

Membres commission Occasion tracteurs	
BERGUE Jean-François	Salin Agriculture (53)
BLOT Charly	BPM Agri (85)
BRETON STÉPHANE	AgriTeam - Terrea (55)
CLEMENT Alycia	Groupe Cloué (36)
DURET Sébastien	Groupe Dubreuil Matériel Agricole (86)
FREDIERE Jean-Christophe	Fredièr SAS (69)
GOEURIOT Jérôme	Groupe Cheval (55)
GUERARD Jean-Pierre	Guérard SAS (76)
Le BAIL Gaël	Claas Bretagne Sud (56)
Le NORMAND Samuel	Groupe Le Normand (56)
LETERTRE Gaétan	Serco France (86)
PELLERIN Laurent	Lebaudy Jacques (61)
PICHEREAU Eric	Lecoq SAS (28)
RENAULT Camille	Hervé SAS (22)
SUSSET Olivier	Auriau (79)
TAVEAU Henri	Groupe Taveau (60)
CAMBRESY Pascal	Référent SEDIMA (75)



Interview

L.R.

Valoriser l'occasion des matériels agricoles, un vrai métier !



Samuel Le NORMAND est membre de la commission Occasion du SEDIMA. Il est aussi responsable commercial au sein du groupe Le Normand qui regroupe les entités Le Normand, Armoricaïne Sera 3000 et Ets Hervé.

Créés en 1961, les Ets Le Normand, d'abord constructeurs de remorques, développent l'activité de négoce de matériels agricoles dès 1995, avant de devenir distributeurs Massey Ferguson en 2016.

Avec 9 bases et 180 salariés, le groupe Le Normand rayonne aujourd'hui sur la Bretagne.

Pourquoi avoir rejoint la commission Occasion du SEDIMA ?

C'est un confrère, membre du Bureau Exécutif, qui m'a proposé de l'intégrer en 2021. Cela représente 3 réunions par an dédiées soit aux tracteurs, soit aux matériels de récolte.

La commission, qui rassemble des concessionnaires et des constructeurs de tout horizon, se doit d'être neutre et objective pour coter les matériels d'occasion afin que les distributeurs puissent les évaluer au juste prix. C'est une nécessité dans un marché qui évolue sans cesse.

Je suis très fier d'appartenir à cette commission et d'apporter ma pierre à l'édifice...

Pourquoi le marché de l'occasion connaît une telle évolution ?

La conjoncture économique des différentes productions agricoles influence sur les décisions d'achats des agriculteurs.

Ils migrent aussi vers d'autres modes de financement préférant le crédit-bail et la location, ce qui implique plus de rotation de matériels.

Quant aux industriels, ils ont retrouvé des capacités de production normales après l'épisode de la Covid-19, intensifiant l'offre sur les marchés et le phénomène d'occasions très récentes.

C'est un vrai métier que de bien savoir évaluer son matériel !

L'occasion, c'est 20 % en moyenne du chiffre d'affaires matériels et tracteurs d'une concession. Il est donc primordial de savoir valoriser les machines avec précision.

Effectivement, c'est un vrai métier.

