



édit

Patrick COVEMAERKER

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

>> Croissance, mutation et partage

3 à 6 %, c'est la croissance que l'on nous annonce selon les sources et le périmètre étudié.

3 % en portatif motorisé, 8 % en tondeuses, 40 % en produits à batterie, 58 % en robots...

62 % de part de marché pour les spécialistes (en valeur, moitié moins en volume), des GSB (grandes surfaces de bricolage) en recul...

Tous ces chiffres qui peuvent faire plaisir (il n'y a pas de mal à se faire du bien) ne peuvent révéler à eux seuls la réalité d'une saison écoulée une nouvelle fois chaotique. Une saison intense, certes, courte, très courte pour certains, en dents de scie pour les autres... Une saison qui confirme à mon sens un mouvement de fond de notre activité car les années qui passent commencent à se suivre et à se ressembler.

Une hyper-saisonnalité, terme barbare, mais qui symbolise bien ce que nous avons vécu : un hiver long et froid avec une activité terne, un printemps court à l'activité plus qu'intense, un été chaud et sec, très sec, trop sec... qui nous a tous stoppés dans notre élan, et enfin un automne salvateur pour certains, catastrophique pour d'autres.

Un consommateur présent, versatile, pressé, exigeant, très exigeant... qui cherche, fouille, et optimise, mêlant dans la même phrase des exigences de choix, de qualité, de prix et de service.

Des produits, un mix-produit en mutation, des technologies qui changent... des services, du service ! Toujours plus de service, pour quelle rentabilité ?

Des fournisseurs opiniâtres, pressés eux aussi, pressants souvent, courant parfois tellement de lièvres à la fois que lorsqu'il faut fournir... il n'y en pas pour tout le monde.

Alors que faire ? Subir ou agir ? Attendre ou anticiper ? Nous devons porter notre part du changement et y poser notre sceau, réfléchir ensemble à ce que nous serons demain, anticiper les solutions que nous allons apporter à nos clients, compléter nos offres produits par des offres de services plus étoffées, nous ouvrir de nouveaux créneaux de marché, et partager... partager et valoriser notre expérience et notre savoir-faire auprès de nos clients, partager la valeur avec nos fournisseurs, ne plus confondre valeur ajoutée et valeur donnée. Nous devons réfléchir, agir, défendre, proposer et exiger...

C'est dans ce sens que nous agissons au SEDIMA en vous proposant des outils de travail, de réflexion, et de gestion, en mettant à votre disposition des services concrets dans la gestion quotidienne de votre affaire (14 permanents spécialisés à votre écoute). Venez découvrir tous ces travaux lors des réunions régionales.

C'est aussi et surtout dans ce sens que nous préparons avec Profield Events, organisateur de Salonvert, et CIP Médias, éditeur de Moteurs et Réseaux, le grand rendez-vous de la profession « Les 24 h des distributeurs Espaces Verts ». Venez nombreux le 18 janvier 2019 à Paris, réfléchir, partager et anticiper ce que sera la distribution demain.

Les 24 h des distributeurs Espaces Verts



lire tout
sur l'édition
2019
en page 6

Vendredi 18 Janvier 2019

à l'Elysées Biarritz - Paris 8^{ème}

préinscriptions sur www.24h-distributeurs-espaces-verts.com



créées et organisées par



et

en partenariat avec le



SAVE
THE DATE

JEUDI 31-01 & VENDREDI 01-02

100 ANS PLEINS D'AVENIR

2^e Sedima's days à Avignon



SEDIMA

programme à consulter
sur www.sedima-days.fr
dès le 10 décembre



Actimat

Le financement de votre matériel agricole
directement chez votre concessionnaire.

Crédit Mutuel

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris.



Mr. Jardinage

développe sa propre marque Colombia

C'est au cœur de l'Alsace, à Mulhouse, que s'est déroulée, du 21 au 24 octobre, la convention Mr. Jardinage. Ce fut l'occasion de présenter la nouvelle équipe à l'ensemble des adhérents et fournisseurs : sous la présidence de Patrick DELANGUE (Ets Delangue - 59), entouré de Frédéric DUMAS (animateur réseau), Morgane BANDOV et Emilie CAZALA (assistantes commerciales). [\(lire encadré\)](#)

Ce rendez-vous incontournable a été marqué par une forte affluence ainsi que des moments conviviaux et d'échanges. Plusieurs temps forts se sont succédés : une journée d'exposition dédiée aux matériels et nouveaux fournisseurs, une journée d'essai avec des espaces de démonstration, un atelier de formation au site intranet, des informations sur les nouvelles législations via l'intervention de Stéphane SERS (responsable du service Espaces Verts du SEDIMA), une présentation des nouveaux axes stratégiques de l'enseigne sur la communication et en particulier sur la partie digitale.

