



édito

Stéphane LEBLOND

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

>> New CLIMMAR...

A l'heure où la France assure la présidence du Conseil de l'Union Européenne, le SEDIMA se réjouit d'avoir participé activement à la naissance de la « nouvelle » CLIMMAR (Confédération de Liaison Internationale des Marchands de Machines Agricoles et des Réparateurs) regroupant à date 16 pays membres.

A l'initiative de l'ancienne gouvernance à laquelle participait Pierre PRIM, en sa qualité de Président du SEDIMA, un groupe de travail (composé de 7 pays membres dont la France) a élaboré de nouveaux statuts, qui ont été adoptés lors de l'assemblée générale du 23 janvier 2022 et officiellement déposés à Bruxelles le 19 mai par le nouveau « Board » élu en janvier dernier...

Désormais structurée, ainsi « légitimée », la CLIMMAR va pouvoir intervenir à Bruxelles en « remontant » les préoccupations de notre filière tout en partageant celles de nos partenaires, des constructeurs jusqu'aux organisations agricoles, en initiant notamment des actions ciblées de « lobbying ». Nous sommes attendus pour participer activement à ces débats d'orientation qui nous concernent et qui impacteront inévitablement nos métiers, demain.

Lors des SEDIMA'S DAYS 2022, vous avez entendu Jean-Pierre FLEURY à la table ronde (Président du groupe viande au Copa Cogeca à Bruxelles, Vice-président d'Interbev de Bourgogne-Franche-Comté) qui nous a challengé : « Mais que faites-vous ? Vous êtes totalement absents des discussions à Bruxelles. Les décisions se prennent là-bas et vous devez y être ! »...

Siégeant au « Board », le SEDIMA a très bien entendu la remarque et veillera à ce que la feuille de route de la CLIMMAR soit orientée dans ce sens ! A suivre...

La « nouvelle » CLIMMAR : confédération internationale des distributeurs de matériels agricoles



Séminaire de printemps de la CLIMMAR, à Bruxelles, les 17 & 18 mars 2022.

Juridique

Contrat de distribution : un jugement autrichien peut-il s'appliquer en France ?

page 3

CLIMMAR

Nouveaux Président et Bureau à la tête de l'organisation européenne

pages 4 & 5

Emploi-Formation

Le Concours Général des Métiers, édition 2022

page 6



Combes Equipements : nouvelle entité

Les concessions Equipement Agricole Cantalien et Combes Agri Services ont fusionné et s'appellent dorénavant Combes Equipements SAS.

L'entreprise Equipement Agricole Cantalien a été créée par Robert COMBES en 1964 à Aurillac dans le Cantal (15), distribuant durant de nombreuses années la marque Renault Agriculture.

Christian et Philippe ont succédé à leur père en 1999 et ont développé l'activité en créant une

nouvelle base à Mauriac (15) et la concession Combes Agri Services à Malemort en Corrèze (19).

Aujourd'hui ce sont les enfants de Philippe, Alexis et Fabien, qui ont pris les commandes opérationnelles des deux entreprises familiales et ont décidé leur fusion.

Combes Equipements distribue la marque Kubota.



Recrutement : le fer de lance des concessions

Avec plus de 4 000 postes à pourvoir par an, la distribution de matériels agricoles ne cesse de créer des événements pour se faire connaître et augmenter son potentiel de recrutement.

Si le SEDIMA mène chaque année nombre d'actions de communication via les réseaux sociaux, la presse écrite, la radio, l'affichage urbain, les salons de l'étudiant, pour promouvoir les métiers de la profession auprès des jeunes et du grand public, plusieurs concessions ont décidé d'actions impactantes pour recruter et elles font preuve d'une grande créativité.

Pour exemple, les actions de job dating conduites par le Groupe David (02) ou la Sofimat (29), ou encore la campagne d'affichage initiée par l'entreprise Berny M&S (37).

De très bonnes idées et des initiatives locales qui, à n'en pas douter, pourraient se propager...



