

2024, une année relativement bonne pour les distributeurs espaces verts



Julien FREDON

Président du groupe Espaces Verts du SEDIMA
Directeur de la concession Crosnier (78)

tation du flux sur le site Ecologic : les clients finaux vont remplir leurs pré-dossiers pour bénéficier du BonusRépar. Nous devons être tous impliqués dans ce projet. Le client doit se tourner vers son distributeur spécialisé qui connaît parfaitement, souvent depuis plusieurs décennies, son métier plutôt que d'aller vers les grandes surfaces de bricolage.

>>> Pourquoi éditer un guide des bonnes pratiques location ?

Pour donner aux distributeurs les bons outils, tant au niveau commercial, juridique, que marketing, afin de développer de façon performante leur activité location. Je pratique cette activité depuis plusieurs années au sein de ma concession, cela va du petit rouleau pour aplatir le sol à la nacelle araignée ou au matériel de tonte. Je peux vous confirmer qu'elle fonctionne bien et qu'elle est rentable.

>>> Qu'est-ce qui a conduit le SEDIMA à créer un « Sedima's day spécial Espaces Verts » ?

Ce rendez-vous exclusif des distributeurs spécialisés espaces verts, imaginé par le SEDIMA, se déroulera à Paris le 11 décembre de 10 h à 16 h et rassemblera les entreprises du secteur France entière. Le créneau horaire permettra à beaucoup de pouvoir faire l'aller-retour dans la journée. L'idée est de proposer aux distributeurs espaces verts des sujets qui les concernent à 100 % (par exemple la REP ABJ, les ratios clés propres à l'activité, les enjeux environnementaux, le nouveau guide bonnes pratiques location, les formations dédiées à l'espace vert, etc). La rencontre se tiendra dans les locaux du SEDIMA et sera animée par Anne FRADIER secrétaire générale, Etienne Webre secrétaire général adjoint, Stéphane SERS responsable du groupe Espaces Verts et moi-même ; des permanents experts juridique et social pourront se joindre à nous.

>>> Que dire de l'ambiance économique du secteur ?

A l'image de l'édition Salonvert réussie, l'année a été relativement bonne, avec une météo favorable jusqu'en octobre. Les ventes ont permis de diminuer les stocks qui étaient un peu élevés début 2024. Je suis plus réservé sur la saison 2025. Suite aux baisses de dotations de l'Etat, les collectivités vont réduire sensiblement leurs budgets entretien espaces verts. Quant aux particuliers qui baignent dans un climat anxigène, ils risquent de reporter certaines dépenses d'investissement.

>>> Quelques commentaires sur les sujets d'actualités du SEDIMA ?

2024 a marqué le démarrage concret de la REP ABJ au sein de nos concessions, que ce soit en termes de collecte de machines non réparables et de mise en œuvre du BonusRépar. Mais les débuts sont timides. Nous encourageons les adhérents du SEDIMA à se faire labelliser durant la période, plus calme pour eux, de morte saison. Depuis quelques semaines, des spots d'informations se succèdent sur des radios nationales (RTL, Europe 1...). Cela va susciter une augmen-

Après des particuliers, notre valeur ajoutée reste le conseil et le service rendu



François BÉLINGARD

Dirigeant Ets Bélingard (87)

>>> Vous serez présent au « Sedima's day spécial Espaces Verts » ?

C'est coché dans mon agenda et je vais y participer. J'ai pas mal de contact avec des collègues distributeurs via un groupe WhatsApp mais rien ne vaut l'échange en présentiel.

>>> Quelle est votre vision du marché pour 2024 et les perspectives 2025 ?

Nous clôturons au 30 septembre et l'année a été bonne. En Limousin, il a beaucoup plu d'octobre (2023) à juillet (2024), ce qui a entraîné des conditions de tonte délicate et des matériels fragilisés, donc plus de travail à l'atelier pour réparer et/ou réviser, et au magasin pour la vente des pièces. Quant aux prévisions, elles sont toujours compliquées car notre métier est totalement dépendant de la météo.

Au niveau de la vente des matériels, les appareils portatifs à batterie et les robots de tonte sont en tête, mais les tondeuses thermiques sont encore chez nous très demandées. L'entretien du jardin n'est plus seulement un loisir, mais pour nombre de particuliers une nécessité. A plus long terme, le marché sera à mon sens toujours très actif. C'est notre travail que de suivre l'évolution des produits pour répondre aux attentes de la clientèle.

>>> Où en êtes-vous de la démarche BonusRépar ?

Notre métier de base c'est de réparer des machines et outils, donc pourquoi pas. Je n'ai pas encore creusé le sujet... Je m'interroge cependant sur la typologie des matériels qui seront éligibles à la réparation.

>>> Votre avis sur le e-commerce ?

Il nécessite des investissements lourds, mais il faut vivre avec son temps et il sera difficile de faire sans dans le futur. Le digital peut aussi être une porte d'entrée intéressante pour faire venir la clientèle à la concession. Car notre valeur ajoutée reste bel et bien le conseil au magasin et le service rendu. Nous sommes des spécialistes et nous devons le rester.