Le groupement poursuit le développement de l'enseigne et de sa marque Colombia, sous laquelle il distribue des tondeuses tractées, autoportées, motobineuses,...

Les rendez-vous 2019 programmés par Mr. Jardinage sont une assemblée générale le 4 février et le Tour de France du réseau en juin.

Mr. Jardinage compte 119 magasins et 55 adhérents, dont 5 qui ont rejoint l'enseigne courant 2018.



Mr. Jardinage, réorganisation interne



Directrice administrative et financière de l'enseigne Mr. Jardinage, Brigitte PICHAT a fait valoir ses droits à la retraite et cessera sa fonction fin décembre 2018. Après une première expérience en expertise comptable, elle décide de réorienter sa carrière professionnelle en 1998 et intègre le groupement en tant qu'assistante commerciale et comptable. Elle gravira les échelons au fur et à mesure des missions qui lui seront confiées avant de devenir DAF et d'assurer de nombreuses missions à responsabilités : suivi des actions de commercialisation nationales et régionales, animation du réseau de l'enseigne, organisation des manifestations, opérations de gestion financière.

Après 20 années au sein du groupement, elle travaille aujourd'hui, avec un objectif de transmission, aux côtés des deux permanents qui vont lui succéder : Frédéric DUMAS (animateur réseau) et Morgane BANDOV (assistante commerciale).



Verts Loisirs

se met au vélo électrique



L'enseigne avait choisi cette année la Nouvelle Aquitaine, et plus précisément la station thermale de Saint Paul Les Dax, pour réunir en congrès, du 7 au 11 octobre, ses adhérents, qui ont répondu en nombre.

En dehors des plénières sur le positionnement stratégique du groupement et le développement de produits nouveaux, les participants ont pu alterner entre journées professionnelles avec exposition de matériels, rencontres fournisseurs, démonstrations et moments de détente sous forme de compétitions de karting. La soirée de gala quant à elle se voulait festive sous la thématique des fêtes landaises !

C'est à l'occasion du congrès, que Bernard COSTES (Ets Costes - 82), Président du groupement, a annoncé l'arrivée d'une toute nouvelle ligne de produits dans son catalogue 2019 : des vélos à assistance électrique de la marque Arcade.

Verts Loisirs totalise 85 adhérents et 170 points de vente.



Groupe Cloué

journée de cohésion pour intégrer ses apprentis



Le 5 octobre dernier, le groupe Cloué, sous la houlette de son dirigeant Vincent CLOUÉ, réunissait pour une journée d'intégration, de partage et de cohésion, ses 30 apprentis (19 techniciens, 10 vendeurs, 1 comptable), le personnel interne encadrant (tuteurs) et les représentants des organismes de formation partenaires de l'entreprise : le CFA de Sorigny et l'EPLFPA Le Subdray de Bourges.

Vincent CLOUÉ précisait pour l'occasion « Nous vous accueillons en tant qu'alternants ce jour, mais surtout comme nos collaborateurs à part entière d'aujourd'hui et de demain ! (...) Cela vous donne accès à des droits mais aussi à des devoirs, en effet le service client fait partie intégrante de notre métier et nous devons veiller à rester professionnel en toutes circonstances ».

Le matin de l'événement était dédié à la présentation de l'entreprise, au rôle, droits et devoirs de chacun (entreprise, apprentis, organismes de formation), suivi d'un brainstorming sur les attentes et le vécu des apprentis. Accueillis au Subdray, les participants concluaient la matinée par une visite de l'atelier et un déjeuner.

L'après-midi était consacré à la visite de l'écurie Signatech Alpine (vainqueur des 24 h du Mans 2018).

Distributeur Case IH, le groupe Cloué se compose de 4 entités, 19 bases et 210 salariés. Sur l'activité machinisme agricole, il couvre les départements de l'Indre (36), l'Indre-et-Loire (37), la Vienne (86), le Loir-et-Cher (41) et le Cher (18).

