



édit O

François ALABEURTHE

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA



## Le futur de la motoculture

Nous sommes depuis quelques années dans un remaniement complet du marché de la motoculture, tant du point de vue de la clientèle et de son modèle d'achat, que des fournisseurs et de leur politique produits et réseaux de distribution.

En effet, l'exigence client s'amplifie, aussi bien concernant les produits proposés, les prix bien sûr, mais surtout les services associés aux ventes machines. Les clients arrivent aujourd'hui renseignés sur les produits et sur les prix grâce à Internet. Nous devons donc pour garder une longueur d'avance et un service irréprochable, connaître parfaitement l'ensemble des produits que nous distribuons mais surtout des techniques associées. C'est ici que se fera toute la différence avec la concurrence, notamment les GSB (grandes surfaces de bricolage).

La concurrence est rude, le panier moyen du consommateur est en diminution, les marges s'érodent et la rentabilité recule ; il s'agit d'indicateurs marchés très importants. Les distributeurs, quels qu'ils soient (spécialistes, généralistes...) vont devoir se poser la question pour les années à venir de la raison d'être de tels produits, tels rayons.

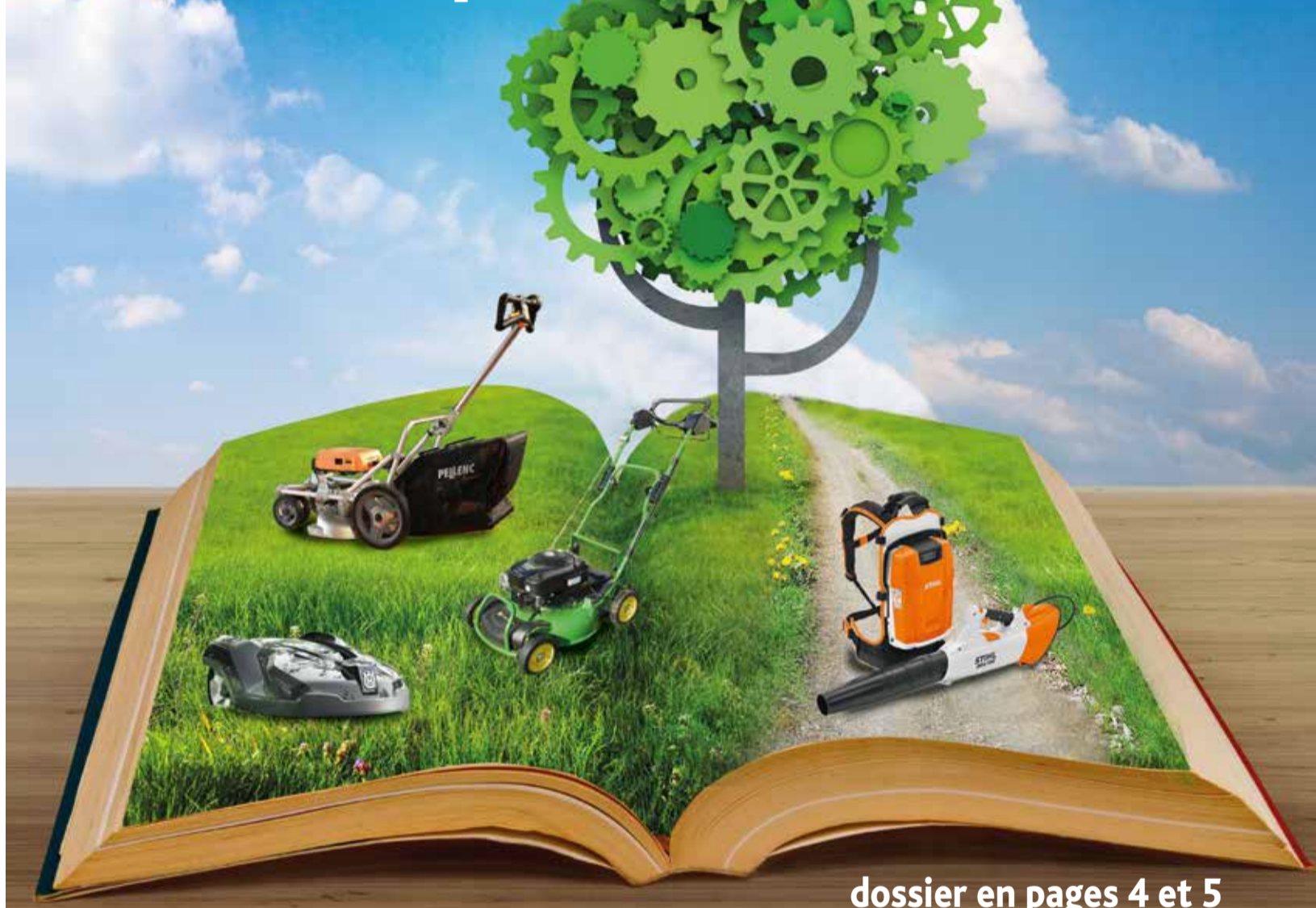
La motoculture a su surfer sur des matériels à effet de mode comme les quads par exemple. Les opportunités du moment sont bien sûr les robots, mais aussi tous les produits à batterie. Les distributeurs devront savoir en tirer profit pour les prochaines années et ainsi se positionner sur ces niches.

Les fournisseurs de produits de motoculture s'obstinent dans leurs catalogues à proposer les mêmes matériels, parfois avec seulement des couleurs différentes. Les fournisseurs se rachètent entre eux. Ce manque de choix à la mauvaise conséquence de diminuer la concurrence et par la même de tirer les prix vers le bas. C'est ici que le distributeur doit profiter de cet avantage. Des choix cornéliens vont être obligatoires ces prochaines années, mais cela aura sûrement le mérite d'assainir le marché et ainsi d'établir un peu d'ordre et de logique.

