



Union nationale des spécialistes en matériels de parcs et jardins

# LES ACTUS DE LA PROFESSION

4-2007

## Sommaire

### Couverture :

Le mot du Président

### Page 2 :

Que fait HONDA ?

Contrat de professionnalisation

Menue Culture : piston d'or

Edena importateur exclusif de mitsubishi

Assurance des tondeuses : rappel des obligations des professionnels

### [www.smj-syndicat.fr](http://www.smj-syndicat.fr)

Retrouver sur notre site Internet :

- la note relative aux heures supplémentaires et complémentaires à compter du 1er octobre 2007
- la circulaire de la sécurité sociale
- les questions réponses des URSSAF sur les heures supplémentaires
- les questions réponses relatives au contrat de professionnalisation

### Conjoint collaborateur

Les personnes qui ont opté pour ce statut peuvent déduire entièrement des BIC et BNC les cotisations versées par le conjoint collaborateur au titre de l'assurance vieillesse de base, de la retraite complémentaire et de l'invalidité-décès ainsi que celles versées pour le rachat de trimestres durant lesquels il n'était pas affilié à ce statut.

Insc. Fiscale n°110 10 octobre 2007

## Le mot du Président



Depuis cette année le SMJ a organisé et composé une commission prospective qui

représente l'ensemble de la profession.

Son but : envisager le devenir de notre métier, ce que nous serons dans 5, 10 ou 20 ans, l'héritage que nous laisserons à nos enfants...

Car tout cela mérite réflexion et attention.

Aujourd'hui notre profession est confrontée au problème de la valeur du bien vendu. Les prix bas limitent la marge en valeur et ne favorisent pas le SAV et dans ce cas, le client préfère racheter une machine à bas prix plutôt que de la réparer.

Certaines grandes marques de notoriété choisissent la grande distribution en parallèle à nos magasins, notamment dans les grandes surfaces de bricolage.

Cela leur procure une meilleure visibilité disent-elles, et aussi des vitrines pour le grand public.

Attention, même si cette distribution passe aujourd'hui encore en majorité par l'intermédiaire de spécialistes, elle est très dangereuse pour notre profession.

Notre présence doit rester indispensable et nous ne voulons pas devenir de simples stations services (SAV) pour ces grandes marques de distribution. Nous nous devons donc de réagir..... comment ?

Peut-être faut-il simplement favoriser les marques qui « jouent le jeu du réseau des spécialistes » et qui refusent la vente directe ou indirecte dans les autres circuits de distribution qui sont nos véritables concurrents.

A ce jour, nous avons la plus grande part de marché de la vente en matériel de jardin, ne nous laissons pas manipuler par quelques marques leaders.

Rappelez-vous Honda qui, il y a 35 ans arrivait en France et qui grâce à son réseau de spécialistes, lui a permis de conquérir des parts de marché et de bénéficier aujourd'hui d'une importante notoriété. Il en est de même pour beaucoup d'autres, les hommes changent bien sûr, mais ne les laissons pas oublier...

Aujourd'hui, nous sommes incontournables pour la distribution des machines de jardins. Nous devons tous ensemble garder ce leadership et développer les marques qui nous sont réservées.

La notoriété d'une marque, c'est vous les spécialistes qui la faite ; rien n'est jamais acquis, nous sommes encore capables d'asseoir dans une notoriété enviée de nouvelles marques que nous choisirons et qui nous soutiendront.

Alors n'hésitez pas à vous mobiliser et à rappeler à vos fournisseurs ce qu'ils vous doivent.

Faites que 2008 soit l'année des spécialistes.

Francis GUILLAUME  
Président du SMJ

## Que fait HONDA ?

### Le SMJ réagit à la remise en cause des secteurs d'exclusivité par HONDA.

Alerté par plusieurs de nos adhérents de modifications, voire suppression, de secteurs opérées par HONDA, le SMJ a immédiatement réagi en soumettant les contrats à son conseil.

