



O  
:t  
édit

Patrick COVEMAERKER

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

## » Le beau jeu...

A l'heure où j'écris ces lignes, la coupe du monde de rugby est en train de s'achever. Et je ne peux m'empêcher de faire un parallèle entre cette compétition et la nôtre, celle que nous vivons tous les jours dans nos entreprises et sur notre marché.

Car, au-delà du constat d'une saison une nouvelle fois chaotique et compliquée, avec une dame météo de plus en plus capricieuse qui conduit à des résultats très variables géographiquement, ce qui m'interpelle particulièrement, c'est le contexte : un maelström permanent dans lequel nous sommes ballotés et qui me fait penser aux grands mouvements d'un jeu d'attaque-défense souvent spectaculaire, parfois efficace et toujours dangereux, où chacun finit par retourner dans son camp, sans avoir vraiment avancé.

De là, on peut regretter le beau jeu, collectif, stratégique, moins violent, mais bien plus réaliste et efficace au final.

Ce constat s'applique dans tous les compartiments du jeu, vers l'amont et nos fournisseurs, vers l'aval et nos clients, au centre du terrain entre nous. Car être costaud et puissant ne suffit pas, il faut aussi être agile et perspicace, ne pas se tromper d'objectif, et ne pas oublier pour qui on joue.

On nous parle d'expérience client, de parcours client, de digital, de phygital, comme si nous ne savions pas ce qu'est la satisfaction du client et le bien qu'elle peut faire à nos entreprises. Nous le savons fort bien, mais celle-ci passe aussi par la rentabilité et le partage de la valeur.

Car la réduction des marges, qu'elle nous soit imposée par l'amont ou qu'elle se poursuive vers l'aval, est préjudiciable à l'ensemble de la filière, la force d'une chaîne se mesurant à celle de son maillon le plus faible. Apporter du service, toujours plus de service, se différencier par le service, c'est bien... Mais le valoriser, et en tirer profit, c'est mieux.

Dans un monde en pleine mutation technologique et commerciale, il ne faut pas regarder derrière, mais il convient de s'appuyer sur ses fondamentaux pour évoluer nous-mêmes et faire évoluer notre métier. Pour cela, le SEDIMA s'interroge, questionne, aggrave, anticipe, projette et propose.

C'est ainsi qu'un nouveau « diplôme » de technicien de maintenance des matériels d'espaces verts est en cours de préparation, afin que nos entreprises puissent disposer d'une main d'œuvre qualifiée pour intervenir sur des matériels de plus en plus technologiques.

Vous trouvez au SEDIMA une multitude d'outils et de services qui aident à gérer au quotidien (document unique d'évaluation des risques, conditions générales), et des outils d'aides à la décision et à l'action (calculateur du coût de revient de la main d'œuvre à l'atelier, guides des bonnes pratiques au magasin et à l'atelier, etc).

C'est le fruit d'un travail d'équipe, équipe dont VOUS faites partie, car c'est en répondant aux enquêtes économiques, sociales, en communiquant quelques chiffres, en posant vos questions, bref, en apportant votre pierre à l'édifice, que cela devient possible et prend tout son sens.

Alors aide-toi et le SEDIMA t'aidera...

Répondez, participez, adhérez !

Economie circulaire, formation, gestion de l'atelier...

## Les actions et perspectives pour les distributeurs espaces verts du SEDIMA



→ Lire l'interview de Patrick COVEMAERKER, Président du groupe Espaces Verts du SEDIMA, page 4



**Actimat**

Le financement de votre matériel agricole directement chez votre concessionnaire.

**Crédit Mutuel**

CNCM - 88/90 rue Cardinet - 75017 Paris.

## Témoignage

Interview L.R.

## Prendre de la hauteur avec le SEDIMA...



3<sup>e</sup> génération à la tête de l'entreprise, Charline PONCY (33 ans), avec son frère Stéphane, dirigeant Matagrif, une concession dédiée exclusivement à la distribution de matériels d'espaces verts pour les professionnels. Diplômée d'un BTS Négociation-Relations Clients, elle est entrée dans l'entreprise familiale en alternance et y a fait son nid petit à petit. Matagrif distribue entre autres les marques Stihl, Pellenc, Husqvarna, Grillo, Iseki sur une grande partie de l'Île de France. L'entreprise, basée à Saint-Souplets en Seine-et-Marne (77) compte 18 salariés dont 7 techniciens SAV.

### Comment a débuté votre implication au sein du SEDIMA ?

Mon grand-père et mon père étaient membres du SMJ puis du SEDIMA. J'ai suivi la lignée et poursuivi l'adhésion à l'organisation professionnelle. Ma première immersion au cœur même de la profession s'est déroulée l'année passée, à Avignon au Palais des Papes, lors du Centenaire du SEDIMA. J'ai poursuivi la démarche en assistant ensuite à ma première réunion de fédération. Puis Patrick COVEMAËKER m'a sollicitée pour intégrer le groupe de travail Espaces Verts.