**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

[in](#) [t](#) [f](#) [p](#)


malakoff médéric
SANTÉ • PRÉVOYANCE • RETRAITE
ON VOUS mm

Rubrique du mois

Service Espaces Verts du SEDIMA

Médiation de la consommation : le SEDIMA signe une convention pour ses adhérents !

Depuis le 1^{er} janvier 2016, tout consommateur a le droit de recourir **gratuitement** à un médiateur de la consommation en vue de la **résolution amiable** d'un différend né à l'occasion d'une vente ou de la réalisation d'une **prestation de services**.

Le professionnel doit donc garantir aux consommateurs le recours effectif à un dispositif de médiation de la consommation dont la mise en œuvre est de la seule initiative des consommateurs.

Seul le consommateur peut saisir le médiateur !

Seul le consommateur peut actionner le processus de médiation de la consommation (le professionnel n'en a pas la possibilité). Toutefois le consommateur ne pourra le faire qu'à la condition préalable d'avoir fait une démarche par écrit auprès du professionnel concerné pour tenter de résoudre son litige.

Délais

Le consommateur doit initier sa demande dans le délai d'un an à compter de sa réclamation auprès du professionnel.

Qui paye ?

La médiation de la consommation est gratuite pour le consommateur, le coût est supporté par les entreprises.

Comment identifier le médiateur ?

Le professionnel doit communiquer aux consommateurs les **coordonnées du médiateur et de son site internet**, en les indiquant de manière visible et lisible.

Il est aussi tenu de fournir ces informations aux consommateurs, dès lors qu'un litige n'a pas pu être réglé dans le cadre d'une réclamation préalable, directement introduite auprès de ses services.

Sanctions

Tout manquement à l'obligation de mettre en place le dispositif de médiation de la consommation est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 3 000 € pour une personne physique et 15 000 € pour une personne morale.

Quel médiateur pour les distributeurs, réparateurs et loueurs de matériels d'espaces verts ?

Le SEDIMA et son groupe Espaces Verts ont œuvré à trouver une solution pratique à proposer aux adhérents.

Après avoir défini, en lien avec la Commission d'Évaluation et Contrôle de la Médiation de la Consommation (CECMC), le secteur d'activité couvert par le SEDIMA, une recherche de partenaire a été menée.

C'est ainsi que le 16 juillet 2018, le SEDIMA signait une **convention** avec un organisme de médiation de la consommation, permettant à ses adhérents, via une procédure allégée, de se conformer aux dispositions légales à des conditions préférentielles.

Le SEDIMA se tient à la disposition de ses adhérents pour les assister dans la mise en œuvre du dispositif de médiation de la consommation.



EÉDÉS

mardi 4/12 Limousin-Auvergne
Clermont-Ferrand (63)

mercredi 5/12 Rhône-Alpes
L'Isle d'Abeau (38)

jeudi 6/12 Bourgogne Franche-Comté
Macon (71)

mercredi 12/12 Ile-de-France
Paris (75)

agenda
octobre 2018

interne

- Commission Formation
- Commission Sociale
- Commission Communication
- Bureau spécial préparation réunions régionales
- Conseil d'Administration

externe

- Stand Sommet de l'Elevage
- Conseil d'Administration de l'Observatoire des métiers
- Commission Patronale (DLR, FNAR, SEDIMA)
- Participation à la convention Mr. Jardinage
- Réunion ASDM pour préparer les rencontres avec L'Éducation Nationale

Formation

Création d'un CQP « Technicien de maintenance des matériels d'espaces verts »

Confrontés à des technologies qui ne cessent d'évoluer, au besoin d'offrir aux jeunes un véritable parcours de formation ne s'arrêtant pas au Bac pro, les distributeurs de matériels d'espaces verts sont en recherche de solutions.

C'est pour répondre à ces attentes que le groupe Espaces Verts, avec la commission Formation du SEDIMA, ont décidé de travailler à la mise en place d'un Certificat de Qualification Professionnelle « Technicien de maintenance des matériels d'espaces verts ».

Le groupe Espaces Verts sera accompagné pour la rédaction du référentiel de formation par un cabinet de conseil spécialisé. Une fois validé par la branche, le référentiel fera l'objet d'une inscription au Répertoire National des Certifications Professionnelles, permettant ainsi de pouvoir être proposé à un large public (reconversion professionnelle, VAE...).

