

Les actualités de notre profession : REP, « fonds de réparation » et ratios espaces verts



Julien FREDON

Président du groupe Espaces Verts SEDIMA

à nos clients qu'ils vont devoir attendre plusieurs mois pour obtenir leurs matériels et que nous sommes dans l'incapacité de leur assurer des prix fermes. Juridiquement dans certaines situations cela pose un véritable problème...

De fait il convient d'être prudent sur les prévisions futures. Si l'année 2021 a été plutôt bonne pour l'ensemble des distributeurs, l'année 2022 a été plus complexe. Les distributeurs ont renouvelé certains stocks de peur d'une nouvelle pandémie sanitaire, mais sont en pénurie de matériels à forte demande comme les robots de tonte, la météo a été moins favorable, et tout ceci a généré des chiffres d'affaires au mieux stables, voire en légère baisse.

Pour 2023, avec une inflation grandissante, la rareté de composants électroniques qui bloque la vente de certains produits, des tarifs fournisseurs encore à la hausse, une facture énergétique dont on ne sait pas grand-chose, le ton est à la prudence...

» D'où l'intérêt d'appartenir à une organisation professionnelle...

Le SEDIMA a pour objectif de défendre les intérêts de la distribution, d'apporter à ses adhérents des outils et solutions adaptés pour la gestion globale de leurs entreprises, de promouvoir les métiers de la profession. L'adhérent grâce au SEDIMA doit pouvoir anticiper, gérer et réagir face aux aléas réglementaires, économiques, sociaux qui touchent notre secteur d'activité, notamment dans des périodes très fluctuantes comme celle que nous traversons.

Les experts juridiques, fiscaux, techniques, sociaux, du SEDIMA accompagnent les distributeurs avec précision et rigueur. Ils leur donnent les bons arguments juridiques pour dialoguer avec les marques non respectueuses des bonnes pratiques commerciales au sein de leurs réseaux de distribution. Ils suivent aussi de près les évolutions technologiques et les conséquences possibles pour les distributeurs. Je pense par exemple à la vente des robots de tonte sans fil de guidage nécessitant un maillage d'antennes au niveau national...

En fait, appartenir à une organisation professionnelle, c'est être plus fort, mieux informé, et donc plus armé pour diriger son entreprise quelle que soit sa taille.

» Faisons un point sur les dossiers en cours du groupe Espaces Verts...

Au sein du groupe de travail, nous continuons à avancer dans la mise en œuvre d'outils qui aident les adhérents à améliorer la gestion de leurs activités. Après avoir travaillé sur le calcul du coût de revient de l'atelier, rédigé des dossiers de bonnes pratiques, concernant l'organisation de l'atelier et du magasin mis en ligne et mis à jour des conditions générales de vente et des conditions générales de location spécifiques au métier, nous nous concentrons sur deux nouveaux sujets : la mise en place de la REP, l'éco-recyclage des matériels obligatoire à partir de janvier 2023 et la création d'un outils ratios pour les distributeurs espaces verts.

En matière de formation, la première promotion du CQP Technicien de maintenance spécialiste des matériels espaces verts (option plaisance) a vu le jour à l'URMA de Vendée (La Roche sur Yon 85) en septembre dernier avec 9 participants.

» Comment se porte le secteur Espaces Verts ?

La difficulté principale repose sur les délais de livraison importants et les hausses de prix de nos fournisseurs. Alors même que les matériels ne sont pas livrés chez nos clients, leurs tarifs augmentent par rapport aux prix annoncés lors de la commande. C'est plutôt compliqué de dire

Julien FREDON dirige la concession Crosnier dont le siège social se situe à Bonnelles dans les Yvelines (78). L'entreprise compte 48 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 10 M€. Elle distribue les marques Stihl, Husqvarna, Honda, Pellenc et Iseki.



Stéphane SERS

Responsable Espaces Verts SEDIMA & Directeur des Affaires sociales

» La REP est un fort sujet d'actualité pour la profession...

Oui, rappelons que la filière REP (responsabilité élargie du producteur) a été lancée le 1^{er} janvier 2022 et que l'écocontribution due sur les matériels thermiques mis sur le marché est appliquée depuis le 1^{er} mars.

A partir du 1^{er} janvier 2023 les distributeurs auront quant à eux l'obligation de reprendre les matériels thermiques en cas d'achat (un pour un) ou sans achat (un pour zéro) [voir schéma ci-dessous]. Pour organiser ces reprises, ils devront avoir validé un contrat d'adhésion auprès de l'éco-organisme Ecologic.

Les distributeurs qui importent des matériels, même de manière marginale, à savoir quelques unités dans l'année, et les mettent pour la première fois sur le marché français, doivent s'acquitter de l'écocontribution.

