

# SEDIMAG



OCTOBRE / NOVEMBRE 2024 - N°350

www.sedima.fr



édito

**Julien FREDON**

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

## « Sedima's day spécial Espaces Verts » le rendez-vous exclusif des distributeurs du secteur



### 2024 : une année riche à tous points de vue

Dans le millésime de ces saisons si particulières depuis la Covid-19, 2024 sera clairement un bon cru. Portées par une météo favorable, les ventes ont été globalement bonnes et la plupart d'entre nous a pu diminuer des stocks que nous considérons trop importants en début d'année.

2024 restera également l'année du réel lancement de la REP ABJ dans nos magasins, que ce soit pour la collecte ou les réparations. Et ce lancement va être démultiplié en 2025 par les demandes clients, informés de l'existence du bonus EcoRepar via la campagne de communication nationale d'octobre.

Labellisez-vous donc rapidement pour en faire profiter vos clients, si vous ne l'avez pas encore fait !

Cette REP ABJ va continuer à se déployer en 2025 avec le suivi, voire l'évolution du process actuel, mais aussi avec l'ouverture de nouveaux groupes de travail comme celui de l'amélioration de la durabilité des machines vendues dans nos magasins : votre syndicat sera bien entendu toujours aussi présent pour y défendre l'ensemble de vos intérêts.

Et enfin, cette année 2024 marque une grande nouveauté : pour la première fois, une réunion

« Sedima's day spécial Espaces Verts » sera organisée à Paris. Les sujets abordés concerneront à 100 % l'espace vert pour un échange intense entre élus, permanents et collègues de la France entière.

Nous sommes très impatients de vous retrouver ce mercredi 11 décembre, de 10 h à 16 h !

### La place des Espaces Verts au SEDIMA

Le groupe de travail Espaces Verts, constitué d'adhérents et de permanents, porte à cette activité spécifique une attention toute particulière pour proposer des analyses et outils pertinents répondant aux besoins des professionnels dédiés équipements pour espaces verts, au sens large du terme, et pour faire progresser cette spécialisation au sein du SEDIMA.

Merci aux adhérents/élus et à l'équipe de permanents qui s'investissent au quotidien. Ces travaux rendent incontournable le SEDIMA.

Raphaël LUCCHESI  
Directeur de la publication

## Sommaire

### Profession

> Groupe Espaces Verts :  
les actions en cours  
**page 2**

### Juridique

> Information du client consommateur  
**page 3**

### Espaces Verts

> Témoignages de distributeurs  
spécialisés plaisance et professionnels  
> Interview de Frédéric BONDOUX  
(Profield Events Group)  
**pages 4 & 5**



Inventaires digitalisés  
**iMOB STOCK**



L'outil indispensable pour une  
gestion efficace de son magasin

www.irium-software.com tél. 05 46 44 75 76

## Groupe Espaces Verts : les actions en cours

### Salonvert : une belle édition 2024

Le salon de la création, de l'aménagement et de l'entretien des espaces verts et du paysage était de retour au Château de Baille, à Saint-Chéron (91), du 17 au 19 septembre derniers. Un rendez-vous toujours très attendu par les professionnels du secteur avec près de 600 marques exposantes, plus de 30 000 visiteurs, et une première journée toujours très plébiscitée par les distributeurs.

Ce fût l'occasion pour le SEDIMA de rencontrer ses adhérents, des prospects et ses partenaires, mais aussi de participer à l'émission quotidienne organisée par Salonvert à l'occasion de son 20<sup>e</sup> anniversaire. Julien FREDON, président du groupe Espaces Verts du SEDIMA et Vanessa MONTAGNE, directrice des nouvelles filières chez Ecologic, ont pu ainsi rappeler l'intérêt de la REP ABJ\* pour les distributeurs/réparateurs de matériels d'espaces verts.



Pour visionner l'émission



Il y eût aussi un temps fort avec la remise par le SEDIMA de distinctions satISCfaction à deux constructeurs de matériels d'espaces verts : un trophée d'Or dans la catégorie « commercialisation de pièces de rechange » à Kubota, et une médaille de bronze à Honda pour le « partenariat avec son réseau de distributeurs de matériels d'espaces verts ».