Les très grandes années de la motoculture sont assurément arrivées à terme. La façon d'acheter des français a changé et il est temps pour tous de nous adapter. Mais cela ne veut pas dire que les français n'achètent plus de matériels, d'accessoires ou de pièces de motoculture. Ils les achètent juste différemment. A nous donc de proposer nos produits différemment.

L'herbe et les arbres ne sont pas prêts de s'arrêter de pousser...

# Les 24 h des distributeurs Espaces Verts



dossier en pages 4 et 5

*L'activité espaces verts a toujours été gravée dans les gènes du SEDIMA. Elle a été le support à la création du SMJ, il y a maintenant longtemps, qui s'est formé pour partie sur le socle des acteurs issus de l'agriculture (et donc du SEDIMA) et sur la base d'acteurs qui avaient développé une activité espaces verts aux côtés d'un autre métier (tel que le cycle par exemple).*

*Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, après le rapprochement avec le SMJ, la proportion d'adhérents qui ont une activité espaces verts a été portée de 45 % à près de 65 %. Ce qui fait des espaces verts la 2<sup>ème</sup> activité des adhérents du SEDIMA après celle de tractoriste représentant 90 %.*

*L'activité espaces verts est clairement inscrite dans les priorités de notre organisation professionnelle !*

*Le SEDIMA continue donc de participer aux différentes éditions de Salonvert et à offrir à l'ensemble de ses adhérents espaces verts de pouvoir s'appuyer sur la commission éponyme qui regroupe des professionnels de*

*ce secteur, sur les travaux qu'elle a déjà réalisés ou à venir, et ceux traités par d'autres commissions.*

*En ces périodes de turbulence tant sur le plan social (pénibilité, complémentaire santé, prévoyance, accord d'intéressement) que sur le plan économique, il nous apparaît impératif, en tant que syndicat représentatif de cette activité, d'accompagner et de favoriser la réflexion sur les professions.*

*C'est donc naturellement, que le SEDIMA a décidé de s'engager aux côtés de Profield Events et Moteurs & Réseaux pour proposer aux spécialistes des matériels d'espaces verts cette journée dédiée, au cours de laquelle chaque distributeur sera amené à réfléchir à quelle sera son activité demain...*

*Aussi appuyer et participer à cette journée du 2 décembre relève de la plus grande logique... N'hésitez plus, inscrivez vous dès maintenant !*

**Raphaël LUCCHESI, Président du SEDIMA**



**VOUS SOUHAITEZ  
ALLER DE L'AVANT,  
VOTRE BANQUE EST LÀ  
POUR VOUS ACCOMPAGNER.**

**Crédit Mutuel**

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris



## Ets Perramant

un distributeur impliqué

Le jury du CQP Magasinier-Vendeur en pièces de rechange et équipements des matériels de parcs et jardins s'est réuni le 22 septembre dernier à la Faculté des métiers de Saint-Malo (29).

Les membres du jury qui ont évalué les 6 candidats étaient Bernard PERRAMANT (représentant du SEDIMA pour le collège employeurs et membre de la commission sociale du SEDIMA) et Mario LERICHE (représentant CFDT pour le collège salariés).

Au terme d'un cycle de formation de 570 heures sur 13 mois, les 6 participants ont tous obtenu leur diplôme. Une belle réussite pour cette promotion 2016 !



Les Ets Perramant ont participé du 30 septembre au 3 octobre à la 21<sup>ème</sup> édition du salon Habitat de Brest. La concession Perramant a pu montrer au grand public la diversité de son offre en matière de matériels espaces verts et mettre en avant les nouveaux produits à haute technologie tels que robots et batteries.

L'entreprise Perramant est spécialisée dans la distribution du matériel d'entretien d'espaces verts pour particuliers et professionnels. Elle rayonne sur le département du Finistère (29) avec 3 bases situées à Landerneau (le siège social), Gouesnou (près de Brest) et Saint Martin des Champs (près de Morlaix).



## Verts Loisirs

vers une nouvelle stratégie

L'enseigne Verts Loisirs, spécialisée dans la motoculture, les métiers du gazon et du jardin, a tenu son congrès annuel du 4 au 8 septembre sur le site de son siège social à Lagrave dans le Tarn (81) près d'Albi. L'occasion était donnée au président Bernard COSTES, et aux 8 permanents de la structure, d'inaugurer de nouveaux locaux. Sur un terrain d'1 ha qui disposait d'un local pièces détachées de 1000 m<sup>2</sup>, un nouveau bâtiment de 5000 m<sup>2</sup> a été construit pour entreposer des matériels. Il comprend aussi un show room et 180 m<sup>2</sup> de bureaux. Outre l'inauguration, le congrès a mis en avant une exposition, type magasin éphémère avec 30 fournisseurs présents, et plusieurs ateliers en plénière dédiés à l'évolution de la profession. Stéphane SERS (responsable du groupe Espaces Verts du SEDIMA) et Anne FRADIER (Secrétaire Général du SEDIMA) étaient présents pour exposer aux adhérents les actions du SEDIMA.

La coopérative Verts Loisirs qui comprend 85 adhérents et 170 points de vente en France affiche avec son événement de rentrée sa nouvelle stratégie : entre autres, mise en oeuvre d'une signalétique magasin intérieure et extérieure unifiée, refonte du système informatique pour permettre aux adhérents de dynamiser leurs points de vente par des actions internet (web to shop).



## France Espaces Verts et Mr Jardinage

Convention Planet'M



Du 17 au 19 octobre, pour la convention Planet'M, ainsi que pour leurs congrès annuels respectifs, France Espaces Verts et Mr Jardinage avaient donné rendez-vous à leurs adhérents à Angoulême (16).

