 %
VRP	99 %	1 %	100 %	0 %



Les évolutions technologiques des produits espaces verts, un élément favorable à l'embauche des femmes



Laurence DUPORT
Société Duport (78)

candidature d'une femme dans une concession espaces verts. Elle privilégiera sa vie familiale le week-end si elle a des enfants, notamment en bas âge. Pourtant depuis peu, nous avons intégré une magasinnière. Elle a 25 ans, avec une expérience similaire dans un secteur différent, et a pris son poste en mars dernier. Pour la première fois, sur ce type de recrutement, des femmes ont postulé en nombre. Peut-être un signe de changement !...

» Quelles actions faut-il mener pour attirer les femmes à la profession ?

Il faut continuer à promouvoir le secteur des espaces verts et mettre en avant en particulier les évolutions technologiques. C'est un élément favorable à l'embauche des femmes. L'électronique embarquée, le matériel à batterie portable, le robot de tonte, sont des produits qui rendent le métier moins contraignant physiquement, moins salissant, et font la part belle à des compétences techniques qui peuvent être féminines.

Laurence DUPORT dirige avec son mari la société Duport dont le siège social se situe à Arnouville les Mantes (78). Ils représentent la 3^e génération de dirigeants. Non issue du monde rural, elle a choisi il y a 33 ans d'intégrer la concession familiale. Agée aujourd'hui de 54 ans, elle y a fait son parcours et ne regrette en rien son choix professionnel.

» Quel a été votre parcours au sein de la concession ?

J'ai intégré la société en mai 1988. Je cherchais mon 1^{er} emploi et mon mari recherchait une secrétaire pour un remplacement de trois mois... 33 ans après, je suis toujours dans l'entreprise familiale !... J'ai un DUT de Gestion et Administration des entreprises et j'ai fait une 3^e année de Commerce international. A cette époque, je souhaitais travailler dans la gestion et plutôt à l'international. Au sein de la concession, je suis passée par tous les postes administratifs : accueil clients, secrétariat SAV, facturation, comptabilité, gestion, social, fiscal. Au fur et à mesure du développement de la société et des créations d'agences, mes fonctions ont évolué. J'ai par exemple mis en place l'organisation administrative de notre base de Linas lors de sa création en 1989.

» L'égalité hommes-femmes dans les concessions espaces verts est-elle envisageable ?

C'est à mon sens un pur sujet de société. Chez nous, quand on reçoit un/une candidat(e), on regarde son profil, on analyse ses compétences, son expérience, le sexe de la personne importe peu. Ses valeurs, sa capacité d'adaptation à un métier et à une équipe sont plus pour nous les éléments fondamentaux à l'embauche d'un/d'une collaborateur/trice. Il se trouve quand même, qu'au sein des concessions, les postes administratifs sont plutôt occupés par des femmes, les postes techniques par des hommes, et cette frontière est difficile à dépasser. L'atelier requiert des connaissances techniques et physiques particulières. Les femmes préféreront aller vers les secteurs de l'automobile ou de la moto. Le travail le samedi est aussi un frein à la



Spécialiste espaces verts, l'entreprise compte 45 salariés et 4 bases répartis sur les départements des Yvelines (78), de l'Essonne (91), du Val d'Oise (95) et de l'Eure (27). Multimarques, elle distribue essentiellement John Deere, Sthil, Honda, Husqvarna, Echo et Kubota.



» Comment avez-vous traversé cette période de crise sanitaire ?

Le premier confinement a été soudain, nous sommes restés fermés 3 semaines, tout en travaillant à la mise en œuvre des protocoles sanitaires en vue d'une réouverture. Nos collaborateurs ont tous été volontaires, motivés et nous avons pu reprendre un rythme soutenu au premier déconfinement. Nous avons perdu le volume du mois de mars 2020 et avons eu un chiffre d'affaires quelque peu dégradé les mois qui ont suivi dû aux restrictions de déplacements de nos clients, et ce malgré la mise en place de drive sur nos bases. L'année 2021 se présente très bien. Le point

d'interrogation reste lié aux problématiques d'approvisionnement et au recrutement du personnel technique et commercial. La crise sanitaire a en effet impacté notre personnel, certains ont décidé de modifier leur choix de vie et de quitter la région parisienne pour la province.

» Avez-vous des enfants (une fille) intéressée par l'entreprise familiale ?

Nous avons 4 enfants dont 3 filles. Nous leur laissons choisir leurs études et leurs voies professionnelles. Si l'une de nos filles ou notre fils souhaitent à un moment donné nous rejoindre dans la concession familiale, ce sera avec grand plaisir !

Grâce au bilan de protection sociale, faites le point sur votre situation personnelle et professionnelle

En réalisant votre bilan personnalisé offert et sans engagement, vous visualiserez les atouts, les lacunes de votre situation actuelle et les solutions envisageables en matière de protection sociale pour améliorer votre avenir.

Retraite

Quel sera le montant de vos revenus à la retraite ? ...

Santé

Avez-vous une bonne couverture santé ? ...



Prévoyance

Êtes-vous bien couvert en cas d'arrêt de travail ou de décès ? ...

Épargne

Vous souhaitez préparer un projet ou financer les études de vos enfants ? ...

5 minutes

pour prendre rendez-vous

1 heure

pour un bilan personnalisé offert d'une valeur de 1 000 €

1 vie

de protection sociale complète

Par téléphone
0970 808 808
(Numéro non surtaxé)



<https://www.ag2rlamondiale.fr/contactez-nous>

Entretien

Le CJMA est un excellent tremplin pour une femme dirigeante de concession



Katia JOSSE
SAS Josse (27)

Maîtrise de droit du travail en poche, elle débute comme juriste dans un cabinet spécialisé. Puis elle découvre, en rencontrant son futur mari, les métiers de la machine agricole et des espaces verts. Elle intègre l'entreprise familiale en septembre 2005.