De gauche à droite : Hervé GERARD-BIARD et Betty GENDRIN représentants de Kubota, Christophe MARQUES DA SILVA et Uwe JANSEN-OLLIGES représentants de HONDA, Anne FRADIER secrétaire général du SEDIMA et Julien FREDON.

Rendez-vous dans deux ans à Salonvert du 22 au 24 septembre 2026 !

L.R.

## l'actu des réseaux

### Un nouveau Sima en février 2026

L'AXEMA (syndicat des industriels des agroéquipements) a souhaité donner un nouvel élan au salon international de l'agroéquipement en France. Dénommé AgriSima, il se tiendra au Parc des expositions de Paris Villepinte, du dimanche 22 au mercredi 25 février 2026 et coïncidera avec le Salon de l'Agriculture porte de Versailles. Il sera organisé par la société AgriVitiEvents, co-présidée par deux professionnels du monde des salons : Frédéric BONDOUX, président de Profield Events Group (Salonvert, Salon de l'Herbe, Salon des ETA...) et Gaëtan MENARD, co-fondateur du salon EspritMeuble.

### Le groupe Emile FREY acquiert Gabagri

Souhaitant s'ouvrir à la distribution de matériels agricoles, le groupe de distribution automobile Emile FREY\*, au top 10 français des distributeurs automobiles, vient d'acquérir le groupe breton Gabagri. Ce dernier, qui se compose des concessions New Holland Gabillet et MAC, emploie 185 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 75 M€ (source 2023). Avec 9 bases, Gabagri est implanté dans le Morbihan (56), en Loire-Atlantique (44) et en Maine-et-Loire (49).

\* Le groupe Emile Frey comprend 322 concessions en France et plus de 10 000 salariés. Il distribue 29 marques et réalise un chiffre d'affaires de 5,9 milliards d'€.

### Georges Equipement devient distributeur MF

Depuis le 1<sup>er</sup> septembre, Georges Equipement est devenu distributeur Massey Ferguson dans les Vosges (88). La concession créée en 1976 par Jean-Michel GEORGES, et reprise en 2011 par Alexandre ROMARY, distribuait depuis 1992 la marque Case IH. Elle est spécialisée en matériels agricoles, d'espaces verts et de manutention. Ses activités lui permettent de rayonner dans les Vosges (88), une partie de la Meurthe et Moselle (54), de la Haute-Saône (70), du Bas et Haut-Rhin (67, 68).

### REP ABJ\*

Le SEDIMA poursuit ses travaux de développement de la filière REP ABJ\* thermiques. Si le déploiement des contrats de collecte avec les spécialistes se déroule favorablement, les entreprises ne s'approprient pas le dispositif de labellisation comme espéré (150 labellisés à ce jour).

Pour rappel, cette labellisation permet aux entreprises de proposer à leurs clients consommateurs de bénéficier du BonusRépar qui consiste à réduire leur facture de réparation via la prise en charge d'une partie des réparations par le fonds réparation.

Le SEDIMA et Ecologic ont organisé au premier trimestre un webinaire destiné à présenter aux distributeurs et réparateurs le dispositif de labellisation, mais surtout les enjeux et intérêts pour les réparateurs de s'engager dans cette labellisation.

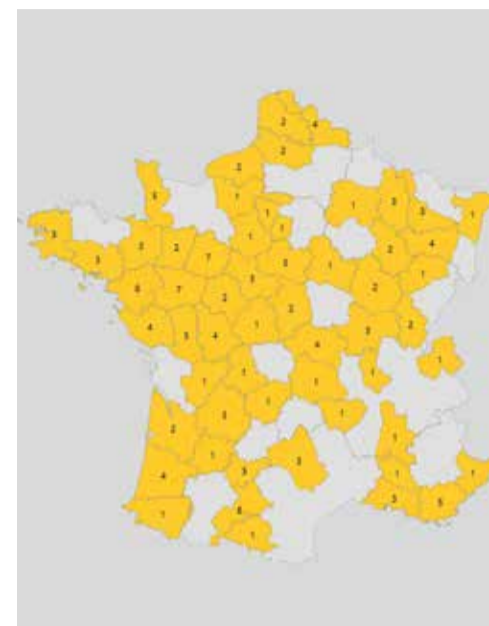
Afin d'accélérer le déploiement de la labellisation, il a été décidé d'étendre cette année le bénéfice du BonusRépar à tous les matériels thermiques de jardin et de lancer une grande campagne de communication auprès du grand public via des spots radios et vidéos.



