



## MAINTENANCE DES MATÉRIELS PARCS & JARDINS. UN BTS TECHNICO-COMMERCIAL AU LYCÉE CLAUDE-LEHEC

*Le lycée Claude-Lehec a accueilli en 2009 les épreuves du Concours général des métiers.*

pose, depuis l'année scolaire 2009-2010, un module de BTS technico-commercial (BTS TC), option TP-Manutention, véhicules industriels, agro-équipements, parcs & jardins. Ce module « techniques de commercialisation » forme notamment aux techniques commerciales en tant que telles, aux spécialités de la mercatique (« marketing »), à la gestion et à la communication.

Entre autres particularités, il prépare en deux ans des élèves d'origine différente :

- bac pro ou bac STI (sciences & technologies industrielles) ;
- bac STG (sciences & technologies de la gestion), option mercatique.

Selon le bac obtenu, les élèves suivent un enseignement soutenu de 7 heures par semaine dans la spécialité, qui est nouvelle pour eux. Le principe est celui de l'échange de classes : les élèves des

bacs pro et bac STI passent en cours « techniques de commercialisation » pendant que les élèves bac STG passent en cours « maintenance des matériels ». Par ailleurs, le cycle de deux ans se déroule en formation initiale la première année et en alternance en entreprise la seconde. La capacité de recrutement du lycée Claude-Lehec dans ce module est de vingt élèves. La toute première promotion, celle de 2009-2010, compte quatorze élèves, dont quatre jeunes filles. Tous ont réussi leur passage en seconde année. La première année BTS TC pour l'année 2010-2011 présente un effectif de treize élèves.

Enfin, le lycée Claude-Lehec est le seul de l'Académie de Caen à disposer d'un module bac +3. Créé à la demande des entreprises, il prépare à la licence professionnelle Techniques de commercialisation de matériels de travaux publics, de véhicules industriels et de manutention.

**L**e lycée technique et professionnel Claude-Lehec de Saint-Hilaire-du-Harcouët (Manche) fait partie des quelques établissements de formation qui préparent au bac professionnel dans la filière Maintenance des matériels pour parcs et jardins. Outre cette formation purement technique, cet établissement pro-

### CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE VIEILLESSE 39 60, NUMÉRO D'APPEL UNIQUE

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2010, le 39 60 est le numéro d'appel unique de la Caisse nationale d'assurance vieillesse

(Cnav). Il se substitue, sur l'ensemble du territoire, aux numéros utilisés jusqu'alors par la Cnav et les caisses régionales.

Le 39 60 est accessible au prix d'un appel local à partir d'un poste fixe. Les

conseillers de la Cnav sont joignables du lundi au vendredi, de 8 à 17 heures, pour répondre à toutes les questions personnelles. Depuis l'étranger, les téléphones mobiles ou les « box », le numéro à utiliser est le 09 71 10 39 60.

### LOCAUX COMMERCIAUX DE NOUVELLES OBLIGATIONS POUR LES BAILLEURS

Le contrat de bail commercial ou professionnel doit désormais comporter un diagnostic de performance énergétique (DPE). Celui-ci était jusqu'à présent demandé uniquement pour la vente de biens immobiliers ou la location de logements (art. 1 de la loi dite Grenelle II). Seuls les baux ruraux et les locations saisonnières en restent exemptés.

Réalisé par des professionnels, le DPE n'a qu'une valeur informative et est valable pendant dix ans. Il procure une estimation de la consommation d'énergie

et du taux d'émission de gaz à effet de serre du logement ou du bâtiment pour lequel il est réalisé. À partir de 2011, les annonces immobilières devront mentionner le classement du bien loué ou vendu en fonction de sa performance énergétique.

Le bailleur d'un local commercial situé dans une zone à risques désignée par arrêté préfectoral doit également joindre au contrat de bail un état des risques naturels et technologiques (ERNT). Ce document informe le futur acheteur ou locataire des risques majeurs auxquels il peut être exposé :

- risques naturels : inondations, mouvements de terrain, etc.,

- risques technologiques : industriels, chimiques, etc.

Tout bail conclu ou renouvelé à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2012 (à partir du 14 juillet 2013 pour un bail en cours), portant sur un local commercial ou à usage de bureaux de plus de 2 000 m<sup>2</sup>, doit comporter une annexe environnementale contenant des informations sur les consommations énergétiques des locaux loués, ainsi que les éventuelles obligations incombant au locataire. Le contenu de cette annexe sera précisé par décret.

*Loi n° 2010-788 du 12 juillet 2010 ; JO du 13 juillet 2010.*

## SMJ. LA COTISATION SYNDICALE : UN OUTIL POUR L'ENTREPRISE

**C'EST AVEC LE SLOGAN « UNE PROFESSION QUI CULTIVE SON AVENIR » QUE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DE L'UNION NATIONALE DES SPÉCIALISTES EN MATÉRIELS DE PARCS ET JARDINS (SMJ), S'EST DÉROULÉE LE 4 DÉCEMBRE.** De l'avenir, il en a été question pendant toute la durée de la réunion où le rôle du syndicat a été largement analysé.



Le comité directeur du SMJ, les délégués des groupements d'achats adhérents et les représentants des entreprises indépendantes, lors de la dernière assemblée générale.

