



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, agglomère, 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 !