Par ailleurs, le SEDIMA a participé à de nombreux groupes de travail en vue de la réalisation de plusieurs études liées à la REP ABJ\* : études sur les pièces détachées, le réemploi, l'évaluation du gisement des matériels thermiques, le développement de la réparation et enfin la durabilité.

Le fonds réparation, tel qu'il sera en 2027, aura un impact non négligeable sur le montant de l'écocontribution. Avec les parties prenantes de la filière REP (AXEMA, SECIMPAC, FMB, Jardineries de France...), le SEDIMA a sollicité le ministère de la Transition Ecologique afin de faire un point sur le déploiement de la filière et notamment le dimensionnement du fonds réparation.

### Point de réparation labellisés BonusRépar au 24/10/2024



### Guide des bonnes pratiques de la location

Le groupe Espaces Verts a travaillé sur un guide des bonnes pratiques de la location. Ce guide, en cours de finalisation, a pour objectif de présenter de manière claire le cadre de la location (courte durée, longue durée) et d'accompagner les entreprises dans la mise en place de cette activité avec la mise à disposition d'outils pratiques.

\* Responsabilité Elargie des Producteurs pour les Articles de Bricolage et de Jardin thermiques

**JPH.CONSULTING & PARTNERS**  
Sélection de postes à pourvoir dans le machinisme agricole ou la motoculture  
France & International

**POUR LES CONSTRUCTEURS**

- Directeur de filiale - France
- Directeur commercial - France
- Chef des ventes tracteurs, Chef des ventes machines
- Inspecteurs commerciaux - plusieurs postes
- Commercial - Export sédentaire
- Commerciaux agriculture de précision - plusieurs postes
- Chefs produit tracteurs, machines, pièces
- Directeur SAV - Ouest, Nouvelle Aquitaine
- Inspecteurs techniques - plusieurs postes
- Technicien support - Grand Est, Franche Comté
- Technicien SAV - Export AFME
- Techniciens SAV agri ou TP - plusieurs postes
- Techniciens agriculture de précision - plusieurs postes

**POUR LES CONCESSIONNAIRES**

- Directeurs de concession - Nouvelle Aquitaine
- Directeurs commerciaux - Hts de Fr, Gd Est, Nouv Aquit
- Chef des ventes - Hts de Fr, Centre Val de Loire, Bourgogne
- Commerciaux matériels - plusieurs postes
- Commerciaux agriculture de précision - plusieurs postes
- Directeur pièces & magasins - Sud Ouest
- Responsable de magasin - plusieurs postes
- Magasinier - plusieurs postes
- Directeurs technique SAV - Ouest, Sud Ouest
- Chefs d'atelier - plusieurs postes
- Techniciens atelier & itinérant - plusieurs postes
- Technicien agriculture de précision - plusieurs postes
- Technicien SAV - Export AFME

Plus d'offres sur <https://www.linkedin.com/in/jeanpaulpapillon>  
Envoyer CV à [jeanpaulpapillon@gmail.com](mailto:jeanpaulpapillon@gmail.com) - 06 83 01 75 40

## Information du client consommateur et responsabilité du professionnel

Vous êtes distributeur de matériels et votre clientèle est composée de particuliers-consommateurs. L'actualité jurisprudentielle récente doit vous conduire à une certaine vigilance sur certains aspects.

Ces dernières années, les juges ont adopté une attitude sévère vis-à-vis des professionnels dont la clientèle est composée de consommateurs (particuliers).