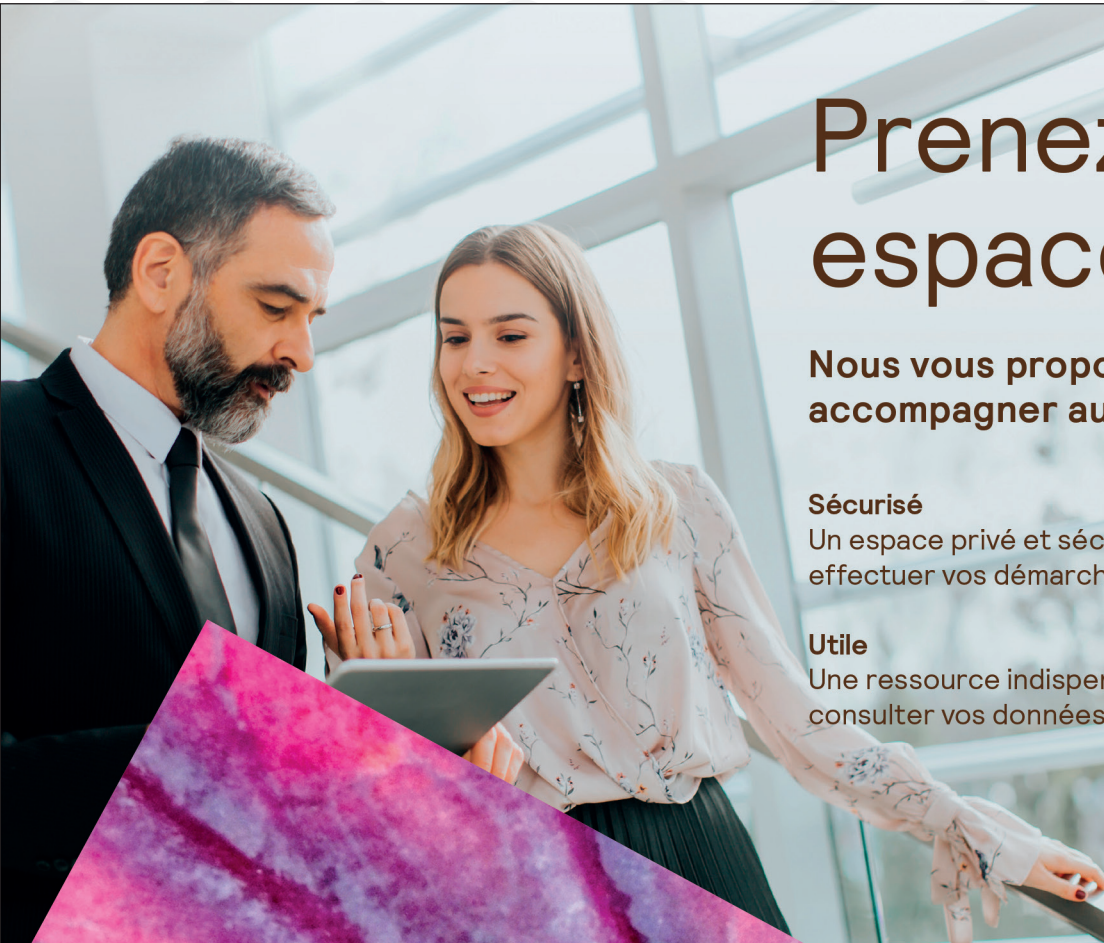
Au quotidien, je suis donc l'interface cotations de notre force de vente et c'est une importante responsabilité.

Pour ce faire, vous utilisez la cote SIMO ?

Oui, la cote papier, mais aussi la cote digitale Simo-net. Ses algorithmes, mis à jour régulièrement, permettent de fixer des points de comparaison entre matériels et d'effectuer une valorisation pointue.

Notre travail au sein de la commission Occasion est de parfaire l'outil, par le biais de clés de modifications pouvant affiner les cotations, notamment en période inflationniste comme celle que nous avons connue dernièrement.

Je recommande à mes collègues distributeurs l'utilisation de ces outils, car ils collent aux fluctuations du marché occasion de notre profession.



Prenez la main sur votre espace client entreprise !

Nous vous proposons un espace dédié pour vous accompagner au quotidien.

Sécurisé
Un espace privé et sécurisé pour effectuer vos démarches en ligne

Utile
Une ressource indispensable pour consulter vos données et vos actualités

Simple
Une interface claire et intuitive pour simplifier la lecture de vos informations

Multi-support
Un affichage sur ordinateur, tablette et smartphone pour s'adapter à votre situation

Comment s'inscrire ?





AG2R LA MONDIALE
Épargne
Retraite
Santé
Prévoyance