Faites part de vos actions en matière de recrutement en transmettant vos infos et visuels à info@sedima.fr



agenda

juin à mi-juillet 2022

interne

- Commission Groupe Viti-Vini
- Conseil d'Administration
- Commission Gestion
- Commission Sociale
- Commission Communication
- Commission Equilibre de la relation constructeurs (ERC)
- Commission Formation
- Commission Prospective
- Bureau Exécutif

externe

- Commission Patronale
- Commission Paritaire (CPPNI)
- Bureau & CA d'AGEFIDIS
- Observatoire des Métiers
- Sedimaster

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 Loupas - BP 508
 24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88
 Administration : 6 bd Jourdan - 75014 Paris - Tél 01 53 62 87 10

Facebook@Sedimasynindicat
 LinkedIn@sedima-synindicat
 Instagram -> @sedimasynindicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL JUIN 2022 - ISSN 1259-069 X



service Hygiène et Sécurité du SEDIMA

Immatriculation

d'un matériel en réception nationale : dispositif facilité pour les adhérents du SEDIMA



Depuis le 16 mai 2022 et afin de lutter contre des fraudes, le ministère de l'Intérieur a restreint la possibilité d'immatriculer des véhicules en réception nationale⁽¹⁾ à quelques professions, dont les entreprises adhérentes au SEDIMA, en créant un nouveau profil dédié dit « RNAT ».

Trois cas se présentent :

➤ Pour les entreprises adhérentes qui utilisent la solution MiSiv, via le concentrateur TMS que propose le SEDIMA depuis 2017, l'accès au profil RNAT a été ajouté de manière automatique sans aucune intervention de votre part et sans coupure de votre accès. Il sera juste nécessaire de vous manifester auprès de votre préfecture afin de vous mettre en conformité juridiquement en signant un avenant à votre convention d'habilitation avant le 30 novembre 2022 sous peine de voir votre profil RNAT suspendu par la préfecture.

➤ Pour les entreprises adhérentes qui utilisent la solution « formulaire Web » avec certificat numérique, il sera possible de vous rapprocher de votre préfecture pour demander l'ajout manuel du profil « RNAT ». Une simple attestation d'adhésion sera demandée.

➤ Pour les entreprises non adhérentes au SEDIMA, les critères sont plus sévères et l'attribution du profil est sujette à validation de la préfecture. Si la demande est refusée l'immatriculation ne pourra se faire que via l'ANTS.

NB : l'adhésion au SEDIMA vous permet d'accéder aux services développés plus haut.

Le service HSE du SEDIMA se tient à la disposition de ses adhérents pour de plus amples informations.

Pour adhérer au SEDIMA, n'hésitez pas à contacter Sylvie STROBEL au 01 53 62 87 00 ou par email sylvie.strobel@sedima.fr

⁽¹⁾ Matériels en réception nationale :
- tous les automoteurs agricoles (MAGA),
- la grande majorité des machines et instruments agricoles remorqués (MIAR ou S) et des remorques agricoles (REA/ SREA ou R),
- certains tracteurs spécialisés (type enjambeurs (T4.1), grande largeur (T4.2) ou chenillards (C).



Salons : partenariat SIMA et TECH&BIO

Isabelle ALFANO, directrice du SIMA, Sébastien WINDSOR, président de Chambre d'Agriculture France, et Jean-Pierre ROYANNEZ, président de la Chambre d'Agriculture de la Drôme, ont signé un partenariat tripartite ayant pour objet de proposer des alternatives en matière d'agriculture biologique.

Ainsi du 6 au 10 novembre 2022, le SIMA accueillera un espace dédié « Rendez-vous Tech&Bio by SIMA » qui proposera une offre globale autour de la Bio, avec 10 conférences techniques et économiques, 1 stand « Osez la Bio » animé par les conseillers du réseau des Chambres d'Agriculture et 1 village d'exposants Tech&Bio.



