

# SEDIMAG



SEPTEMBRE 2023 - N°341

www.sedima.fr



édito

**Véronique GLORIA**  
Trésorière du SEDIMA

## Inflation, augmentation des coûts énergétiques, hausse importante des taux d'intérêt...

Tous ces facteurs, dont nous ne sommes pas maîtres, pèsent lourdement sur les marges bénéficiaires de nos entreprises. Nous pouvons très difficilement répercuter ces coûts sur les prix de vente de nos matériels, les tarifs ayant subi des augmentations sans précédent ces dernières années.

Les taux d'intérêt élevés vont impacter nos politiques d'investissement, mais ont déjà des conséquences majeures sur le financement de nos stocks, ceux-ci s'étant fortement accrus lors du retour aux conditions normales de livraison. La vigilance est donc de mise sur la politique de stocks pour éviter l'explosion du poste « frais financiers ».

L'inflation et les difficultés de recrutement nous ont également conduit à des augmentations importantes des rémunérations de nos collaborateurs. Ces coûts salariaux pèsent fortement sur la rentabilité de nos entreprises.

Il nous faut donc jouer sur d'autres leviers pour essayer d'absorber ces coûts supplémentaires, et c'est sans doute le moment de rappeler que la commission Gestion du SEDIMA a élaboré pour ses adhérents des outils très pertinents tels que :

- > le seuil de rentabilité,
- > le suivi des coûts de garantie,
- > le calcul du coût de revient de la main d'œuvre.

Sans oublier la campagne des « ratios » qui permet de se situer par rapport à la profession et de déceler les axes d'amélioration pour une meilleure rentabilité de nos entreprises.

Alors, à vos outils, et bonne rentrée !

## Le SEDIMA fournit à ses adhérents des repères économiques et financiers



### Le SEDIMAG en quelques mots...

Votre magazine est « l'hyper synthèse » de tout ce qui se dit, s'écrit, se négocie pour le compte de notre profession : les distributeurs des équipements de matériels agricoles, d'espaces verts et des métiers spécialisés.

Il ne laisse apparaître que la partie émergente de tout ce qui se fait au sein de notre organisation professionnelle au service de ses adhérents et en grande partie pour le compte de notre convention collective.

Ce concentré d'informations est issu des contributions des commissions constituées de professionnels, supportées par notre équipe de près de 15 permanents sur les thèmes gestion, économie, droit social, etc.

Participez nombreux à nos réunions de fédés qui se dérouleront cet automne. En complément, découvrez le site du SEDIMA, abonnez-vous aux alertes quotidiennes !

Raphaël LUCCHESI  
Directeur de la publication

## Sommaire

### Profession

> Focus de rentrée par Anne FRADIER, Secrétaire Général **page 2**

### Juridique

> Gage et facturation des acomptes **page 3**

### Dossier

> Interview de Benoît DAVID, président de la commission Gestion du SEDIMA

> Témoignage de Michel MOREAU, utilisateur de l'outil « mes ratios » **pages 4 & 5**

### Emploi-Formation

> EuroSkills 2023, médaille d'Excellence en « maintenance des matériels » **page 6**

## LOGICIEL DE GESTION MATÉRIEL AGRICOLE



AMÉLIOREZ LA SATISFACTION CLIENTS

FACILITEZ LE QUOTIDIEN DE VOS EMPLOYÉS

OPTIMISEZ LA GESTION DES STOCKS

www.irium-software.com tél. 05 46 44 75 76



## l'actu des réseaux

### Le Sommet de l'Élevage 2023 sous le signe de l'élevage durable

La 32<sup>e</sup> édition du Sommet de l'Élevage ouvre ses portes du 3 au 6 octobre, à Cournon d'Auvergne (63). Rendez-vous international des professionnels de l'élevage et salon très prisé pour sa convivialité et sa qualité de contacts, le salon accueillera 1 500 exposants et 2 000 animaux et ambitionne plus de 100 000 visiteurs, dont 5 000 internationaux. Le pays invité d'honneur sera la Géorgie, une contrée agricole de 3,5 millions d'habitants située entre les mers Noire à l'est et Caspienne à l'ouest. 2023 est sous le thème de « la durabilité dans les élevages » avec un panel de près de 100 conférences et colloques. « La grange à innovations » est à découvrir dans le hall 1, cet espace dédié aux nouvelles technologies et solutions met en avant 15 startups. Quant au Concours de l'innovation 2023, ce sont 10 « Sommets d'Or » et 1 prix spécial qui ont été attribués