SEDIMAG

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

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION Jean-Paul BRETON
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 2018 - ISSN 1259-069 X

Créateur d'Energie Numérique

ERP - CRM
Géolocalisation
Mobilité - Techniciens
Data - Center

Service Commercial : commercial@eti.eu ou 05.65.757.757

www.eti-online.fr

Caisse conforme à l'article 85 de la loi Finances

RGPD Compatible

Un logiciel de gestion de qualité

Votre ERP

en version CLOUD et FULLWEB

Interopérabilité : Traçabilité, Archivage, Sécurité

Interview

Notre profession a encore de belles années devant elle !



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

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

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

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

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

Comment percevez-vous votre marché et ses perspectives ?

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

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

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

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

Groupe Espaces Verts du SEDIMA

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



Santé & Prévoyance

ON SE COMPREND MIEUX QUAND ON EST PROCHE

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

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

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



EXPERTISE
ACCOMPAGNEMENT

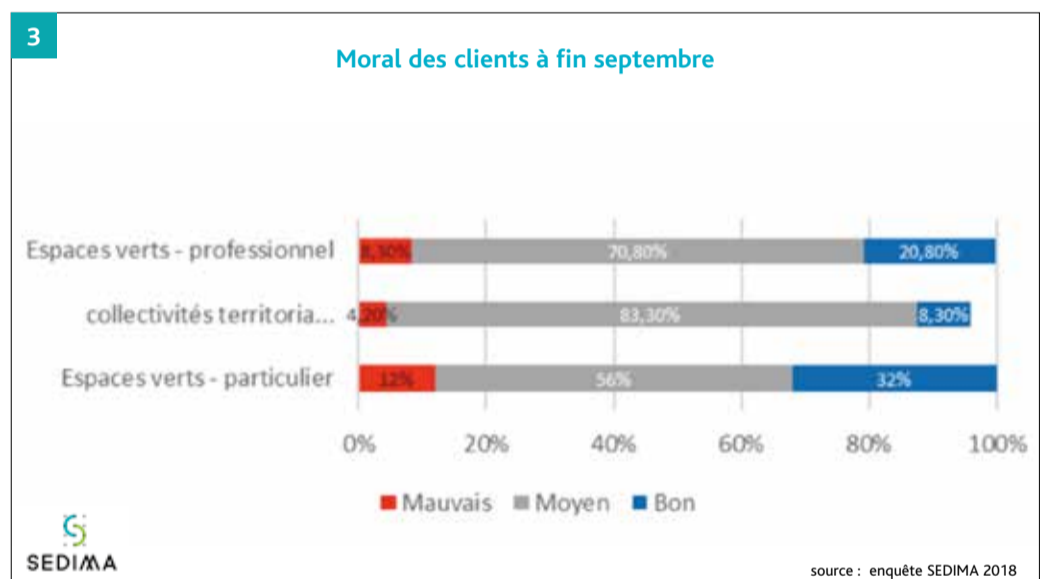
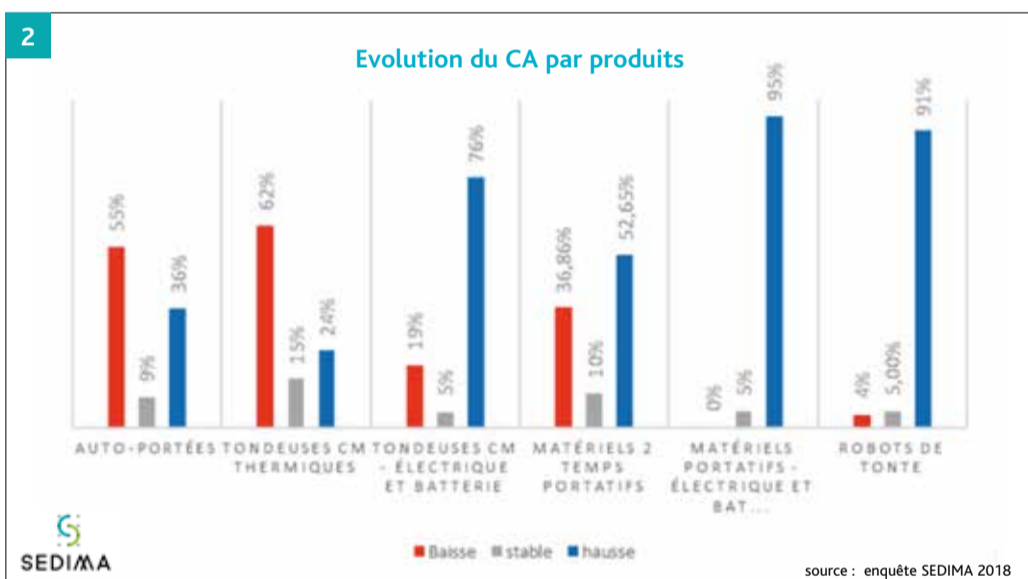
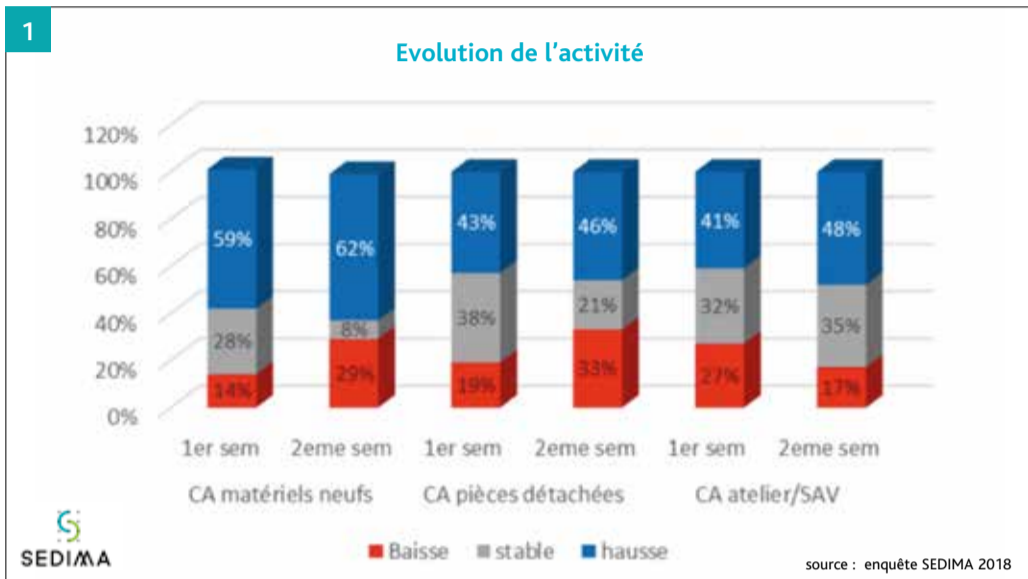
PROXIMITÉ

