

🕒 **À vrai dire**

« Une réflexion la plus ouverte possible sur le Salon du végétal »

THIERRY BROWAEYS, PÉPINIÉRISTE SPÉCIALISÉ JEUNE PLANT (PÉPINIÈRES LA FORÊT) ET NOUVEAU PRÉSIDENT DU BHR, (BUREAU HORTICOLE RÉGIONAL), EN ANJOU

Quels sont vos objectifs à la tête du BHR ?

Le BHR est une structure qui assure du conseil technique et économique et qui, de plus, a la lourde responsabilité de piloter le Salon du végétal. Concernant le conseil technique, nous avons une équipe solide, nous allons continuer, en particulier à développer le conseil et l'accompagnement des entreprises dans les démarches d'éco-responsabilité. Cela se fait avec les clubs Dephy, les 30 000 fermes, en incluant l'accompagnement vers les certifications telles que Plante Bleue, AB... Concernant la partie économique, il y a plusieurs enjeux. Le premier porte sur le conseil économique à proprement parler. Il s'agit, au travers de notre observatoire économique, de pouvoir montrer aux entreprises sur quels points elles peuvent travailler en tenant compte de ratios de productivité et de rendement. Cet observatoire est réalisé tous les cinq ans. Le second enjeu est essentiel, c'est celui de la formation et du recrutement. Nous avons des contacts avec les élus et les établissements d'enseignement pour développer et rendre encore plus attrayants et séduisants nos métiers et nos entreprises pour attirer des jeunes et des compétences. C'est devenu essentiel, car toutes les entreprises constatent qu'il y a des difficultés pour trouver du personnel pour des tâches simples ou plus élaborées. Le dernier point concerne la transmission d'entreprise, beaucoup sont pilotées par des sexagénaires ou presque, et qui sont en recherche de repreneurs. Il va donc falloir là aussi attirer vers nos métiers des repreneurs potentiels qui pourraient venir d'autres univers, car on voit bien qu'aujourd'hui, si on reste entre nous, ça ne suffira pas.

Enfin, concernant la partie « aides aux actionnaires » du BHR, il faut ajouter les achats groupés, le soutien à des actions collectives comme Uni'T, initiative collective logistique qui fonctionne depuis maintenant quelques années, ou Pep's, plate-forme logistique pour les échanges entre pépiniéristes.

Combien de producteurs adhérent au BHR ?

Le BHR compte aujourd'hui une centaine d'actionnaires répartis sur les Pays de la Loire, première grande région d'horticulture et de pépinière de France. D'un point de vue conjoncturel, ces dernières années, nous avons dû faire face à de nombreuses mauvaises nouvelles, beaucoup d'entreprises ont baissé en production, certaines ont disparu, d'autres se sont regroupées. Le nombre d'entreprises a donc plutôt diminué.

Comment s'est passé dans l'ensemble le début de 2018 ?

La sortie de saison de printemps est plutôt favorable. On a pu constater, lors du Salon du végétal, beaucoup plus de sourires et d'enthousiasme.

“ Il faut capitaliser sur la soirée des exposants qui a bien fonctionné et lui donner un maximum d'impact ”

On prépare déjà la saison suivante, on sent une dynamique et l'envie. Cela fait très plaisir. D'ailleurs, parmi les missions du BHR, figure l'accompagnement des entreprises en difficulté, mais aucune n'y a recours actuellement.

Comment se présente l'avenir du Salon du végétal, en termes de saisonnalité, de position-



nement dans la saison et de développement ?

Pour rappel, nous voyions depuis plusieurs années que notre Salon était en train de baisser, en termes d'exposants et de visiteurs. Une décision audacieuse a été prise par le conseil d'administration de changer de date, de lieu et d'organiser ce rendez-vous par pôles (Production, Paysage, Distribution, Fleuristerie). À l'issue de la seconde édition nantaise, il faut être réaliste : le nombre de visiteurs s'est stabilisé mais celui d'exposants continue à baisser. Nous réfléchissons dès maintenant pour pouvoir faire évoluer la manifestation, qui ne pourra

végétal, donc la production, au centre, car c'est l'ADN de cet événement. Mais il faut trouver comment intéresser la distribution, les entreprises du paysage, la fleuristerie et tous les fournisseurs qui rentrent dans le processus de production, sans compter le pôle formation qui, comme je l'ai déjà dit, est essentiel. Ma volonté est que cette réflexion soit la plus ouverte possible vers les familles de l'interprofession en leur laissant le maximum d'autonomie pour intégrer et utiliser cet événement.

La mise en place d'un comité de pilotage avec Val'hor a été annoncée, qu'en attendez-vous ?

Si les missions techniques et économiques du BHR lui incombent entièrement, le Salon du végétal impacte la filière bien au-delà de la région et même à l'international. L'idée est donc de pouvoir avancer avec les autres métiers de la filière et avec un regard extérieur. Ce comité de pilotage se réunira une deuxième fois fin septembre pour écrire la feuille de route du prochain Salon : le lieu, la date, le thème, le format et les différentes offres à faire aux exposants potentiels. Avec une idée directrice : remettre le végétal au cœur de cette rencontre, créer un grand événement végétal qui ferait venir le plus

grand nombre de visiteurs qualifiés dans une ambiance très conviviale.

Qu'entendez-vous par format du Salon ?

On ne pourra plus refaire un Salon avec juste une offre de stands de x m² en fonction des besoins de chacun. Il faut trouver des offres différentes, complémentaires aux nombreuses conférences déjà existantes, que les organisations professionnelles puissent par exemple tenir des congrès, assemblées générales ou autres rencontres, que les entreprises puissent tenir des réunions commerciales, etc. Notre rôle serait alors de devenir des facilitateurs d'organisation et de logistique. On sait que, parmi les moments qui ont bien fonctionné cette année, on trouve la soirée des exposants du mercredi soir. Il faut lui donner un maximum d'impact : elle pourrait avoir lieu lorsque les rendez-vous proposés autour du Salon seront à leur apogée. Au final, notre idée est de travailler dans une logique d'ouverture pour que les participants s'approprient la manifestation à leur façon, selon leurs besoins, leurs codes et avec leurs modes de fonctionnement. Ce sont les exposants qui feront le Salon de demain.

Propos recueillis par Pascal Fayolle