A défaut Ecologic mettra en œuvre des procédures permettant d'identifier ceux qui ne respecteraient pas cette obligation et les signalera auprès du ministère de la Transition Écologique.

» Qu'est-ce que le « fonds réparation » ?

Le fonds réparation est un dispositif financier créé par la loi AGECE (anti gaspillage pour une économie circulaire) dans le cadre des nouvelles filières REP. Ce fonds a pour vocation de participer financièrement à la réparation (hors garantie) des matériels thermiques détenus par les consommateurs afin d'inciter la réparation plutôt que le remplacement. Pour pouvoir bénéficier de cette prise en charge, les consommateurs devront faire réparer leurs matériels par des réparateurs labellisés. La prise en charge de la réparation par le fonds sera déduite de leurs factures et payée directement au réparateur.

Le cahier des charges de labellisation des réparateurs veille à garantir la qualité de la réparation en exigeant notamment qu'au moins 50 % du personnel à l'atelier soit détenteur d'une qualification diplômante ou d'une expérience professionnelle d'au moins 2 ans. En outre, une distance maximum entre le lieu de dépose et le lieu de réparation est prévue.

La mise en place de ce fonds se fera de manière progressive. En 2023, seront éligibles à une prise en charge les tondeuses à conducteur marchant et autoportées et, à compter de 2024, les matériels portatifs de type tronçonneuses, débroussailluses, etc.

» Que dire des ratios espaces verts ?

Depuis de très nombreuses années, le SEDIMA effectue une fois par an une étude ratios pour l'activité agricole. Pour accompagner au mieux ses adhérents dans le pilotage de leur activité, le SEDIMA a développé une plateforme internet dédiée sur laquelle les entreprises peuvent déclarer leurs ratios, se comparer aux entreprises de mêmes catégories et disposer d'indicateurs de gestion. Le SEDIMA a décidé de faire évoluer cet outil de gestion pour l'adapter à l'activité espaces verts. La première campagne ratios espaces verts via la plateforme internet débutera en 2023. Les distributeurs espaces verts auront donc eux aussi leurs propres indicateurs métiers.

Reprise 1 pour 1 (reprise en cas d'achat)

Entreprises disposant d'une surface de vente dédiée à la catégorie « matériels thermiques » d'au moins 200 m²

Entreprises de vente à distance si CA annuel associé > 100 000 €

Reprise 1 pour 0 (reprise sans achat)

Entreprises disposant d'une surface de vente dédiée à la catégorie d'au moins 400 m²Si surface inférieure à 1 000 m² : LIMITATION aux seuls matériels dont les dimensions ext. < 160 cm et ne nécessitant pas d'équipement de transport

Le groupe Espaces Verts du SEDIMA

CHESNEAU Xavier	Equip'Jardin	Centre
COVEMAERER Patrick	Covemaeker	Nord Picardie
DOUCET Xavier	CMM	Champagne-Ardenne
DURAND Mikael	Cloué Equipement	Centre
FREDON Julien (président)	Crosnier	Ile de France
PONCY Charline	Matagrif	Ile de France
RULLIER Simon	Rullier Agro-Equipements	Aquitaine
SNORIGUZZI Jean	Agrivision	Aquitaine



Témoignages d'adhérents

interview L.R.

Quelle que soit la taille de l'entreprise, l'adhésion au SEDIMA est possible



Samuel LEBAS

Tessé motoculture
La Ferté-Bernard (72)

>> Présentez-nous votre structure...

La concession Tessé Motoculture a été créée en 2003. Basée à La Ferté-Bernard dans la Sarthe (72), elle comprend une seule base et deux salariés : mon épouse qui gère l'administratif et le magasin, et moi-même qui m'occupe de l'atelier, du SAV et de la partie commerciale. Nous distribuons les marques Stihl, Club Cadet et Roques & Lecoer.

>> Quel a été votre parcours avant de devenir distributeur ?

J'ai fait mon apprentissage dans la motoculture puis j'ai bifurqué dans l'automobile en qualité de commercial, avant de décider de reprendre cette entreprise familiale et de revenir à mes sources.

>> Vous avez récemment adhéré au SEDIMA, pourquoi ?

Effectivement nous sommes adhérents depuis 2021. Adhérer à une organisation professionnelle pour une petite entreprise n'est pas une décision neutre compte tenu de l'engagement financier annuel, mais nous avons franchi le pas parce qu'il nous semblait important d'être bien informés des obligations réglementaires de notre secteur d'activité. Je pense à la REP en particulier dont la mise en œuvre devient obligatoire début 2023.

>> Avez-vous déjà sollicité les services du SEDIMA ?

Nous avons demandé leurs conseils pour rédiger un bail de location et des conditions générales de vente. Nous avons envoyé un mail au SEDIMA et avons obtenu très rapidement des

réponses à nos questions et des exemples de documents.

>> Conseilleriez-vous l'adhésion au SEDIMA ?