### Que vous apporte le SEDIMA ?

En tant que jeune chef d'entreprise, je peux m'appuyer sur les conseils et solutions du SEDIMA pour performer la gestion quotidienne de ma société. Des outils comme les ratios m'aident à me positionner par rapport à mes confrères et au marché. Il y a aussi les études sur les coûts de rentabilité, les contrats de travail, les immatriculations, les litiges avec les salariés, le recrutement...

En la personne de Stéphane SERS, nous avons un interlocuteur dédié espaces verts qui connaît parfaitement notre métier, c'est rassurant et confortable.

### Pourquoi avoir accepté d'intégrer le groupe Espaces Verts ?

Les sujets traités par ce groupe de travail sont fondamentaux pour notre métier et c'est ce qui m'a séduit. Celui qui me tient le plus à cœur en ce moment est la création du référentiel de contrat de qualification professionnelle de technicien en maintenance d'espaces verts, un sujet très motivant pour former du personnel qualifié dans nos ateliers.

### Quel message pourriez-vous adresser à vos confrères espaces verts non adhérents ?

Ne restez pas seuls la tête plongée dans vos problématiques quotidiennes, prenez de la hauteur ! Les réunions et groupes de travail du SEDIMA apportent un réel intérêt à nos structures en permettant aux distributeurs d'espaces verts d'échanger, de s'entraider, mais aussi d'être réactifs et de mettre en œuvre des process.

### Comment voyez-vous l'avenir de votre métier ?

D'abord c'est très aléatoire en fonction des régions et des aléas climatiques. Ensuite notre métier est en pleine mouvance avec de nouveaux produits qui arrivent sur le marché. Sur notre secteur par exemple l'électrique supplante le thermique. Puis il y a des changements en termes de politique environnementale, avec pour l'espace vert bientôt des alternatives au moteur diesel. Il faut donc savoir prendre le train en marche et nouer des partenariats fournisseurs de qualité et durables.

## Promotion des métiers

Groupe Espaces Verts du SEDIMA

## Entretien des matériels d'espaces verts, vers un nouveau « diplôme » !

### Pourquoi un nouveau diplôme ?

Nombreux sont les secteurs d'activités confrontés à des difficultés de recrutement. Les métiers dits « manuels » sont en première ligne, et la profession ne fait, malheureusement, pas exception à cette règle.

Ces dernières années se développent de manière très importante dans les matériels espaces verts une offre de produits plus technologiques, répondant aux besoins nouveaux d'une clientèle en recherche de confort et d'écologie.

C'est ainsi que les ventes de robots et de produits à batterie ont progressé et tiennent le haut du marché. Cette situation amène les distributeurs à revoir leurs approches et modes de fonctionnement pour continuer à proposer un service de haute qualité à tous leurs clients, qu'ils soient professionnels ou grand public.

Mais toujours plus de services pour des produits plus techniques suppose des compétences plus poussées de la part des personnels techniques des entreprises de distribution.

Malgré un Bac Pro entièrement rénové en 2016, les connaissances et savoir-faire permettant une plus grande autonomie sont devenues indispensables à la garantie d'un SAV de qualité.

Le groupe Espaces Verts du SEDIMA, attentif aux besoins des distributeurs, s'est donc saisi de cette problématique. En lien avec la commission Formation, il a engagé des travaux visant à créer un nouveau « diplôme », plus précisément un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) de Technicien en maintenance des matériels d'espaces verts.

Puisque nos métiers changent, les profils recherchés doivent être adaptés. C'est ainsi que ce CQP sera accessible après un Bac Pro Maintenance des matériels d'espaces verts ou agricoles.

D'autres publics sont visés afin de permettre au plus grand nombre la possibilité de se former à nos métiers. Sont concernés les titulaires d'un Bac Pro Maintenance industrielle, automobile, moto... et tous ceux qui bénéficient d'une expérience significative dans la mécanique ou l'électronique.

### Quel est l'avantage d'un tel CQP ?

Il a pour avantage de pouvoir être suivi bloc par bloc, permettant ainsi aux professionnels de renforcer la compétence de leurs salariés en

leur faisant suivre un module spécifique, ou aux personnes en reconversion professionnelle de se former sur des compétences manquantes ou à mettre à jour.