SOLIDARITÉ

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

AG2R LA MONDIALE est membre du groupe AG2R LA MONDIALE. 52 avenue Ernest Renan, 93100 La Courneuve - Cedex 13 - France. SIREN 511 900 002 - APE 6420Z - Code de Commerce 511 900 002 - RCS Nanterre

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



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

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

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

SAVE THE DATE

JEUDI 31-01 & VENDREDI 01-02

100 ANS PLEINS D'AVENIR

2^e Sedima's days à Avignon

Les 24 h des distributeurs espaces verts

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



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

Parlez nous de cette 2^e édition !

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

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

Quel sera le programme ?

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

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

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

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

Comment s'inscrire à cet événement ?

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

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

Pourquoi avez-vous initié avec le SEDIMA ce partenariat ?

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

Climmar

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

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

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

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

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

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

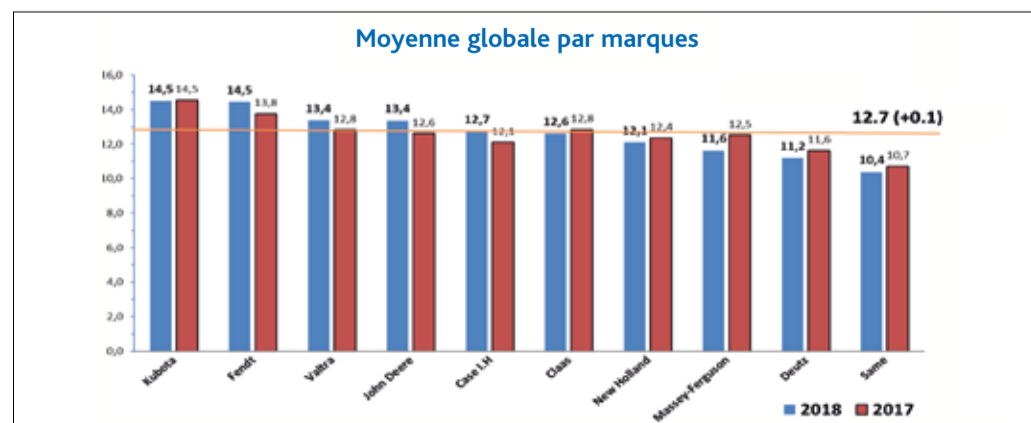
Les autres marques en phase d'amélioration sont John Deere (+ 0,7), Case IH (+ 0,6) et Valtra (+ 0,5).