Comme à son habitude, cette convention a été l'occasion de réunir les membres des deux coopératives pour leur présenter les nouveaux produits référencés ou intégrés dans la gamme Colombia.

Profitant de cet événement, Vincent DERREZ (Président de France Espaces Verts) et Aimé DEDIEU (Président de Mr Jardinage) avaient invité, Stéphane SERS (responsable du groupe Espaces Verts du SEDIMA) et Anne FRADIER (Secrétaire Général du SEDIMA) à venir présenter, lors des assemblées de chacun des groupements, les services et outils que les adhérents peuvent solliciter et trouver. L'organisation professionnelle a notamment alerté sur l'économie pouvant être réalisée par les adhérents, comparée aux coûts substantiels des différents conseils extérieurs et non spécialisés auxquels les distributeurs peuvent faire appel.



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@ag2rlamondiale.fr

Rubrique du mois

service Espaces Verts du SEDIMA

# Non-conformité des déchiqueteuses à alimentation manuelle (broyeurs de branches)

A la suite de plusieurs accidents survenus ces dernières années, il s'est avéré que des modèles de déchiqueteuses à chargement manuel présentaient des points de non-conformité au regard de la réglementation applicable.

La commission européenne a donc décidé de retirer la mention de la norme NF applicable à ces matériels de la liste des normes harmonisées publiée au Journal Officiel de l'Union Européenne.

**Sont concernées les déchiqueteuses (ou broyeurs de branches)**

- ✓ à chargement manuel,
- ✓ dont la goulotte de chargement des branches est horizontale ou quasi horizontale,
- ✓ alimentée en énergie par la prise de force d'un tracteur ou par un moteur installé sur la machine.

**Conséquences**

Le respect par les fabricants de la norme NF EN13525 : 2005+A2 : 2009 ne vaut plus présomption de conformité aux exigences essentielles de la directive machines 2006/42/CE. Les constructeurs doivent donc s'assurer que les machines mises sur le marché respectent bien les dispositions de la directive machines.

Pour les machines en service, il faut procéder à un examen afin de vérifier si elles sont ou non conformes aux dispositions applicables au moment de leur mise sur le marché.

La mise en sécurité des machines en service devra se faire dans un délai allant de 12 à 18 mois selon la dangerosité à laquelle est exposé l'opérateur.

Des informations complémentaires, et notamment la fiche de mise en conformité, sont disponibles pour les adhérents du SEDIMA.

*Rappel : il est interdit aux constructeurs, revendeurs, importateurs et loueurs d'exposer, de mettre en vente, de vendre, d'importer, de louer, de mettre à disposition ou de céder à quelque titre que ce soit des équipements de travail, ne répondant pas aux prescriptions techniques de conception en vigueur (art. L. 4311-3 du Code du travail).*

## agenda octobre 2016

- interne**
- Réunion du Groupe Espaces Verts
  - Conférence de presse SEDIMA/AXEMA
  - Commission Formation
  - Intervention du SEDIMA à la Convention Mr Jardinage et France Espaces Verts
  - Commission Sociale
  - Bureau Exécutif
  - Conseil d'Administration


- externe**
- Assemblée Générale AGEFIDIS (association paritaire de gestion des fonds relatifs au financement du dialogue social)
  - Salon Sommet de l'Elevage (Cournon - 63)
  - Conseil d'Administration de l'Observatoire des Métiers
  - Congrès CLIMMAR (cf. page 6)
  - Commission Patronale SEDIMA/DLR/FNAR
  - Rencontre SEDIMA/FNSEA

## Fédés 2016

Les rencontres régionales de la profession sont en cours. Avez-vous bien noté celle à laquelle vous allez participer ?

- mardi 8/11** Rhône-Alpes L'Isle d'Abeau (69)
- mercredi 9/11** Limousin-Auvergne Clermont-Ferrand (63)
- jeudi 10/11** Centre Orléans (45)
- mardi 15/11** Lorraine-Alsace Metz (57)
- mercredi 16/11** Champagne-Ardenne Reims (51)
- jeudi 17/11** Nord Picardie Amiens (80)
- mardi 22/11** Bourgogne-Franche-Comté Beaune (21)
- mercredi 23/11** Ile de France Evry (91)
- jeudi 24/11** Normandie Caen (14)
- mardi 29/11** Bretagne Ploërmel (56)
- mercredi 30/11** Pays de Loire Angers (49)
- jeudi 1/12** Poitou Charentes Poitiers (86)
- mardi 6/12** Méditerranée Montpellier (34)
- mercredi 7/12** Midi-Pyrénées Toulouse (31)
- jeudi 8/12** Aquitaine Bordeaux (33)

## Vous êtes spécialiste des matériels espaces verts ? Voici les bonnes raisons d'adhérer au SEDIMA



Parmi ses adhérents, le SEDIMA compte aujourd'hui plus de 600 entreprises qui distribuent des matériels d'espaces verts. Ce qui en fait l'unique organisation professionnelle capable de représenter et de défendre les intérêts des sociétés du secteur quels que soient leur taille ou leur forme juridique...

**✓ Accompagnement des adhérents**

- défense des intérêts collectifs
- défense individuelle face à des situations à risques
- repères économiques
- conditions générales de vente
- modèles de contrats
- garanties
- documentations sociales...