JPH CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

Directeurs / Responsable bureau d'études - 2 postes
 Responsable technique SAV / agri de précision - Ouest
 Inspecteurs techniques - plusieurs postes
 Technicien SAV itinérant agri ou TP - plusieurs postes
 Techniciens agri de précision / GPS - plusieurs postes
 Directeur commercial France
 Chef produit tracteurs
 Responsable commercial France - récolte, semis
 Inspecteurs commerciaux - plusieurs postes
 Inspecteur commercial mat d'élevage - Midi-Pyrénées
 Commercial matériels d'élevage - Allemagne
 Inspecteur commercial & développeur agri de précision
 Ingénieur commercial agri de précision / robotique

POUR LES CONCESSIONNAIRES

Directeur technique SAV agri de précision / GPS - Ouest
 Chefs d'atelier - Hauts de France, Ile de France, Champagne, Bourgogne, Rhône-Alpes, Occitanie
 Responsable magasin et magasiniers - plusieurs postes
 Techniciens matériels betteraviers - Hauts de France
 Techniciens itinérants ou sédentaires - plusieurs postes
 Technicien agri de précision / GPS - plusieurs postes
 Directeur commercial - Ouest, Bourgogne, Franche-Comté
 Responsable de base - Bourgogne, Rhône-Alpes
 Responsable commercial agri de précision / robotique
 Commerciaux agri de précision / GPS - plusieurs postes
 Commerciaux pièces - Plusieurs postes

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



Condamnation de Peugeot en Autriche : quelles retombées possibles pour les distributeurs français ?

Un concessionnaire automobile se plaint d'exigences disproportionnées imposées par son constructeur de nature à lui causer de graves désavantages économiques et à remettre en cause son indépendance. Il introduit alors un recours et les juges lui donnent raison en condamnant le constructeur à modifier ses contrats.

Cette affaire s'est déroulée en Autriche et a vu la condamnation de Peugeot Autriche. Pourquoi aborder le jugement d'une instance étrangère qui par principe ne s'applique pas sur notre territoire national ?

Cette décision est intéressante dans la mesure où elle vise des pratiques largement répandues dans des relations constructeurs / distributeurs tant à l'étranger qu'en France.

Les principaux reproches formulés par les juges autrichiens à Peugeot Autriche visaient :

- > la fixation d'objectifs de vente excessifs par rapport au potentiel de la marque,
- > le lien entre les primes des concessionnaires et les enquêtes de satisfaction des clients (notamment le niveau de recommandation d'au moins 80 % de la part des clients), en clair un concessionnaire mal évalué par ses clients perd des primes...
- > le système de remboursement pénalisant pour les interventions en garantie,
- > le niveau de remboursement (notamment le taux horaire), ne permettant de couvrir qu'une partie des coûts des interventions et rendant de ce fait les travaux en garantie non rentables pour le distributeur.

Toute ressemblance avec des pratiques dans le secteur des matériels agricoles ne serait que pure coïncidence...

La Cour s'est fondée sur la législation autrichienne en matière d'abus de position dominante d'une entreprise à l'égard d'une autre. Cette notion est proche de celle d'exploitation abusive d'un état de dépendance économique en droit Français. Toutefois, l'application de cette dernière disposition est délicate en France en raison de la double preuve à apporter.

> La première consiste à démontrer que l'abus de l'entreprise dominante pénalise l'entreprise en situation de dépendance, ceci semble donc possible.



> Mais la seconde preuve est difficile en pratique, car il convient de démontrer que l'abus commis affecte la concurrence sur le marché concerné. Ceci explique que cette disposition soit peu utilisée.

Est-il néanmoins possible de suivre en France des voies juridiques comparables à celles retenues par la Cour autrichienne ?

L'analyse de Me Christian BOURGEON (avocat au Barreau de Paris) de cet arrêt est qu'une « transposition » en France que cette jurisprudence est possible.

Selon lui, l'article L.442.1 du Code de commerce interdit des pratiques ou conditions commerciales abusives dans les relations entre fournisseurs et distributeurs dès lors que ces pratiques aboutissent à :

- > l'obtention ou la tentative d'obtention d'un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionnée au regard de la contrepartie consentie,
- > la soumission ou la tentative de soumission de l'autre partie à des obligations entraînant un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties.