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

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

contribution à la profitabilité (+ 0,3).

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



Amazone : nouveau Profihopper 1500 SmartLine



La tondeuse autoportée Profihopper 1500 SmartLine permet en un seul passage de tondre, broyer, verticouper et ramasser. Elle peut couvrir une surface de 15 000 m² par heure grâce à sa vitesse de travail de 10 km/h et sa largeur de coupe de 1,50 m. Cette tondeuse à fléaux fins est pourvue du rotor de coupe SmartCut, de couteaux disposés en V, du convoyage à vis PowerCompactor (permettant de recueillir 1 600 l de produit non compressé dans une benne de 1 100 l), d'une vidange en hauteur à 2,50 m. Son moteur de 45,6 ch sans ajout de DEF (diesel exhaust fluid) est aux normes Stage V. Elle possède la traction intelligente (4WDi) des roues arrière.

BKT : gamme pelouses et jardins



L'équipementier indien propose 5 gammes de pneumatiques dédiées au jardinage et à l'entretien des espaces verts : LG Smooth, LG 307 et LG 408 qui sont proposées chacune avec 2 dimensions, LG Rib avec 4 dimensions et LG 306 avec plus de 20 tailles.

Ces pneus ont en commun un dessin particulier de la bande de roulement qui apporte de la souplesse et une résistance accrue aux crevaisons avec une ceinture de pneu en aramide.

Michelin X Tweel Turf : le radial sans air



Le nouveau pneu X Tweel Turf de Michelin équipera en exclusivité, en Europe, les tondeuses professionnelles John Deere Ztrack 900 à rayon de braquage zéro. Il bénéficie de la technologie radiale, sans avoir recours à l'air, supprimant le risque d'un pneumatique à plat.

Produit dans la nouvelle usine Michelin de Caroline du Sud (aux Etats-Unis), ce pneu a les mêmes dimensions et le même entraxe de boulons qu'un pneu standard et utilise un caoutchouc conventionnel. Sa bande de roulement dure trois fois plus que celle d'un pneu gazon standard. Il n'exige aucun entretien.

John Deere : au catalogue en 2019



La gamme de tondeuses de fairways PrecisionCut s'élargit avec 3 nouveaux modèles : 6080A, 6500A et 6700A pour les terrains de golf, football et rugby. Ces tondeuses sont dotées d'un moteur diesel de 24,7 ch, de 3 roues équipées de pneus lisses, de la fonction LoadMatch facilitant le travail en pente, de la transmission eHydro (éliminant la tringlerie entre les pédales et la pompe hydrostatique), de la console TechControl. Les unités de coupe de 12,7 cm ou 17,8 cm de diamètre offrent une largeur de coupe de 2 m et 2,54 m.



John Deere propose de nouveaux carters destinés aux tracteurs de jardin de la série X940. Ces carters seront à présent emboutis à partir d'une seule plaque en acier pour une largeur de coupe de 1,37 m ou 1,52 m. Pour faciliter l'accrochage du carter au tracteur, les rampes placées sous le carter seront élargies. La série X940 adopte la fonction MulchControl qui permet de passer de l'éjection latérale au mulching et, en option, la commande hydraulique One-Touch.



John Deere lance pour la saison prochaine une nouvelle tondeuse compacte à rayon de braquage zéro, la ZTrack Z994R. Capable de travailler dans des espaces restreints, la machine est équipée d'un moteur diesel de 25 ch, d'un châssis robuste et d'un carter de coupe à éjection latérale 7-Iron Pro de 1,37 m.

