



EXEMPLE D'UNE PROPOSITION DE
L'ENTREPRISE SIMIER : UN MASSIF
SUR LA COMMUNE DE SAINT-HILAIRE
© T. SIMIER

L'ENTREPRISE SIMIER PRODUIT ET CONSEILLE

Par Jean-François Coffin

Le fleurissement est la spécialité de l'entreprise horticole Simier. Située à Faverolles (Loir-et-Cher), elle est réputée pour la qualité de sa production mais aussi pour les conseils qu'elle apporte à ses clients. De nombreuses collectivités et particuliers leur font confiance.

« Le fleurissement, c'est comme un feu d'artifice, faire en sorte qu'il y ait toujours quelque chose qui se passe, qu'il y ait un bouquet qui s'anime ». Ainsi s'exprime Thierry Simier sur le site Internet de l'entreprise qu'il codirige aujourd'hui avec son frère Hervé. L'histoire commence dans les années 70 quand leur père Claude, un ancien employé de chez Vilmorin, crée avec son père un établissement horticole pour la production de fleurs coupées. Puis cette activité laisse la place aux plantes à massifs et en pots et évolue vers la sélection pour arriver à une spécialisation sur les primevères. Mais ce marché florissant décline, concurrencé notamment par la Chine. « Mon père me

confie alors la mission de réactiver la commercialisation », explique Thierry qui ajoute : « à l'époque, le fleurissement des collectivités en était à son balbutiement. Cependant, quelques illuminés avaient envie de faire bouger les choses, avec un désir de diversité et de renouvellement ». Alors Thierry entame diverses expériences comme la recherche de nouveautés, l'étude des attentes des consommateurs. Il se prend au jeu et met en place des expérimentations.

— UNE FORCE DE PROPOSITION —

« De nombreuses collectivités, petites ou grandes, ressentent le besoin de faire évoluer leur fleurissement mais ne savent pas comment s'y prendre, surtout si elles n'ont pas les services adaptés et elles ont besoin de conseils », explique Thierry Simier. De leur côté, celles à la pointe du fleurissement, comme les villes fleuries qui ont déjà quatre 'fleurs', se demandent quoi inventer en plus de ce qu'elles font déjà. Et tout cela, aujourd'hui, avec des moyens de plus en plus restreints.



LES PLANTES, UN ÉLÉMENT DE DÉCOR QUI TIEN COMPTE DU LIEU - © T. SIMIER

L'entreprise Simier se veut une réponse à ces préoccupations. « Nous nous sommes passionnés pour le sujet pour finalement devenir une force de proposition pour la diversité de nos clients ». Face à cette demande, l'entreprise a créé un bureau d'études qui peut intervenir à différents niveaux, du simple conseil à la mise en place d'un jardin, en passant par la fourniture d'un décor prêt à poser, le tout en lien avec l'identité de la commune, les goûts, les attentes du client et de son budget.

Le concept de base est de mieux utiliser la palette végétale et de considérer les plantes comme un des éléments du décor. « Par exemple, sur une place où se trouve en arrière-fond une maison aux volets bleus, le massif peut être composé de fleurs en harmonie avec cette couleur. On peut même pousser la recherche en tenant compte du style local de la maison, de la matière des volets comme le bois », explique Thierry Simier dont l'entreprise recense déjà la création de 1 500 décors pour des mairies, des gares, des ronds-points...

— UN CHANTRE DE LA FORMATION —

« Je ne vois pas arriver dans les espaces verts des jeunes qui ont un savoir-faire ni les compétences pour réfléchir, agencer, entretenir un fleurissement. C'est un véritable problème de fond », déplore-t-il.

Face à cette situation, au constat que de nombreuses communes n'avaient pas une main-d'œuvre suffisamment compétente, il a décidé, il y a dix ans, d'enseigner la technique et de faire partager son expérience dans un centre de formation à Chaumont-sur-Loire. Son objectif est d'apporter de la méthodologie, les fondamentaux de la composition : comment concevoir un fleurissement, du diagnostic à l'approche décorative, comment appréhender l'espace. Faut-il faire la même chose partout ? Quels endroits privi-



DANS L'ENTREPRISE SIMIER, DES PIEDS MÈRES « GARANTISSANT L'AUTHENTICITÉ VARIÉTALE » - © T. SIMIER

léger ? Comment donner du sens, tout ça pour donner envie et plaire à l'habitant ?

