édito

Martine CHABANNE

Vice-Présidente du SEDIMA

Impression ou réalité ?

Bonne nouvelle, la conjoncture est plutôt favorable ! L'activité est là, même si la crainte du moment, liée au climat, est toujours présente. Mais bon, c'est le fait de ce métier et nous devons l'accepter.

Par contre, conséquence de la reprise ou constat sociétal général, nous courons après le temps… Et le constat est le même, non seulement pour nous chefs d'entreprises, mais aussi pour notre personnel.

D'abord dans nos ateliers, sans vouloir en rajouter sur le manque de main d'œuvre, nous constatons que nos plannings sont remplis par un nombre de plus en plus important de programmes de reconditionnement sur les matériels neufs demandés par nos constructeurs, mais aussi par le temps passé à résoudre les problèmes de non qualité, sans compter les formations, certes utiles, mais qui multiplient le temps de déplacement. Pourtant malgré ces contraintes, nous restons attachés à fournir un service de qualité à nos clients.

Pour ce qui est des magasins, avez-vous posé la question à vos magasiniers ? Entre les commandes, le déballage, les contrôles de factures et de pièces, les procédures de réclamation, les devis, les clients au comptoir et au téléphone, l'affichage des prix, l'agencement du magasin,… le mot utilisé est toujours le même : « urgent ».

Enfin, nos services administratifs doivent aujourd'hui prendre en charge des missions supplémentaires telles que les cartes grises (et heureusement le SEDIMA a mis en place un accord avec un concentrateur permettant d'immatriculer tous les véhicules), la RGPD dont tout le monde parle et dont chacun s'accommode comme il le peut, et dernière en date la dématérialisation des marchés publics pour les appels d'offre et l'envoi des factures à toutes les administrations par le portail Chorus…

Au final, la concession aujourd'hui se substitue à l'administration, au banquier, au constructeur, pour remplir des tâches qu'elle ne gérait pas jusqu'alors.

Au beau milieu de ce dédale de nouvelles lois, de travaux supplémentaires d'adaptation, de l'impact des nouvelles technologies, le SEDIMA développe des études et des outils pour répondre à nos questions et pour nous faire gagner du temps. Ces outils*, consultables sur le site du SEDIMA, ont aussi pour objectif de permettre à notre profession d'aller dans la bonne direction, de prendre les bonnes décisions pour anticiper les évolutions de nos métiers et assurer l'équilibre de nos entreprises.

**Il s'agit notamment de Simo-net, l'étude via la commission Prospective sur les attentes de nos clients, du SIV, du calcul du coût de revient à l'atelier, de la médiation de la consommation, de la plateforme pour la gestion de document unique pour l'évaluation des risques…*