

## Formation distributeurs Case IH en Tunisie et au Maroc

*Comprendre et maîtriser l'utilisation des nouvelles technologies pour stimuler la mécanisation en Afrique du Nord*

St. Valentin, le 8 mars 2017

Case IH Agriculture a organisé deux événements de formation commerciale, à Casablanca au Maroc et à Tunis en Tunisie, pour mettre en avant les performances des gammes de tracteurs Maxxum, Farmall JX, Farmall JXM, JX Straddle et JXT. En Tunisie, Case IH était aux côtés de son importateur Agrodis pour animer la formation de ses distributeurs ; au Maroc, l'entreprise a collaboré avec un importateur recruté récemment, Hydrau Mac, qui organisait la première formation de ce type en Afrique du Nord depuis la réorganisation des zones commerciales. Alternant séances théoriques et démonstrations produits, ces événements ont permis aux équipes de vente d'actualiser leurs connaissances concernant les fonctionnalités, les avantages et les exigences de la clientèle de ces modèles de tracteurs très populaires.

Ces machines sont parmi les tracteurs les plus résistants de leur catégorie (jusqu'à 125 ch), aussi une bonne partie de la formation s'est concentrée sur leur fonctionnement dans des conditions de travail difficiles. Ainsi, les commerciaux ont pu se familiariser avec les avantages supplémentaires (confort, entretien réduit et faible consommation) qu'offrent ces tracteurs Case IH dont les qualités sont reconnues de longue date. Le Farmall JXM a particulièrement séduit les participants, qui avaient hâte de vérifier par eux-mêmes les économies de carburant impressionnantes et le faible niveau de bruit de ses moteurs Stage III. Disponible en deux puissances, ce nouveau tracteur apporte de nouveaux niveaux de confort sur des marchés où la fonctionnalité reste néanmoins le critère de référence.

« Les séances de formation comme celles que nous avons organisées à Casablanca et à Tunis ont deux objectifs », a expliqué Daniel Bordabossana, Directeur Marketing de Case IH pour le Moyen-Orient et l'Afrique. « D'une part, elles permettent aux vendeurs d'acquérir une maîtrise à la fois théorique et pratique de la technologie sur laquelle reposent les valeurs-client. Or, le succès de Case IH tient au fait que nous dotons nos équipements de fonctionnalités dont l'utilité est plébiscitée par nos clients du monde entier. Cela explique le regard pratique que nous posons sur les commandes, les fonctionnalités et les performances des tracteurs vendus sur ces marchés africains. Et, c'est ce qui permettra à davantage de clients d'apprécier les avantages des modèles vendus dans cette zone »



PRESS RELEASE

« D'autre part, ces séances de formation, réalisées pour la première fois en français, nous aident aussi à nous préparer pour l'avenir. À l'heure actuelle, le marché se cantonne aux tracteurs de 70 à 100 chevaux. Dans les dix années à venir cependant, les tracteurs les plus vendus pourraient bien ne pas se limiter à avoir 30 chevaux de plus en moyenne, mais se caractériser par une toute nouvelle catégorie de fonctionnalités. »

Avec ces éléments en tête, les gains de performance rendus possibles par les tracteurs de plus forte puissance comme le Maxxum et une feuille de route claire des évolutions à venir ont ensuite été présentés aux participants.

### **La Tunisie et le Maroc : des marchés stratégiques pour Case IH**

L'agriculture joue un rôle majeur dans l'économie tunisienne puisque ce secteur emploie près de 17 % de la population active du pays, génère 10 % du PIB et affiche une croissance de 5 % par an. Au Maroc, c'est plus de la moitié de la population active qui travaille aujourd'hui dans l'agriculture.

« Le Maroc et la Tunisie sont de très bons marchés, avec beaucoup de potentiel, grâce au développement rapide de l'agriculture, » a expliqué Daniel Bordabossana. « Case IH va continuer à alimenter la croissance du secteur agricole en alignant de nouveaux produits et services de pointe sur le marché. »

Avoir les bons produits pour un marché donné est important, mais partager son expérience et son expertise pour exploiter au mieux les machines est également essentiel pour Case IH. Alors que la Tunisie comme le Maroc sont deux pays désireux d'adopter une mécanisation respectueuse de l'environnement, la formation à l'utilisation de l'équipement est capitale pour assurer que les agriculteurs aient les bons outils pour les travaux à réaliser.

« Pour nous, l'avantage de ces séances de formation réside dans le contact direct avec les formateurs véritablement experts des produits Case IH et qu'elles permettent qu'ils répondent à toutes nos questions », a commenté Noureddine Amraoui, Directeur commercial d'Agrodis. « Le bénéfice pour nos distributeurs est qu'ils apprennent à mieux connaître les produits et leurs avantages, qui permettront d'améliorer grandement l'agriculture dans notre pays. »

\*\*\*\*

Communiqués de presse et photos <http://mediacentre.caseiheurope.com/>.

*Avec plus de 170 ans d'expérience dans le secteur agricole, Case IH est le choix des professionnels. Une gamme large et puissante de tracteurs, de moissonneuses-batteuses et de presses supportée par un réseau mondial de concessionnaires professionnels pour offrir à nos clients des solutions hors pair en matière d'assistance et de performance afin de leur assurer la productivité et l'efficacité nécessaire au 21<sup>ème</sup> siècle. Pour plus d'informations sur les produits et services Case IH, consultez le site [www.caseih.com](http://www.caseih.com).*

*Case IH est une marque de CNH Industrial N.V., un leader mondial dans le secteur des biens d'équipement coté à la bourse de New York (NYSE : CNHI) et sur le « Mercato Telematico Azionario » de la bourse italienne (MI : CNHI). Pour plus d'informations sur CNH Industrial consultez le site [www.cnhindustrial.com](http://www.cnhindustrial.com).*



[Case IH Media Center](#)



[www.caseih.com](http://www.caseih.com)



[www.facebook.com](http://www.facebook.com)



[www.youtube.com](http://www.youtube.com)

**Pour plus d'informations, veuillez contacter :**

Silvia Kaltofen

Tél. : +43 7435 500 652

Case IH Spécialiste de la communication Afrique & Moyen-Orient

E-mail : [silvia.kaltofen@cnhind.com](mailto:silvia.kaltofen@cnhind.com)