

## Concessionnaires

Les projets 2006 du Syndicat des concessionnaires en matériels de parcs et jardins (SMJ) font une large place à la communication avec le lancement d'un site internet et la proposition de nouveaux services aux adhérents.

Le SMJ milite pour favoriser la sécurité et la formation.



Cantal Loisirs, à Aurillac, membre de Mr Jardinage et dirigé par Dominique Fabrégues, est le premier adhérent du SMJ à avoir obtenu la certification de services. Elle a été prononcée fin janvier 2006 après l'audit mené par SGS Qualicert.

# Le SMJ lance de nouveaux services

Quels avantages peut retirer un concessionnaire en matériels de parcs et jardins de son syndicat? Toutes les réponses furent données lors de l'assemblée générale annuelle du SMJ qui s'est tenue en toute convivialité dans ses locaux parisiens. Les membres du comité directeur et le président ont présenté un bilan satisfaisant. Le bilan de 2004 fait apparaître la création de l'Association des syndicats de distribution et de maintenance des matériels (ASDM) qui regroupe, avec les distributeurs de matériels de parcs et jardins, ceux du machinisme agricole (Sedima) et ceux des loueurs et réparateurs de matériels de travaux publics et de manutention (DLR). L'ASDM permet aux différents intervenants d'assurer la collecte de la taxe d'apprentissage dont la redistribution est ensuite affectée aux établissements de formation préparant aux diplômes de la branche et pour soutenir des projets particuliers.

"Grâce à l'ASDM, la collecte de la taxe en faveur du secteur des matériels de parcs et jardins a progressé en 2004 de 92 % et de 42 % en 2005. Nous recommandons à nos adhérents d'éviter de faire des affectations lors de la collecte de la taxe pour qu'ensuite nous soyons en mesure d'affecter l'argent en fonction des projets des établissements", explique le SMJ qui utilise aussi une partie des fonds pour assurer la promotion des métiers de la filière (création de Cédérom, documentation...). Le SMJ participe aussi à des salons régionaux de la formation des métiers par l'intermédiaire de l'ASDM, par exemple le salon Aquitec à Bordeaux. Certains adhérents jouent alors un rôle essentiel en matière de promotion de la filière de distribution et de réparation des matériels d'espaces verts. En parallèle, des opérations de communication sont lancées en direction du corps des enseignants ou de l'inspection de l'Éducation nationale: visite de l'usine Honda d'Orléans, orga-

nisation de stages de formation dédiés aux enseignants chez Stihl France. Le SMJ, comme ses collègues de l'agricole, de la manutention et des travaux publics, assure aussi un rôle essentiel dans l'organisation du Concours général des métiers en participant à la préparation des épreuves et au jury. Des bénévoles jouent dans ces cas-là un rôle de représentation essentiel. En 2004, le SMJ s'est aussi impliqué dans la refonte des référentiels des diplômes CAP et BEP.

### Des outils importants en 2006

Le président Guillaume, a rappelé les grands dossiers, et affirmé que tout était mis en œuvre pour les voir aboutir le plus rapidement possible. C'est l'espoir formulé par de nombreux adhérents. Le SMJ défendra notamment auprès des pouvoirs publics le dossier du "montage obligatoires des machines". Il va plaider la sécurité des consommateurs, un sujet qui lui tient à cœur car de nombreuses actions ont été menées par l'union des distributeurs pour améliorer la prévention des risques. Un clip audio, réalisé par son ancien président Daniel Hubault, est par exemple passé sur les ondes pour inciter les acheteurs de tondeuses à gazon à mieux utiliser les machines dans les meilleures conditions de sécurité.

Le syndicat patronal va donc persister dans sa démarche d'information et de "lobbying". Pour ses adhérents, il propose de privilégier les informations pratiques et les services personnalisés. Sté-

phane Sers, remplaçant d'Agnès Objois au secrétariat général, rédige une brochure trimestrielle intitulée "les actus de la profession" envoyée aux entreprises. Un service juridique, avec assistance téléphonique gratuite aux adhérents, est proposé en partenariat avec la Fédération nationale des artisans ruraux (Fnar) avec laquelle la SMJ développe de nombreuses relations. Le syndicat intervient sur des dossiers juridiques. Il a créé pour ses adhérents des conditions générales de vente et de location. Un document sur les conditions générales de réparation est aussi en cours d'élaboration. "Ces conditions générales de ventes ou de réparation ne proviennent pas d'autres filières. Elles tiennent compte des spécificités du métier de distributeur de



La formation des jeunes est un domaine prioritaire pour le syndicat qui s'emploie à valoriser la filière. De plus en plus de fournisseurs se mobilisent avec lui.

matériels de parcs et jardins et des différents marchés", indique Stéphane Sers. Le syndicat devrait rapidement augmenter sa panoplie de nouveaux services avec: un contrat type de location, un contrat de mandat pour les agents et la mise de matériels en dépôt. Une réflexion est également menée pour mesurer l'impact des procédures d'appel d'offres sur les entreprises et peut-être de proposer une formation dans ce domaine.

J.-P.R.