Pellenc lance l'Airion 3



Le groupe Pellenc complète sa gamme de produits pour l'entretien des espaces verts avec le souffleur électrique Airion 3. Sa particularité repose sur ses avantages ergonomiques : son poids léger (2,55 kg), son niveau sonore bas (79 dB), sa maniabilité. Il possède une admission d'air coudée qui compense l'effet de bascule du souffle d'air sans effort sur le poignet de l'utilisateur. Parmi ses caractéristiques, on trouve un sélecteur de vitesses avec fonction Boost, l'affichage du niveau de batterie, le système Fast Connector de connexion et déconnexion rapide.



Conçue par des agriculteurs pour des agriculteurs

Gestion optimisée des liquides

Précision de pulvérisation

Une électronique intuitive

Stabilité

Facilité d'utilisation



Gamme iXter

Cuve avant iXtra



WHEN FARMING MEANS BUSINESS
fr.kverneland.com

NOUVELLE Gamme Pulvérisateurs
Kverneland iXtrack T & iXter

Rabaud renouvelle ses fendeuses de bûches



Suite à la norme du 1^{er} juillet 2018 applicable aux fendeuses de bûches, le constructeur vendéen remplace ses anciens modèles et propose 4 nouvelles gammes d'une capacité de 8 à 30 T.

Les gammes **Loisir TB** (à table basse) et **Loisir TH** (à table haute) sont entraînées par un moteur électrique monophasé ou triphasé, leur puissance de fendage est de 7,9 T et leur dégagement limité à 60 cm. La gamme **Xylo** se décline en électrique, thermique et hydraulique. Elle a été conçue pour des bûches jusqu'à 1,10 m de long. Sa puissance de fendage est comprise entre 13 et 15 T. La gamme **Xylofarmer** est destinée aux professionnels du bois de chauffage. Elle offre des puissances de fendage jusqu'à 30 T. Elle est dotée de la double vitesse automatique et d'un treuil hydraulique.

Rousseau développe sa gamme électrique



Après la E-Kastor d'une portée horizontale de 5,50 m présentée au Sima 2017, l'E-Thénor d'une portée horizontale de 5,70 m lancée au printemps 2018, Rousseau complète sa gamme de faucheuses-débroussailleuses électriques avec la E-Fulgor. Equipée d'un lamier électrique, elle possède une portée horizontale de 7,50 m. L'innovation concernant ces matériels repose sur une transmission électrique en lieu et place de la transmission hydraulique. L'énergie est fournie par la prise de force du tracteur, il n'y a donc pas de batterie. L'économie de carburant, le niveau sonore réduit, un rendement de travail de 90 % contre 60 % pour les épaveuses hydrauliques, une double isolation électrique des câbles et connecteurs, aucune maintenance hydraulique, sont les arguments de la firme quant au développement de cette gamme électrique E-TP.

Saelen renforce son offre de broyeurs



C'est à Salonvert que le spécialiste du broyage a exposé ses 3 nouveaux modèles de broyeurs. Le **WS/18-35D** est disponible en version manuelle ou radiocommandée. Il est monté sur chenilles à voie variable de 1 400 à 1 900 mm. Il reçoit une trémie repliable, une cheminée orientale à 270°, un correcteur d'assiette jusqu'à 30° et 2 vitesses. Il est prévu pour des végétaux de 12 à 23 cm de diamètre. Le **GS/Puma 35D** possède les mêmes caractéristiques que le modèle précédent, il existe uniquement en version radiocommandée pour des végétaux jusqu'à 16 cm de diamètre. Le **GS/Panther 56DS** accepte des diamètres jusqu'à 19 cm. Doté d'un moteur Kohler de 56 ch, il a un rendement de 38 m³ à l'heure et produit un volume de déchets jusqu'à 7 fois moins qu'un broyeur classique.

en bref

Amazone acquiert Schmotzer

En rachetant Schmotzer, le spécialiste allemand du binage, Amazone enrichira son catalogue à compter du 1^{er} janvier 2019 d'une gamme de produits de binage. Les machines seront toujours commercialisées sous la marque Schmotzer qui assurera les activités commerciales et de service après-vente. L'ensemble du personnel est conservé.

BKT crée une filiale aux Etats-Unis

Le fabricant indien de pneus annonce la construction d'un sixième site de production qui se situera sur le territoire américain. Conçu pour une capacité annuelle de 20 000 MT, il requiert un investissement de 100 M de dollars (88 M€) et devrait être achevé d'ici le printemps 2021.