### Sky Agriculture : changement d'identité

Désormais les trois marques Sulky, Sky et Prolog se rassemblent sous une même bannière : Sky Agriculture. Le groupe familial Burel, dirigé par Julien BUREL, finalise ainsi une transformation juridique et commerciale du groupe dont les premières bases ont été posées il y a 10 ans. Fini le bleu, le vert et le rouge, les matériels de la marque seront habillés de gris graphite et de blanc titane.



### Catégorie « équipement d'élevage »

- > abreuvoir collectif « Clean-flow 230 » - La Buvette
- > solution de gestion d'épandage automatique « Rollcontrol Mavic Access-cible » - Rolland
- > mélangeuse automotrice autonome « Aura » - Kuhn
- > semoir monograinne « Pudama » - Kverneland
- > benne à grapin à fermeture contre un mur « EasyShark » - Magsi

### Catégorie « machinisme agricole »

- > assistance d'épandage en zone vallonnée « Alta » - Samson Group
- > interface de suivi de sol « ISS » - Semas
- > récupération de bio méthane - Bennamann et New Holland France

### Catégorie « fournitures pour l'élevage »

- > kit analytique de pathogènes des abeilles Solu'Nature
- > poulailler mobile « Cabi Moov » Cabi Group

### Prix spécial « bien-être animal »

- > système libre-service confort - Jourdain

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 : 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 SEPTEMBRE 2023 - ISSN 1259-069 X

## Une rentrée complexe, mais de belles opportunités à venir !



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA



moins nettement le schéma de distribution qu'il envisage à court ou moyen terme.

Face à de telles mutations, le gouvernement et les acteurs économiques comptent sur les nouvelles technologies, les énergies renouvelables et sur l'intelligence artificielle. Mais il est un facteur à ne pas oublier pour passer de l'ancien ou nouveau monde, c'est le facteur humain.

Aller à marche forcée vers de nouveaux modèles économiques et sociétaux, sans adhésion des clients et des salariés, voire de la société, peut conduire à de nombreuses réticences, disconvenues, voire des échecs. Changer les comportements et les habitudes demandent du temps d'explication et de la conviction. La stratégie doit être lisible et les nouveaux outils issus des nouvelles technologies, des data et de l'IA doivent être perçus par la société comme des alliés, et non comme un danger pour les emplois et le vivre ensemble.

Face à ces évolutions, le SEDIMA continue à œuvrer pour rassembler tous les distributeurs de matériels agricoles et d'espaces verts, ainsi que des métiers spécialisés, afin de pouvoir être entendu de l'ensemble des instances de concertation. Nous continuons à nous investir dans la formation et la promotion des métiers au côté des écoles et de l'ASDM.

Les permanents sont au côté des élus et des entreprises adhérentes pour communiquer informations et conseils de qualité ciblés sur nos métiers et aider les dirigeants dans leurs prises de décision.

Pour promouvoir nos métiers et notre belle organisation professionnelle, nous serons présents à SalonVert et au Sommet de l'Élevage ([extérieur esplanade 1, stand 529](#)) pour aller à la rencontre des adhérents, des prospects, des jeunes et de notre environnement.

Nous préparons également nos prochaines rencontres régionales qui se tiendront en novembre ([cf. planning page 3](#)) et c'est toujours avec un grand plaisir que nous échangerons en direct sur les grands dossiers sur lesquels travaillent le SEDIMA. Nous dévoilerons notamment notre dossier RSE sur lequel la commission Prospective, aidée par un groupe d'entreprises pilotes, a travaillé pour le bénéfice de l'ensemble de la profession.

Et nous sommes heureux de vous annoncer que nos prochains SEDIMA'S DAYS se dérouleront à Paris, les 19 et 20 mars 2024, et nous vous y attendons nombreux.

Que cette rentrée qui commence dans un contexte difficile soit également pour vous celle de toutes les opportunités ! Bonne rentrée à tous...