Nous pensions au départ que nous étions une trop petite structure pour être membre d'une organisation professionnelle. Et finalement quelle que soit la taille de l'entreprise, nous nous posons les mêmes questions ou avons les mêmes problématiques à gérer. Être adhérent est important, on se sent épaulé, on ne perd pas de temps à chercher des documents ou des solutions, nous sollicitons régulièrement le SEDIMA et les permanents nous répondent avec précision et réactivité.

>> Comment voyez-vous le marché à court terme ?

Malgré la pénurie de matériels et les aléas climatiques, 2022 s'est bien passée. Je vois l'année 2023 plus complexe du fait des hausses de tarifs qui vont impacter les intentions d'achat de nos clients. Les ventes de robots restent contraintes à cause des délais d'approvisionnement de composants, mais les appareils de type tronçonneuses, débroussailleuses, tondeuses auto-

portées sont très demandés et représentent un chiffre d'affaires non négligeable. Une légère inquiétude cependant sur l'ampleur du digital dans la relation clients, notamment les magasins de bricolage qui font de la vente sur internet ou les marques elles-mêmes qui veulent distribuer en direct.

>> Comment faites-vous pour gérer à deux votre concession ?

Nous sommes polyvalents et avons adopté des méthodes de travail rigoureuses. Les journées sont extra larges en termes d'emploi du temps, mais cela ne nous fait pas peur, nous aimons notre métier. Nous fermons le magasin tous les jeudis afin de pouvoir nous concentrer sur les achats, le SAV atelier, la livraison du matériel. Nos clients sont habitués à ce fonctionnement. Nous avons l'intention tout de même d'embaucher une personne supplémentaire qualifiée pour l'atelier.

Appartenir au SEDIMA nous permet de mieux appréhender le métier de distributeur



Martial RIALLIN

Directeur Général de Sabre France
Dieppe (76)

>> Vous êtes importateur de matériels, c'est bien cela ?

Nous sommes importateurs exclusifs en France de matériels pour l'entretien des espaces verts.

Nos gammes vont de la tronçonneuse, à la débroussailleuse, en passant par les tondeuses à conducteur marchant, les produits thermiques ou les batteries... Nous distribuons des marques américaines, japonaises et européennes comme Maruyama, Roques & Lecoer, Sarp, Ferris. Notre structure, Sabre France, a été fondée en 1972. Elle se situe à Dieppe en Seine-Maritime (76) et se compose de 35 salariés, dont 7 commerciaux et 2 démonstrateurs. Elle réalise 32 millions d'euros de chiffre d'affaires. J'ai précédemment travaillé pour le groupe In Vivo et pour Semences de France avant de devenir co-dirigeant de Sabre France, dont je suis le directeur général.

>> Gérez-vous des ateliers et des magasins ?

Nous avons une plateforme où nous stockons nos produits et un atelier de service après-vente. Mais c'est bien le distributeur de nos marques que nous livrons qui met nos produits en avant

dans son magasin, vend à sa clientèle et livre chez son client.

>> Êtes-vous adhérent à des organisations professionnelles ?

Sabre France est adhérent de l'Union des Industriels (Axema) en tant qu'importateur. Je préside le groupe Espaces Verts au sein de cette organisation professionnelle et suis le référent d'Ecologic dans le cadre de la REP, tout comme mon collègue Julien FREDON l'est pour le SEDIMA. Sabre France est aussi, et depuis de très nombreuses années, adhérent du SEDIMA en lien avec l'application de sa convention collective.

>> Que vous apporte le SEDIMA ?

Le SEDIMA propose un panel très large de services à ses adhérents. Pour nous, c'est un relais fondamental d'informations et d'outils sur les volets gestion d'entreprise et des ressources

humaines. Appartenir à ce syndicat nous permet de mieux appréhender le métier de distributeur, ses actualités, sa réglementation, ses attentes.

>> Quelle est votre vision du marché pour les années à venir ?

Malgré les délais actuels de livraison qui s'échelonnent entre 8 à 12 mois selon le type de produits, le marché de l'espace vert se porte bien. Les augmentations de prix dues à l'inflation et à la facture énergétique, sans compter les aléas climatiques, pourraient provoquer cependant en 2023 un effet de ciseau sur l'ensemble de la clientèle professionnelle, particuliers et collectivités. Mais je suis de nature confiante... Notre métier d'importateur consiste à savoir nouer des partenariats de qualité avec des fabricants et des distributeurs et c'est un métier que nous cultivons depuis plus de 50 ans... La proximité et le service restent à mon sens des valeurs fondamentales pour faire du commerce.

Un Emploi à La Clé

www.unemploialacle.fr

DÉCOUVREZ LES MÉTIERS DE LA
MAINTENANCE DE MATÉRIELS
AGRICILES ET D'ESPACES VERTS