

## « ANTICIPER ET S'ENGAGER »

POINT DE VUE (/DOSSIERS/POINTS-DE-VUE/) - Le 19 February 2021



Rodolphe Debruille. © Guillot Bourne II.

**Rodolphe Debruille est technico-commercial pour les Pépinières Guillot-Bourne II, spécialisées dans les végétaux d'ornement de grande taille et de sujets d'exception et certifiés agriculture biologique. Avec 180 ha de production et une gamme de 400 taxons, elles approvisionnent en végétaux principalement des entreprises du paysage, des collectivités et des privés (promoteurs, entreprises de constructions, particuliers, etc.). Tour d'horizon des différentes options de fourniture.**

**La demande en végétaux de paysage évolue fortement. Qu'en est-il aujourd'hui et comment cela se traduit-il dans votre organisation ?**

Après une baisse drastique des dotations dans les années 2008-2014, le marché, en particulier celui de la commande publique, s'est repris progressivement. L'offre des pépinières est restée constante sur la période en termes de mise en production, mais elle ne couvre pas ou plus l'ensemble des besoins. La problématique est d'ailleurs européenne, voire mondiale, avec comme conséquence une hausse des prix de l'ordre de 20 à 30 % ces dernières années. Actuellement, nos achats de jeunes plants ou de jeunes tiges sont réalisés à 75 % en France.

Il faut aussi tenir compte de l'amplitude des cycles de culture : les arbres vendus aujourd'hui, de diamètre 20/25 cm à 35/40 cm, ont été plantés il y a 5-10 ans en pépinières. Un arbre ne se fabrique pas en cinq minutes ! Nos clients – maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre – doivent apprendre à anticiper leurs besoins et/ou s'adapter aux disponibilités.

Globalement, la tendance est indéniablement à l'augmentation de la demande, poussée par la volonté politique, mais il faut voir comment cela va se concrétiser à moyen terme car, outre la plantation, le coût de suivi et d'entretien des végétaux est également à considérer et ce point est essentiel.

**De quels moyens disposez-vous pour sécuriser les commandes ?**

Avant toute chose, il faut bien avoir en tête le décalage intrinsèque de notre production vis-à-vis des chantiers. Avec des temps d'attribution des marchés très variables qui peuvent atteindre 6 à 10 mois, il n'est pas rare de perdre une saison ou de se retrouver avec une palette végétale très restreinte au moment de planter.

L'enjeu consiste donc à préciser certaines données dès l'écriture du cahier des charges par le concepteur du projet puis à les intégrer dans les actes.

La réservation est, à ce titre, intéressante parce que relativement simple et rapide à mettre en œuvre. Qu'elle soit

matérialisée par un contrat, un avenant ou un bon de commande détaillé, le principe reste le même : à partir d'arbres en stock à la pépinière et sur une durée plutôt courte (2 ans en moyenne), le client immobilise un certain nombre de sujets contre le versement d'un acompte (de l'ordre de 30 % selon les quantités, les types, les tailles etc.), puis nous établissons ensemble un planning de livraison avec facturation du solde à la livraison.

Tous les végétaux sont concernés, arbres, arbustes, vivaces.

L'acompte est très important car il concrétise l'engagement du maître d'ouvrage ou du maître d'œuvre et nous permet d'assurer l'entretien des plants pendant leur croissance. Prévoir le risque de glissement du chantier est tout aussi primordial : s'il n'est pas possible de planter à l'époque prévue, on finit par avoir des arbres avec une taille de plus ! Bien des incompréhensions sont évitées si l'on estime d'emblée la plus-value sur le grossissement.

Nous finalisons un chantier d'aménagement d'une ZAC en région bordelaise selon ce précepte : il y a deux ans, une entreprise du paysage a marqué une centaine de sujets qui ont été aussitôt bloqués à la vente contre un acompte de réservation de 30 %. Même avec un léger décalage de planning, nous avons pu procéder sereinement à leur préparation : ils viennent d'être transplantés de la pleine terre en hors sol (Air pot) pour une livraison sur site en septembre 2021.

La réservation représente grosso modo 15 % de nos commandes et elle est de plus en plus demandée. Parallèlement, il existe le contrat de culture, mais la procédure est plus complexe et s'accorde mieux à un temps long (minimum 5 ans, jusqu'à 20 ans) et à de très gros projets d'aménagements, comme les Jeux olympiques par exemple. Dans ce cas, la différence, et c'est la plus notable, est que le client achète lui-même les matières premières. Il en est donc propriétaire et décrit exactement les formes, forces et taxons qu'il souhaite obtenir. C'est une solution sur mesure, réalisée en accord avec la pépinière. Le client décide des modalités à adopter en termes de taille de formation des végétaux ou d'entretien par exemple. La pépinière devient en quelque sorte prestataire. Les délais plus longs présentent en revanche l'avantage de laisser plus de place à des commandes spéciales personnalisées.

**Anticiper et s'engager. Sur cette base, les pépinières sont prêtes à répondre à toutes les exigences !**