Deere étend son partenariat avec Kramp

Dans le prolongement de son accord avec Kramp en Allemagne, Deere & Company a indiqué, qu'en 2019, cet accord sera renforcé et s'étendra à la France, à la Pologne, au Portugal et à l'Espagne.

Outre les pièces et accessoires agricoles, disponibles via une plateforme en ligne, les concessionnaires auront désormais accès aux pièces pour la sylviculture et la motoculture.

Pichon : redressement judiciaire prononcé

Depuis le 7 novembre, le tribunal de Commerce de Rennes a placé le constructeur Pichon en redressement judiciaire. Une période d'observation de 6 mois renouvelable est en cours, durant laquelle l'entreprise finistérienne espère trouver un repreneur. L'entité Gilibert, rachetée par Pichon en 2015, est quant à elle placée en liquidation judiciaire avec cessation d'activité immédiate.

La combinaison d'investissements importants en 2015 (nouveau site de production et rachat de Gilibert) explique en partie les difficultés financières de Pichon bénéficiant pourtant d'une notoriété approuvée.

Stihl condamné par l'Autorité de la concurrence

A la suite d'un rapport d'enquête transmis par la DGCCRF (direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes), l'Autorité de la concurrence sanctionne à hauteur de 7 M€ le fabricant Stihl, pour avoir interdit entre 2006 et 2017 la vente en ligne de certains produits (tronçonneuses, débroussailleuses, élagueuses, séccateurs à batterie) sur les sites internet de ses distributeurs agréés. Elle valide la légitimité de Stihl d'avoir recours à la distribution sélective, mais confirme l'interdiction de vendre les produits sur des plateformes internet tierces. Stihl doit modifier, auprès de ses distributeurs, ses dispositions relatives à la vente sur internet nécessitant un conseil direct et personnel.

Viking devient Stihl Tirol

L'entreprise autrichienne Viking, fabricant de matériels de jardins roulants et d'outils à batterie et électriques filaires, a été rebaptisée Stihl Tirol. Cette évolution de dénomination s'inscrit dans le changement de marque initié par le groupe Stihl. Le passage des couleurs vert à orange s'étendra tout au long de 2019 où les produits Viking passeront sous la bannière Stihl.

Salonvert 2018 en chiffres

Avec une fréquentation de 24 135 visiteurs, l'édition 2018 de Salonvert, au Château de Bavière (91), affiche + 9 % de visitorat par rapport à celle de 2016. Cette hausse s'explique par la présence plus importante de 7 259 responsables de collectivités (+ 10 %), 389 professionnels de terrains de sport engazonnés (+ 32 %), 117 architectes paysagistes (+ 43 %) et 8 707 entrepreneurs paysagistes (+ 9 %). La journée dédiée exclusivement aux distributeurs connaît une légère baisse (- 2 %) avec 3 157 concessionnaires. Pourtant cette journée reste plébiscitée puisque 91,5 % des distributeurs interrogés ont l'intention de revenir sur le salon.

En 2019, Salonvert se déroulera dans le Sud-Ouest (près de Bordeaux - 33) les mercredi 18 et jeudi 19 septembre (la journée distributeurs étant fixée au mardi 18 septembre).



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

24 > 28 FÉVRIER 2019

Paris Nord Villepinte - France

TOGETHER WE GROW THE WORLD

VOTRE BADGE SUR
simaonline.com

PRÉPAREZ VOTRE VISITE
SUR simaonline.com

SIMA 2019, une édition à ne pas manquer !

- **Une offre complète** pour les grandes cultures, l'élevage et les cultures spécialisées. 700 nouveautés proposées par les exposants.
- **De nombreuses animations vous attendent :** SIMA Innovation Awards, conférences (agronomie, agriculture biologique, agriculture connectée et élevage), Village Start Up, Village de l'innovation, Job Dating, ring du SIMAGENA, etc.

SUIVEZ-NOUS **#SIMA**

COMEXPOSIUM

AXEMA

EXPOSIMA
70, avenue du Général de Gaulle - 92058 Paris La Défense cedex
Tél. : +33 (0)1 76 77 11 11 - Fax : +33 (0)1 53 30 96 09 - E-mail : sima@compositum.com