Lors de la rentrée de 2022, les mots qui revenaient souvent parmi nos adhérents étaient « pénurie de matériels, délais de livraison trop longs, hausse importante des prix et insuffisance de main-d'œuvre qualifiée ». En cette rentrée 2023, les mots (ou les maux) se sont inversés : surstock de matériels neufs et occasion et accélération du rythme de livraison des matériels par les constructeurs... mais encore pénurie de main-d'œuvre.

A cela s'ajoute un contexte inflationniste avec des taux d'intérêt élevés qui pèsent sur les trésoreries, car il faut financer les stocks plus longtemps et absorber l'augmentation de la masse salariale liée à la hausse des salaires.

Prudence et rigueur de gestion sont donc de mise en cette rentrée 2023 ([cf. éditorial de Véronique GLORIA, membre du Bureau Exécutif et trésorière du SEDIMA](#)).

Mais soyons optimistes, nos secteurs professionnels demeurent sur des marchés très porteurs à moyen et long terme. L'agriculture et le secteur des espaces verts sont en pleine mutation et les clients, notamment agriculteurs, auront besoin de matériels et de solutions innovantes pour faire face aux enjeux climatiques et environnementaux. Les distributeurs sont et seront encore pour longtemps le lien incontournable entre les fabricants et les clients finaux, s'ils peuvent s'appuyer sur des équipes bien formées, conscientes des enjeux et capables d'assurer un service de proximité.

D'énormes changements sociétaux et économiques sont en cours et les modèles issus des 30 glorieuses ne sont plus de mise au regard du dérèglement climatique et des décisions prises par les pouvoirs publics pour y faire face. Le COVID a également modifié profondément le rapport au travail et les attentes des salariés. Le club RH du SEDIMA s'est saisi avec enthousiasme de ce sujet pour apporter des outils à l'ensemble des adhérents afin de les aider à y répondre.

La période est donc rude et complexe pour les chefs entreprises qui doivent d'une part continuer à gérer le présent avec son lot de difficultés et conduire la transition en bâtissant une stratégie pour passer de « l'ancien » au « nouveau mode ». Cette stratégie est également tributaire du concédant qui affiche plus ou

## Gage et facturation des acomptes

Comme chaque année, 2023 aura connu de nombreuses modifications législatives et deux d'entre elles méritent un focus. Il s'agit des évolutions touchant d'une part au gage et d'autre part à la facturation des acomptes.

### Le gage : une garantie de paiement simplifiée

#### a) Le gage est un contrat

Le gage est une garantie de paiement par laquelle le débiteur remet un bien à son créancier. Ce dernier bénéficiera ainsi du droit de se faire payer par préférence aux autres créanciers sur le bien désigné (art. 2333 du Code civil). Si à l'origine, le gage s'effectuait avec une dépossession, c'est-à-dire la remise du bien dans les mains du créancier, le gage sans dépossession est plus adapté au monde actuel afin d'accorder une garantie sur un véhicule ou encore sur un bien utile à l'activité économique (équipement professionnel, stock, par exemple). Le gage est avant tout un contrat qui implique un écrit précisant notamment la dette garantie et le bien donné en gage (art. 2336 du Code civil). Aujourd'hui les parties doivent préciser si elles optent pour un gage sans dépossession.

Dans ce cas, le gage doit être publié sur un registre, et la principale nouveauté de 2023 se situe dans le fait que ce registre est désormais dématérialisé et consultable librement sur internet.

Selon le type de bien, ce registre se dédouble :

> Pour un bien non immatriculé, un registre spécial est tenu par le Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce (y sont publiés par exemple les warrants agricoles ou les gages sur stock).



> Pour un véhicule terrestre à moteur immatriculé ou une remorque, le registre est tenu par l'ANTS. A noter que ce type de gage antérieurement réservé au vendeur à crédit ou un établissement financier, est désormais ouvert à tout créancier comme par exemple un réparateur.

#### b) La sortie du gage

Si la dette est remboursée, le créancier gagiste va restituer le bien ou procéder à la suppression de l'inscription. En revanche, si le débiteur se trouve dans l'impossibilité de rembourser, le créancier dispose de plusieurs options (vente forcée du bien, attribution en justice ou pacte commissaire).