La particularité du métier tenant notamment à la diversité de la clientèle et donc des matériels entre besoins des professionnels et du grand public, le CQP comprendra 2 options : une matériels grand public et l'autre matériels professionnels. (cf. visuel ci-dessous)

### Quelles compétences sont prévues dans ce CQP ?

D'une part, il s'agit de garantir la maîtrise des compétences nécessaires au diagnostic, à l'entretien et à la réparation, en autonomie complète, des matériels complexes d'entretien des espaces verts, qu'ils soient de plaisance ou professionnels. D'autre part, il s'agit de renforcer le conseil clients.

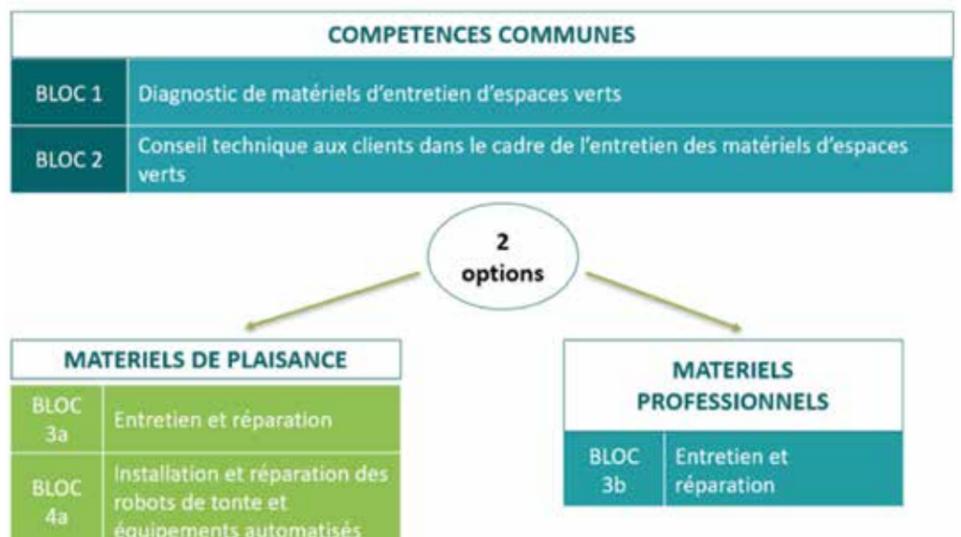
Le CQP, diplôme créé par la convention collective, doit faire l'objet d'une validation par la CPNE (Commission paritaire nationale de l'emploi) de branche et à vocation à être inscrit au RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles) favorisant notamment la VAE (validation des acquis de l'expérience).

Ces travaux, engagés par le SEDIMA depuis janvier 2019, ont été menés avec l'appui d'un consultant spécialisé, pour une mise en application à la rentrée prochaine, en septembre 2020.

L'ouverture de ce CQP à un public diversifié est une réponse à la problématique du recrutement dans notre profession. De nombreuses autres actions sont mises en place par le SEDIMA pour continuer de promouvoir nos métiers et attirer de nouveaux publics dans nos filières de formation (achats d'encarts publicitaires, communication sur les réseaux sociaux, SEDIMA'S DAYS Emploi-Formation...).

LE SEDIMA travaille aussi à la création d'un autre CQP, celui de Magasinier en pièces techniques et petits équipements. Il sera commun aux matériels agricoles et d'espaces verts et devrait être opérationnel au premier semestre 2020.

Pour plus d'informations, contactez le service Formation du SEDIMA.



**SEDIMA**  
1919#2019  
100 ANS DE SERVICE

COMMANDEZ VOTRE LIVRE ET RETROUVEZ LES ÉVÉNEMENTS QUI ONT MARQUÉ LES 100 DERNIÈRES ANNÉES DU MACHINISME AGRICOLE

45 € - Commander le livre sur : [info@sedima.fr](mailto:info@sedima.fr)  
(\* 7,33 € frais de port par exemplaire)

SEDIMA - 6, boulevard Jourdan - 75014 Paris - Tél. 01 53 62 87 00 - [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)

Rubrique du mois

 Service Espaces Verts du SEDIMA

# Facturation électronique

## Une obligation pour les TPE au 1<sup>er</sup> janvier 2020

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020, la transmission des factures sous forme dématérialisée devient obligatoire pour les très petites entreprises (moins de 10 salariés) fournisseurs du secteur public (Etat, collectivités territoriales, établissements publics...).

Pour rappel, cette obligation s'applique déjà depuis janvier 2019 pour les PME et janvier 2018 pour les entreprises intermédiaires.

En pratique, la transmission des factures électronique s'opère via le portail Chorus Pro mis gratuitement à la disposition des entreprises par l'administration. Ce portail, sur lequel les entreprises déposeront leurs factures, permet en outre de gagner du temps dans l'envoi, le traitement et le suivi des factures.