Les professionnels représentant les groupements adhérents au SMJ et les indépendants, et les membres du comité directeur se sont réunis pour l'assemblée générale annuelle de leur syndicat, dans les locaux de Noisy-le-Grand (Seine-Saint-Denis) dont le SMJ est propriétaire avec la Fnar\* depuis 2008. Le bilan d'activité et le rapport financier montrent des résultats bénéficiaires que l'organisation professionnelle peut mettre en avant depuis maintenant plusieurs exercices. Le SMJ a pu ainsi constituer au fil des ans un fonds de réserve qui lui permet d'envisager plus sereinement l'avenir. Le syndicat a été en mesure de stabiliser les rentrées financières grâce aux groupements d'achats adhérents (Edena, France Espaces Verts, Mr. Jardinage, Verts Loisirs) et aux cotisations des indépendants. Les cotisations sont d'ailleurs bloquées depuis trois ans. « Souvent les cotisations syndicales sont considérées comme trop élevées. Pourtant elles donnent des outils aux entreprises dans des domaines très divers soumis à des variations importantes du fait du législateur », rappelle le président Patrick Collard. Ce dernier se fait l'avocat du diable lorsqu'il souligne que les syndicats patronaux ont souvent une image négative. Les détracteurs objectent qu'un syndicat ne s'occupe que du social. Contre cela, le SMJ peut aligner des chiffres : sur 646 demandes traitées sur un an, le social représente 47 % et la formation initiale et continue 20 %. De nombreux appels concernent aussi des questions variées relatives à la profession (14 %). Le droit commercial fait jeu égal avec le thème majeur des délais de paiement avec 6 % des appels pour les deux tandis que les questions relatives à la consommation se situent autour de 4 % des demandes. Le secrétaire général, Stéphane Sers, a ressenti l'année dernière une augmentation des demandes, particulièrement sur

des thèmes de gestion du personnel. Le contexte économique tendu de l'année écoulée explique que le sentiment d'inquiétude des chefs d'entreprise se traduise quasiment immédiatement par un appel au syndicat. Quatre cents entreprises adhérentes bénéficient de ces services.

### Mieux connaître la profession, agir auprès des pouvoirs publics

L'objectif principal du syndicat reste de développer son nombre d'adhérents. Pour ce faire, le SMJ continue son enquête nationale sur le fichier des spécialistes motoculture. L'idée est de parvenir à établir un fichier exhaustif rassemblant les professionnels de la vente, réparation et location de matériels de parcs et jardins. L'enquête porte sur 3 000 adresses avec, pour l'instant, 60 % du fichier exploités. Le syndicat espère finaliser cette action en ce début d'année. Il estime cependant déjà la profession à 1 800 entreprises représentant 2 400 points de vente pour un chiffre d'affaires total de 1,5 milliard d'euros. Elles emploient 11 000 salariés. Le fichier final sera ensuite utilisé pour relancer les entreprises et les inciter à adhérer ou à verser leur taxe professionnelle ainsi que pour communiquer auprès d'elles sur les actions menées. La loi de modernisation de l'économie, dont le plafonnement des délais de paiement a fortement impacté le secteur d'activité en imposant un nouveau modèle économique, est toujours un sujet de combat pour le syndicat. Avec ses partenaires (la Fnar et l'Axema\*), il a rencontré à plusieurs reprises les représentants du ministère et le ministre Hervé Novelli afin d'œuvrer pour que le dispositif légal de réduction des délais de paiement soit aménagé au regard des spécificités du secteur d'activité. Mais, l'accord dérogatoire accordé à la profession n'est que transitoire. Signé fin 2008 avec l'Axema, il a permis

de réduire progressivement les délais jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2012, date à laquelle le droit commun devra s'appliquer avec des délais de soixante jours. Pourtant, le SMJ persiste. Il a encore récemment rencontré, Catherine Vautrin, député de la Marne et vice-présidente de l'Assemblée nationale. Ces différents rendez-vous permettent de communiquer sur la filière et ses caractéristiques, par exemple sur la saisonnalité des marchés.

### Le dossier complexe des délais de paiement

« Les hommes politiques qui légifèrent connaissent mal notre métier. Ils n'avaient pas à l'esprit que la saisonnalité était aussi importante », précise le syndicat auquel un nouveau bilan chiffré de la profession a été demandé. Depuis, il espère pouvoir rencontrer Frédéric Lefebvre, le secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat et des PME. Bien entendu les actions sont menées en partenariat avec des représentants des fournisseurs, que le SMJ invite régulièrement pour parler de prospective. Le sujet des délais de paiement semble faire l'unanimité entre les différents acteurs du marché qui restent mobilisés. Ce dossier est particulièrement complexe car lié à la loi française mais aussi au droit européen via une directive. Cette dernière semble plus souple sur le plan des accords entre les entreprises contractantes. La profession, distributeurs et fournisseurs, devra donc peser de tout son poids pour faire entendre sa voix et ses besoins. C'est possible, notamment si le nombre d'adhérents du SMJ augmente.

**J.-P.R.**

\*Fnar: Fédération nationale des artisans ruraux, Axema: Union des industriels de l'agroéquipement