*Une note pratique sur le gage est à disposition des adhérents du SEDIMA sur le site [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)*

### Acompte, facture et TVA

Lors de sa commande, mon client me verse un acompte, dois-je émettre une facture ? La TVA est-elle applicable ?

#### a) Une facture obligatoire !

La réponse à la première question est assurément positive, car la première obligation est celle de facturer. Cette exigence n'est pas nouvelle car elle remonte à 2003...

#### b) La TVA applicable !

La loi de finances pour 2022 a aligné le régime des acomptes pour les ventes de biens sur celui des prestations de services. Désormais les acomptes reçus lors d'une vente de biens doivent être soumis à la TVA.

La TVA doit figurer sur la facture depuis le 1<sup>er</sup> janvier. Cette mesure implique une modification du formalisme des factures d'acomptes et donc une adaptation du paramétrage de l'informatique.

Il convient de relever que l'Administration fiscale a précisé que la facture d'acompte peut ne pas comporter l'ensemble des mentions obligatoires lorsque les informations nécessaires à leur établissement ne sont pas encore connues au moment de leur émission, ce qui est le cas par exemple du numéro de série d'un bien neuf.

*Les adhérents du SEDIMA retrouveront l'ensemble des mentions obligatoires pour la facturation dans la documentation présente sur le site [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)*

## l'agenda de septembre

Commission Sociale

Commission Communication

Bureau Exécutif

Commission Gestion

Commission Elevage

Commission Prospective

Club RH

WorldSkills

(Eurexpo Lyon du 13 au 16)

Salonvert Sud-Ouest Territorium (Saint-Selve)

Le SEDIMA était présent les 20 et 21 septembre derniers au Salonvert Sud-Ouest en Gironde (33). Stéphane SERS, responsable du groupe Espaces Verts du SEDIMA, est intervenu à la conférence dédiée à « l'évolution des marchés des matériels espaces verts et des transformations métiers ».



## Calendrier des Fédés 2023

Du 7 novembre au 7 décembre se tiendront les réunions de fédérations du SEDIMA. N'hésitez pas à vous inscrire à ces moments forts qui apportent, aux dirigeants et à leurs collaborateurs, des informations sur les sujets d'actualités propres à la profession.

DATE	FÉDÉRATION	LIEU
7 novembre	Bourgogne-Franche-Comté	Beaune (21)
8 novembre	Nord-Picardie & Champagne-Ardenne	Sainte-Preuve (02)
9 novembre	Lorraine-Alsace	Nancy (54)
21 novembre	Aquitaine & Poitou-Charentes	Saint-Emilion (33)
22 novembre	Midi-Pyrénées	Verfeil (31)
23 novembre	Méditerranée	Montpellier (34)
28 novembre	Normandie	Caen (14)
29 novembre	Pays de la Loire	Angers (49)
30 novembre	Bretagne	Ploërmel (56)
5 décembre	Rhône-Alpes	Villefontaine (38)
6 décembre	Limousin-Auvergne	Clermont-Ferrand (63)
7 décembre	Centre & Ile-de-France	Orléans (45)

**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)

## Le SEDIMA fournit à ses adhérents des repères économiques et financiers

Dans un environnement en pleine évolution (volatilité croissante des marchés, concentration des acteurs, développement des nouvelles technologies, évolution des modes d'achats et d'utilisation des matériels...), les repères et outils économiques et financiers conservent toute leur importance. Le SEDIMA met à disposition de ses adhérents, pour alimenter leurs réflexions sur la performance de leurs entreprises, les indicateurs et outils suivants :

### 1) La plateforme Mes Ratios

- > Pour se positionner par rapport à la profession à des distributeurs ayant un profil de clientèle similaire, une taille similaire.
- > Un espace dédié à votre entreprise ou à votre groupe.
- > Des résultats facilement téléchargeables sous Excel, des graphes de synthèse pour alimenter vos présentations ou documents.
- > Un accès à l'historique de vos données...

Pour plus d'informations



Cette plateforme, initialement dédiée à l'analyse des résultats de la distribution de matériels agricoles, est déclinée depuis cette année pour la distribution des matériels espaces verts :

Pour plus d'informations



### 2) Des outils de calcul et de simulation

- > Du seuil de rentabilité (seuil de rentabilité global de l'entreprise, seuil de rentabilité à l'atelier, seuil de rentabilité au magasin, seuil de rentabilité au commercial).
- > Du coût de revient horaire de votre atelier.
- > Du suivi de la garantie...