Me BOURGEON considère que certaines pratiques reprochées à Peugeot Autriche pourraient vraisemblablement être condamnées sur

le fondement des dispositions de l'article L.442.1 du Code de commerce :

> La fixation d'objectifs de vente excessifs par rapport au potentiel de la marque peut être condamnée comme entraînant un déséquilibre significatif, dès lors qu'ils conditionnent l'obtention de marges variables indispensables pour que les distributeurs puissent équilibrer les charges d'exploitation inhérentes au respect des critères et standards requis pour la vente des produits faisant l'objet du contrat.

Me BOURGEON insiste sur le fait que pour pouvoir se prévaloir d'un tel déséquilibre, il est nécessaire de formuler des réserves sur les objectifs imposés et de mettre le cas échéant en œuvre les procédures de contestation prévues par les contrats. En effet, comment se plaindre d'un déséquilibre significatif en cas d'acceptation sans réserve ?

Le remboursement des interventions en garantie ne couvrant qu'une partie des coûts du distributeur doit être considéré à la fois comme :

- > un avantage sans contrepartie pour le constructeur, puisque le coût de la garantie est inclus dans le prix de vente du véhicule neuf,
- > un déséquilibre significatif, puisque le distributeur est tenu d'assurer, à perte, la garantie contractuelle à peine de résiliation de son contrat.

> un système de contrôle pénalisant permettant au constructeur de refuser le remboursement d'une intervention en garantie pour des raisons formelles (non-conformité du dossier de demande de remboursement avec les règles administratives fixées par le constructeur) ou prévoyant la reprise du montant des remboursements d'intervention en garantie sur une année entière, à partir du moment où un taux de non-conformité faible des dossiers a été constaté dans le cadre d'un audit (3 % pour Peugeot Autriche), peut également être assimilé à une obligation déséquilibrée.

Selon Me BOURGEON, notre droit des contrats, notamment l'obligation de loyauté contractuelle (art. 1104 du Code civil), peut être invoqué pour certaines pratiques développées par les constructeurs, notamment le fait de favoriser leurs propres filiales ou canaux de vente au détriment des concessionnaires indépendants (reproche également formulé à Peugeot Autriche).

Souhaitons que la décision intervenue en Autriche puisse déboucher sur une prise de conscience de la nécessité d'un meilleur équilibre dans la relation contractuelle entre concédant et concessionnaire, notamment dans le secteur des matériels agricoles et matériels d'espaces verts.

Un **Emploi** à La **Clé**
www.unemploialacle.fr

DÉCOUVREZ LES MÉTIERS DE LA
**MAINTENANCE DE MATÉRIELS
AGRICILES ET D'ESPACES VERTS**



Interview

Roberto RINALDIN,
nouveau Président de la CLIMMAR
>> Envisagez-vous de créer de nouveaux groupes de travail ?

Il est encore trop tôt pour vous donner plus de précisions, mais il conviendra certainement d'envisager de nouveaux groupes de travail pour répondre à de nouvelles thématiques qui sont en train d'apparaître dans notre secteur professionnel. Il est clair que les groupes de travail prévus par nos statuts devront être augmentés, diminués ou réformés, selon les besoins qui se feront progressivement sentir.

>> Quels sont les sujets sur lesquels vous aimeriez exercer le plus de pression ?

Le sujet qui me tient à cœur est nos relations professionnelles et commerciales avec nos constructeurs de matériels agricoles et d'équipements. Je souhaite aussi que la CLIMMAR travaille sur le secteur des matériels d'espaces verts et que l'on étudie l'étendue de la responsabilité du concessionnaire dans la commercialisation des systèmes robotisés en agriculture.

>> Y a-t-il des événements CLIMMAR à venir que vous pourriez annoncer ?

L'actualité de la Climmarm, actuellement programmée, est le congrès de Budapest en octobre 2022. Nous étudions la possibilité de participer à l'Eima 2022 et au Sima 2022, même si les salons auront lieu pratiquement aux mêmes dates.

Pouvez-vous vous présenter ?

