

Des interventions mieux pilotées
avec iMOB Service !



contact@irium-software.com 05 46 44 75 76

Sedimag



novembre 2017 - n° 288

consultable sur www.sedima.fr



édito

Pierre PRIM
Président du SEDIMA



Ensemble, pour faire face aux changements

Des saisons qui passent et ne se ressemblent pas, un marché qui doit répondre à une nouvelle demande de matériels plus respectueux de l'environnement, tout en garantissant un confort d'utilisation optimal et un résultat final identique... Les distributeurs de matériels d'espaces verts doivent faire face à de nouveaux enjeux, challenges, se mobiliser, s'adapter.

Les chefs d'entreprise, spécialistes de la réparation et distribution de matériels d'entretien des paysages mobilisés au sein du SEDIMA, travaillent quotidiennement, notamment dans le cadre du groupe Espaces Verts, à créer des outils spécifiques au service de la profession, mais aussi à répondre aux nouveaux besoins exprimés par les distributeurs.

Le groupe Espaces Verts s'est donc attaché à étudier l'opportunité de la création d'un CQP, post Bac, technicien des matériels d'espaces verts, pour répondre à un besoin de spécialisation des personnels d'atelier intervenant sur des matériels dont la technicité ne cesse d'évoluer. Il est par ailleurs fondamental pour attirer les meilleurs candidats dans notre filière de montrer que le niveau des cursus de formation progresse, à l'image de la technicité croissante de nos matériels.

La formation, face aux enjeux de la régionalisation, est d'ailleurs un des domaines dans lequel les professionnels doivent entièrement se mobiliser et travailler en collaboration avec les établissements de formation.

Sur ce point, le SEDIMA a lancé une enquête auprès de ses adhérents pour mesurer leurs attentes au niveau régional, tant du point de vue qualitatif qu'en nombre d'effectifs, et agir en conséquence. Il est indispensable, que chacun localement, s'investisse et se fasse le porte-parole de sa profession auprès des relais locaux. Nous avons à ce titre absolument besoin de vos réponses à cette enquête, car c'est le meilleur moyen de faire correspondre en nombre et en compétences les profils des candidats à vos nécessités d'embauche à 3 et 5 ans.

Pour être au plus proche des instances décisionnaires, le SEDIMA se réorganise et met en place des comités régionaux de fédérations articulés autour de plusieurs pôles (formation, relations adhérents, relations économiques et politiques, communication...), dans lesquels chacun de vous est appelé à s'impliquer pour la représentation et la défense de son métier.

Le SEDIMA, et notamment Patrick COVEMAER, votre représentant au Bureau Exécutif, ainsi que les permanents, sont mobilisés avec vous pour intensifier les actions déjà entreprises dans le domaine des espaces verts et continuer à donner à votre profession les moyens de faire face aux changements qui s'annoncent.

Distributeurs Espaces Verts, affirmons notre identité !



Actus réseaux
concessions,
enseignes, salon

p 2 & 3

Vie interne

p 5

interview de Patrick COVEMAER
Président du groupe Espaces Verts du SEDIMA

Zoom économique
un marché 2017 en baisse

p 4

Témoignage

p 6

d'un adhérent SEDIMA spécialiste Espaces Verts



Actimat

Le financement de votre matériel agricole
directement chez votre concessionnaire.

Crédit Mutuel

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris.



Mr. Jardinage

plus de services à la clientèle

Les adhérents Mr. Jardinage se sont retrouvés du 16 au 18 octobre au Musée des Beaux Arts de Caen pour assister à la convention de leur groupement. Au cours de ces journées, plusieurs thèmes ont été abordés :

- ✓ l'analyse du marché et son évolution, notamment sur les gammes de nouvelles technologies,
 - ✓ l'évolution du métier des espaces verts pour plus de services et de sécurisation des clients,
 - ✓ la validation des axes de communication du réseau pour 2018 mettant en avant les spécificités du métier.
- Toutes ces actions seront relayées sur les médias sociaux attachés au nouveau site Mr. Jardinage.

Le groupement Mr. Jardinage compte 62 adhérents et 95 points de vente en France. Son siège social est implanté à Domérat dans l'Allier (03).



Moments forts de la convention : rencontres des adhérents avec les fournisseurs autour des machines.



Rabot

célèbre ses 20 ans



Rabot Motoculture, la société spécialiste de la vente et de la maintenance de matériels espaces verts, implantée à Amboise dans l'Indre et Loire (37), a organisé les 24 et 25 novembre derniers ses portes ouvertes annuelles.

Si ce rendez-vous est une tradition chez Rabot Motoculture, l'édition 2017 se distinguait par un événement plus solennel : la célébration du 20^{ème} anniversaire de l'entreprise. Etaient proposés entre autre aux visiteurs (clients, partenaires et institutionnels), de découvrir les nouveautés produits et pièces de la concession, de participer à des démonstrations ainsi qu'à un show de sculpture à la tronçonneuse mené par les athlètes de l'équipe de France de la Team Stihl Timbersports.

Ce sont deux frères, Pascal et Christophe RABOT, qui ont fondé l'entreprise en 1997. A l'époque elle employait 3 personnes. Vingt ans plus tard, elle compte 12 salariés, dont 6 techniciens. La concession, qui a fait l'objet de 5 extensions en 20 ans, dispose de 800 m² de surface couverte sur un terrain de 3500 m². Elle réalise un chiffre d'affaires de 2 M€.

Si la stratégie des dirigeants est de privilégier l'après-vente, le conseil et une offre de gammes complètes, ils n'ont pas l'intention de rater le virage des nouveaux marchés, ceux liés à la robotique, à l'électro-portatif et au micro-loisir extérieur (potagers, petits espaces verts). D'ailleurs les projets ils en ont en reste puisqu'ils envisagent une nouvelle extension...

La concession Rabot Motoculture distribue les marques Honda, Stihl, Viking et Husqvarna.



Verts Loisirs

vers le développement du concept « espace jardin »

Verts Loisirs, enseigne dédiée aux métiers de la motoculture, du gazon, du jardin et du bois, a tenu sa convention annuelle du 9 au 11 octobre dans une station de ski des Hautes-Vosges, La Bresse. L'occasion pour le groupe de faire découvrir à ses adhérents les nouveautés produits et matériels d'une trentaine de ses partenaires et d'échanger, en séances plénières, sur des sujets de fond tels que l'avenir du groupement au regard des nouvelles technologies, son choix de positionnement stratégique ou encore le développement du concept « espace jardin » (chez les particuliers ou au sein des entreprises).