Tous ces outils sont accessibles aux adhérents du SEDIMA via son site Internet, rubrique assistance et expertise (Economie et gestion) :



outil-seuil-de-rentabilité



évaluation/simulateur-du-coût-de-revient



gestion-du-coût-de-la-garantie

### 3) Des études de conjoncture semestrielles

**4) Le suivi des salaires** par service (pour les principaux postes à l'atelier, au magasin et au commercial) et autres données sociales (pyramide des âges, turn-over de la profession,...).

Ces outils sont avant tout les outils de la profession car ils ont été pensés par les distributeurs de matériels, via le Bureau exécutif et la commission Gestion du SEDIMA, mais aussi parce qu'ils sont alimentés par les distributeurs de matériels.

La contribution de chacun aux études du SEDIMA est essentielle car elles permettent d'appuyer les positions du SEDIMA et contribuent ainsi à la défense des intérêts de la profession.

Pour toute question > [sylvie.domenech@sedima.fr](mailto:sylvie.domenech@sedima.fr)

## De véritables ratios, traités par des distributeurs pour



Benoît DAVID

Groupe David

Benoît DAVID préside le groupe David dont le siège social est implanté à Guise dans l'Aisne.

Distributeur Case IH, la société se compose de 130 salariés et 8 bases qui rayonnent dans les départements de l'Aisne (02), du Nord (59) et des Ardennes (08).

Engagé précédemment au sein du SEDIMA en tant que membre du Bureau Exécutif, il est à la tête aujourd'hui de la commission Gestion.

### >>> Comment fonctionne la commission Gestion du SEDIMA ?

Nous sommes 9 concessionnaires bénévoles au sein de ce groupe de travail. Nous nous réunissons 3 fois par an : en septembre pour traiter le thème lié à la gestion d'entreprise qui sera présenté en réunions de fédérations, en janvier-février pour analyser les ratios de l'enquête lancée en novembre-décembre, et en juin pour faire une situation à mi-étape de la conjoncture.

### >>> A quoi servent les ratios de la profession ?

Ils permettent aux dirigeants de s'évaluer, se comparer, se « benchmarker », d'identifier des pistes de performances et de bonnes pratiques à mettre en œuvre au sein de leur entreprise pour mieux progresser. Ils peuvent ainsi mener une réflexion constante sur leur rentabilité par service, leur taux horaire à l'atelier, leurs prix de revient, le calcul de leurs marges, leurs prévisions d'embauche...

Ces ratios, qui viennent en complément des ratios généraux que tout expert-comptable peut produire, sont les seuls à pouvoir donner une véritable radioscopie de nos métiers, parce que les données sont analysées par des distributeurs pour des distributeurs.



Les membres de la commission Gestion.

### La Commission Gestion du SEDIMA

BENESCHI Mélodie	Caminel
CHEVALERIAS Christophe	Chevalerias
CORBIN Josué	Romet
DANTAN Jean-francois	Dantan
DAVID Benoît (président)	David
DELOURMEL Pierre	Delourmel
DOMENECH Sylvie (permanente)	Sedima
ISSALY Bruno	Agri moderne
MAILLER Nicolas	MCDA
PRIGENT Charles-antoine	Lebeurier

## des distributeurs !

## enquête « mes ratios » : oui, j'engage mes collègues à y participer !

### >> Y a-t-il des éléments nouveaux dans ces ratios ?

Nous avons lancé cette année le ratio « taux d'absorption ». Il mesure le poids de la marge dégagée par les services atelier et magasin par rapport aux charges générales de l'entreprise. Les premiers résultats indiquent que la profession a besoin d'augmenter ses ventes en atelier et au magasin pour dégager un résultat probant.

### >> Les ratios peuvent-ils se décliner pour les métiers spécialisés ?

Prévu pour les distributeurs de matériels agricoles, ces ratios analytiques ont été dernièrement adaptés pour les distributeurs de matériels espaces verts. Il est parfaitement possible qu'ils puissent évoluer pour renseigner et traiter les activités dédiées à l'élevage, la viti-viniculture et l'irrigation.



