

Interview

Notre profession a encore de belles années devant elle !



Patrick COVEMAERKER est la 3^e génération à la tête de l'entreprise familiale implantée dans le nord de la France, à Bondues, près de Lille. La concession, adhérente du groupement Verts Loisirs, distribue les marques Stihl, Husqvarna, Honda, et Wolf. Elle emploie 12 salariés. Impliqué au sein du Bureau Exécutif du SEDIMA pour fédérer et promouvoir son secteur d'activité, il préside le groupe Espaces Verts. Entretien...

Quelles actions avez-vous menées depuis le début de l'année au sein du groupe Espaces Verts du SEDIMA ?

P-C : Nous avons finalisé pour les distributeurs espaces verts une charte des bonnes pratiques au magasin et à l'atelier. Le document est à présent en ligne et à disposition des adhérents. Dans un second temps, suite à la loi sur la médiation de la consommation, où le distributeur a l'obligation de proposer à ses clients la résolution amiable de tout différend lié à une vente ou à une prestation de services, nous avons œuvré pour que le SEDIMA conventionne avec un médiateur référent pour la profession. C'est chose faite depuis juillet 2018.

Cette démarche facilite la tâche des adhérents, elle leur enlève une charge administrative supplémentaire et leur permet d'avoir un interlocuteur dédié. Nous avons aussi entamé un nouveau chantier en concertation avec la commission Gestion du SEDIMA concernant la rentabilité des ateliers spécifiques aux espaces verts. Dans une activité qui est de plus en plus saisonnière, voire hyper saisonnière, et des chefs d'entreprise qui ont peu de temps pour la prospective, notre objectif est d'apporter aux distributeurs espaces verts des outils pratiques pour conforter la rentabilité de leur atelier. Enfin, la commission Formation du SEDIMA nous a sollicité pour définir le référentiel de compétences attendu dans le cadre de la mise en place d'un CQP Technicien de maintenance en matériels espaces verts. Nous espérons le démarrage d'une première promotion en 2020.

sionnelles, des industriels, si on veut vraiment peser dans les discussions, on ne sera jamais assez nombreux ni assez actifs. Les réflexions que nous menons et les actions que nous développons au sein du SEDIMA permettent à une profession toute entière de se fédérer, d'être moins atomisée et mieux représentée, mieux défendue et mieux perçue. Dans cette optique, notre collaboration avec Profiel Events et le magazine Moteurs & Réseaux donne, aux adhérents et non adhérents, le temps d'une journée, l'occasion de prendre de la hauteur, de se rencontrer, d'échanger. La seconde édition des « 24 h des distributeurs Espaces Verts » sera ouverte à tous dans une démarche prospective.

Comment percevez-vous votre marché et ses perspectives ?

P-C : Notre métier est soumis de plus en plus à des aléas climatiques complexes et subit une évolution technologique importante avec les matériels à batterie et les robots qui supplantent les appareils thermiques. Il faut bien entendu saisir l'opportunité de ces nouveaux produits comme un outil de croissance pour nos entreprises. Cependant, le thermique n'est pas mort et, à mon sens, il convient de ne pas délaissé l'un au profit de l'autre. Au contraire, il faut en profiter pour continuer à développer notre service et à renforcer l'activité de nos ateliers. Je reste confiant sur l'avenir de notre profession, le secteur espaces verts a encore de belle années devant lui.

Le SEDIMA apporte des outils pratiques pour conforter la rentabilité des distributeurs espaces verts

Ainsi le groupe Espaces Verts, propose et réalise toutes actions spécifiques à ce métier !

P-C : En effet si on veut se faire entendre auprès des pouvoirs publics, des organisations profes-

Groupe Espaces Verts du SEDIMA

Patrick COVEMAERKER Président	Covemaeker (59)	Michel LOUEDEC Atlantic Motoculture (44)
Christophe CHESNEAU	Cloué (36)	Simon RULLIER Rullier Agro-Equipements (33)
Xavier CHESNEAU	Equip'Jardin (45)	Jean SNORIGUZZI Agrivision (40)
Xavier DOUCET	CMM (51)	Emmanuel VIRION Sofimat (29)
Didier Le STRAT Delourmel Jardinage (35)		Stéphane SERS Secrétaire de la commission SEDIMA



Santé & Prévoyance

ON SE COMPREND MIEUX QUAND ON EST PROCHE

Nous sommes l'interlocuteur privilégié des branches professionnelles dans la mise en place et le suivi des régimes de protection sociale complémentaires conventionnels de santé et de prévoyance.

