



Devant les bureaux des pépinières, les ventes aux particuliers en drive ont permis aux clients des cantons environnants de se fournir en plants potagers durant le confinement. Avec respect des gestes barrière, bien évidemment.

Aux pépinières Ripaud, on se réjouit du retour au jardin

>> Face à la mise en confinement et l'arrêt presque total de leur activité commerciale, les pépinières Ripaud, à Cheffois, ont réagi, en s'adaptant à la demande de leurs clients, professionnels ou particuliers.



« *Le confinement est arrivé au printemps, saison où on a tout à faire en production, explique Damien Ripaud, l'un des deux co-gérants des pépinières Ripaud, à Cheffois. Au début, j'avais très peur qu'on ne puisse pas travailler. Finalement, on est resté à environ 90% de notre activité. Ce qui est important, car on produit aujourd'hui pour cet automne (dans six mois) ou pour l'année prochaine.* » Ce travail de plantation, repiquages, rempotages de plants, taille, arrosage et entretien n'a donc pas cessé, même s'il a fallu réorganiser les missions des salariés : ceux qui ne préparaient pas les commandes – habituellement importantes en cette saison – sont passés en production pour donner un coup de main. « *On n'a pas réduit notre main-d'œuvre pour autant. On a même embauché quelques saisonniers, trois ou quatre jeunes en sortie d'études et enfants de nos employés. Ils ont remplacé nos salariés en arrêt pour garde d'enfant,* » précise l'entrepreneur. Au cours des journées de travail, pas de souci pour respecter les gestes barrière préconisés, tant les surfaces de production (près de 100 ha) facilitent la distanciation physique entre les salariés. Certes l'activité de production

a été maintenue au maximum, mais des ventes ont baissé : « *La première semaine de confinement, on a fait 10 % de notre chiffre d'affaires ; 20 % la deuxième semaine. En gros, on a réalisé 50% du chiffre des mois de mars et d'avril, soit la moitié du chiffre normal, ajoute le chef d'entreprise. La plupart des ventes ont été faites à des paysagistes qui continuaient à travailler et quelques pépiniéristes professionnels ou grossistes. En revanche, comme les jardineries étaient fermées, on n'a rien pu leur expédier.* » À Cheffois, devant les locaux de la société, un point de vente en drive a été installé, dès que cela a été possible, pour que les particuliers viennent retirer leurs commandes. « *Nous avons aussi proposé un service de livraison à domicile, dans un rayon de 20 km de chez nous : ce qui a permis de poursuivre quelques ventes de plantes, de légumes et d'arbustes. On y a passé beaucoup de temps, mais c'était un service qu'on voulait assurer pour nos clients habituels désireux de jardiner. On s'est rendu compte, que si nous n'avions pas proposé ce service, ils auraient acheté ces plantes en grandes surfaces,* affirme Damien Ripaud. *Sans forcément y trouver la qualité ni le conseil, d'ailleurs !* »



Dans les plantations des pépinières, les surfaces de production, très vastes, permettent une distanciation physique facile entre les salariés.

Ces ventes n'ont, bien sûr, pas compensé les pertes majeures de ventes des deux mois écoulés, normalement effectuées auprès des professionnels, mais elles ont peut-être initié des habitudes auprès des consommateurs lambda. « Car on a senti une demande importante des particuliers pour le végétal: pendant le confinement, ils ont passé beaucoup de temps au jardin, et comme il a fait très beau en mars et en avril, ils ont pris goût à jardiner. Notamment avec les enfants, qui ont planté des légumes. Nous, on se dit que c'est bon pour l'avenir!» Même si le panier moyen n'était pas très élevé en euros! « Mais avec de bonnes ventes de légumes et de quelques arbustes pour fleurir

les jardins cet été. On sent qu'il y a une demande importante qui pourrait se poursuivre dans les mois à venir. »

Les ventes sur le web décollent

À la sortie du confinement, un autre constat a été fait: la fréquentation sur le site internet des pépinières Ripaud de nouveaux gros clients, aux noms reconnus, tels que Willemse, Promesse de fleurs ou le rosiériste Meilland Richardier. « Ces sociétés vendent sur le net, et nous travaillons pour eux. Soit on expédie de Cheffois chez leurs clients, soit on expédie directement dans leur zone et eux réexpédient ensuite eux-mêmes. Pour les transactions sur le web, on a doublé le chiffre d'affaires sur les mois d'avril et mai, par rapport à 2019. » Un résultat qui ne rattrape malheureusement pas les pertes de la crise. « Mais c'est intéressant car, ayant vu notre ex-

pertise et notre stock de production (près de 2 millions de plantes, en particulier développées et exotiques), ces gros clients nationaux représentent une opportunité pour l'avenir, » estime le chef d'entreprise, qui compte bien les fidéliser.

Un point positif qui s'ajoute à l'intérêt porté par les jardinerie de la région à l'entreprise cheffoisienne. Si, en ce début de déconfinement, les jardinerie souhaitent surtout vider leurs stocks avant de se réassortir, elles semblent désormais faire le pari de la production locale, ce qui arrange bien les pépinières Ripaud: « avec nos transporteurs, on expédie à 200 km de chez nous, des produits de notre gamme végétale très large. Nos clients pro - jardinerie, petits pépiniéristes revendeurs - préfèrent nous passer chaque semaine de petites commandes: ils savent qu'ils seront livrés rapidement. »

YVELISE RICHARD

Deux sites à consulter

Le site de présentation des pépinières (www.ripaudpepinieres.com), qui renvoie pour les achats sur le site de vente en ligne www.planète-pépinière.fr.



Quelques repères

Entreprise familiale fondée par Joseph Ripaud, il y a 65 ans (en 1955), les pépinières Ripaud de Cheffois sont aujourd'hui dirigées par Damien et Benoît, deux des sept fils de Joseph et Monique Ripaud (qui ont aussi deux filles). Sur plus de 100 hectares, la société cultive plus de 2 millions de plantes, dans près de deux cents espèces végétales (mille variétés).

L'entreprise emploie près de cinquante personnes, dont cinq œuvrent dans l'art topiaire, et comptent deux à trois apprentis et une vingtaine de stagiaires. Avec un million de plantes vendues chaque année, elles sont l'une des plus grandes pépinières de France et ont remporté de nombreux prix nationaux et internationaux (notamment aux dernières Floralies nantaises de 2019). En 2019, le chiffre d'affaires de l'entreprise s'élevait à près de 7 millions d'euros.