Ets Moreau

Michel MOREAU dirige une entreprise familiale centenaire dont il est la 5<sup>e</sup> génération. La concession, dont le siège social se situe à Buzançais (36), distribue la marque Massey Ferguson. Elle compte 6 bases, 42 salariés, et couvre les départements de l'Indre et du Cher. Actif participant à l'enquête annuelle du SEDIMA « mes ratios », il nous livre son témoignage...

### >> Vous participez à l'étude « mes ratios » depuis plus de 5 ans, pourquoi ?

Pour pouvoir évaluer les résultats de mon entreprise vis-à-vis de collègues distributeurs de même taille et prendre les décisions nécessaires à une gestion performante. Les ratios fournis par le SEDIMA, via sa commission Gestion, me permettent de corriger le tir pour faire progresser les différents services de la concession, à savoir le magasin, l'atelier et la force de vente.

### >> Est-ce contraignant de saisir vos données sur la plateforme « mes ratios » ?

Ce n'est pas vraiment compliqué. Mon cabinet comptable me fournit une comptabilité analytique depuis plusieurs années, il me suffit de demander à mon service administratif une extraction des chiffres dont j'ai besoin pour répondre au questionnaire du SEDIMA. C'est devenu une démarche habituelle chaque d'année.

### >> La confidentialité des données peut-elle être un frein à cet exercice ?

Vis-à-vis de l'aide que le SEDIMA apporte à ses adhérents au niveau social, fiscal, juridique, formation, etc, la moindre des corrections est de pouvoir en retour lui apporter des éléments fiables permettant de dessiner une radioscopie de notre profession à un instant T. Cela ne me paraît pas dérangeant de fournir des chiffres, voire un bilan ou compte de résultat, sachant qu'aujourd'hui on peut facilement trouver toutes ces informations via internet.

### >> Vous engagez donc vos collègues à participer à la prochaine campagne « mes ratios » !

Plus le SEDIMA obtiendra de données fiables, plus les ratios de la profession seront précis et serviront à mieux piloter nos entreprises. Alors oui, j'engage mes collègues à y participer ! La concession Moreau est adhérente au SEDIMA depuis plus de 30 ans et je ne peux qu'attester du sérieux et du professionnalisme de ses permanents et de la qualité de travail de ses commissions.



Midi-Pyrénées
Poitou-Charentes
Pays-de-Loire
Île-de-France
Nord-Picardie
Bretagne
Paris
Midi-Pyrénées
Limousin-Auvergne
Normandie

CONCESSIONNAIRES DE MATÉRIEL AGRICOLE AGRÉÉS AGILOR

# PROPOSEZ LES FINANCEMENTS AGILOR

## DIRECTEMENT SUR VOTRE MOBILE.

Avec Agilor, vous pouvez désormais créer et suivre un nouveau dossier (de crédit ou de crédit-bail), simuler et proposer les demandes de financement directement sur votre smartphone.

| by |

Offre de financement d'achat de matériel auprès d'un concessionnaire agréé Agilor, réservée aux agriculteurs et soumise à conditions. Sous réserve d'acceptation définitive de votre dossier de crédit par votre Caisse régionale de Crédit Agricole participante, prêteur. Sous réserve d'acceptation définitive de votre dossier de crédit-bail ou de location financière par votre Caisse régionale de Crédit Agricole participante, financé par Lixibail, Société agréée par l'Autorité de Contrôle Prudenciel et de Résolution - Société anonyme au capital de 69 277 663,23 €. - Siège social : 12, place des États-Unis - CS 30002 92548 Montrouge Cedex - France - 682 039 078 RCS Nanterre - Renseignez-vous auprès du concessionnaire agréé Agilor sur la disponibilité des solutions de financement proposées. 07/2023 - 4533 - 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 : 9 077 707 050 € - 784 608 416 RCS Nanterre. Crédit photo : Getty Images. 25 1011

## EuroSkills 2023 Une médaille d'Excellence pour la France en Maintenance des matériels



juin 2021 au Lycée Gustave Eiffel de Gannat (03) et une seconde étape en janvier 2022 à Lyon-Eurexpo (69), où elle a remporté la médaille de Bronze (une première en 46 éditions de ce concours très pointu).