Verts Loisirs est une coopérative dont le siège social se situe à Lagrave dans le Tarn (81). Elle compte 85 adhérents et 170 points de vente en France.



Jost

le succès pour ses journées pro

Basée à Molsheim dans le Bas-Rhin (67), la société Jost avait convié ses clients à participer à ses journées portes ouvertes biennales les 28 et 29 juin derniers. Ce sont plus de 1000 visiteurs qui ont fait le déplacement pour parcourir les 6000 m² de surface extérieure d'exposition. Ils ont été accueillis par les 45 salariés de l'entreprise et les 75 fournisseurs présents. L'occasion pour eux de découvrir les nouveaux produits proposés par la concession et de partager un repas convivial.

Fondée en 1957 par Jean-Paul JOST, c'est la seconde génération, André et Paul, qui co-dirige l'entreprise depuis 1980. Elle réalise un chiffre d'affaires de 14 M€ dont 50 % sur les matériels de jardin et d'espaces verts, les quads et les remorques. L'autre activité de la société concerne les professionnels de l'horticulture, du maraîchage et de la pépinière.

Jost est membre du groupement Verts Loisirs et distribue les marques Kubota, Stihl, Husqvarna, Etesia, Pellenc, Saelen...



AG2R LA MONDIALE

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

AG2R LA MONDIALE est membre du groupe AG2R LA MONDIALE - 33 avenue Emile Poincaré - 91120 Evry-Courcouronnes - France - 01 76 60 85 32

Rubrique du mois

Service Espaces Verts du SEDIMA

Un client ne réclame pas un matériel après une réparation : que faire ?

Situation relativement courante chez les distributeurs de matériels d'espaces verts, les matériels non réclamés par les clients encombrant les ateliers et posent des problèmes de gestion pour l'entreprise.

Pour autant, peut-on détruire ou revendre ces matériels sans le consentement de leur propriétaire ?

Si après l'envoi d'une mise en demeure le propriétaire ne se manifeste toujours pas pour récupérer son bien, le distributeur pourra revendre ou détruire le bien, après autorisation du tribunal.

A partir de quand considère-t-on qu'un matériel est abandonné ?

Pour la plupart des matériels (tronçonneuses, tondeuses...), le matériel est considéré comme abandonné après 1 an, un délai plus court de 3 mois s'applique pour les automoteurs, les 2 roues, les motocycles à 3 roues et les quadricycles (tondeuses autoportées, quads...).

Quelle démarche ?

Pour pouvoir vendre le bien ou le détruire si sa valeur marchande est trop faible, il est nécessaire de saisir par voie de requête le tribunal dont dépend le domicile du propriétaire.

Le tribunal compétent sera soit le tribunal d'Instance ou de Grande Instance selon que le montant du bien est supérieur ou non à 10 000 €.

Quelle procédure ?

S'il est identifié, le propriétaire du bien abandonné sera contacté par lettre recommandée et entendu par le juge.

Le bien sera ensuite vendu aux enchères publiques, la date, le lieu de la vente publique, ainsi que la mise à prix de l'objet seront fixés par le juge ainsi que l'officier public qui en sera chargé.

La vente est annoncée 8 jours auparavant par lettre recommandée au propriétaire et publiquement par affiche. Le propriétaire de l'objet peut s'y opposer.

Attention

Si le produit de la vente est insuffisant pour couvrir les frais de justice, le surplus est dû par le professionnel qui doit en faire l'avance. A charge pour lui, ensuite, d'en obtenir le remboursement auprès du propriétaire.

Le SEDIMA tient à la disposition de ses adhérents une note ainsi qu'un modèle de requête à adresser au juge.

Fédés SEDIMA

Les rencontres régionales 2017 de la profession se poursuivent jusqu'au 7 décembre.

mardi 7/11	Centre	Orléans (45)
mercredi 8/11	Champagne-Ardenne	Reims (51)
jeudi 9/11	Lorraine-Alsace	Metz (57)
mardi 14/11	Limousin-Auvergne	Clermont-Ferrand (63)
mercredi 15/11	Bourgogne Franche-Comté	Beaune (21)
jeudi 16/11	Ile de France	Paris (75)
mardi 21/11	Rhône-Alpes	L'Isle d'Abeau (38)
mercredi 22/11	Méditerranée	Avignon (84)
jeudi 23/11	Midi-Pyrénées	Toulouse (31)
mardi 28/11	Bretagne	Ploërmel (56)
mercredi 29/11	Normandie	Caen (14)
jeudi 30/11	Nord Picardie	Amiens (80)
mardi 5/12	Pays de Loire	Angers (49)
mercredi 6/12	Poitou-Charentes	Poitiers (86)
jeudi 7/12	Aquitaine	Bordeaux (33)

agenda OCTOBRE 2017

interne

- Commission Sociale
- Conseil d'Administration

externe

- Participation au Sommet de l'Élevage à Cournon (63)
- Congrès du CLIMMAR (Centre de Liaison International des Marchands de Machines Agricoles et Réparateurs) au Luxembourg
- Participation à la convention Verts Loisirs
- Participation à la finale mondiale des Olympiades des Métiers
- Réunion patronale
- Conseil d'Administration de l'Observatoire des Métiers de la branche (SDLM)

Sedimag

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 CDS - 87 LIMOGES - DEPOT LEGAL NOVEMBRE 2017 - ISSN 1259-069 X



Salonvert 2017

un concept renouvelé

Profield Events, l'organisateur de Salonvert, a fait pour cette édition 2017 un pari audacieux : changer de lieu pour Salonvert Sud-Est et combiner deux salons en un en relançant le salon B&TP après trois ans d'absence.

Ainsi les 19 et 20 septembre derniers, les visiteurs avaient le choix de parcourir Salonvert ou le salon B&TP, ou les deux. C'était la particularité de l'édition 2017, l'organisation ayant décidé d'associer sur un même lieu les salons des espaces verts et des travaux publics, même si chacun était clairement identifié par des zones distinctes.