Je m'appelle Roberto RINALDIN. Je suis né en 1972, diplômé en comptabilité et j'ai intégré l'entreprise familiale en 1992 en tant que chauffeur et technicien en maintenance des matériels. Puis en 1996, j'ai souhaité évoluer vers le commercial en tant que vendeur de tracteurs et de machines agricoles. C'est en 2012 que j'ai été coopté au conseil national de l'UNACMA (union nationale italienne des distributeurs de matériels agricoles). En 2015 j'ai été élu Président, puis réélu pour un second mandat en 2018. En 2019, j'ai acquis la propriété de l'entreprise familiale avec ma sœur et en suis devenu le Président Directeur Général. Suite à mon élection à la présidence de la CLIMMAR, j'ai décidé en mai 2022 de démissionner de la présidence de l'UNACMA pour me consacrer à mes nouvelles fonctions au sein de la CLIMMAR.

>> Qui sont les membres du nouveau conseil de direction ?

Les membres du Bureau de la CLIMMAR sont les vice-présidents Stephan SPROKE (Allemagne) et Stéphane LEBLOND (France), le trésorier Howard PULLEN (Royaume-Uni), et moi-même. Notre nouveau Secrétaire Général Friedrich TROSSE, qui est basé à Bruxelles, participe au Bureau et l'assiste.

>> Quelle sera votre feuille de route pour votre mandat ?

Nous sommes en train d'installer le nouveau Bureau dans le cadre des nouveaux statuts de la CLIMMAR. Nous avons défini un planning de travail afin de déterminer nos objectifs stratégiques, les méthodes de travail et la répartition des tâches. Nous nous attachons également à fixer les priorités de travail et les missions que nous souhaitons confier au Secrétaire Général, tant pour les activités de lobbying que pour l'administration générale de la CLIMMAR. Nous souhaitons aussi initier une série de rencontres avec les présidents européens des associations de la filière des agroéquipements afin de mieux nous connaître et échanger sur nos problématiques. Nous travaillons également au contenu des sujets qui seront abordés lors du prochain congrès à Budapest prévu en octobre 2022.

Entretien

Stéphane LEBLOND (membre du
représente la France au conseil

côtés du président Roberto RINALDIN. La France est donc représentée au conseil de direction de la CLIMMAR avec l'Italie, l'Allemagne et l'Angleterre.

>> Quelle procédure avez-vous actée pour modifier les statuts ?

Nous avons été 7 pays membres à collaborer l'an passé à la réécriture de ces nouveaux statuts, détaillant les règles de fonctionnement de la Confédération. Nous sommes arrivés à un résultat que nous avons soumis à l'ensemble des pays membres lors de l'assemblée générale d'octobre 2021. En tant que vice-président, je vais suivre à présent la finalisation de ce dossier : la relecture et la procédure de création. Les statuts seront déposés à Bruxelles, ils rentrent dans le cadre de la loi belge et le siège de la Confédération sera à présent localisé à Bruxelles.

>> Quels autres travaux allez-vous mettre en œuvre ?

Suivront l'écriture d'un règlement intérieur qui sera entériné au congrès d'octobre 2022, l'étude et la mise en place d'une nouvelle grille de cotisations, la refonte du budget et la définition de la feuille de route intégrant les demandes des pays membres. Pour faciliter la représentation, le Secrétaire Général aura son bureau à Bruxelles. Cette représentativité est fondamentale. C'est en effet au sein de l'hémicycle européen que se prennent les décisions et les contacts

>> Qu'implique le changement de statut pour la CLIMMAR ?

Le précédent Bureau a décidé de donner à la CLIMMAR une légitimité juridique. Le Centre de liaison international des distributeurs de matériels agricoles est devenu Confédération internationale. L'objectif de la « nouvelle » CLIMMAR est d'obtenir un fonctionnement équitable pour les 16 pays membres, avec la possibilité d'utiliser si nécessaire un droit de véto. Par ailleurs, l'officialisation juridique de la CLIMMAR va sans nul doute provoquer de nouvelles demandes d'adhésion.

>> Depuis combien de temps suivez-vous les travaux de la CLIMMAR ?