Déployées sur plus de 100 sites en région, nos équipes de terrain interviennent au plus près des entreprises et des salariés, des employeurs et des particuliers.

Et, solidaires parce que nous ne voulons oublier personne, nous renforçons notre engagement social auprès des plus fragiles.



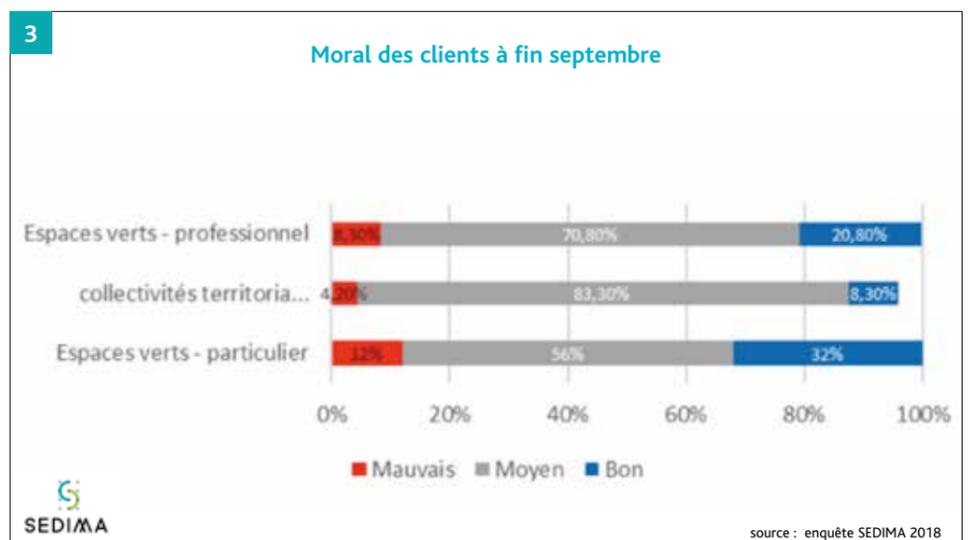
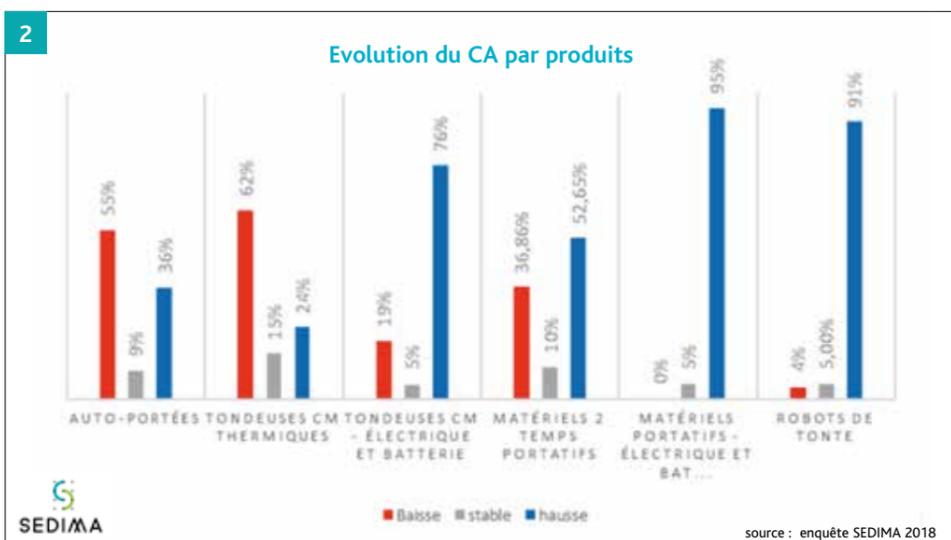
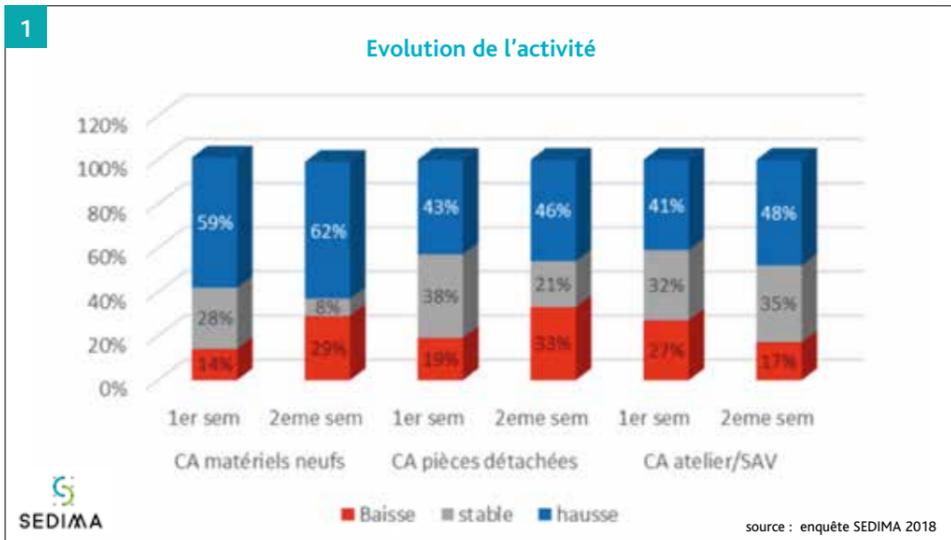
EXPERTISE
ACCOMPAGNEMENT

