



Rue de l'hôpital/Gasthuisstraat 31 b2 – 1000 Brussels

Tel.: +32 (0)2 274 22 06

Fax: +32 (0)2 400 71 26

e-mail: ceettar@ceettar.eu

website: www.ceettar.eu

EC Register: 15086733813-03

Confédération Européenne des Entrepreneurs de Travaux Techniques Agricoles, Ruraux et Forestiers

European Organisation of Agricultural and Rural Contractors

Europäischer Zentralverband der Lohnunternehmer

(AS\TerraGator\Lettre Richenhagen-Smith-FR)

Martin Richenhagen

Chairman, President and
Chief Executive Officer

AGCO

4205 River Green Parkway

Duluth, GA 30096

USA

Rob Smith

Senior Vice President,

General Manager, Europe, Africa and Middle East

AGCO International GmbH

Victor von Bruns-Strasse 17

CH 8212 Neuhausen am Rheinfall

Bruxelles, 29 septembre 2014

Objet : restructuration des entreprises clientes d'AGCO Challenger TerraGator en Europe.

Monsieur,

Nous prenons acte de l'annonce de l'arrêt de la production sans reprise de la marque AGCO Challenger TerraGator en Europe. Cette annonce fait suite l'an passé à une augmentation des prix catalogue de 18 %. Un doute sérieux est né dans les entreprises sur la fiabilité de la politique commerciale d'AGCO et sa compréhension des réalités de nos marchés.

Au nom des entrepreneurs européens qu'elle représente, la CEETAR déplore la fermeture sans reprise des lignes de production du TerraGator en Europe sur le site de Grubbenvorst, aux Pays-Bas.

Les entreprises estiment que la fermeture sans reprise néglige les intérêts des entrepreneurs de travaux agricoles européens, pourtant sa clientèle la plus dynamique. Nous sommes sur des marchés en plein développement de l'épandage de précision des matières organiques respectueux de l'environnement et source de réduction des apports en engrais chimiques. Le simple respect des obligations légales découlant de la vente d'un matériel agricole ne constitue pas donc pas une réponse satisfaisante.

Le préjudice subi par les entreprises qui ont fait le choix d'investir dans le TerraGator va donc bien au-delà d'un accès à une maintenance qualifiée (fournitures de pièces, prix, délais, compétences du service après vente).

.../...

.../...

Les entreprises ont bâti une stratégie commerciale autour du TerraGator en comparaison avec celles des autres équipements sur le marché. Cette stratégie est désormais, sans préavis, caduque. Les entreprises sont condamnées à se restructurer pour maintenir leur crédibilité commerciale. Quelle banque soutiendra le développement d'une entreprise qui dispose de TerraGators déclassés dans son parc ?

La poursuite de la production du TerraGator européens serait bien sûr une décision qui répondrait aux attentes de nos entreprises encore sous le choc de l'annonce de la fermeture sans reprise. Nous n'avons pas de doute sur votre engagement en ce sens. S'il en était autrement, vous voudrez bien nous le faire savoir.

Actuellement, les entreprises doivent, sans avoir eu le temps de se préparer, réinvestir dans un projet de redéveloppement d'une prestation technique d'épandage de précision respectueuse des sols, de l'eau, de l'environnement pour maintenir la confiance de leurs salariés, de leurs clients et de leurs fournisseurs.

Il nous paraît indispensable que votre société ouvre donc sans délai un dialogue loyal et constructif avec les entreprises pour lever les doutes légitimes de nos adhérents qui sont les clients d'AGCO Challenger TerraGator. La CEETAR est disponible pour le faciliter.

Les sujets du dialogue sont :

- Un accord sur le maintien d'un service technique de qualité et la disposition des pièces détachées à des prix et dans des délais raisonnables,
- La détermination d'un atelier européen de maintenance/reconditionnement des TerraGators AGCO ou partenaire d'AGCO,
- La fixation d'une cote indicative de la valeur résiduelle des TerraGators.

Dans l'attente de vous lire avec grand intérêt, je vous prie d'agréer, Monsieur, mes salutations distinguées.

Gérard Napias
Président