A 48 ans et après 15 années au sein de la concession, elle dirige la société aux côtés de Frédéric JOSSE (son époux). Elle est très attachée à la profession, à l'évolution technologique et moderne des matériels et des métiers, mais aussi et surtout à ses clients.

>>> **Pensez-vous un jour travailler dans une concession de matériels agricoles ?**

Absolument pas ! Je ne suis pas issue du monde rural et mon premier métier était celui de juriste en droit du travail. Lorsque j'ai rencontré celui qui allait devenir mon époux, il succédait à ses parents à la tête de l'entreprise familiale. Pour des raisons d'organisation, nous avons pris la décision de travailler ensemble et d'allier nos compétences. Moi j'étais une pure administrative et comptable, lui était plus orienté gestion commerciale et technique. Nous avons eu la chance de pouvoir nous compléter. J'ai démarré avec des missions comptables et de gestion du personnel et très rapidement mon mari m'a intégrée aux prises de décision. Aujourd'hui, j'ai en charge toute la partie financière, juridique et administrative de l'entreprise comprenant les activités agricole, espaces verts et distribution de carburant.

Nous sommes tout à fait favorables au recrutement féminin, mais les candidatures ne sont pas fréquentes à l'atelier ou au commerce. Nous poursuivons cependant nos recrutements au magasin et démarrons à la rentrée un contrat d'apprentissage avec une jeune femme qui veut travailler en libre-service.

>>> **Une femme doit-elle faire plus d'efforts qu'un homme pour travailler dans ce milieu ?**

En dehors de ses compétences techniques ou administratives, la femme dans le monde de la concession agricole ou espaces verts est amenée à devoir être la meilleure pour être respectée et écoutée. Elle doit démontrer avec tact, fermeté et honnêteté ses aptitudes professionnelles et sa polyvalence. Il faut qu'elle ait une forte volonté de vouloir travailler dans nos métiers et de côtoyer au quotidien le monde rural. Mais une fois intégrée, elle est souvent très appréciée par ses collègues et par les clients.

>>> **Cela a-t'il été difficile d'appréhender le fonctionnement de l'entreprise ?**

Nous avons, mon mari et moi, intégré le CJMA (Club des Jeunes de la Machine Agricole). Les échanges, discussions, débats avec de jeunes confrères et consoeurs ont été fort enrichissants. Cela m'a permis de comprendre rapidement un certain nombre de procédures, de démarches. Le CJMA est pour une femme dirigeante de concession un excellent tremplin !

>>> **Y a-t-il des femmes dans vos équipes à l'heure actuelle ?**

Sur nos 52 salariés, une dizaine de femmes occupe des postes administratifs, 2 autres sont magasinnières pièces techniques, en agricole et en espaces verts, et 2 travaillent en libre-service. Elles sont d'ailleurs douées sur ces postes là, notamment au niveau des relations clients.



La société Josse emploie 52 salariés et se compose de 3 bases implantées dans le département de l'Eure (27), à Buis sur Damville, Saint Quentin des Isles et Le Neubourg. Elle distribue en agricole les marques Fendt et Horsch, et en espaces verts les marques Husqvarna et Iseki. Elle a par ailleurs une activité de distribution de carburant (fioul, gasole et GNR).



Julie COSAERT, responsable magasin pièces espaces verts



Martine REBULET, responsable magasin pièces techniques agricoles

PRÉPARER L'AVENIR AVEC LE CRÉDIT AGRICOLE



ET LE PLAN DE RELANCE DE L'AGRICULTURE.

Avec AGILOR, préfinancez gratuitement la part subventionnée de votre investissement*.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



* Offre réservée aux agriculteurs destinée à financer la fraction de l'investissement faisant l'objet d'une demande de subvention FranceAgnMer dans le cadre du plan de relance gouvernemental. Sous réserve d'acceptation définitive de votre dossier par votre Caisse régionale de Crédit Agricole participante, prêteur. Le crédit est remboursable en une seule échéance 17 mois maximum après la mise à disposition des fonds. Exemple pour un crédit de 10 000 € à taux 0% réalisé le 1^{er} mars 2021, le montant de l'échéance unique à payer le 31 juillet 2022 sera de 10 000 €, soit un TEG de 0%, hors assurance facultative. L'octroi du crédit ne préjuge pas de l'éligibilité au dispositif public de subvention. L'Emprunteur devra rembourser le crédit à l'échéance convenue que sa demande de subvention soit accordée (en intégralité ou partiellement) ou refusée. Offre soumise à condition valable jusqu'au 31/12/2022 disponible uniquement par l'intermédiaire des vendeurs de matériel agréés Agilor par votre Caisse régionale de Crédit Agricole. Renseignez-vous auprès du concessionnaire agréé Agilor sur la disponibilité de cette offre.
03/2021 - Édité par Crédit Agricole S.A., agréé en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis 92127 Montrouge Cedex - Capital social : 8 750 065 920 € - 784608416 RCS Nanterre.
Crédit photo : Getty Images, BERT

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

SEDIMAG[®]

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication : Raphaël LUCCHESI
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@Sedimasyndicat
LinkedIn@sedima-syndicat
Instagram -> @sedimasyndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL JUIN / JUILLET 2021 - ISSN 1259-069 X