# Matériels d'occasion d'espaces verts

## N'oubliez pas le certificat de conformité !



Lors de la vente, la location, la cession ou la mise à disposition à quelque titre que ce soit, d'un équipement de travail d'occasion en vue de son utilisation, il est obligatoire, pour le professionnel, de rédiger et de remettre au client un certificat de conformité dûment rempli et signé.

En ce qui concerne l'espace vert, sont visés notamment :

- > les machines mobiles (tondeuses autoportées, à conducteur marchant tractées, motoculteurs...),
- > les machines et équipements de travail (scies à chaîne...),
- > les matériels portatifs (débroussailleuses à dos, taille-haies...).

Ce certificat de conformité atteste que l'équipement est conforme aux règles techniques qui lui sont applicables (art. R4313-14 du Code du Travail). Attention à ne pas le confondre avec la déclaration de conformité d'origine fournie par le constructeur pour du matériel neuf.

Le SEDIMA tient à la disposition de ses adhérents un modèle de certificat de conformité.

 agenda  
octobre 2019

### interne

- Commission Irrigation
- Commission Sociale
- Commission Equilibre de la relation constructeurs/distributeurs
- Bureau Exécutif
- Conseil d'Administration
- Groupe de travail CQP

### externe

- Commission Patronale
- Sommet de l'Elevage



- Réunion de l'Observatoire des métiers et de qualification de la branche
- Réunion de l'Association du contrat de solutions
- 66<sup>e</sup> Congrès du Climmar



# FÉDÉS

Les réunions de fédérations se poursuivent en décembre 2019. Inscrivez-vous à ces moments forts d'échanges et de débats.

mardi 26/11	Nord-Picardie Amiens (80)
mercredi 27/11	Normandie Caen (14)
jeudi 28/11	Ile-de-France Rambouillet (78)
mardi 3/12	Bourgogne Franche-Comté Beaune (21)
mercredi 4/12	Lorraine-Alsace Metz (57)
jeudi 5/12	Champagne-Ardenne Reims (51)
mardi 10/12	Aquitaine Bazas (33)
mercredi 11/12	Midi-Pyrénées Toulouse (31)
jeudi 12/12	Méditerranée Avignon (83)

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

## SEDIMAG

Consultable sur [www.sedima.fr](http://www.sedima.fr)

Directeur de la publication : Jean-Paul BRETON  
 Rédactrice en chef : Laurence ROUAN  
 Rédaction / Publicité : Place Maurice Loupias - BP 508  
 24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88  
 Administration : 6 bd Jourdan - 75014 Paris - Tél 01 53 62 87 10

-  Facebook@Sedimasynndicat
-  LinkedIn@sedima-syndicat
-  Instagram -> @sedimasynndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL NOVEMBRE 2019 - ISSN 1259-069 X

 salons

**Sitevi**  
26 au 28 novembre  
Montpellier (34)

**Paysalia**  
3 au 5 décembre  
Lyon (69)

**Agribex**  
3 au 8 décembre  
Bruxelles (Belgique)

**Salon des ETA**  
11 & 12 décembre  
Le Mans (72)

**Sival**  
14 au 16 janvier 2020  
Angers (49)

 bienvenue



**PAGOT-CAPUT SAS**  
Pierre-Yves CAPUT  
26 rue Henri Poincaré  
70000 VESOUL

**GODEFROY EQUIPEMENT**  
Philippe GODEFROY  
764 rue de Cambrai  
59266 BANTEUX

**SAS LENDRE**  
Eric LENDRE  
Le Bourg  
64190 NARP

**SCAR**  
Thierry SEBILLE  
7 rue du Champ de la Fontaine  
35530 BRECE

# Les actions et perspectives pour les distributeurs espaces verts du SEDIMA



Patrick COVEMAERKER

Président du groupe Espaces Verts du SEDIMA



## SEDIMA

Patrick COVEMAERKER est la 3<sup>e</sup> génération à la tête de l'entreprise familiale implantée à Bondues (59). La concession espaces verts distribue les marques Verts Loisirs, Stihl, Husqvarna, Honda et Wolf. Elle emploie 12 salariés. Il est membre du Bureau Exécutif du SEDIMA où il représente le secteur des espaces verts et Président du groupe éponyme du SEDIMA. Entretien sur les dossiers phares de la commission et les évolutions du métier...

» L'économie circulaire est un de vos dossiers prioritaires. Comment va s'organiser le recyclage du matériel thermique dans les concessions ?

Depuis déjà 10 ans, la profession a dû s'organiser en matière de collecte des produits et matériels usagés. Ainsi lors de la vente de matériels neufs de jardin, électriques et électroniques, les distributeurs reprennent le matériel ancien. Ce dernier est stocké en concession dans des bennes, puis évacué épisodiquement par des prestataires spécialisés. A l'horizon 2021, le recyclage s'étend aux matériels thermiques. Si la démarche est écologiquement vertueuse, elle requiert au sein de nos entreprises une organisation. Sauf que la profession va devoir supporter le coût final de la mise en œuvre et qu'elle n'a aucun élément lui permettant de l'évaluer.