**les + du SEDIMA**

- ✓ Promotion du secteur Espaces Verts**
  - salons et événements (Salonvert, Sima, 24 h des distributeurs)
  - gestion de la formation continue
  - promotion des métiers espaces verts (professionnels et grand public)...
- ✓ Outils de communication**
  - Bulletin Vert
  - Sedimag'
  - site www.sedima.fr
  - plaquette institutionnelle
  - guide des bonnes pratiques...

contact : [sylvie.strobel@sedima.fr](mailto:sylvie.strobel@sedima.fr)

## salons

- Vinitech Sifel**  
29 novembre au 1<sup>er</sup> déc. 2016  
Bordeaux (33)
- Sima**  
26 février au 2 mars 2017  
Paris Nord Villepinte (93)



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

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION Philippe MICARD  
 REDACTRICE EN CHEF Laurence ROUAN

REDACTION / PUBLICITÉ : Place Maurice Loupias - BP 508  
 24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88

ADMINISTRATION / FACTURATION : 6 bd Jourdan - 75014 Paris  
 Tél 01 53 62 87 10

Imprimerie GDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL NOVEMBRE 2016 - ISSN 1259-069 X



Donnez une base solide à votre entreprise ...

[www.mistral.fr](http://www.mistral.fr)

**Mobitec®-VGP**

L'appli pour réaliser les contrôles techniques et les VGP sur le terrain



magrix<sup>3G</sup> : L'ERP Métier des Concessionnaires, Distributeurs, Importateurs de Matériels Agricoles et de Plaisance

## Imaginons notre « demain »

Penser que les choses se feront pour nous, que nos concurrents jeteront l'éponge, est une utopie. Croire que nous allons avancer, nous spécialistes, parce que nos concurrents reculent, est une erreur... D'autres viendront aussi tenter de prendre leur part du gâteau...

Voir nos marges qui s'étiolent, voir évoluer les politiques commerciales des constructeurs et entendre les attentes croissantes des consommateurs en termes de produits, services et prix, nous oblige, nous distributeurs spécialistes de la motoculture, à aller de l'avant et à ne pas craindre de nous projeter pour créer les conditions favorables à notre développement.

Bien entendu, une telle démarche ne peut se concevoir seul, c'est donc à l'ensemble de la filière de se mobiliser pour penser un avenir commun dans une relation équilibrée entre les fournisseurs et distributeurs, tout en ciblant la pleine satisfaction client.

Ces réflexions, nous les menons au sein du groupe Espaces Verts du SEDIMA, dans l'objectif d'accompagner les professionnels vers cette nouvelle étape. Ainsi nous proposons des outils dédiés aux spécialistes espaces verts, tels les ratios, des guides de bonnes pratiques, des modèles...

C'est aussi dans cette logique que le SEDIMA s'est associé à Profield Events et Moteurs & Réseaux pour proposer aux spécialistes un rendez-vous dédié à notre métier, les 24 h des distributeurs Espaces Verts, au cours duquel nous pourrions échanger, partager mais surtout commencer à imaginer ce que pourrait être notre « demain ».

Nous espérons vous voir nombreux à cette journée qui se déroulera le 2 décembre 2016 à l'espace CAP 15, Paris 15<sup>ème</sup>.

### Groupe Espaces Verts du SEDIMA

Jacques ALABEURTHE	Alabeurthe (89)
Vincent CLOUÉ	Cloué (36)
Patrick COVEMAERKER	Covemaeker (59)
Xavier DOUCET	CMM 51 (51)
Didier LE STRAT	Delourmel Jardinage (35)
Michel LOUEDEC	Atlantic Motoculture (44)
Martial PONCY	Matagrif (77)
Simon RULLIER	Rullier (33)
Jean SNORIGUZZI	Agrivision (40)
Emmanuel VIRION	Sofimat (29)

## Zoom événement

Interview L.R.

# Les 24 h des distributeurs Espaces Verts



de gauche à droite : Martial PONCY, Jean-Paul ROUSSENNAC et Frédéric BONDOUX.

» Parce que le métier de distributeur de matériels espaces verts est en proie à de profonds changements, tant au niveau des technologies que des habitudes de consommation, trois partenaires (Moteurs & Réseaux, Profield Events et le SEDIMA) ont initié la première édition des 24 h des distributeurs Espaces Verts. Entretien avec Frédéric BONDOUX (Président de Profield Events et commissaire général de Salonvert), Jean-Paul ROUSSENNAC (rédacteur en chef de Moteurs & Réseaux) et Martial PONCY (Président du groupe Espaces Verts du SEDIMA)...

### Quels sont les objectifs de ce rendez-vous ?

**JP-R :** "C'est de réunir sur une journée, sous un format dynamique, les différents acteurs de la profession (dirigeants, cadres, responsables de centres de profit, vendeurs, responsables SAV), qu'ils soient distributeurs ou industriels. Le secteur des espaces verts est aujourd'hui à la croisée des

chemins, que ce soit sur le plan de l'évolution du commerce, des technologies, des produits. Les 24 h des distributeurs Espaces Verts pourra leur permettre de réfléchir sur le marché actuel, mais aussi sur celui de demain, en prenant en compte ce qu'est la société actuelle, comment le client raisonne, où il s'informe pour acheter et quelle est la place du spécialiste face à ses concurrents traditionnels et face au e-commerce."

### Pourquoi un tel format puisqu'il existe un salon dédié : Salonvert ?

**F-B :** "Salonvert est un salon professionnel et grand public incluant une journée réservée aux distributeurs, où ils peuvent rencontrer tous leurs fournisseurs. Dans le cadre des 24 heures des distributeurs Espaces Verts, on se positionne plus dans la stratégie d'entreprise que sur le produit en donnant des axes de réflexion et de perspectives. Ce n'est pas la même dynamique. C'est important d'avoir deux événements, l'un pour échanger avec les fournisseurs sur les nouveautés produits et l'autre pour réfléchir entre collègues et avec les industriels du secteur."

### Quels seront les temps forts de l'événement ?

**F-B :** "Il y a aura trois conférences-débats. Animées par des professionnels spécialistes et qualifiés, elles seront en totale interactivité avec la salle. La première situera le commerce en matériels de parcs et jardins et le comparera à d'autres métiers. La seconde interrogera sur le client d'aujourd'hui et de demain, son pouvoir d'achat et ses attentes en terme de matériels. La troisième portera sur la croissance des acteurs du marché espaces verts."