>>> Présentez-nous la société Bélingard...

C'est mon grand-père qui l'a fondée en 1959, mon père la reprise en 1976 et je l'ai rejoint en 2017. Ingénieur en informatique, j'ai travaillé près de 7 ans dans la programmation informatique, mais j'étais très attiré par le commerce. Mon père m'a convaincu d'intégrer l'entreprise, que je dirige pleinement aujourd'hui à 39 ans. Basée à Saint Yrieix La Perche en Haute-Vienne, les Ets Bélingard comptent 6 salariés et rayonnent sur une partie des départements limitrophes de la Haute-Vienne (87), de la Corrèze (19) et de la Dordogne (24). Nous distribuons les marques Cub Cadet, Etesia, Stihl et Farmtrac et sommes affiliés au groupement Rural Master. Notre clientèle est principalement celle de la motoculture de plaisance.

>>> Vous avez adhéré au SEDIMA début 2024, pourquoi ?

Je me suis enfin décidé à adhérer à l'organisation professionnelle dédiée à l'espace vert. Plutôt que de rester seul dans mon coin, je me suis dit qu'il fallait passer le cap. Certes il y a une cotisation à payer, mais au regard du service apporté, c'est un vrai soutien au quotidien sur des notions juridiques, réglementaires, liées à la convention collective ou aux tendances de marché.



Valorisons le service apporté à nos clients professionnels par la formation et le conseil



Stéphane PONCY
Co-dirigeant Matagrif (77)

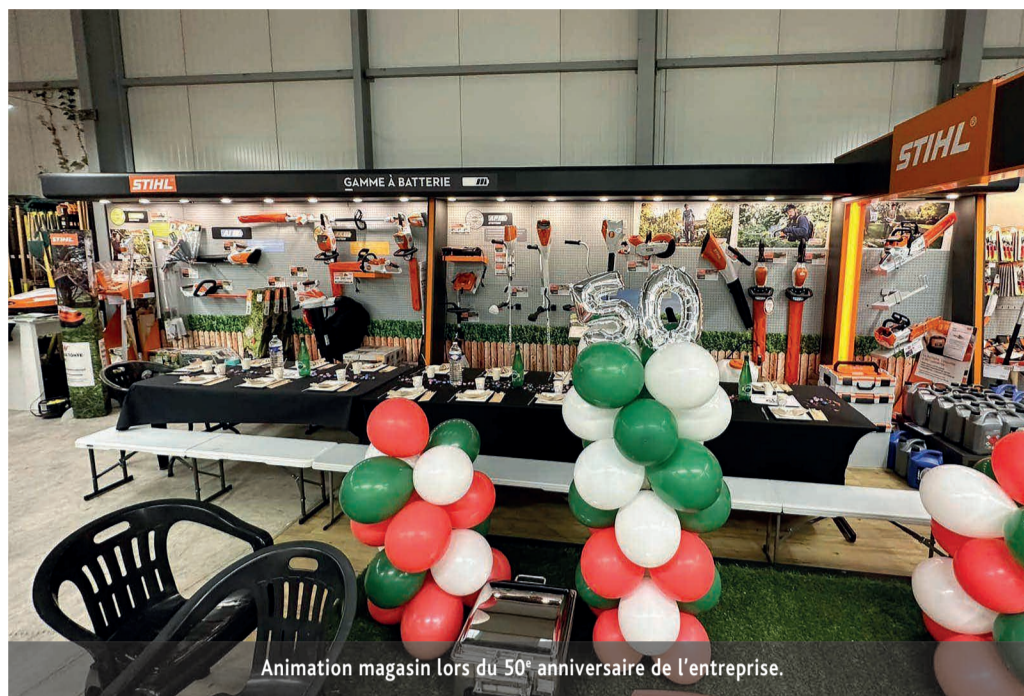
et collectivités. Notre zone de chalandise se concentre sur l'est de l'Ile-de-France : Seine-et-Marne (77), Val d'Oise (95), Seine-Saint-Denis (93) et Oise (60).

>> Les résultats 2024 sont-ils à la hauteur de vos prévisions ?

Les ventes ont été favorables et boostées en début d'année par les paysagistes et les collectivités de la région parisienne qui ont fait des investissements conséquents liés aux jeux olympiques. Par ailleurs notre chiffre atelier a augmenté. Les conditions d'utilisation deviennent compliquées du fait des conditions météorologiques et nos clients nous confient plus de réparations et de révisions. L'occasion et le reconditionnement ont le vent en poupe.

>> Quel sera le marché pour 2025 ?

Stable au magasin et à l'atelier, sans nul doute avec un ralentissement sur la vente de matériels dû à des restrictions de budget. Il faut donc se creuser la tête, écouter sa clientèle, lui proposer les bons produits ou solutions. Certes l'électrique est un marché porteur, mais celui du thermique reste toujours d'actualité pour les professionnels. Les matériels de désherbage, les batteries mobiles et armoires de charge sont des segments de niches qu'il faut considérer avec attention.