Récemment deux cas ont illustré ces principes entraînant des conséquences négatives importantes pour le professionnel...



### Oubli d'une mention obligatoire, une annulation possible

La première affaire concerne un couple de particuliers ayant acquis une installation de panneaux photovoltaïques. Les consommateurs, sans doute déçus de leur achat, réclament par la suite l'annulation du contrat en raison d'un simple non-respect du formalisme du contrat. En effet le délai de livraison, mention obligatoire, n'a pas été précisé sur le bon de commande.

Pour se défendre, l'entreprise fait remarquer que ses conditions générales de vente prévoient un délai maximum de réalisation de 4 mois à compter de la signature du bon de commande, et insiste également sur le fait que le contrat a déjà été exécuté.

Lorsqu'une des mentions est manquante, la loi prévoit que la sanction de cet « oubli » est la nullité du contrat. Pour le juge, l'indication d'un délai global ne permettrait pas à l'acquéreur de déterminer de manière suffisamment précise quand le vendeur aurait exécuté ses différentes obligations.

Aussi, six ans après la conclusion du contrat, le couple obtient gain de cause et le vendeur est condamné à rembourser le prix.

### Vente, devoir de conseil et chargement

La seconde affaire vise l'obligation d'information et de conseil qui pèse sur tout vendeur.

Les faits de cette affaire sont les suivants : un consommateur profane achète des planches (67 planches de bois, longues chacune de 4,52 mètres) et les charge dans sa remorque avec l'aide d'un salarié de la société vendeuse.

En raison de la surcharge de la remorque, le consommateur a un accident avec un autre véhicule. Il décède et cause la mort de l'autre conducteur.

Poursuivi par les ayants-droits, le vendeur est jugé responsable des conséquences de l'accident car il n'a pas informé l'acheteur du poids total des planches.

Or, il avait participé au chargement et avait été sensibilisé par une campagne de la fédération de négoce bois et matériaux au problème de la surcharge des véhicules et à la nécessité de refuser de charger les matériaux en cas de surcharge. En outre, les qualités des parties, vendeur professionnel et acheteur profane, ont également été déterminantes dans la décision.

Par conséquent, le vendeur avait méconnu l'obligation d'information et de conseil qui lui incombait au regard des matériaux vendus et des conditions raisonnablement prévisibles de leur transport par un non-professionnel.

Pour vous aider à vous prémunir de tels risques, le service Juridique et Fiscal du SEDIMA se tient à votre disposition.

## Événements à venir

### Mondial des métiers

Du 5 au 8 décembre - Eurexpo - 69 Lyon



Les 3 et 4 avril 2025 - La Baule (44)

Une manifestation organisée par SEDIMA et AXEMA

## l'agenda d'octobre

Sommet de l'Elevage

Remise du Sedimaster 2023

Congrès du CLIMMAR

Commission Irrigation

Commission Internationale

Commission Sociale

Conseil d'Administration du SEDIMA

MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS

# SEDIMAG

Consultable sur [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)

Directeur de la publication : Raphaël LUCCHESI  
 Rédactrice en chef : Laurence ROUAN  
 Rédaction / Publicité : Place Maurice Loupias - BP 508  
 24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88  
 Administration : 6 bd Jourdan - 75014 Paris - Tél 01 53 62 87 10

Facebook@Sedimasyndicat  
 LinkedIn@sedima-syndicat  
 Instagram -> @sedimasyndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL OCTOBRE / NOVEMBRE 2024 - ISSN 1259-069 X



Le support exclusif des réseaux de distribution du machinisme agricole, des espaces verts et des métiers spécialisés.

## LA BONNE CIBLE POUR PROMOUVOIR VOS PRODUITS ET SERVICES !

format, tarifs, parutions et contact



## Calendrier des Fédés 2024



Jusqu'au 4 décembre ont lieu les réunions de fédérations du SEDIMA.

Participez à ces temps forts qui apportent, aux dirigeants et à leurs collaborateurs, des informations sur les sujets d'actualités de la profession.