### Cela va devenir un rendez-vous annuel ?

**F-B :** "Les partenaires (Moteurs & Réseaux, Profield Events et le SEDIMA) penchent pour un rendez-vous biennuel avec, une année une journée de la distribution à Salonvert et l'année suivante une journée de réflexion sur la profession."

### En tant que distributeur, quel regard portez-vous sur cette opération ?

**M-P :** "C'est un événement nécessaire face aux changements profonds auxquels la profession va être confrontée (au niveau de la typologie des matériels distribués, de la problématique liée aux phytosanitaires, ou encore de la réglementation sur le désherbage). Sans compter qu'avec le passage aux matériels à batterie et portatifs, nos ateliers vont être profondément remodelés et nos techniciens vont devoir se former à ces nouvelles technologies. Tout cela fait que nous allons avoir besoin de conseils et d'ouverture d'esprit. Début décembre est une bonne période pour la profession pour se réunir et prendre le temps de la réflexion. Alors nous vous attendons nombreux à Paris, le 2 décembre !"

## Programme

**Table ronde n°1 de 10 h 30 à 12 h**  
Les concepts de vente d'aujourd'hui seront-ils ceux de demain ?

#### Intervenants :

Thierry SONALIER (président du groupe Jardiland)  
Richard BATARDIÈRE (directeur général d'Espace Emeraude)  
Vincent CAMINEL (directeur général de Pôle Vert)

**Table ronde n°2 de 13 h 30 à 15 h**  
Les consommateurs changent, c'est indéniable, comment s'adapter à leurs besoins ?

#### Intervenants :

chefs d'entreprises de l'UNEP et responsable de collectivités

**Table ronde n°3 de 15 h 30 à 17 h**  
Avec les clients qui vieillissent, le monde rural qui se désertifie, où se cache la croissance pour les concessionnaires espaces verts ?

#### Intervenant :

Michel GODET (économiste et prospectiviste)

Pour s'inscrire :  
bulletin dans ce Sedimag ou sur  
[www.profieldevents.com](http://www.profieldevents.com)  
[www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)

Préinscription sur [www.profieldevents.com](http://www.profieldevents.com) ou sur simple demande à [info@profieldevents.com](mailto:info@profieldevents.com)

créé et organisé par **profield events** et **MOTEURS & RÉSEAUX** en partenariat avec le **SEDIMA**

Vendredi 2 décembre 2016 à l'Espace Cap 15, Paris

Economie

# Le marché de l'espace vert en 2016

Sources SEDIMA et GFK

## Tendances

En 2016, une fois de plus, l'activité a été inégale et a subi de fortes variations, mais elle affiche à fin août, sur 12 mois, une progression de l'ordre de 3 % (marché estimé à 1 169 millions € par GFK\*).

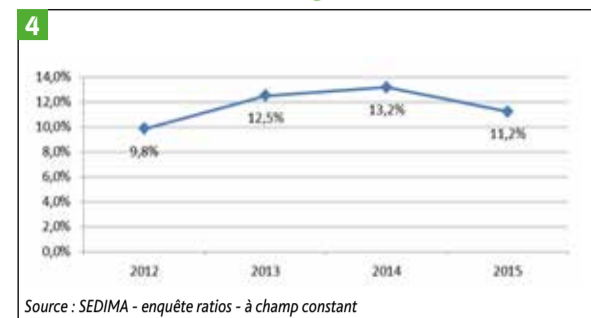
Les spécialistes des matériels d'espaces verts maintiennent le cap en réalisant 66 % du marché en valeur (graphique 1), pour 31 % du marché en volume (graphique 2).

## Moral des clients

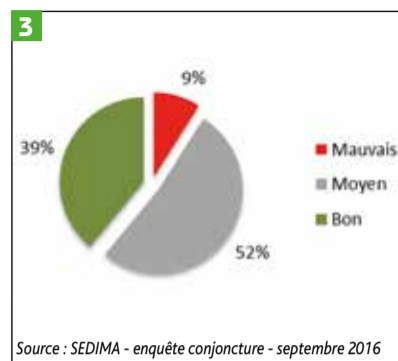
A mi-septembre, les distributeurs de matériels espaces verts estiment majoritairement que le moral de leurs clients est plutôt moyen. Une part relativement importante d'entre eux le juge même plutôt bon (graphique 3).

L'activité plutôt bien orientée en 2016 s'inscrit toutefois dans un contexte où les marges des entreprises sont cependant relativement faibles et en baisse par rapport à 2015 (graphique 4).

## Evolution du taux de marge : EBE/VA



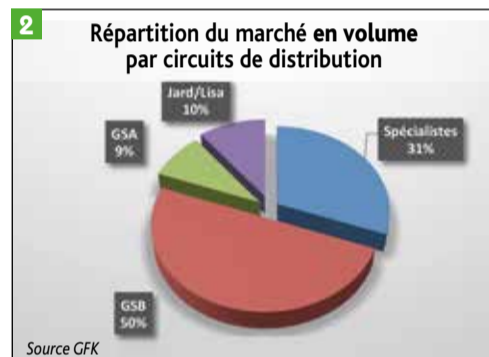
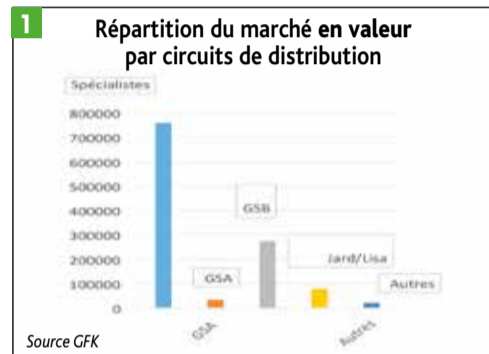
Source : SEDIMA - enquête ratios - à champ constant



Source : SEDIMA - enquête conjoncture - septembre 2016

avec le concours de

**GfK** Institut d'études de marché, GfK mesure les ventes réelles des matériels d'espaces verts sur l'ensemble des circuits de distribution présents (spécialistes espaces verts et agricoles, GSB, GSA et LISA).