Rappelons que Salonvert a lieu en alternance de façon triennale à Saint Chéron (91) près de Paris, dans le Sud-Ouest aux environs de Bordeaux et dans le Sud-Est.

C'est donc le site de la base de loisirs de Vénérieu, située à 55 km de Lyon, qui a été préféré à celui de Romans-sur-Isère (où s'était déroulée l'édition 2013). D'une part, il est facilement accessible en voiture, en avion ou en TGV, d'autre part les 20 ha encore disponibles autour de la base proposent un potentiel de développement important.

D'après les organisateurs, Salonvert 2017 a accueilli 6 893 visiteurs et 347 marques d'exposants contre 6 438 visiteurs en 2013 et 254 marques.

Salonvert 2018 se tiendra au Château de Baille à Saint-Chéron les 18, 19 et 20 septembre, la première journée étant destinée exclusivement aux professionnels de la distribution.



WebTop

L'appli responsive qui rapproche les clients de votre entreprise



Magrix^{3G}, l'ERP Métier des concessionnaires, Distributeurs, Importateurs de Matériels Agricoles, Matériels et Equipements de Plaisance

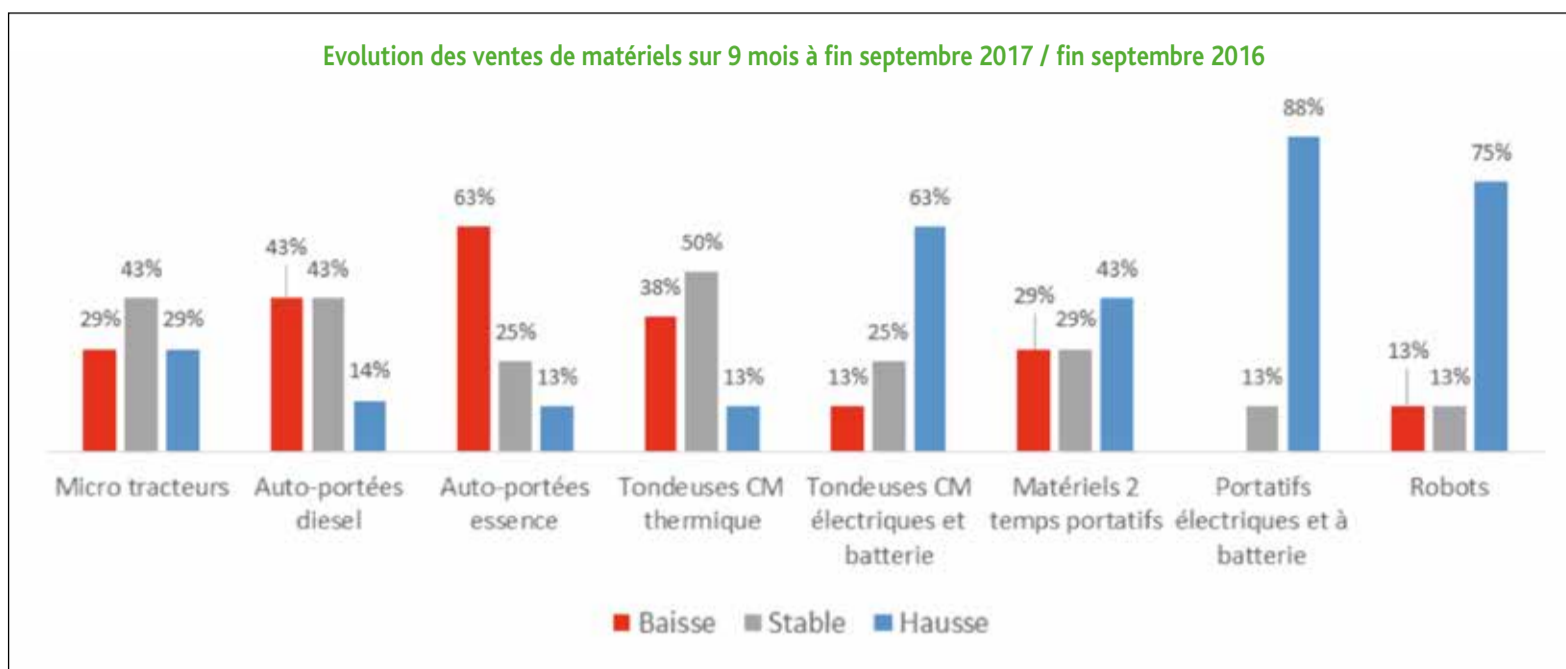
2017 : un marché Espaces Verts en baisse

La singularité de la météo en 2017 a directement impacté l'activité des distributeurs de matériels d'espaces verts. Après un premier trimestre sous de bons auspices, les distributeurs voyaient leurs ventes de matériels neufs progresser de 6 % (enquête de conjoncture SEDIMA de juin 2017). Cependant l'activité s'est arrêtée nette en mai.

Malgré une reprise en septembre, celle-ci n'aura pas permis d'infléchir la tendance et l'on estime que le marché connaîtra une baisse de l'ordre de 8 % en 2017 avec de fortes disparités régionales (données sur 9 mois à fin septembre).

Ce repli des ventes ne concerne pas toutes les catégories de matériels et se fait surtout ressentir pour les matériels thermiques et notamment les tondeuses et les autoportées.

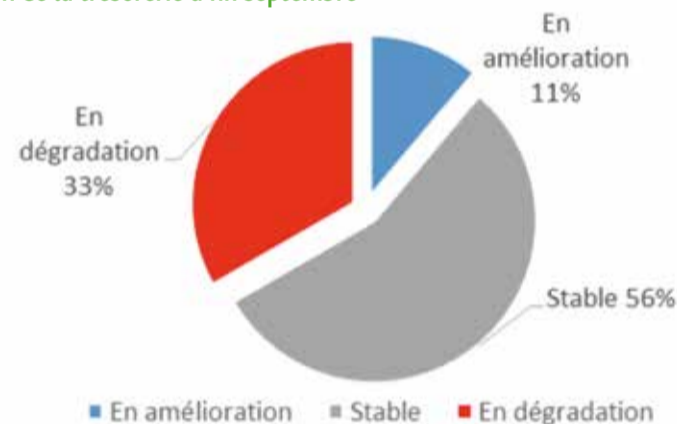
A l'inverse, l'intérêt des clients pour des matériels plus « écologiquement responsables » se confirme.