A la différence des matériels électriques et à batterie, pour lesquels l'obligation de collecte est acceptable, physiquement et financièrement, ce n'est plus la même chose avec des machines lourdes et encombrantes, qui ne peuvent être empilées, contiennent de l'huile, de l'essence,

des batteries. Inévitablement cela pose des problèmes en termes de capacité de stockage, de sécurité (manipulations et incendie notamment) et financier (coût des m<sup>2</sup>, temps passé...), d'autant qu'il est question de devoir reprendre sans forcément effectuer de vente en parallèle. Face à ces nombreuses incertitudes, la profession a donc déposé auprès du ministère de la Transition Ecologique et Solidaire une demande de report de l'application.

» Deuxième sujet, un nouveau diplôme pour l'entretien des matériels espaces verts verra le jour à l'automne 2020. C'est une belle réussite pour votre métier ?

Nos métiers changent, les matériels espaces verts requièrent de plus en plus de connaissances technologiques, et nos personnels techniques doivent monter en compétences. Le SEDIMA a donc décidé de se doter d'un CQP (contrat de qualification professionnelle) Technicien en maintenance des matériels d'espaces verts. Cette formation diplômante sera accessible après le Bac Pro Maintenance des matériels espaces verts ou agricoles. Outre le fait que cette formation réponde aux attentes de notre profession, elle permettra de mieux capter les jeunes à notre métier et de proposer à nos personnels en poste de valider leurs compétences et leurs acquis.

Le groupe Espaces Verts a travaillé en collaboration avec la commission Formation du SEDIMA à l'élaboration du CQP, en définissant le référentiel pédagogique. Une dernière phase est en cours, celle de la rédaction des outils d'évaluation et du cahier des charges d'agrément des établissements de formation. L'objectif est de démarrer une première promotion à l'automne 2020 avec une dizaine de participants.

» Autre action que vous menez, la mise à jour du guide des bonnes pratiques à l'atelier. Pourquoi ?

Cet outil doit aider au quotidien le dirigeant de concession et son personnel dans la gestion du magasin et de l'atelier. Décliné sous forme de fiches, il nécessite une mise à jour des données et la prise en compte de nouveaux éléments liés notamment à l'activité de l'atelier. Il abordera l'évaluation de la qualité du service rendu, la planification du travail, la valorisation des coûts de main d'œuvre et des forfaits, de la réception du matériel à sa réparation ou remise en conformité. La mise à jour interviendra au 1<sup>er</sup> semestre 2020.

» Quelle est votre perception du marché des matériels espaces verts cette année ?

Nous sommes sur la 2<sup>e</sup> voire, pour certains, sur la 3<sup>e</sup> saison qui est chaotique en termes de météo. Cette année encore le démarrage de saison a été bon et prometteur. Mais la sécheresse dès le mois de juin a brutalement stoppé les espoirs de la profession. Quant à l'arrière saison, elle est de plus en plus courte, la pluie ayant fait son apparition seulement au mois d'octobre. Alors bien entendu les résultats sont disparates en fonction des régions. Mais une tendance claire se dessine, c'est le matériel professionnel

(tracteurs et matériels destinés aux paysagistes et collectivités) par rapport au matériel de plaisance (pour les particuliers) qui tire cette année les chiffres vers le haut.

Au global, il se peut que les résultats 2019 soient légèrement positifs, mais avec de grosses disparités. Le marché professionnel progresserait pour certains de 20 à 30 %, alors que des chutes drastiques en matériels auto-portés sont enregistrées (jusqu'à - 20 %). Les ventes de tondeuses thermiques à conducteur marchant et les motobineuses suivent elles aussi une baisse significative. Le marché du robot et de l'électrique poursuit sur une progression à deux chiffres.

» Et quelles sont les perspectives pour 2020 ?

C'est difficile de se projeter puisque notre métier est complètement dépendant de la météo. Je pense que les produits techniques, à batterie et robots, vont continuer à prendre des parts de marché sur le thermique ou l'électrique classique. Au-delà des tendances devraient se poursuivre dans le tout électrique et l'assistance artificielle des machines. A l'horizon 2050, nous devons proposer 100 % de moteurs non polluants, nous allons donc assister, au même titre que le secteur automobile, à la naissance pour les matériels d'espaces verts de nouvelles technologies.

» Président de groupe de travail, vous êtes aussi membre du Bureau Exécutif du SEDIMA, ces fonctions valorisent-elles votre métier ?