## A noter

Les spécialistes restent leaders sur la distribution des autoportées, tondeuses débroussailleuses, robots, tronçonneuses, débroussailleuses et motobineuses.

Les ventes de matériels de désherbage alternatif se développent suite à l'interdiction d'utilisation des produits phytosanitaires par les collectivités territoriales au 1<sup>er</sup> janvier 2017.

## Focus robots de tonte

La progression des ventes de robots se confirme, répondant à une demande croissante de produits hauts de gamme, écologiques et libérateurs de temps pour le propriétaire.

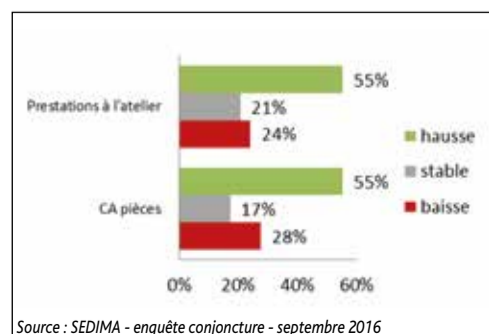
Les ventes de robots ont ainsi progressé de 53 % (environ 21 000 robots vendus). 85 % de ces ventes ont été réalisées par les spécialistes.

Plus globalement la croissance des ventes attendues sur l'ensemble du second semestre est à modérer du fait du fort ralentissement du marché ressenti depuis septembre.

## Perspectives

2<sup>nd</sup> semestre 2016 / 2<sup>nd</sup> semestre 2015 : évolution du chiffre d'affaires pièces et prestations à l'atelier

Les spécialistes devraient bénéficier d'une augmentation estimée à + 1,5 % du chiffre d'affaires pièces et des prestations atelier. Un peu plus de la moitié des entreprises la situe à plus de 2 %.



Source : SEDIMA - enquête conjoncture - septembre 2016



**Ce n'est pas à votre taille-haie de décider quand arrêter.**  
Taille-haie à batterie, jusqu'à 13 h 30 d'autonomie.

Rien de plus rageant que de devoir interrompre le travail parce que la batterie de votre outil de jardin vous lâche en route. Avec ses 13h30 d'autonomie, le nouveau taille-haie à batterie Stihl vous assure une performance optimale dans la durée. Et si vous devez vous arrêter, ce sera juste pour faire une pause.



Pour connaître votre revendeur le plus proche, rendez-vous sur [www.stihl.fr](http://www.stihl.fr)

La performance est notre exigence **STIHL**

Relations Internationales

# Congrès Climmar à Venise, un moment d'échanges



Les 16 pays membres du Climmar se sont réunis pour leur congrès annuel à Venise, du 20 au 22 octobre, pour échanger sur leur métier. Après un tour de table des Présidents sur les actions menées dans chaque pays membre, chaque groupe de travail a fait part du résultat de ses études.

Trois thèmes majeurs ont été abordés : état des marchés et données économiques, promotion des métiers, enquête ISC. Si la crise semble présente dans tous les pays, son ampleur est très variable, et la France est un des pays les plus touchés. Dans les pays de l'Est de l'Europe, c'est le changement dans les subventions qui inquiète, alors que les marchés semblent assez stables.

Quelle que soit la situation, rendre le secteur attractif et attirer des jeunes vers nos métiers est toujours à l'ordre du jour, et les actions prennent toutes les formes selon les pays. L'action commune retenue par le Climmar est la promotion des Euroskills ou compétition européenne des métiers, et pour laquelle 8 pays seront présents à la prochaine rencontre de Göteborg en Suède, du 30 novembre au 3 décembre 2016.

7 pays membres du Climmar vont envoyer un candidat (Allemagne, Autriche, Danemark, France, Lettonie, Pays-Bas, Suisse) et la Russie va faire de même.

Pour chaque pays, la participation aux Euroskills permet d'organiser des compétitions nationales, et donc de promouvoir la formation professionnelle.

Parmi les autres sujets abordés, en matière de règles européennes, le Climmar continue son engagement dans le lobbying pour jouer un rôle direct dans la mise en œuvre des nouvelles règles sur la transmission de l'information technique par les constructeurs (RMI).

Autre dossier important et très attendu, l'indice européen de satisfaction des concessionnaires. Il a été présenté au congrès et communiqué à la presse lors d'une conférence de presse du Climmar qui s'est tenue au salon EIMA de Bologne, début novembre.

La délégation française était constituée de 6 membres (cf. photo) : Raphaël LUCCHESI (Président du SEDIMA), Anne FRADIER (Secrétaire Général), Alain DOUSSET (chargé des relations internationales), Gilbert DAVERDISSE (en charge du dossier Formation au sein du Climmar), Benjamin DOUSSET et Philippe MICARD, distributeurs passionnés par la rencontre possible avec 16 pays et près de 80 membres.

Un congrès qui a été fort bien mené par l'organisation professionnelle italienne.



# SIMA

MONDIAL DES FOURNISSEURS DE L'AGRICULTURE ET DE L'ÉLEVAGE

26 FÉV. > 02 MARS 2017

Paris Nord Villepinte - France



INNOVATION FIRST  
BY SIMA  
ÊTRE AGRICULTEUR DANS 10 ANS

GALERIE HALL 6

PRÉPAREZ VOTRE VISITE SUR  
**simaonline.com**

• Dès maintenant imprimez votre badge pour entrer directement au salon

SUIVEZ-NOUS SUR



en bref

Salonvert 2016 : Palmarès des Innovations

Composé de paysagistes et responsables de collectivités, le jury du Palmarès des Innovations de Salonvert 2016, qui s'est tenu en septembre dernier, a récompensé six sociétés qui se sont distinguées par le caractère innovant de leurs produits.