Ainsi, les matériels portatifs électriques et surtout à batteries voient leurs ventes se développer, tandis que les robots de tonte continuent de séduire de plus en plus de clients et devraient enregistrer cette année encore une forte progression (75 % des distributeurs déclarent une

hausse des ventes). Cette baisse d'activité a évidemment un impact sur les stocks et la trésorerie des distributeurs, car même si 89 % d'entre eux la juge normale, ils sont 33 % à constater qu'elle se dégrade, alors qu'en début d'année 25 % la jugeaient en amélioration.

Evolution de la trésorerie à fin septembre



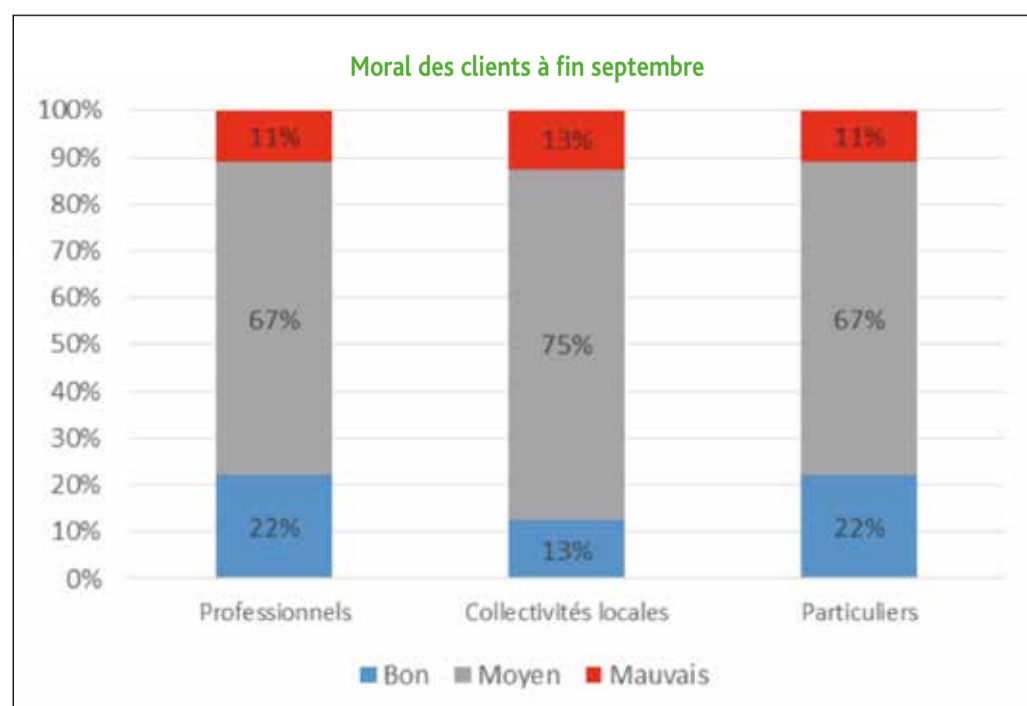
Point de vue des distributeurs

A mi-septembre, 76 % des concessionnaires déclarent avoir un moral moyen, contre 60 % au premier trimestre.

Au sein de la clientèle de professionnels, 67 % des distributeurs spécialisés espaces verts ont déclaré un moral moyen, 11 % le jugeant même mauvais contre 8 % au premier trimestre.

Cette tendance se retrouve dans les mêmes proportions pour les particuliers.

Pour les collectivités locales, la tendance est plus morose, puisque 75 % des distributeurs ont déclaré un moral moyen, 13 % l'estimant même mauvais.



ON VEUT
mmIEUX VOUS ÉCOUTER
mmIEUX VOUS CONNAÎTRE
mmIEUX VOUS COMPRENDRE
POUR
mmIEUX VOUS ACCOMPAGNER

En pensant des services toujours plus adaptés aux salariés d'aujourd'hui, en mettant la prévention au cœur de ses innovations, en agissant avec écoute et proximité, Malakoff Médéric s'engage pour le bien-être des salariés au travers de sa démarche Entreprise territoire de santé.

malakoffmederic.com



malakoff médéric
SANTÉ • PRÉVOYANCE • RETRAITE

ON VOUS **mm**

Nous devons affirmer notre identité en tant que métier spécialisé !



Depuis 2015, année où le SMJ a rejoint le SEDIMA, où en est-on ?

>>> P-C : Les travaux qui étaient en cours à l'époque de la fusion entre le SMJ (union des spécialistes matériels de parcs et jardins) et le SEDIMA ont trouvé une continuité au sein du groupe Espaces Verts du SEDIMA. Ce dernier a depuis réalisé un guide des bonnes pratiques à l'atelier, qui sera suivi début 2018 du guide des bonnes pratiques au magasin. Nous travaillons aussi sur le thème des conditions générales de vente et de location en cas de litiges, et sur les ratios spécifiques mettant en avant l'activité (chiffre d'affaires, rentabilité,...) et les besoins (social, formation,...) des entreprises du secteur. Notre objectif est d'étoffer « la boîte à outils » à disposition des concessions espaces verts, de promouvoir notre activité et de mieux fédérer les entreprises. Dans le futur, la commission souhaiterait aussi initier un système de veille adapté aux espaces verts qui s'apparenterait à l'ISC : indice de satisfaction des concessionnaires envers leurs fournisseurs.

Nous allons étoffer la « boîte à outils » à destination des concessions Espaces Verts

Justement fédérer est un exercice délicat...

>>> P-C : Oui, notre secteur d'activité n'échappe pas à cette règle. D'une part parce qu'il est très atomisé en terme de taille d'entreprises, les petites et moyennes, qui sont majoritaires, ont du mal à avoir une démarche syndicale a contrario des plus importantes. D'autre part, les entreprises espaces verts ont fondamentalement une position très indépendante. C'est donc un travail de longue haleine pour que les entreprises non encore adhérentes comprennent la valeur ajoutée que peut leur apporter une organisation syndicale structurée et dynamique comme le SEDIMA, avec des services plus accessibles, plus pointus, plus performants qu'à l'époque du SMJ et des permanents extrêmement qualifiés en juridique, fiscal, social, formation,...