Cette distinction lui a ouvert la porte de la finale des EuroSkills, ce mois de septembre, où elle vient de décrocher une 4<sup>e</sup> place, démontrant durant chacune des épreuves son esprit compétiteur et un engagement exceptionnel.

Originaire de Chanceaux-près-Loches, en Indre et Loire (37), Eva a grandi au sein de l'exploitation familiale. Passionnée de mécanique agricole, elle a suivi un Bac Pro « maintenance des matériels agricoles » puis un BTS « techniques et services en matériels agricoles ».

Elle a effectué son cursus à la MFR de Sorigny et en alternance au sein de la concession Cloué, distributeur Case IH dont le siège social se situe à Gehée dans l'Indre (36).

Elle a gravi les échelons au sein de l'atelier et, après une licence professionnelle en « gestion et création de TPE et PME », un poste lui a été proposé au sein de son entreprise d'accueil. Elle y assure aujourd'hui, à 22 ans, la gestion administrative de l'atelier et la formation technique.

Le SEDIMA lui adresse, au nom de la profession, ses sincères félicitations et une excellente aventure professionnelle.

Elle remercie aussi Alexandre CABROL, enseignant au lycée Champo de Mauléon (64), expert EuroSkills qui a préparé techniquement, physiquement et mentalement la championne.

Au terme de la compétition des métiers, EuroSkills à Gdansk, en Pologne, du 6 au 8 septembre derniers, la France s'est hissée à la 2<sup>e</sup> place des nations en remportant 32 médailles (5 d'Or, 5 d'Argent, 7 de Bronze et 15 d'Excellence) dans 38 métiers différents.

Eva VAN LOON, candidate française en maintenance des matériels, a été récompensée d'une médaille d'Excellence.

L'aventure pour Eva a débuté en septembre 2020 avec une victoire aux sélections régionales « maintenance des matériels » des WorldSkills en Centre Val de Loire. Elle s'est poursuivie en finale nationale, avec une première étape en



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

<p><b>POUR LES CONSTRUCTEURS</b>                  Directeur commercial - France                  Responsable commercial France agri de précision                  Chef des ventes tracteurs, machines - 2 postes                  Responsable support commercial - France                  Développeur commercial agri de précision                  Chefs produits tracteurs, machines, pièces                  Cciaux pièces - Grand Est, Centre, Bretagne, Belgique                  Inspecteurs commerciaux - plusieurs postes                  Directeurs SAV - Ouest, Nouvelle Aquitaine, Export                  Directeurs bureau d'études R&amp;D - Est, Sud Ouest                  Inspecteurs techniques - plusieurs postes                  Technicien support produits - Ouest                  Formateur(trice) technique tracteur</p>	<p><b>POUR LES CONCESSIONNAIRES</b>                  Directeurs de concession - Bretagne, Nord Est                  Directeurs cciaux - Gd Est, Centre Val de Loire, Nvle Aquitaine                  Directeur commercial matériel viticole - Est                  Responsable commercial agriculture de précision                  Chef des ventes - Sud Ouest                  Commerciaux matériels agri précision - plusieurs postes                  Commerciaux pièces - Bretagne, Centre Val de Loire, Est                  Resp de magasin &amp; Magasinier - plusieurs postes                  Directeur technique SAV - Sud Ouest                  Chefs d'atelier - plusieurs postes, toutes régions                  Technicien référent tracteur - Sud Ouest                  Technicien itinérant ou sédentaire - plusieurs postes                  Technicien agri de précision/GPS - plusieurs postes</p>
--	---

Plus d'offres sur <https://www.linkedin.com/in/jeanpaulpapillon>  
Envoyer CV à [jeanpaulpapillon@gmail.com](mailto:jeanpaulpapillon@gmail.com) - 06 83 01 75 40

# SITEVI

**Le salon international  
des filières viticole, vinicole,  
arboricole et oléicole**

**28>30 NOVEMBRE 2023**

**PARC DES EXPOSITIONS  
MONTPELLIER • FRANCE**



**DEMANDEZ  
VOTRE BADGE  
GRATUIT :**



**OU AVEC LE CODE  
EAPGENFRA  
SUR SITEVI.COM**

[WWW.SITEVI.COM](http://WWW.SITEVI.COM)

SUIVEZ-NOUS #SITEVI