Catégorie « Conception et aménagement urbain »

**Durable Water Management** : géotextile hydrophile Mat'eau,

Catégorie « Construction et Réalisation »

**Platipus Anchors** : système de fixation de motte sans ancrage D-man,



Catégorie « Entretien des espaces verts »

**Blount France** : tête de débroussailluse à rechargement facile Gator Speedload,

Catégorie « Développement Durable »

**Ripagreen** : kit de désherbage thermique, (ex-aequo avec) **Avril Industrie** : système de désherbage mécanique Stab-Net 90,

Catégorie « Nouvelles technologies »

**Saelen** : broyeur bicarburant essence & gaz Cobra 90 PGS.

AS-Motor :

une désherbeuse poids plume !



La société allemande AS-Motor étoffe sa gamme de désherbeuses mécaniques avec l'arrivée de l'AS 30 Weedex. Idéale pour les surfaces planes et le nettoyage des bordures, elle se caractérise par un faible encombrement puisque qu'elle ne pèse que 35 kg et qu'elle est repliable. Prévue pour une largeur de travail de 30 cm, elle se dote d'un moteur 4 temps et existe en version 3,3 ch ou 4,1 ch. Réglable avec 3 crans, son guidon s'adapte à la hauteur de taille de l'opérateur. Simple d'utilisation, elle possède 2 manettes, l'une pour l'allumage, l'autre pour commander la brosse à système pendulaire.

**EMILY PAILLEUSE À TURBINE SIGMA BREVETÉ**

- » Fond mouvant sans entretien
- » S'adapte aux tracteurs dès 70 CV
- » Ergonomie du boîtier de commande
- » Paillage jusqu'à 23m

John Deere : pluie de nouveautés...



Les modèles 2026R et 2036R complètent la gamme de tracteurs compacts espaces verts proposés par John Deere avec une puissance respective de 26 et 36 ch. Ils sont équipés de moteurs à injection directe et d'une transmission hydrostatique. Ils bénéficient du système eThrottle, qui couple la pédale d'accélérateur au régime moteur pour travailler sans accélérateur à main, et du système Commandcut pour régler la hauteur de coupe (photo 1).



Basé sur le châssis du XUV560, le nouveau Gator XUV590i est équipé d'un moteur essence à injection électronique de 36 ch (586 cm<sup>3</sup>). Parmi ses caractéristiques, on note des suspensions indépendantes par roue, une direction assistée, un tableau de bord digital, une benne en polymère permettant de transporter jusqu'à 181 kg et 4 passagers. Le véhicule peut atteindre jusqu'à 73 km/h (photo 2).



Les deux tondeuses mulching pour professionnels Pro 53 M & 53 MV ont un carter en acier et une largeur de coupe de 53 cm. Elles sont pourvues d'un guidon repliable, d'un sélecteur de vitesse rotatif et du réglage de la hauteur de coupe par roue (photo 3).



Pour l'entretien des golfs, John Deere présente la tondeuse de rough 9009A (photo 4) dotée d'un moteur FT4 à injection directe de 56 ch et la tondeuse pour fairways 8900A (photo 5) d'une puissance nominale de 49 ch. La première a une transmission à quatre roues motrices et 5 éléments de tonte indépendants de 68,5 cm de large pour une hauteur de coupe de 19 à 102 mm. La seconde est disponible en 5, 8 ou 10 lames avec des unités de 66 ou 76 cm pour une largeur de coupe de 2,90 ou 3,30 m.



Ripagreen : désherber autrement...

La société française Ripagreen a été primée à Salonvert pour son système de désherbage thermique à air chaud pulsé. Cet équipement, qui ne pèse que 2 kg, est doté d'un diffuseur orientable à 360° qui traite jusqu'à 40 cm et plus. Conçu pour désherber les espaces verts, les cimetières et la voirie, il peut traiter 600 m<sup>2</sup> en 1 heure. Cette solution fait suite à l'interdiction d'utiliser des produits phytosanitaires sur des zones accessibles au public (loi Labbé) qui entrera en vigueur dès janvier 2017.

à propos

Alexandra BORDES



Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Grenoble, elle a rejoint John Deere en 2004 au sein du département marketing pièces. Elle a occupé différents postes (manager régional, directeur produits) liés à l'activité espaces verts. Elle est nommée au poste de Responsable communication agricole et espaces verts.

Ludovic GUINARD



Agé de 40 ans, le nouveau Directeur général délégué du CTIFL (Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes) possède une solide expérience dans le management et la stratégie. Diplômé d'un DEA de physico-chimie et d'un master ingénierie et gestion de l'environnement, il a été en charge des actions de développement durable au CTBA (Centre technique national du bois et de l'ameublement), a dirigé pendant 8 ans le service Economie énergie du FCBA (Institut technologique forêt cellulose bois construction ameublement) et a encadré les programmes de recherche en viticulture à IRSTEA (Institut national de recherche en sciences et technologie pour l'environnement et l'agriculture).

Thierry LHOTTE



A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2017, il est promu au poste de Vice-Président et Directeur Général Massey Ferguson (MF) Europe et Moyen-Orient (EME). Il succède à Richard MARKWELL qui a fait valoir ses droits à la retraite. Il a intégré la firme Massey Ferguson en 1988 et a occupé les fonctions de Directeur des ventes MF France, Country manager Agco France et était précédemment Vice-Président marketing MF (EME).