PROXIMITÉ

SOLIDARITÉ

Pour en savoir plus : Joël Bienassis
Direction des Accords Collectifs
Tél. : 01 76 60 85 32
dac-interpro@ag2riamondiale.fr

Un marché 2018 en progression... mais avec de très fortes disparités



Malgré une météo chaotique, les ventes de matériels neufs d'espaces verts ont continué de progresser au second semestre 2018. Toutefois cette progression est à relativiser au regard de l'évolution du nombre d'entreprises déclarant une baisse des ventes (29 % au 2nd semestre contre 14 % au 1^{er}) et de celles constatant une stagnation (8 % au 2nd semestre, contre 28 % au 1^{er}). (graphique 1)

A noter, cette année encore, que les produits à batteries et électriques continuent leur forte progression. Si le recul des ventes d'autoportées se fait globalement ressentir, ce n'est pas le cas pour l'ensemble des distributeurs. (graphique 2)

Concernant le point de vue des distributeurs, le moral des clients est plutôt jugé « moyen » par les distributeurs, à 70 % pour les professionnels et 83 % pour les collectivités territoriales. Seul le moral des clients consommateurs semble plus positif avec 32 % des opinions exprimées. (graphique 3)

SAVE THE DATE

JEUDI 31-01 & VENDREDI 01-02
100 ANS PLEINS D'AVENIR
2^e Sedima's days à Avignon

SEDIMA

Les 24 h des distributeurs espaces verts

Etre au cœur des discussions sur l'avenir de notre profession



Frédéric BONDoux (à droite) dirige Profield Events, organisateur de salons en France et à l'étranger (Salon de l'Herbe, Salonvert, Salon des ETA, Demo-Dagen aux Pays-Bas, GaLaBau en Allemagne). Jean-Paul ROUSSENNAC (à gauche) est Rédacteur en chef du journal Moteurs & Réseaux, le magazine des distributeurs de matériels de parcs et jardins et de la forêt. Partenaires du SEDIMA, ils co-organisent l'événement les « 24 h des distributeurs Espaces Verts ».

Parlez nous de cette 2^e édition !

JP-R : Le marché espaces verts évolue très rapidement. Il semble donc nécessaire que les distributeurs 100 % dédiés au secteur puissent se réunir pour aborder leurs problématiques. En 2016, nous avons axé la 1^{re} édition sur l'analyse globale du marché et ses effets sur le magasin. Aujourd'hui, il nous paraît opportun d'approfondir certains sujets comme le développement des ventes liées aux nouvelles technologies (robot, électronique embarquée, objets connectés, produits à batterie), leur impact sur le chiffre d'affaires de la concession, sur la gestion de l'atelier et du service après-vente, sans omettre de parler de l'influence que peuvent entraîner les nouvelles réglementations (interdiction des phytosanitaires, réduction des nuisances sonores, alternative au diesel...).

FB : L'enquête effectuée auprès des participants au terme de la 1^{re} édition a démontré qu'il fallait poursuivre le format d'un rendez-vous bisannuel tout en ajustant la période, favorisant le mois de janvier à celui de décembre. L'objectif central reste identique : permettre à toute une profession (fabricants et distributeurs) de se rassembler une journée, plutôt en fin de semaine (le vendredi), à Paris, lieu de confluence des différents réseaux de transport.

Quel sera le programme ?