Après étude desdits contrats, un courrier recommandé a été envoyé à HONDA leur faisant part de notre totale désapprobation et leur rappelant les conséquences juridiques de telles pratiques.

Nous attirons l'attention de nos adhérents distributeurs HONDA et leur conseillons de prendre connaissance du courrier envoyé par le SMJ avant, le cas échéant, d'accepter une éventuelle modification de leur contrat à la demande de HONDA.

Tous les adhérents peuvent consulter ce courrier dans l'Intranet de notre Site Internet.

## Contrat de professionnalisation

La DGEFP a publié une circulaire relative à la mise en œuvre du contrat de professionnalisation au travers d'une série de questions-réponses (forme et durée, succession et renouvellement, rémunération, exonérations etc).

De plus cette circulaire précise qu'il est possible de conclure un contrat de professionnalisation à temps partiel, dès lors que l'organisation du travail à temps partiel ne fait pas obstacle à l'acquisition de la qualification visée et respecte les conditions du contrat.

*Cir. DGEFP 2007-21 du 23 juillet 2007*

## MENUE CULTURE : Piston d'Or de la Dynamique Motoculture

Les établissements **Menue Culture** situés à Brive-La-Gaillarde (19) viennent d'obtenir le **Piston d'Or de la Dynamique Motoculture**.



Organisé et remis par Moteurs Loisirs et Paysage (groupe J), ce piston d'Or est attribué selon 4 critères par les fournisseurs travaillant avec un réseau de distributeurs.

Regroupées en 9 régions, les entreprises sont « notées » par les fournisseurs sur les critères suivants :

- les qualités relationnelles ;
- le respect des engagements ;
- la dynamique commerciale ;
- les compétences techniques.

L'entreprise qui obtient la meilleure note se voit attribuer le Piston d'Or.

Nous félicitons particulièrement Michel Taurisson, son fils Franck ainsi que toute l'équipe de Me-

## EDENA importateur exclusif de Mitsubishi en France



EDENA vient de conclure un accord de distribution exclusif en France avec les Japonais Mitsubishi.

La gamme Mitsubishi va étoffer la gamme « parcs et jardins » de l'enseigne, tout juste créée en 2005, en proposant sur le marché des microtracteurs d'une puissance s'échelonnant de 20 à 35 Cv.

Découvrez la gamme Mitsubishi ainsi que tous les autres produits proposés par EDENA sur leur tout nouveau site Internet :



[www.edena-motoculture.com](http://www.edena-motoculture.com)

## Assurance des tondeuses : rappel



En tant que professionnel de la vente, il vous appartient d'informer vos clients de la nécessité de s'assurer contre tous risques de dommages susceptibles d'être causés aux biens ou aux personnes.

L'assurance à souscrire sera alors fonction du matériel :

### Les tondeuses à conducteur marchant :

Les dommages pouvant être causés aux

biens ou aux personnes par ces matériels sont le plus généralement garantis par l'assurance multirisque habitation, couvrant la responsabilité civile.

Il convient cependant d'attirer l'attention de vos clients sur la nécessité de vérifier que l'utilisation de ces matériels est bien prévue par leur police d'assurance multirisque habitation.

### Les tondeuses autoportées :

Pour la jurisprudence, une tondeuse autoportée, « engin à moteur doté de quatre roues lui permettant de circuler, équipé d'un siège sur lequel une personne prend place pour le piloter », est un véhicule terrestre à moteur assujéti à

l'assurance automobile obligatoire telle que prévue aux articles L 211-1 et suivants du code des assurances. (cass. Civ. II, 24 juin 2004)

Cette solution s'applique par conséquent à tout matériel doté de quatre roues permettant de circuler et d'être piloté.

Il est alors impératif d'informer vos clients sur la nécessité de souscrire une telle assurance, que le bien soit utilisé sur une voie ouverte à la circulation ou dans une propriété privée.

### Conseil

Pour des raisons de preuve, il est recommandé de faire mention de cette obligation sur la facture.