



David ADELE

Pépiniériste
Lamentin



« Cette crise nous a obligés à repenser notre activité, nous a poussés dans nos retranchements mais nous a aussi ouvert de nouveaux horizons. »

■ Comment avez-vous vécu ces semaines de confinement ? Quelles ont été les difficultés, avantages ou opportunités ?

Au début, ce fut compliqué, cette situation est inédite pour nous tous, il y a de nombreuses craintes et interrogations. D'un point de vue professionnel ou personnel, nous avons fait face en équipe.

Le plus important fut tout d'abord de mettre en place des nouveaux process pour la protection de notre personnel et de notre clientèle. Bien entendu la contrainte des autorisations de sortie fut assez lourde, pour l'organisation de notre approvisionnement notamment mais nous nous sommes adaptés.

Nous avons eu à subir une perte financière très importante sur les deux premières semaines du confinement. Comme nombre d'autres acteurs dans notre secteur,

notre production était déjà prête à faire face aux commandes de nos clients habituels entre autres les jardineries et les magasins de bricolage. **Cette perte sèche est un vrai coup dur pour notre entreprise. La fermeture de nos clients entreprises habituels à bien entendu entraîné l'apparition d'une nouvelle clientèle de particuliers qui nous l'espérons continueront à venir directement s'approvisionner chez nous.**

■ Comment avez-vous fait face aux difficultés ?

Une rapide réorganisation en interne de notre production, a été nécessaire sur 2 points essentiels :

- la plage horaire de production : nous avons dû restreindre l'accueil du public sur une plage horaire plus courte. Cela nous a permis de limiter les déplacements de nos employés et



de nos clients mais aussi de produire, afin de répondre à la demande de la nouvelle clientèle ;

- la réadaptation des quantités produites, afin de limiter les pertes.

■ **Quels enseignements tirez-vous de cette période ?**

L'environnement économique évolue et le milieu agricole aussi.

Nous nous devons d'être réactif et de savoir nous adapter, quel que soit le changement soudain subi. On connaissait ce type d'obligation à cause du climat, lors des alertes cycloniques ou des périodes de forte chaleur par exemple mais pas pour ce type de changement qui s'est présenté.

Par ailleurs, un de nos axes d'amélioration en sortie de cette crise sera de rendre notre communication plus efficace avec nos clients réguliers et ponctuels pour les informer rapidement de ventes promotionnelles par exemple.

Cette crise nous a obligés à repenser notre activité, nous a poussés dans nos retranchements mais nous a aussi ouvert de

nouveaux horizons avec une clientèle plus diversifiée.

■ **Quelles sont vos attentes, à la sortie de cette période ?**

Notre secteur n'a malheureusement pas bénéficié des mêmes aides que les autres secteurs économiques, notamment l'aide pour la mise en chômage partiel. L'idéal aurait été de pouvoir bénéficier du même support que les autres secteurs économiques, et cela dû aux difficultés préexistantes dans notre secteur.

■ **Auriez-vous un message à faire passer ?**

Nous voudrions remercier dans un premier temps nos collaborateurs, qui ont fait preuve d'une grande adaptabilité et d'une écoute efficiente ; puis nos fournisseurs qui sont restés disponibles et consciencieux malgré les contraintes du confinement, car cela nous a permis de continuer à produire et répondre à la demande de notre clientèle.

Nos remerciements s'adressent dans un second temps, à notre clientèle qui a su aussi s'adapter aux changements résultant de la crise sanitaire que nous traversons.