Autre travail de longue haleine, celui auprès des adhérents pour qu'ils participent encore plus aux enquêtes (ratios, social, formation) nous permettant de pouvoir nous appuyer sur des chiffres détaillés et affirmer notre représentativité en tant que métier spécialisé.»

Participer aux enquêtes du SEDIMA, c'est affirmer avec des chiffres notre représentativité

Le SEDIMA a aussi mis en oeuvre des actions pour valoriser votre métier à l'extérieur ?

>>> P-C : En effet, le SEDIMA est présent sur un espace dédié durant toute la durée de Salonvert, le salon annuel de référence pour notre secteur. La veille de l'ouverture officielle du salon est une journée 100 % réservée à la distribution et nous réfléchissons avec l'organisateur, Profield Events, comment nous pourrions encore l'améliorer. Enfin depuis 2016, le SEDIMA a participé à la création des « 24 h de la distribution » une journée prospective qui a lieu tous les 2 ans sur Paris, avec pour objectif de fédérer les entreprises du secteur, faire réfléchir sur les évolutions des consommateurs et leur permettre de se projeter à 5 ou 10 ans. La prochaine édition se tiendra fin 2018 et j'espère que nous y serons nombreux.

La saison 2017 est terminée, quelles conclusions pouvez-vous tirer ?

>>> P-C : Elle a été chaotique avec un très bon démarrage en début d'année jusqu'au printemps. Puis la période de sécheresse en mai et juin nous a fait perdre l'avance acquise en termes de chiffre d'affaires et de fréquentation de nos magasins. La saison s'est donc finie en demi-teinte. D'un point de vue global, et en dehors des disparités régionales, le secteur est en retrait de 8 %, alors qu'il était de + 3 % en 2016.

Les familles de produits les plus en baisse sont la motobineuse et la tondeuse auto portée, dans mon entreprise cela a été de l'ordre de - 20 %. Par contre, les robots et outils portatifs et à batterie sont en augmentation, respectivement de + 20 % et + 40 %.

Votre avis pour 2018 ?

>>> P-C : La situation n'est pas catastrophique, la rentabilité est là, les stocks sont assainis, mais hélas c'est la météo qui commandera... Le marché du jardin en général et notre marché historique de la motoculture devraient se maintenir, avec en bonus celui des nouvelles technologies (robots, outils à batterie...) qui est en pleine expansion. C'est un sujet que nous maîtrisons et sur lequel nous devons conserver une longueur d'avance face à la grande distribution qui commence fortement à s'y intéresser. Nous avons une carte à jouer, celle de la modernité. Alors, ensemble, faisons-le !

Créée en 1931, la concession Covemaeker se situe à Bondues, dans le département du Nord (59), plus précisément au cœur du triangle périurbain des villes de Lille, Roubaix et Tourcoing. Fondée par un maréchal-ferrant, elle développe dans un premier temps une activité agricole. En 1970, la seconde génération décide de se consacrer pleinement à un nouveau marché, celui de la motoculture de plaisance. La 3^{ème} génération prend le relais avec l'intégration en 1992 de Patrick COVEMAERKER. Fort de son expérience précédente comme consultant en marketing et formation pour la grande distribution, il va redéployer l'entreprise (en 2002) sur un nouveau site de 1500 m² et la doter d'outils de gestion modernes. Aujourd'hui, il co-dirige avec son frère la concession qui compte 10 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 2 M€, dont 70 % en matériels de plaisance. L'entreprise distribue les marques Stihl Viking, Wolf Etesia et Honda. Elle est membre de l'enseigne Verts Loisirs. Entretien avec le nouveau Président du groupe Espaces Verts du SEDIMA qui est aussi membre du Bureau Exécutif de l'organisation professionnelle...

Groupe Espaces Verts du SEDIMA

Patrick COVEMAERKER Président	Covemaeker (59)	Michel LOUEDEC	Atlantic Motoculture (44)
Jacques ALABEURTHE	Alabeurthe (58)	Simon RULLIER	Groupe Rullier (33)
Christophe CHESNEAU	Cloué (36)	Jean SNORIGUZZI	Agrivision (40)
Xavier CHESNEAU	Equip'Jardin (45)	Emmanuel VIRION	Sofimat (29)
Xavier DOUCET	CMM 51 (51)	Stéphane SERS	SEDIMA
Didier Le STRAT	Delourmel Jardinage (35)	Secrétaire de la commission	



Logiciel de caisse - Libre Service



www.eti-online.fr

Votre ERP
en version CLOUD et FULLWEB

COMPATIBLE AVEC



*Obligatoire à partir du 1er Janvier 2018
Service Commercial : commercial@eti.eu ou 05.65.757.757



l'utilisation d'un logiciel et système de caisse sécurisés :
Article 88 de la loi de finances 2016*

Travaux publics

Motoculture

Témoignage

Le SEDIMA, c'est un véritable partenaire !



Franck BALLAST dirige la société AREPE depuis 1993 date de sa création. Membre de l'enseigne Mr. Jardinage, elle est spécialisée dans le matériel d'espaces verts (Iseki, Stihl, Husqvarna, Honda, Saelen) et d'équipement de la maison. Son effectif est de 10 personnes et elle réalise un chiffre d'affaires de 2,8 M€. Elle compte deux bases implantées à Niort et Saint Maixent l'Ecole dans les deux-Sèvres (79). Lorsque le SMJ a rejoint en 2015 le SEDIMA, c'est tout naturellement que l'entreprise AREPE est devenue adhérente du SEDIMA.

Avez-vous été déjà amené à solliciter les services du SEDIMA ?

>>> F-B : En effet et à plusieurs reprises, mes collaborateurs ou moi-même avons contacté les permanents du SEDIMA sur des sujets aussi variés que la refonte de nos conventions collectives (changement de code NAF notamment), la rupture conventionnelle (échancier et calcul de coûts), l'aide à la rédaction d'un contrat de travail, le chiffrage et l'évaluation d'un fonds de commerce, ou encore la mise en œuvre d'un

règlement pour une tombola organisée lors d'une de nos opérations commerciales.

Pourquoi avez-vous eu ce réflexe ?