Retrouvez notre partenaire AG2R La Mondiale aux réunions des fédérations de Lorraine-Alsace, Centre & Ile de France et au Sedima's day spécial Espaces Verts.

DATES	FÉDÉRATIONS
19 novembre	Nord-Picardie & Champagne-Ardennes
21 novembre	Centre & Ile de France
26 novembre	Bretagne
27 novembre	Pays de la Loire
28 novembre	Normandie
3 décembre	Midi-Pyrénées & Méditerranée
4 décembre	Aquitaine & Poitou-Charentes

## SIMO-NET

L'OCCASION DE GAGNER DU TEMPS ET DE L'ARGENT



Offrez-vous l'expertise la plus précise pour évaluer votre matériel d'occasion

[WWW.SIMO-NET.FR](http://WWW.SIMO-NET.FR) PERMET D'AVOIR ACCÈS À :

- LA VALEUR COTE SIMO OCCASION,
- AU MODULATEUR,
- AUX FICHES COMMERCIALES,
- À LA VALEUR MOYENNE OFFERTE À LA VENTE,
- AUX OFFRES EN COURS DU SITE AGRIAFFAIRES DES MATÉRIELS COTÉS.

Pour plus d'information, contactez le CDEFG : [info@cdefg.fr](mailto:info@cdefg.fr)

## 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.

### >> 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-

### >> 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.

## 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.

### >> 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.

### >> 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.

### >> 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.

### >> 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.



**BonusRépar**



## 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<sup>e</sup> anniversaire de l'entreprise.

### >> Vous êtes la 3<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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 m<sup>2</sup> 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.

### >> Que dire du 20<sup>e</sup> anniversaire de Salonvert ?

C'est une excellente édition qui s'est tenue cette année. Le visitorat était en hausse de 15 % au regard de l'édition 2022. Le nombre de marques représentées a été plus important avec notamment le retour de fournisseurs comme Emak ou Cub Cadet, et une augmentation d'environ 10 % des surfaces d'exposition. A noter une présence en progression de marques liées au marché du mini TP (+ 25 %) et des solutions de décoration des jardins (+ 49 %).

### 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](http://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.

## Sommet de l'Élevage 2024 : une rencontre inspirante avec la jeune génération

Plus de 300 collégiens et lycéens, passionnés par le secteur agricole et de l'espace vert, sont venus à notre rencontre, sur le stand du SEDIMA au Sommet de l'Elevage, du 1<sup>er</sup> au 4 octobre, pour découvrir les métiers de la maintenance des matériels agricoles et espaces verts !

Au cœur de cet espace, un mur digital interactif a suscité un vif enthousiasme. Les jeunes ont pu relever des défis entre amis tout en découvrant des métiers. Des professionnels du secteur et des jeunes en formation étaient également présents pour partager leurs parcours et leurs expertises. Leurs témoignages ont inspiré la nouvelle génération, leur donnant un aperçu concret des opportunités offertes par la profession sur des métiers en pleine évolution.

Le SEDIMA remercie chaleureusement tous ceux qui ont contribué à faire de cet événement un succès : Caroline FONTVIELLE BIGOURET, Nicolas MAILLER, Fabien COMBES, Romain CHENON, Claire MICARD, le lycée des métiers Marcel BARBANCEYS.

À l'année prochaine pour de nouveaux défis et encore plus de découvertes !



+ de  
**300**  
collégiens et lycéens  
sur le stand  
du SEDIMA



## Prenez la main sur votre espace client entreprise !

Nous vous proposons un espace dédié pour vous accompagner au quotidien.

### Sécurisé

Un espace privé et sécurisé pour effectuer vos démarches en ligne

### Simple

Une interface claire et intuitive pour simplifier la lecture de vos informations

### Utile

Une ressource indispensable pour consulter vos données et vos actualités

### Multi-support

Un affichage sur ordinateur, tablette et smartphone pour s'adapter à votre situation

Comment s'inscrire ?



**AG2R LA MONDIALE**

Épargne  
Retraite  
Santé  
Prévoyance