Au même titre que les adhérents des métiers agricoles ou spécialisés, comme l'élevage, la traite ou l'irrigation, les distributeurs de matériels espaces verts sont pleinement pris en compte par la profession. Et la double fonction qui est la mienne au sein de l'organisation professionnelle a pour objectif de faire remonter les problématiques de notre secteur et de trouver des solutions adaptées. Chaque sujet qui pose question dans notre métier obtient une réponse et un même souci de traitement au SEDIMA.

» En guise de conclusion, avez-vous un message pour vos confrères espaces verts ?

L'espace vert n'est pas le parent pauvre du SEDIMA. La prise en compte des sujets et les services rendus par le SEDIMA sont à 100 % identiques pour les adhérents espaces verts que pour les adhérents qui exercent d'autres métiers. C'est un point très positif pour le développement de nos entreprises et la reconnaissance de notre secteur d'activité.



### Commission Espaces Verts du SEDIMA

Christophe CHESNEAU	Cloué Equipement (41)	Simon RULLIER	Rullier Agro-Equip. (33)
Xavier CHESNEAU	Equipement Jardin (45)	Jean SNORIGUZZI	Agrivision (40)
Patrick COVEMAERKER	Covemaeker (59)	Emmanuel VIRION	Sofimat (29)
Xavier DOUSSET	CMM (51)	Stéphane SERS	SEDIMA (75)
Charline PONCY	Matagrif (77)	Secrétaire de la commission	

## Environnement

# Recyclage des matériels thermiques d'espaces verts, où en est-on ?

Dans le numéro 304 du SEDIMAG' (juin 2019) nous vous présentions le concept de l'économie circulaire appliqué à certains de nos métiers. Ainsi, les distributeurs de matériels d'espaces verts sont visés par la mise en place d'une nouvelle filière REP pour les matériels thermiques de jardinage (REP bricolage – jardinage), inscrite dans le projet de loi relative à la lutte contre le gaspillage et l'économie circulaire.

### Qu'est-ce qu'une REP ?

Le projet de loi prévoit de créer une nouvelle filière REP (Responsabilité élargie du producteur) pour les articles de bricolage et de jardinage.

La REP est un dispositif par lequel les producteurs, c'est-à-dire les personnes responsables de la mise sur le marché des produits, sont tenus de financer ou d'organiser la gestion des déchets issus de ces produits en fin de vie. L'objectif étant de faire prendre conscience du coût des déchets finaux et de favoriser le réemploi, la prévention, le recyclage et d'autres modes de valorisation en matière de déchets.

Pour arriver à cet objectif, une écocontribution est mise en place pour financer tout ou partie de la collecte, de la gestion et de la valorisation des produits usagés (en complément des recettes issues du réemploi, de la réutilisation, du recyclage et de la valorisation).

### Les enjeux pour les distributeurs

Pour les entreprises de distribution de matériels d'espaces verts, cette REP concernera tous les équipements, outillages manuels ou thermiques utilisés pour des travaux d'aménagement ou d'entretien d'un jardin. Les matériels visés sont ceux utilisés à la fois par les professionnels ou les consommateurs.



### La mise en œuvre

La mise en place souhaitée pour cette REP par le gouvernement est fixée au 1<sup>er</sup> janvier 2021.

Concrètement, cela veut dire que les entreprises de distribution de matériels d'espaces verts devront répercuter l'écocontribution et assurer la reprise gratuite des matériels.

L'obligation de reprise s'imposera aux distributeurs dès lors que les clients procéderont à un achat.

Le projet de loi vise à étendre cette obligation, à la reprise sans vente, dès lors que le distributeur dispose d'une surface de vente ou de stockage.

Les distributeurs sont conscients des enjeux et de l'empreinte écologique des produits qu'ils distribuent. Toutefois, cette REP qui se veut vertueuse n'en demeure pas moins problématique pour les entreprises. En effet, l'obligation de reprise des matériels thermiques soulève plusieurs problèmes, que ce soit en termes de coûts (surface de stockage, manipulation...) que de sécurité (reprise et stockage de matériels détenant potentiellement des résidus de carburant, d'huile, des batteries...).

De nombreux points restent encore en suspens et le SEDIMA est mobilisé depuis de nombreux mois pour faire évoluer favorablement le projet de loi.

La nouvelle obligation de collecte, de recyclage et de réemploi des matériels thermiques de jardinage doit prendre en considération sa faisabilité secteur par secteur pour trouver un point d'équilibre entre les enjeux environnementaux, sociaux et les intérêts économiques vitaux des PME. Ces éléments sont notamment ceux sur lesquels le SEDIMA, dans l'intérêt de ses adhérents, est particulièrement vigilant.



