**CONVENTION COLLECTIVE NATIONALE METROPOLITAINE**

DES ENTREPRISES
DE LA MAINTENANCE, DISTRIBUTION ET LOCATION
DE MATERIELS AGRICOLES,
DE TRAVAUX PUBLICS, DE BATIMENT, DE MANUTENTION,
DE MOTOCULTURE DE PLAISANCE
ET ACTIVITES CONNEXES,
DITE S.D.L.M.

# AVENANT N°1 A L'ACCORD COLLECTIF

# DU 18 SEPTEMBRE 2020

# RELATIF AU DISPOSITIF PRO-A

**PREAMBULE**

Conformément à l'article 5 de l'accord qui donne compétence à la CPNEFP pour actualiser la liste des certifications éligibles au dispositif PRO-A, les organisations liées par la convention collective se sont rencontrées et ont décidé d'actualiser l'accord sur PRO-A et son annexe 2 dans les conditions définies ci-après.

**Article 1er**

Dans la catégorie « Solutions techniques et activités de maintenance » est ajouté le CQP suivant :

- Technicien de maintenance spécialiste des matériels d'espaces verts
    - option matériel de plaisance
    - option matériel à usage professionnel

Dans le développement sur les risques d'obsolescence dans ce domaine l'alinéa consacré au secteur des espaces verts est remplacé par la rédaction suivante :

A noter que pour le secteur des espaces verts, on assiste depuis plusieurs années à une explosion de la demande pour les engins robotisés ou automatisés, notamment pour les produits à batterie mais aussi un développement des technologies sur les matériels à usage professionnel ; ce qui implique une montée en compétences des métiers de la maintenance des matériels d'espaces verts.

**Article 2**

Est retiré le CQP suivant : Magasinier-vendeur en pièces de rechange et équipement des matériels de parcs et jardins.

Est ajouté le CQP Vendeur / gestionnaire de pièces techniques de matériels agricoles, d'espaces verts, de construction, de manutention dans la catégorie « Logistique/Magasin secteurs agricoles et construction/manutention ».

Le développement sur les risques d'obsolescence des compétences dans ce domaine est remplacé par la rédaction suivante :

En cours ou à court terme, on observe que :

- Les outils digitaux / de diagnostics permettent de gérer plus finement une fonction approvisionnements qui devient stratégique (le magasin est un centre de profit dont les résultats peuvent être variables en fonction des performances des magasiniers) ;

- Le développement des offres concurrentes en ligne (pure-players, constructeurs et fournisseurs, …) nécessite de travailler plus finement les avantages concurrentiels de l'entreprise et de valoriser plus fortement l'articulation avec l'atelier (enjeu de fidélisation des clients et des nouveaux entrants) ;

- Un développement de la relation client à distance (déploiement des offres en ligne, conseil client à distance, …) ;

- Les activités commerciales prennent de l'importance dans l'activité du magasin et peuvent s'exercer y compris hors magasin.

A moyen / long terme, les tendances pourraient s'orienter vers :

- Un développement de la création de plateformes logistiques pour la centralisation de la commande et le stockage des pièces, à la faveur du phénomène de concentration à l'œuvre dans la branche, voire des solutions mutualisées entre plusieurs entreprises ou sites intégrant également les achats, voire la préparation des matériels.

Le zoom sur l'évolution du métier de magasinier-vendeur est remplacé par « zoom sur l'évolution du métier de vendeur gestionnaire » ainsi rédigé :

Zoom sur l'évolution du métier de vendeur gestionnaire :

| |
|---|
| Une fonction approvisionnements qui devient stratégique |
| ✓ Renforcement des capacités à prendre en compte les impacts économiques des approvisionnements et à rechercher la solution optimale pour le client en termes de coûts, de délais et de qualité |
| Une attention renforcée sur le conseil technique, avantage concurrentiel incontournable |
| ✓ Assurer un conseil technique performant sur des matériels de plus en plus techniques, en articulation avec l'atelier |
| Diversification des canaux de distribution et croissance de la gestion de la relation client à distance |
| ✓ Exploiter les outils digitaux, dont les outils de vente en ligne pour communiquer efficacement avec les clients et pousser des offres adaptées<br>✓ Réaliser une veille concurrentielle en ligne |
| Part croissante de la donnée client |
| ✓ Alimenter les systèmes d'informations avec de la donnée client (identifier les enjeux, les usages) en documentant les contacts clients par des commentaires qualitatifs (compréhension de la criticité de l'information, meilleure documentation des contacts clients)<br>✓ Analyser les données disponibles sur les clients pour anticiper / adapter / personnaliser les propositions commerciales |

**Article 3**

Conformément aux annexes III et IV de l'accord du 16 décembre 2010 sur la classification conventionnelle des emplois le coefficient applicable aux emplois correspondants est A70 pendant 12 mois puis A80.

Le tableau des CQP spécifiques à la branche résultant de l'annexe III à l'accord collectif du 16 décembre 2010 est modifié en conséquence par la suppression du CQP prévue par

l'article 2 ci-dessus et par l'adjonction des deux CQP prévue par l'article 1 et l'article 2 ci-dessus.

**Article 4**

A l'article 6, aliéna 3 de l'accord du 18 septembre 2020, «13 € » est remplacé par « 15 € ».

**Article 5**

Les signataires conviennent que le contenu du présent avenant ne justifie pas de prévoir de stipulations spécifiques aux entreprises de moins de 50 salariés.

**Article 6**

A l'issue de la procédure de signature, le texte du présent avenant sera notifié à l'ensemble des organisations représentatives.

Sous réserve de l'exercice du droit d'opposition, il sera ensuite déposé au secrétariat greffe du Conseil de prud'hommes de Paris et aux services centraux du Ministère du travail.

L'extension du présent avenant sera demandée à l'initiative du secrétariat de la commission paritaire permanente de négociation et d'interprétation (CPPNI).

Le présent avenant entrera en vigueur le 1er jour du mois qui suivra la publication de l'arrêté d'extension.

Il a été conclu pour une durée indéterminée.

Toute révision et toute dénonciation sont soumises aux articles 1-21 et 1-22 de la Convention Collective Nationale.

Fait à Paris, le 26 novembre 2021

# ORGANISATIONS SIGNATAIRES

**D'une part :** **Signatures**

Pour la Fédération Nationale des Distributeurs Loueurs et Réparateurs de Matériels de Bâtiment, de Travaux Publics et de Manutention (D.L.R.)

Pour la Fédération Nationale des Artisans et Petites Entreprises en milieu Rural (F.N.A.R.)

Pour le Syndicat National des Entreprises de Service et de Distribution du Machinisme Agricole et d'Espaces Verts et des Métiers Spécialisés (SE.DI.MA.)

**D'autre part :**

Pour la Fédération Générale des Mines et de la Métallurgie (C.F.D.T.)

Pour la Fédération de l'encadrement de la Métallurgie (C.F.E. — C.G.C.)

Pour la Fédération Nationale CFTC des syndicats de la Métallurgie et Parties Similaires (C.F.T.C.)

Pour la Fédération Force Ouvrière de la Métallurgie (F.O.)