Dans le cadre de mon mandat au Bureau Exécutif du SEDIMA, j'ai été sollicité pour participer aux travaux, puis élu en tant que représentant de la France pour le mandat 2022-2025. Je suis actuellement vice-président aux

**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

**malakoff
humanis**
SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

On aime vous voir sourire

L.R.

Bureau Exécutif) de la CLIMMAR

concernant les soutiens financiers européens. Le conseil de direction de la CLIMMAR va œuvrer en priorité sur la formation et notamment la mise en place de programmes européens de formation, les règlements d'exemption pour l'équité dans les contrats de distribution, la continuité de l'enquête européenne indice de satisfaction des concessionnaires.

>> Votre fonction demande t'elle beaucoup de déplacements ?

Globalement j'ai une réunion de conseil de direction toutes les 6 semaines, souvent en visioconférence, et au minimum 3 déplacements à l'année, dont un séminaire de printemps en mars et une assemblée générale en octobre, sans compter des rendez-vous à Bruxelles à honorer en fonction des sujets d'actualité.

Stéphane LEBLOND co-dirige avec ses deux neveux la concession Forestier-Leblond qui distribue la marque Massey-Ferguson. Cette entreprise familiale créée en 2003 rayonne sur la totalité de la Seine Maritime (76) avec 2 bases et sur la moitié ouest de la Somme (80) avec 2 autres bases. Son siège social se situe à Brachy (76). Avec un effectif de 65 salariés, elle réalise 20 millions d'euros de chiffre d'affaires.

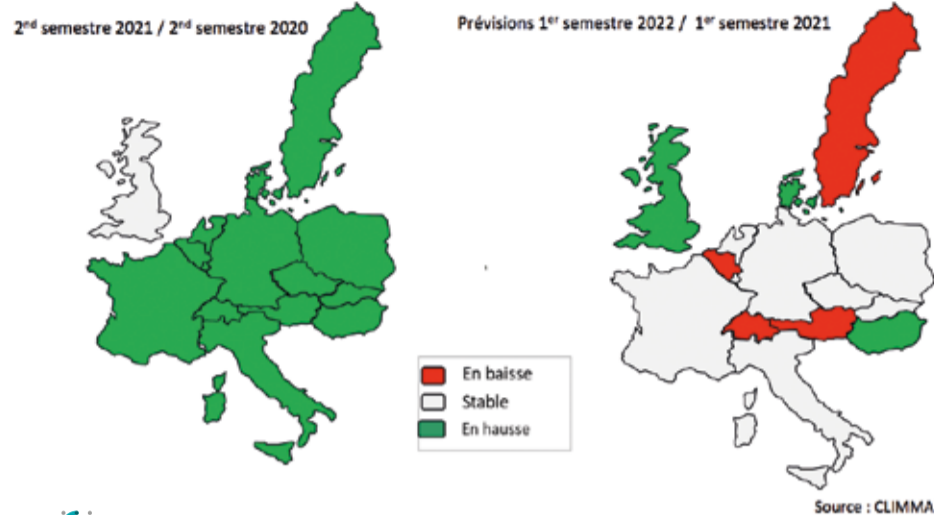
La CLIMMAR en mode projet collectif !

Les actions de la Climmarr se déclinent en groupes de travail qui peuvent être permanents ou ponctuels selon les sujets à traiter. Sont actuellement actifs :

- > **Le groupe Economie**, piloté par l'Allemagne, qui suit l'évolution du baromètre de l'activité des différents états membres et agglomère les réponses des enquêtes de conjoncture de chaque pays. (Cf. ci-contre quelques données issues de l'enquête menée fin février 2022, résultats complets réservés aux adhérents)
- > **Le groupe DSI**, piloté par la France, qui rassemble les données de l'enquête (indice de satisfaction des distributeurs) réalisée par chaque pays et prépare l'analyse présentée au congrès de la CLIMMAR et lors des conférences de presse.
- > **Le groupe Emploi-formation**, piloté par le Royaume Uni, qui travaille à l'échange d'information entre les pays, confrontés tous aux mêmes difficultés de recrutement.
- > **Le groupe Lobby**, piloté par les Pays-Bas, qui s'intéresse aux évolutions réglementaires européennes pouvant impacter la distribution.