## Salon

# Le SEDIMA à Salonvert

Les 18 et 19 septembre derniers s'est tenue, à Saucats en Gironde (33), l'édition décentralisée de Salonvert.

Un choix complètement assumé par les organisateurs, Profield Events, puisque le Sud-Ouest de la France représente 25 % du marché des espaces verts et du paysage.

Le salon professionnel a accueilli plus de 12 000 visiteurs qui ont pu découvrir 320 marques de matériels et services, sur une superficie de plus de 100 000 m<sup>2</sup>.

En 2020, Salonvert retrouvera son lieu de prédilection au Château de Baille à Saint-Chéron (91) avec de nouveaux aménagements.

Il se tiendra les **23 et 24 septembre 2020**, avec en amont le **22 septembre** une journée exclusivement réservée aux distributeurs et à leurs équipes.



Stéphane SERS, Responsable du groupe Espaces Verts du SEDIMA.



# On se comprend mieux quand on est proche

Pour en savoir plus :  
 Direction des Accords de Branches  
[entreprise.santeprevoyance@ag2rlamondiale.fr](mailto:entreprise.santeprevoyance@ag2rlamondiale.fr)



**AG2R LA MONDIALE**  
 Prévoyance  
 Santé

AG2R LA MONDIALE - GIE AGISSANT POUR LE COMPTE D'INSTITUTIONS DE RETRAITS COMPLÉMENTAIRE AGIRC-AMNCO, D'INSTITUTIONS DE PRÉVOYANCE, DE MUTUELLES, D'UNION DE MUTUELLES ET DE SOCIÉTÉ D'ASSURANCES - MEMBRE D'AG2R LA MONDIALE - 104-110, BOULEVARD HAUGSMANN 75008 PARIS - 801 847 052 RCS PARIS. CRÉDIT PHOTO : STOCKSY - 043018-91037

## en bref

## Accords de coopération

> Claas s'associe à la start-up allemande E-farm.com pour développer une offre de matériels d'occasion en ligne.

> CNH Industrial initie un partenariat avec Granit Parts concernant la distribution des pièces détachées et accessoires agricoles des marques New Holland, Case IH et Steyr. Après une phase de test l'été dernier en Espagne et au Portugal, l'offre se développe en Allemagne et en France depuis début novembre. En 2020, le dispositif s'étendra à d'autres pays européens (Autriche, Belgique, Danemark, Grande-Bretagne, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, Suède).

> Le groupe Mr. Bricolage, sous son entité Le Club, et la SCAR (société coopérative des artisans ruraux) ont signé un accord pour distribuer des produits de bricolage, de jardinage et de pièces agricoles.

> John Deere annonce un partenariat exclusif avec le hollandais Precision Makers pour le développement de solutions de tonte autonome dans le domaine des matériels à destination des golfs et des terrains de sport.

## Inaugurations

> Le siège d'Argo France, filiale d'Argo Tractors, a été inauguré le 10 octobre 2019 à Vaulx-Milieu au sud-est de Lyon. C'est une étape fondamentale pour l'industriel italien dans sa stratégie de développement des marques Landini et McCormick en France.

> Claas France a célébré, il y a quelques semaines, la pose de la première pierre de son nouveau siège à Ymeray en Eure-et-Loir. Les nouveaux bâtiments (siège administratif, hall d'exposition, centre de formation et plateforme logistique) entreront en service en juin 2020.

> Les dirigeants de la firme Pöttinger ont donné leur feu vert pour la construction d'une nouvelle usine de production de presses à balles rondes et d'andaineurs de grande dimension. Proche du siège historique de Grieskirchen en Autriche, la nouvelle usine se situera à Saint Georgen et sera opérationnelle en 2021.

## AS-Motor tondeuse télécommandée



Pour les travaux de tonte difficiles (sur pentes abruptes ou sous des branches basses), l'allemand AS-Motor propose le modèle AS 940 Sherpa AWD RC,

une tondeuse autoportée pouvant être pilotée par télécommande. Le système d'assistance détecte la distance entre l'utilisateur et l'appareil et ajuste automatiquement la vitesse.

## JCB 2 nouveaux Teletruk électriques



Le constructeur anglais étoffe sa gamme de mini-chargeurs avec 2 nouveaux modèles électriques : les Teletruk 30-19E et 35-22E d'une capacité de levage

respective de 3 et 3,5 t. Développés pour les secteurs horticole et agricole, ils disposent d'une flèche télescopique latérale d'une portée de 2 m vers l'avant.

