POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

**«** **Nous investissons dans notre réseau et dans notre technologie.** **»**

Entretien avec Peter van der Vorst, responsable du Département européen de l’agriculture de Yanmar Europe, à propos du positionnement de Yanmar, de sa gamme de modèles et de ses nouveaux produits.

**M. Van der Vorst, le marché des tracteurs compacts en Europe est très concurrentiel. En plus des spécialistes établis, les fabricants indiens et asiatiques sont de plus en plus présents sur le marché. Où situez-vous la marque Yanmar** **?**

Peter van der Vorst : Avec notre gamme de tracteurs de 22 à 60 ch, nous nous adressons clairement à l’utilisateur professionnel qui recherche une machine fiable et durable avec un service professionnel. Grâce à l’injection directe, nos tracteurs sont très économiques en termes de consommation de diesel et conçus pour une utilisation quotidienne de plusieurs heures. Notre garantie de cinq ans ou jusqu’aux 5 000 heures de fonctionnement est bien la preuve que nous appliquons des normes de haute qualité, même pour un usage commercial.

**Pourquoi devrais-je, en tant que professionnel de l’industrie, m’intéresser de plus près à la marque Yanmar** **?**

Tout d’abord, Yanmar est une marque japonaise internationale. Ce nom est synonyme de plus de 111 ans d’expérience en technologie, avec plus de 20 000 salariés et un chiffre d’affaires annuel de 6,5 milliards d’euros. Nous sommes donc un acteur qui est loin d’être négligeable !

**Qu’est-ce qui distingue Yanmar Tractor des autres marques** **?**

C’est simple, nous offrons une garantie de cinq ans sans frais supplémentaires pour l’utilisateur. Pour autant que je sache, nous sommes aujourd’hui la seule marque à offrir une telle valeur. Notre gamme de produits est de plus en plus intéressante : désormais, nous pouvons également proposer la série de tracteurs compacts YM avec transmission mécanique 12x12 entièrement synchronisée. Notre série YT3 avec transmission à variation continue, également connue sous le nom de Vario, est particulièrement impressionnante. Elle offre un rapport qualité-prix très attrayant qui s’adresse en particulier aux paysagistes professionnels. Nous travaillons de plus en plus avec des fabricants d’accessoires. Notre réseau commercial s’agrandit et nous sommes heureux d’y accueillir de nouveaux revendeurs.

**Avec YTAGRI, Yanmar annonce son entrée dans le secteur des accessoires, n’est-ce pas** **?**

La gamme complète comprend 250 outils répartis en douze catégories. Il s’agit notamment de fraiseuses, de broyeurs, de petites presses à balles et d’équipements pour l’ensemencement et le travail du sol, y compris ceux destinés à un usage semi-professionnel. Presque tous les outils sont construits par des entreprises partenaires en Turquie. Ils sont vendus et entretenus par le réseau Yanmar en Europe. La gamme convient aux tracteurs de 15 à 300 ch. Potentiellement, elle est également accessible aux nouveaux revendeurs Yanmar. L’avantage : le revendeur n’a qu’une seule personne de contact pour une gamme très vaste d’équipements à un prix attractif et bénéficie du service professionnel Yanmar que nous lui fournissons.

|  |  |
| --- | --- |
| COMMUNIQUÉ RÉDIGÉ POUR : | YANMAR Europe BV, BP 30112, 1303 AC Almere, Pays-Bas |
| NOTE ÉDITORIALE : | Tous les noms commerciaux et marques déposées sont reconnus et respectés. |
| IMAGES HAUTE RÉSOLUTION : | <https://www.yanmar.com/eu/agri/fr/interview-petervandervorst> |
| POUR TOUTES DEMANDES DES LECTEURS/LECTRICES, MERCI DE CONTACTER : | Dana van Kammen, Marketing. A. Manager |
| POUR TOUTES DEMANDES DES MÉDIAS, MERCI DE CONTACTER : | YANMAR Europe BV, Marketing dpt, BP 30112, 1303 AC Almere, Pays-Bas, [dana\_vankammen@yanmar.com](mailto:dana_vankammen@yanmar.com) |

Fin