Notons que la France s'implique dans ces quatre groupes.

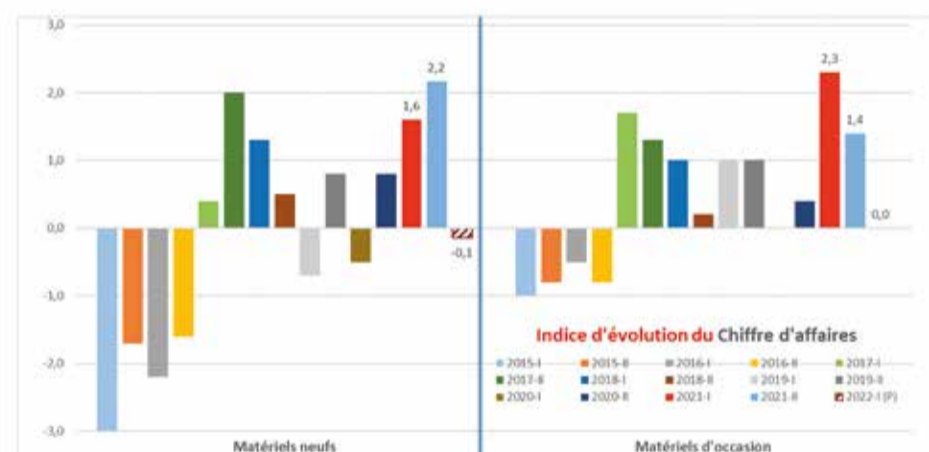
Quelle a été l'évolution du chiffre d'affaires des distributeurs de matériels agricoles par rapport à l'année précédente (*) ?



SEDIMA

(*) Cette enquête a été réalisée fin février 2022 et n'inclut pas les effets de la guerre en Ukraine. Les données sont issues de l'enquête de conjoncture du CLIMMAR auprès de ses membres.

Selon les premières estimations de l'indice d'évolution du CLIMMAR(*) fin février, le chiffre d'affaires matériel agricole est annoncé globalement stable au niveau européen. Cela fait suite à une année 2021 orientée à la hausse au 1^{er} comme au 2nd semestre.



(P) Prévisions - ne prend pas en compte les effets de la guerre en Ukraine

Source : CLIMMAR

SEDIMA

(*) Cet indice donne une vision globale de l'activité au niveau européen. Il correspond à la moyenne des réponses des différents pays européens pondérée par leur poids. Il est compris entre +3 si tous les pays déclarent une hausse et -3 si tous les pays déclarent une baisse. Evolutions par rapport à la même période de l'année précédente.



En accès libre :

- Prévisions à 36 heures et 5 jours
- Radar des précipitations

Avec Pleinchamp Pro* :

- Prévisions à 15 jours, et heure par heure
- Outils d'aide à la décision
- Notifications personnalisables
- Jusqu'à 6 localisations favorites



Pleinchamp
Votre site d'expertise agricole.

Retrouvez Pleinchamp Pro dans votre Compte à Composer Agri du Crédit Agricole*

www.pleinchamp.com

Rejoignez une communauté d'experts et de passionnés !
Flashez ce QR code pour accéder directement au site



Le site www.pleinchamp.com est édité par Pleinchamp. Accès gratuit, hors coût du fournisseur d'accès. Pleinchamp Pro est inclus dans les offres du Compte Service Agri (offre qui n'est plus commercialisée) et Compte à Composer Agri du Crédit Agricole : renseignez-vous sur les conditions et la disponibilité de cette offre dans votre Caisse régionale de Crédit Agricole. Cet abonnement peut également être souscrit séparément. Pleinchamp, société par actions simplifiée au capital de 2.632.080 euros - Siège social : 12 place des Etats-Unis - 92120Montrouge - 432 556 900 RCS Nanterre. Crédit Photo Istock. Réalisé par CA Immobilier - Production Graphique.