Animation magasin lors du 50^e anniversaire de l'entreprise.

>> Vous êtes la 3^e génération de dirigeant ?

Oui, c'est mon grand-père qui a créé la société en 1974, mes parents lui ont succédé en 1995. Ma sœur Charline et moi-même l'avons reprise en 2018. L'entreprise a fêté cette année son 50^e anniversaire. Nous sommes situés à Saint-Soupplets en Seine-et-Marne (77) et avons 2 entités : Matagrif qui distribue du matériel espaces verts (entre autres les marques Stihl, Pellenc, Iseki, Negri, Innovations et Paysage...) et Promatev qui apporte un service location. Nous réalisons près de 98 % de notre chiffre d'affaires auprès des professionnels paysagistes

>> Quelles sont vos préoccupations actuelles pour votre métier ?

Valoriser le service que nous rendons à nos clients professionnels afin qu'il ne profite pas au e-commerce et à la grande distribution. C'est pourquoi nous devons être vigilants et privilégier les produits dont nous pouvons assurer la traçabilité et garantir la réparabilité. Il nous faut aussi être force de proposition vis-à-vis de notre clientèle en formation et conseil. C'est une toute nouvelle approche qu'il faut que nous adoptions. Enfin la qualité de la relation entre

distributeurs et constructeurs reste un élément capital. Echanger entre collègues, avec notre organisation professionnelle le SEDIMA, mais aussi entre distributeurs et industriels, reste fondamental pour construire la distribution de demain.

Entretien

L.R.

L'espace vert, un marché porteur à long terme



Frédéric BONDOUX
Président de Profield Events Group

>> L'alternance Salonvert dans l'est et dans le sud-ouest se poursuit-elle ?

Au château de Baille, le rendez-vous est biennal, il s'y déroulera donc en 2026 avec une première journée consacrée aux distributeurs et les deux suivantes pour le grand public. En région sud-ouest, il se tiendra en 2027. Il n'y aura plus de Salonvert sud-est, le salon Paysalia qui se déroule à Lyon fonctionne parfaitement et il n'y a donc aucune raison de proposer un événement redondant.

>> Votre avis sur la conjoncture économique du marché des espaces verts ?

C'est un secteur qui se porte bien depuis déjà plusieurs années. Compte tenu des enjeux écologiques, le marché dans sa globalité va devoir évoluer, se structurer, mais restera porteur à long terme. Je suis plutôt confiant.

>> Parlons d'AgriSima, vous allez organiser un nouveau salon à Villepinte en février ?

Oui l'AXEMA a mandaté AgriVitiEvents, co-présidé par Gaëtan MENARD et moi-même, pour créer un salon qui remplacera le Sima et qui se tiendra fin février 2026.* Une édition en novembre ne paraît pas pertinente, d'abord d'un point de vue concurrentiel avec d'autres événements nationaux et internationaux, ensuite parce que c'est une période de semis et les agriculteurs ne sont pas tous

disponibles surtout autour de Paris. Un retour en février, en concomitance avec le Salon de l'Agriculture porte de Versailles, est la formule qui a été actée. Donner la possibilité aux visiteurs de se rendre sur l'un et l'autre de ces salons apparaît être la solution. AgriSima a pour objectif de promouvoir la diversité et la modernité technologique des produits et des services de la filière agroéquipement, mais aussi de remettre au centre du jeu l'excellence de l'agriculture française et européenne.

>> Quelle sera la formule d'AgriSima 2026 ?

Nous allons déployer le salon sur 140 000 m² pour cette première édition, notamment sur les halls 4, 5a, 5b, et 6. AgriSima se tiendra sur 4 jours, du dimanche au mercredi, avec des thématiques ciblées : une journée agriculteurs et CUMA, distributeurs, prestataires de services et une autre sur l'axe européen. Nous allons travailler en étroite collaboration avec l'AXEMA, mais aussi avec d'autres institutionnels nous permettant de proposer une vision à 360° sur l'ensemble de la filière. AgriSima sera co-piloté par Gaëtan MENARD (EspritMeuble) et moi-même (Profield Events Group), chacun apportant un savoir-faire et des compétences au service de la réussite d'un grand salon français du machinisme agricole. Rendez-vous donc du 22 au 25 février 2026 au Parc des expositions de Paris nord Villepinte !

*cf. rubrique « l'actu des réseaux » page 2 de ce numéro.

Profield Events Group, en bref...

Créateur d'événements indoor et outdoor, l'entité organise le Salon de l'herbe et des fourrages, Salonvert, le Salon des ETA, Les 48 h du gazon sport pro... La structure assure la commercialisation, la promotion marketing et de communication, la complète logistique de chaque salon. De façon complémentaire, elle imagine et réalise des applications web et d'informations comme par exemple e-spacevert, www.gazonssportproh24.com une plateforme de services pour les paysagistes qui y trouve conseils, offres d'emplois, données sur le marché des matériels neufs en France et en Europe. Profield Events Group est basé au Creusot (71), avec une agence à Lyon (69), elle compte 18 salariés.