>>> F-B : Nous sommes souvent seuls à devoir répondre à des questions complexes de notre quotidien liées au social, au juridique, à la conformité des matériels, etc. En tant qu'adhérent, nous pouvons échanger avec des interlocuteurs privilégiés, qui connaissent parfaitement leurs domaines respectifs et qui sont conscients de la notion d'urgence lorsqu'elle se fait ressentir. La taille de nos structures ne nous permet pas systématiquement de faire appel à un ou des spécialistes (avocat, fiscaliste,...), seulement nos administrations nous obligent à ces connaissances pour lesquelles nous n'avons pas forcément les compétences.

C'est donc une relation gagnant-gagnant

>>> F-B : Il y a bien entendu une cotisation annuelle, mais qui nous permet l'accès à des outils et des services d'une façon globale et rapide. Nous ne pouvons qu'être satisfaits de la qualité des réponses qui nous sont apportées. Et j'encourage mes collègues à prendre contact avec le SEDIMA qui pour nous est un véritable partenaire.

Formation

Concours MAF : la maintenance des matériels espaces verts représentée

Le Lycée René CASSIN de Mâcon, en Saône-et-Loire, a organisé les 19 et 20 septembre la finale nationale du « Meilleur apprenti de France » (MAF) dans la spécialité « maintenance des matériels espaces verts ».

Fondée par la SnMOF (Société nationale des meilleurs ouvriers de France) depuis plus de 10 ans, cette manifestation annuelle a pour but de valoriser les métiers manuels et transmettre du savoir-faire aux plus jeunes.

Après avoir réussi aux épreuves régionales, 5 candidats ont été sélectionnés : 1 alsacien, 2 jeunes du Cher et 2 autres de Saône et Loire. Sur ces 5 candidats, dont 1 représentante féminine, 3 sont apprentis et 2 sont sous statut scolaire.

Chaque candidat a ensuite subi deux épreuves de 3 heures dédiées à la maintenance des matériels espaces verts. Une concernait un diagnostic de panne, l'autre un cas pratique d'intervention.

Ces jeunes ont été évalués par des enseignants et des professionnels. Ces derniers représentaient les sociétés Garry Bresse Moteur, MG Motoculture et Michaud Motoculture, basées respectivement à Mâcon (71) et Viriat (01), Senozan (71) et Blanzay (71).

La Mâconnaise de Location et le constructeur Sthil ont quant à eux fourni des lots aux jeunes candidats.

Le palmarès final sera dévoilé dans les semaines à venir.



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...

Représentation (externe & interne)

- auprès des pouvoirs publics, partenaires sociaux, industriels
- réunions régionales
- congrès annuel...

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

en bref

ATG Galaxy Mighty Mow : en douceur sur le gazon

Développé par ATG (Alliance Tire Group) pour les tondeuses, les tracteurs utilitaires légers et divers engins agricoles, le nouveau pneu Galaxy Mighty Mow TS permet des passages en douceur sur le gazon et le sable. La géométrie en zigzag de ses blocs de sculptures a été conçue pour étendre la surface de contact afin d'optimiser la stabilité et la distribution du poids des matériels, en particulier dans les virages, et protéger le gazon. La gamme se compose de 13 tailles pour des jantes de 8, 10 et 12.

JLG et SDF : la séparation est effective

Les deux firmes ont résilié depuis le 1^{er} octobre 2017 le contrat qui les liait concernant la fourniture des Agrovector par JLG à Deutz-Fahr. Les pièces resteront cependant disponibles, au sein du réseau Deutz-Fahr, pendant 10 ans, conformément à la réglementation applicable.

Husqvarna réintroduit la marque Zenoah

La firme suédoise a décidé de distribuer en France et en Italie, dès le mois de janvier 2018, des gammes de matériels, allant du portable thermique aux produits à roues, sous la dénomination Zenoah. Ces produits seront à destination des professionnels du jardin, du paysage et de la forêt, ainsi qu'au grand public. La marque japonaise Zenoah est centenaire. Elle est réputée dans la région Asie Pacifique pour son avancée technologique, son engagement écologique et son design en matière de moteurs 2 temps.

Husqvarna teste un service de location d'outils en libre-service



Depuis le 1^{er} mai, les habitants de Stocklomb louent en toute liberté les outils de jardin dont ils ont besoin. Ce projet pilote, nommé « Battery Box » prend la forme d'un conteneur intelligent de 8 x 3 m, alimenté par des panneaux solaires. Il est pourvu de 30 casiers électroniques permettant de stocker les outils à batterie proposés à la location : tronçonneuses, taille-haies, débroussailleuses, souffleurs... Via une application iPhone, les utilisateurs réservent leurs outils et accèdent à leurs modes d'emploi. Le paiement par carte de crédit est le sésame pour pouvoir ouvrir le casier avec le matériel souhaité. La connexion entre la batterie Husqvarna et le client s'active via Bluetooth. La location d'un outil s'élève à 35 € par jour.

Irium propose de nouvelles fonctionnalités

L'éditeur de logiciels destinés aux distributeurs de matériels agricoles et d'espaces verts a présenté lors du dernier Salonvert les avancées majeures de son logiciel de gestion de la relation client (CRM) créé pour les commerciaux. Disponible sur les applications Irium i10, i30 et i40, il existe en version mobile sur tablette. Il permet de réaliser des fiches d'expertise occasion, de transformer une offre commerciale terrain en une commande de matériels, de favoriser la communication interservices avec l'outil Message, ou encore de géolocaliser les clients et les prospects sur un secteur ou un plan de tournée.

John Deere Turf Care a fêté ses 20 ans



C'est au début de l'été que la firme américaine a célébré, avec l'ensemble de son personnel, le 20^{ème} anniversaire de son usine de Turf Care située en Caroline du Nord à Fuquay-Varina. Depuis son ouverture en 1997 et la production de la première tondeuse de fairways en 1999, cette division a lancé de nombreuses innovations, tant au niveau de machines de golf, que de tondeuses professionnelles (frontales série 1400, à rayon de braquage zéro Z997, QuikTrak) ou de véhicules utilitaires (ProGator).

