



Patrick COVEMAERKER

*Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA*

édito

## » 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 a 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.