## Rousseau présente la Kastor 600T



Le fabricant français, qui appartient au groupe américain Alamo, enrichit sa gamme d'épareuses d'un nouveau modèle : la Kastor 600T. Equipée

d'un bras droit télescopique, elle dispose d'une portée horizontale de 6,04 m et d'une portée verticale de 7,51 m. Parmi ses caractéristiques techniques, on notera un télescope de 1 m, une puissance rotor de 82 ch, un angle de balayage à 110°, jusqu'à 3,80 m de portée fossé et une hauteur sur haie maximale de 4,18 m.

## Knikmops mini-chargeuse électrique



Knikmops a développé une mini-chargeuse électrique, pour l'heure au stade de prototype. Nommée KM130 E, elle a une capacité de

1,25 t et une hauteur de levage de 2,14 m. Sa puissance est de 36 ch. Elle peut travailler de façon intensive pendant 1 h et jusqu'à 3 h pour des tâches peu exigeantes. Le temps de chargement de la batterie (plomb ou lithium) varie entre 4 et 8 h.

Importée par Dieci France depuis début 2019, le constructeur belge Knikmops fête son 30<sup>e</sup> anniversaire.

## McConnel gamme Robocut



Le fabricant anglais complète sa gamme Robocut avec un modèle « spécial tonte » animé par un moteur essence

de 28 ch. Avec une coupe de 1,10 m à 2 rotors verticaux, le Robocut RC28 tond de 3 à 18 cm de haut. Son centre de gravité bas et ses chenilles à transmission hybride-électrique lui permettent d'évoluer en dévers et jusqu'à 55° d'angle. Il est piloté par une télécommande radio.

La société Payen Import, distributeur McConnel en France, a présenté cet automne à Salonvert, au Sommet de l'Élevage et à Paysalia le Robocut RC28.

## Kubota utilitaire RTV-X1110



Ce véhicule remplace la série RTV-X900 en y ajoutant de nouvelles améliorations : transmission hydrostatique, moteur de

25 ch, robustesse du châssis, freinage dynamique, direction assistée hydrauliquement, tableau de bord avec écran numérique. Cet utilitaire est disponible avec arceau de sécurité ou cabine.

## à propos

## Christoph GRÖBLINGHOFF



A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2020 il succède à Peter-Josef PAFFEN à la présidence du conseil d'administration de Agco Fendt. Il dirigera la région EME (Europe et Moyen-Orient).

## Olivier LE FLOHIC



Depuis le 22 novembre, il est le directeur du marché français chez New Holland Agriculture. Il succède à Gilles MAYER. Ingénieur de formation, âgé de 45 ans, il a débuté sa carrière chez Fiat en 2002

et occupé différents postes liés au commerce, marketing et communication. Sa dernière fonction concernait le marketing européen des ensileuses et presses.

## Robert RINALDIN



Au 66<sup>e</sup> congrès du Climmar à Thun (Suisse) en octobre, il a été élu Vice-Président de l'organisation européenne des distributeurs de machines agricoles. Il succède au belge Joost MERCKX qui a occupé cette

fonction durant 9 ans. Distributeur dans le nord-est de l'Italie, il est aussi le Président du syndicat professionnel italien, membre du Climmar.



Une question ?  
Notre spécialiste  
vous répond :  
02 38 52 43 03

OFFRE UNIQUE  
JUSQU'AU  
31/12/2019  
SEULEMENT !

fr.vicon.eu



CONTRAT  
CONFIANCE



Votre nouvelle presse  
à partir de

2,25 €/balle, sans apport  
chambre fixe ou variable

Garantie constructeur  
5 ans !

## CONDITIONS DE L'OFFRE

2,25 €/balle, sans apport, en Chorus Bail 5 campagnes. Le financement classique Chorus Cash est également disponible en crédit 5 campagnes à taux 0 %, 1<sup>er</sup> échéance annuelle à 12 mois de la livraison.

Presses, garantie constructeur jusqu'à 5 ans ou avec au maximum un total de 20 000 balles, au 1<sup>er</sup> des 2 termes atteints (hors pièces d'usures, voir conditions chez votre concessionnaire).

\* Offre spéciale en crédit bail valable sur toutes les presses à chambres fixes ou variables pour toute commande et acceptation du dossier de financement auprès de notre partenaire financier entre le 01/10/2019 et le 31/12/2019. Exemple cité pour les modèles RF 4325 ou RV 5116 au 01/10/2019 avec un total de 12 500 balles en fin de contrat. Hors garantie valeur d'achat, frais de dossier et assurances à la personne. Cet exemple ne constitue pas une offre de financement, mais une simple information n'ayant aucun caractère contractuel - Le crédit-bail et la garantie sont conditionnés à des révisions hivernales annuelles par votre concessionnaire Viccon - Voir conditions de Chorus Bail, financement classique Chorus Cash 140 ans et garantie auprès de votre concessionnaire Viccon agréé.



FIXBALE 500

My way of Farming!