Ces éléments sont pris en compte par le bureau d'études. Sans oublier que le client doit en retirer une satisfaction, être fier de sa réussite. « Un challenge car le jardinier en charge dans la commune n'est pas forcément un spécialiste. Il faut lui simplifier le travail et lui permettre de réussir tout en veillant à ce qu'il ressente qu'il y est pour quelque chose », ajoute Thierry.

— PRODUCTEUR —

L'entreprise Simier reste toujours un important centre de production horticole, avec une collection unique de plantes. Pour Thierry, il est important de trouver des plantes nouvelles mais ce n'est pas une fin en soi. « Il faut avant tout connaître l'évolution de la demande du client pour aller chercher les nouveautés qui sont soit dans les catalogues, soit là où elles existent. Je repère aussi des plantes a priori banales mais nouvelles dans d'autres situations. Mon travail est de faire un casting de plantes ».

Le catalogue propose aujourd'hui plus de 3 500 espèces ! Les plantes sont testées sur un jardin d'essais de 4 000 m² et chez le client. Parmi les critères recherchés figure en bonne place une facilité de mise en œuvre.

— UN FLEURISSEMENT DIFFÉRENCIÉ —

Un cas intéressant est celui de la montée en puissance des vivaces ces dernières années. « Elles représentent environ la moitié de notre production. Mais les difficultés ont été sous-estimées, certains s'imaginant qu'elles n'exigeaient aucun entretien, qu'elles allaient se débrouiller toutes seules ». Les résultats étaient loin des espérances. Certains se sont sentis débordés et en sont venus à les remplacer par du minéral ou des bâches plastiques inesthétiques. « Il faut

gérer ce retour de boomerang. Il est dur de faire revenir sur ces a priori ».

Va-t-on revenir alors aux annuelles? « Les communes n'ont ni le temps ni le budget ». Va-t-on réfléchir autrement les vivaces? « Il faut un groupe de travail qui mette au point une formation et un transfert des compétences afin de convaincre. La plante vivace est gérable si l'on utilise des végétaux adaptés à la situation et en sachant composer avec la diversité. »

Aujourd'hui, pour la majorité des clients, le fleurissement s'est différencié. Des espaces sont renouvelés à chaque saison et plus on s'élargit à la périphérie, plus les plantes annuelles sont remplacées par des pérennes. « Il ne s'agit pas de faire de la végétalisation mais de la mise en scène florale. Le décor doit être beau douze mois sur douze, avec 25 à 30 espèces dont l'aspect décoratif va se succéder et pour une durée de vie d'au moins trois à cinq ans. »

Et Thierry de conclure dans un élan de poésie: « mon rôle est de donner envie de fleurir autrement. Comme en musique, arriver à un accord parfait, à une partition de beauté. »



CONSEILS, MISE EN PLACE D'UN JARDIN OU, COMME ICI, DES DÉCORS PRÊTS À POSER: L'ENTREPRISE SIMIER OFFRE UNE PALETTE DE SERVICES À SES CLIENTS © T. SIMIER

SIMIER, UNE ENTREPRISE AU CŒUR DES CHÂTEAUX DE LA LOIRE



Thierry Simier

Codirigeant de l'entreprise Simier
Faverolles (Loir-et-Cher)

Simier
Le Bout du Pont
7-9, rue du Cher
41400 Faverolles-sur-Cher
<http://www.simier.fr/>

- Deux dirigeants associés: Thierry et son frère Hervé, Claude, le père fondateur à la retraite assurant toujours ses conseils.
- Salariés: près de 20 personnes équivalent temps plein dont 12 permanents et 20 temporaires.
- Deux sites:
 - à Faverolles-sur-Cher, 9 000 m² dont 6 000 m² couverts
 - à Montrichard, 14 000 m² dont 11 000 couverts
- Chiffre d'affaires: 2 millions d'euros répartis en 1/3 région Centre, 1/3 Région Parisienne, 1/3 national
- 65 % de l'activité en production, 35 % en conception (prix des plantes fournies inclus)
- Environ 750 clients professionnels dont des clients prestigieux comme les châteaux de Villandry, de Chenonceau, le festival des jardins de Chaumont-sur-Loire.
- Possède aussi un point de vente ouvert aux particuliers de mars à mi-juillet, puis octobre, qui bénéficient de l'assortiment proposé aux professionnels, et représente environ 5 % du chiffre d'affaires.