AS Motor : prix de l'innovation 2017 et nouveautés produits

La tondeuse autoportée **AS 940 Sherpa 4WD RC** d'AS Motor dispose d'une télécommande qui permet à l'opérateur de tondre en toute sécurité quelles que soient les conditions de végétation (herbes hautes, pentes raides, broussailles...), d'accès de chantiers ou de topographie de terrain.

Cette machine, qui a été récompensée d'une médaille d'argent au dernier palmarès de Demopark 2017, d'une puissance de 27 ch et d'une largeur de coupe de 90 cm, est dotée de 4 roues motrices et d'un blocage de différentiel. Elle est à l'aise sur pentes jusqu'à 21° et en inclinaison jusqu'à la limite de basculement à 39°.

La firme allemande commercialise depuis cet automne une tondeuse autoportée d'une puissance de 27 ch et d'une largeur de coupe de presque un mètre (98 cm).



L'**AS 980** est équipée d'un blocage de différentiel commutable, de pneumatiques agricoles larges, d'un siège à coque suspendu, d'une suspension de siège et d'un embrayage à lames électromagnétique. Sa hauteur de coupe se règle en continu de 40 à 130 mm. De série, elle reçoit un kit mulching.

La débroussailleuse **AS 63 ES**, pourvue d'un moteur deux temps qui développe une puissance de 6,7 ch, adopte un nouveau kit mulching. Il suffit de placer la machine en position horizontale de maintenance et de visser ou dévisser le kit sans qu'un outil soit nécessaire. La largeur de coupe de cet outil est de 61 cm et sa hauteur de coupe s'échelonne de 50 à 100 mm.



Bobcat élargit sa gamme de débroussailleuses



Bobcat a enrichi sa nouvelle gamme de débroussailleuses forestières à couple élevé d'un troisième modèle : la **FRC150ST**. D'une largeur de 1,50 m elle intègre plusieurs améliorations : une conception en Hardox, un moteur à cylindrée fixe, un nouveau tambour plus léger doté de dents en carbure et un nouvel acheminement des flexibles. La trappe avant, à ouverture réglable, permet d'ajuster la finesse de hachage.

Cette débroussailleuse est conçue pour les applications agricoles (nettoyage de vignes, vergers, pépinières...), forestières (taille de pare-feu, défrichage, déboisement sélectif), l'entretien des espaces verts et des routes. Elle est prévue pour le traitement en continu de bois de 100 à 120 mm de diamètre, le traitement intermittent de bois de 150 à 200 mm de diamètre et le traitement occasionnel de bois de 220 à 260 mm de diamètre.

John Deere : les Gator XUV et HPX font peau neuve



Les nouveaux véhicules utilitaires de John Deere, les Gator XUV 835M et 865M seront disponibles début 2018, tandis que les modèles HPX 815E, XUV 560E et 590M le sont depuis cet automne.

Les **XUV 835M** et **865M** sont dotés d'une transmission à variation continue avec carter d'embrayage. Le premier reçoit un moteur à essence 4 temps à injection électronique de 812 cm³ de cylindrée pour une puissance de 50 ch. Le second adopte un moteur diesel 4 temps de 854 cm³ de cylindrée pour une puissance de 23 ch. Parmi leurs caractéristiques, on

notera leur cabine insonorisée et chauffée, un rayon de braquage réduit, un réservoir de 42 l, un siège ajustable pouvant accueillir 3 personnes et un volant inclinable. Ces véhicules ont une capacité de charge de 454 kg et une capacité de traction de 907 kg.

Le modèle **HPX 815E** possède le même design que le modèle XUV 855M, avec un nouveau tableau de bord numérique, des phares à Led et un pare-choc avant repensé.

Les modèles XUV 560E (sans direction assistée) et 590M (avec direction assistée) bénéficient de ces mêmes évolutions, ainsi que de jantes en alliage.

Husqvarna lance 4 séries de nettoyeurs haute pression

Dédiée au nettoyage des espaces extérieurs, du mobilier de jardin, des murs extérieurs et des véhicules, la nouvelle gamme de nettoyeurs haute pression Husqvarna permet d'économiser jusqu'à 80 % d'eau par rapport aux tuyaux de jardin classiques.

Elle adopte un châssis extérieur fabriqué à partir de plastique résistant à l'eau et aux UV, une pompe en aluminium, des roues de grand diamètre, un flexible long d'une portée de 15 m, le système de connexion rapide « Quick Connect », ainsi qu'une buse à jet plat et une buse à jet rotatif.

Cette gamme, qui sera disponible en France en février prochain, se décline en 4 séries. Prévue pour les petits espaces, la **série 100** compte 1 modèle (PW 125), léger et facilement portable, qui pèse seulement 7,1 kg. Dans la **série 200**, dédiée aux espaces de taille moyenne, le PW 235R adopte le contrôle de la pression à distance via un système sans fil. Le milieu de gamme, la **série 300** (PW 350 et 360), s'utilise pour toutes les tâches autour de la maison. Les outils sont équipés d'un pistolet et d'un manche télescopique. En haut de gamme, les deux modèles de la **série 400** (PW 450 et 460) ont un flexible renforcé pour une pression maximale de 160 bars et 650 l/h de débit d'eau.

à propos

Franck ADAM



Il a été nommé Directeur Général de Kverneland France et succède à Patrick VERHEECKE qui a pris la fonction de Vice-Président Exécutif du groupe pour la division grandes cultures. Il a occupé plusieurs postes de direction dans le domaine des ventes et du marketing, chez Case IH en Afrique du Sud, New Holland en Allemagne, Same Deutz-Fahr et Doosan Bobcat où il était Directeur des grands comptes Europe.

Burkhard SAGEMÜLLER



Depuis le 1^{er} octobre, c'est le nouveau Directeur Développement de la firme Lemken. Agé de 53 ans, il est diplômé de l'Université des Sciences Appliquées de Cologne et a exercé des fonctions d'encadrement au sein d'entreprises spécialistes du matériel de récolte.

Anne-Claire VIAL



Elle a été élue le 17 octobre dernier à la présidence d'Arvalis (Institut du Végétal). Diplômée de pharmacie, elle est agricultrice dans la Drôme, département dont elle préside la Chambre d'Agriculture. Elle siège aussi au Conseil Economique, Social et Environnemental (CESE).