FB : Il comportera plusieurs nouveautés. Toutes les séquences se dérouleront en plénière dans un amphithéâtre. Parmi les temps forts, une radioscopie

chiffrée sera présentée, fruit d'une grande enquête réalisée auprès des entreprises de distribution, des paysagistes et des collectivités territoriales de plus de 3 000 habitants. Des distributeurs français et étrangers (venant de Belgique et d'Allemagne) témoigneront sur le marché en progression des matériels à batterie et des robots de tonte et la façon dont ils l'ont abordé. Il y aura aussi un grand témoin qui aura pour mission de faire le parallèle entre son métier et celui de distributeur de matériels d'espaces verts.

JP-R : Notre 1^{er} grand témoin était Michel GODET, économiste et prospectiviste. Pour la 2^e édition, nous avons invité un général de division de l'armée française, Jean-Fred BERGER, qui a occupé durant 38 ans des postes de haut commandement dans l'armée de terre, a participé à de nombreuses opérations

extérieures (Koweït, Bosnie-Herzégovine, Kosovo, Afghanistan) et a oeuvré au sein de l'Eurocorps et des forces de l'OTAN. Ses états de service, sa maîtrise des organisations et de leur nécessaire adaptation dans des univers hostiles en font une personne rompue à l'étude des situations complexes. Il sera à même de faire un parallèle entre l'arrivée des nouvelles technologies dans le secteur de la défense et celui des espaces verts, en commentant l'évolution d'un métier, ses changements majeurs sur l'organisation humaine et structurelle et les mutations de gré ou de force qu'elle implique.

Comment s'inscrire à cet événement ?

FB : Ce rendez-vous se tiendra, vendredi 18 janvier 2019, de 9 h à 17 h, à l'Elysées Biarritz à Paris, dans le 8^e arrondissement. Un site internet dédié a été

mis en place. Il renseigne sur le programme, les intervenants et les éléments logistique. L'inscription, que vous soyez distributeur ou fournisseur, se fait en ligne. www.24h-distributeurs-espaces-verts.com

Pourquoi avez-vous initié avec le SEDIMA ce partenariat ?

JP-R : Pour être au cœur des discussions sur l'avenir d'une profession qui est en pleine mutation, avec les distributeurs, leurs équipes (responsables magasin, chefs d'atelier, responsables commerciaux) et leurs fournisseurs. Nous attendons entre 200 à 300 personnes à cet événement unique. Venez nombreux !

Climmar

ISC Europe 2018 : 2 nouveaux pays participent à l'enquête

L'organisation européenne des distributeurs de matériels agricoles, le CLIMMAR, a présenté lors de son congrès annuel à Prague, en octobre dernier, les résultats de son enquête 2018 « indice de satisfaction des concessionnaires européens envers leurs tractoristes ».

Avec l'Autriche et la Hongrie, le nombre de pays participant à l'enquête a été porté à 10 aux côtés de la Belgique, du Danemark, de la France, de l'Allemagne, de l'Italie, de la Pologne, des Pays-Bas et de la Grande-Bretagne. Réalisée sur la période de juin-juillet 2018, elle portait sur 14 items parmi lesquels : l'impact de l'image de marque, le SAV et la garantie, la publicité et les supports produits, la formation, la contribution à la profitabilité, le management...

Plus de 1 000 concessionnaires ont répondu, soit une baisse de participation de 19 % par rapport à 2017 (1 159 participants). Anne FRADIER, Secrétaire Général du SEDIMA et responsable au niveau européen de l'enquête, estime que la baisse du nombre de distributeurs est due à la restructuration des réseaux.

La moyenne globale, toutes marques et tous items confondus, laisse apparaître une stabilité par rapport à 2017 avec + 0,1 point, soit une note de 12,7/20. (graphique)

Par rapport à l'année passée, les première et seconde places restent inchangées avec les marques Kubota et Fendt qui cumulent à 14,5/20. Pour Kubota, il s'agit d'une consolidation, pour Fendt, une hausse de 0,7 point.

Les autres marques en phase d'amélioration sont John Deere (+ 0,7), Case IH (+ 0,6) et Valtra (+ 0,5).

Celles qui ont vu leur moyenne globale diminuer sont Massey Ferguson (- 0,9), Deutz-Fahr (- 0,4), New Holland (- 0,3), Same (- 0,3) et Claas (- 0,2).

A noter des évolutions significatives en matière d'offres de financement (+ 0,4 par rapport à 2017), de protection contre le vol (+ 0,6) et de

contribution à la profitabilité (+ 0,3).

A contrario, la capacité des tractoristes à améliorer leurs points faibles baisse de 0,2 point et cet élément, pour le CLIMMAR, doit inciter les constructeurs et les distributeurs à poursuivre un dialogue actif.