Richard MARKWELL



Après 41 ans de carrière, il a fait valoir ses droits à la retraite. Il a rejoint Massey Ferguson en 1975 et durant ces 11 dernières années a dirigé la firme au poste de Vice-Président et Directeur Général Massey Ferguson Europe, Afrique et Moyen-Orient (EAME). Il est à l'origine de la croissance de la marque sur les régions EAME et c'est sous sa direction que l'usine de Beauvais 2 a été construite en 2013. Il poursuit par ailleurs son rôle de Président du CEMA (Conseil européen de la machine agricole) jusqu'à la fin de son mandat en juillet 2018.



Pour plus d'informations, consultez notre nouveau site web :

www.eti-online.fr

Votre ERP en version Cloud et FullWeb

Service commercial : commercial@eti.eu - 05.65.757.757



## Saelen élargit sa gamme de broyeurs

La firme Saelen complète son offre de broyeurs avec cinq nouvelles machines : trois broyeurs de branches et deux broyeurs de végétaux.

Les broyeurs de branches de la gamme **Wood Series** sont dotés de 2 rouleaux ameneurs (pour faciliter l'entraînement des branches), de commandes électriques, d'une cheminée orientable à 270° et d'une trémie repliable. Les 3 modèles (WS/12-19P, WS/14-25D, WS/16-35D) sont respectivement pourvus de moteurs essence Kohler de 19 ch, et diesel Kubota de 25 et 35 ch. Ils sont prévus pour des diamètres de branches de 12, 14 et 16 cm.

Dans la famille des broyeurs multi-végétaux, la gamme **Green Series** accueille le **Jaguar** et le **Cobra 90 PGS** (photo ci-dessous). Le premier est équipé d'un timon parallélogramme, de commandes électriques doubles et du Pilot System (centralisateur de commandes). Il développe une puissance de 45 ch avec un

moteur diesel à refroidissement liquide Kubota.

Le second, récompensé à Salonvert 2016, reçoit un moteur Kubota à double carburation et gestion électronique. Le double réservoir (d'une capacité de 50 l d'essence et 13 kg de gaz) permet à l'utilisateur de passer d'un carburant à l'autre, y compris en fonctionnement.



## Pellenc lance le modèle Rasion Easy

Le groupe Pellenc enrichit sa gamme de tondeuses autotractées électriques en lançant un modèle intermédiaire dénommé **Rasion Easy**. Présentée en avant-première à Salonvert, cette tondeuse dispose du système Intelligent Cutting Control qui permet de détecter la densité du gazon sur la zone de tonte et d'adapter la vitesse de rotation des couteaux.

Conçue pour le travail dans les pentes et devers, elle possède une marche arrière, la fonction Zéro Turn, un frein parking, un frein moteur électronique et un guidon ergonomique. Sa largeur de coupe est de 60 cm et sa hauteur de coupe s'échelonne sur 6 positions de 25 à 75 mm. Comme tous les produits de la gamme Rasion, consommation d'énergie et autonomie sont optimisées par un moteur à haut rendement de fabrication Pellenc qui développe une puissance maximale de 1100 W.

## Stihl : la batterie a le vent en poupe

La firme a présenté lors du récent Salonvert plusieurs outils à batterie qui seront disponibles en janvier et en avril 2017.



La **batterie dorsale professionnelle AR 1000** conjugue confort et légèreté avec ses 5,5 kg pour 626 Wh et une ergonomie renforcée au niveau du dos. Elle étoffe la gamme qui comprend déjà les modèles AR 2000 (7,9 kg pour 916 Wh) et AR 3000 (8,2 kg pour 1148 Wh). Elle bénéficie d'un port USB, du système de connexion à raccord rapide, du connecteur droite/gauche pour un utilisateur droitier ou gaucher et d'une protection anti-pluie.

Les **tailles-haies à batterie HSA 94 R et HSA 94 T** sont disponibles avec des lamiers d'une longueur de lame de 60 cm (version R) ou 75 cm (version T). Ils fonctionnent avec une batterie lithium-ion pro de 36 V. Dotés d'un carter en magnésium et d'un moteur Stihl EC, ils assurent une cadence de coupe (2800 à 3200 pour la version R et 4400 à 5000 pour la version T) supérieure aux tailles-haies thermiques.



Attendue par les paysagistes et professionnels de l'entretien des espaces verts, la **débroussailleuse à batterie Stihl FSA 130**, disponible en version guidon ou poignée ronde, adopte une batterie lithium-ion de 36 V, un arbre rigide, un réducteur standard à roulements. Son coupe fil à un diamètre de 420 mm. Un curseur de puissance à led, situé sur la poignée de commande, permet de sélectionner 3 niveaux d'intensité au travail. Son poids est de 4,4 kg.



Dans la gamme des **souffleurs dorsaux**, le **BR 700** (déjà disponible), qui remplace le BR 600, bénéficie d'une nouvelle génération de moteur d'une cylindrée de 64,8 cm<sup>3</sup>. Sa force de soufflage est de 35 N et son poids de 10,8 kg. Il se distingue par un ajustement aisé du tube de soufflage, un réglage rapide de la poignée de commande, un système anti-vibration innovant, un débit d'air maximum de 1860 m<sup>3</sup>/h grâce à l'optimisation de la turbine et du diamètre du tube.



**CETTE TONDEUSE  
EST VERTE,  
ET PAS SEULEMENT  
PARCE QU'ELLE  
VIENT DE SERVIR.**



### Rasion La tondeuse professionnelle 100 % électrique

- Nouvelle tondeuse autotractée EASY
- Autonomie : 3h30 soit 3600 m<sup>2</sup> de tonte
- Maniabilité : système Zero-Turn
- Légèreté : 28,5 Kg
- Boost couteaux par double action
- Écologique : 0 émission de CO<sub>2</sub>
- Performante : 60 cm de largeur de coupe