Elodie BRESSY



Agée de 26 ans et titulaire d'un diplôme d'Ingénieur Agronome en machinisme agricole, elle a rejoint l'équipe Valtra France depuis cet automne au poste de Responsable produits tracteurs.

Gabriel DREVILLE



L'équipe d'ATG France (Alliance Tire Group) s'étoffe. Gabriel DREVILLE, précédemment chez Gauvain et Payant, prend en charge la région grand sud de la France en tant que technico-commercial. Stéphane TENOT, qui a travaillé chez Euromaster, Goodyear et Pirelli, succède à Nicolas BOILEAU au poste de technico-commercial de la région nord-ouest.

Stéphane TENOT



Kubota présente un nouveau tracteur utility



Depuis ce printemps, la marque nipponne commercialise le nouveau tracteur utility de la série L1, le **L1 36 1**, qui vient en remplacement du L 3200. Il arbore des lignes courbes revisitées et un nouveau capot monobloc à ouverture intégrale. Par rapport à la version précédente, le moteur diesel 3 cylindres Kubota gagne 4 ch. Ainsi avec ses 1,8 l de cylindrée, il confère au tracteur une puissance de 36 ch. Parmi les 3 transmissions proposées, l'innovation de taille repose sur l'arrivée d'une transmission hydrostatique à 3 gammes qui équipe le modèle L1 36 1 HDW (avec arceau arrière). Les modèles L1 36 1 DW (avec arceau arrière) et 1 DR (avec arceau central) adoptent une transmission mécanique à 4 vitesses arrière et 8 vitesses avant. Ce tracteur a une pompe hydraulique de 28 l/mn et 2 distributeurs double effet.

Rabaud : Xylotrail, le concept de remorque grue



Le fabricant Rabaud propose la remorque forestière **Xylotrail** d'un PTAC de 11 T, homologuée pour le transport à 25 km/h, à laquelle peut s'ajouter en option une grue de 6,70 m ou 8 m. Le freinage est hydraulique sur toutes les roues. Des essieux boggie boulonnés permettent une bonne répartition des charges. Pour une protection maximale, les flexibles hydrauliques, câbles électriques et frein de parking passent par la monopoutre qui assure la rigidité de la remorque.

Lagarde dévoile un broyeur 3^{ème} génération



Le spécialiste français du broyage de végétaux annonce une nouvelle génération de broyeurs polyvalents à simple ou double attelage déportables hydrauliquement. Les gammes **GM III** et **GMD III**, conçues pour des tracteurs de 70 à 95 ch, avec des largeurs de travail de 2,50 m à 3,10 m, seront disponibles en fin d'année.

Parmi leurs caractéristiques, on observe le double attelage qui est adapté à une utilisation frontale ou en version poste de

conduite inversé, un déport hydraulique de 500 mm à droite qui se fait par coulissement sur deux tubes surdimensionnés et un rotor universel, issu d'un système double hélicoïde, qui permet une vitesse linéaire de 52 m/s.

Pellenc : autonomie décuplée pour la batterie ULiB 1500



Avec l'**ULiB 1500** (qui remplace la version ULiB 1100), le groupe Pellenc lance une nouvelle génération de batterie. Son autonomie, qui peut atteindre 5 h de travail avec des outils énergivores (1527 W/h), a été renforcée de 50 %.

Sa conception, son étanchéité à la pluie et son niveau de protection IP54 (indice de protection), lui assurent une durée de vie prolongée de 40 %. Un écran géré par un processeur intelligent délivre toutes les informations liées à l'utilisation de la batterie.

Pour porter cette batterie (qui pèse 7,5 kg) Pellenc propose un nouvel harnais assurant un confort de répartition de la masse pour l'utilisateur : 70 % sur les hanches pour seulement 30 % sur les épaules. Le réglage de l'ensemble du système de portage se fait intuitivement, des sangles jusqu'à la colonne dorsale, en s'adaptant à toutes morphologies et habitudes de travail.

La batterie est également réversible sur son harnais pour faciliter le travail plus proche du sol comme avec un souffleur ou une bineuse. Enfin la spécificité du harnais repose sur un pivot rotatif entre les omoplates entraînant une liberté de mouvement.

Saelen : innovations chez les girobroyeurs Agria



Distribuée par Saelen, la marque Agria était mise en avant au dernier Salonvert avec un nouveau girobroyeur radiocommandé à destination des collectivités et des entrepreneurs du paysage.

Le **9500 Agria** permet le travail d'entretien en conditions difficiles sur des terrains en pente jusqu'à 45°.

Il s'utilise aussi en mulching sur une largeur de 70 cm. Sa particularité repose sur un concept d'avancement hybride : la transmission électrique est associée à un

puissant moteur thermique qui actionne les lames articulées. Son centre de gravité est bas et il est facilement manoeuvrable via le système « zéro turn ».

Cet outil se pilote à distance grâce à une radiocommande dont la portée est de 300 m.

Performant par nature



Kubota



Z122R



ZD1211

PAYSALIA | 5 au 7 décembre
Le salon Paysage, Jardin & Sport | LYON - EUREXPO
Stand 5C82

Z122R & ZD1211 : la qualité Kubota au service des particuliers et des professionnels

Les nouvelles tondeuses à rayon de braquage zéro allient puissance, endurance, manoeuvrabilité et facilité d'usage, pour accomplir même les travaux les plus complexes en toute sérénité

Z122R

- Puissant moteur Kawasaki, essence, 2 cylindres, 19 ch. Transmission indépendante Hydro Gear EZT® (ZT-2200).
- Plateau de coupe mécano-soudé à entraînement par courroie, éjection latérale, largeur de coupe 107 mm, kit mulching optionnel.
- Siège à haut dossier avec assise confortable, placement ergonomique des commandes, pneus à bande large.

ZD1211

- Moteur Kubota, diesel, 3 cylindres, 25 ch, technologique et écologique : faible consommation, combustion plus efficace, bas niveaux de vibrations et de bruit, transmission hydrostatique d'origine Kubota.
- Plateau de coupe mécano-soudé à entraînement par cardan, éjection latérale et/ou arrière, largeur de coupe 152 mm, kit mulching optionnel.
- Siège à haut dossier suspendu, disposition ergonomique des commandes, pneus arrière à profil bas et pneus avant anti crevaisson.

www.kubota-eu.com



For Earth, For Life
Kubota