



Portrait D'Avenir

Sandrine et Julien Jonchère ont créé une micro-ferme de plantes tropicales qu'ils vendent dans toute l'Europe, exclusivement sur Internet.

Le réchauffement climatique a-t-il été plus vite et plus fort qu'annoncé ? En Touraine, dans la commune de Savonnières, près de Villandry, tout porte à le croire : au milieu des prairies et champs de céréales, poussent Grenadille jaune, Belladonne, Pied d'éléphant à feuilles courtes, Arbre boulet de canon, Rose du désert banche, Kapokier, Vacao, Haricot pleureur, Ylang ylang, Vigne de lait, Bulbe à poison, Tiaré et autres plantes aux noms qui appellent au voyage.

Elles sont à notre porte grâce à beaucoup de passion et un peu de culot. Non-issu du milieu agricole, Sandrine Jonchère avait d'abord choisi l'hôtellerie puis la banque. Mais quand elle allait se promener, elle ne pouvait s'empêcher de ramasser des graines et d'essayer de les faire pousser au fond de son jardin. Lors de ses voyages à l'étranger, elle a gardé cette habitude des botanistes des siècles passés. Mais les graines dans les pays chauds ne supportent pas le gel. Or, en Touraine, il est encore au rendez-vous les mois d'hiver !

Qu'à cela ne tienne, Sandrine pense à une serre. Lors d'une opération portes-ouvertes, elle a l'occasion d'en visiter une dans la région. Elle se décide alors à profiter d'un congé parental pour acheter une petite serre semi-professionnelle d'une dizaine de m² au sol. Mais, pour économiser l'énergie, elle invente en cette occasion le concept d'une culture à trois étages. Elle crée en parallèle un site de vente par correspondance. « *Je me suis spécialisée dans les plantes tropicales. Elles sont remarquables à différents niveaux, aussi bien les fleurs, le feuillage, les graines, la silhouette...* », s'émerveille-t-elle.

Le confinement, une opportunité

Sandrine connaît le succès dès le début de son activité. « *Je me suis mise à rêver d'en faire mon métier* ». Le projet mûrit pour acheter une serre professionnelle. « *Ma principale préoccupation était évidemment la rentabilité : le bénéfice n'allait-il pas partir en fumée pour payer les notes de gaz pour chauffer la serre ?* ». Elle reprend alors son concept de plusieurs niveaux pour faire construire sa nouvelle serre.

Difficile d'assumer seule la production et la commercialisation. Julien, qui revenait d'un travail à l'étranger, a été vite séduit par cette entreprise originale et le mode de vie qu'il offrait. Décision est prise début 2018. Sur les conseils de FITECO, leur cabinet d'expertise-comptable (membre d'AGIRAGRI), les deux quarantennaires s'associent au sein d'une EARL. Moins d'un an après, la nouvelle serre est opérationnelle. Le plus difficile a été de trouver un terrain. Pas question de rejoindre une zone d'activités car les entreprises agricoles n'y sont pas admises. Heureusement, la Mairie de Savonnières leur a vendu un terrain de 1500 m² qui leur permet de ne pas avoir à changer de lieu s'ils veulent s'agrandir.

L'entreprise « Rayon de serre » est en ordre de marche un an avant le début de la pandémie. Cette période a permis de faire les derniers réglages. « *Contrairement à la situation de nombreuses entreprises, le confinement a été pour nous une opportunité* », reconnaît Sandrine. Le choix du circuit commercial, uniquement via leur site internet, y a été pour beaucoup. La seule exception est une vente sur le parking trois fois par an. « *Les commandes ont tout de suite afflué et nous avons atteint nos objectifs économiques dès la deuxième année* », se réjouissent les deux associés, rassurés dans leurs choix.

48 heures chrono

Pour la vente sur Internet, ils ont une contrainte forte : les expéditions doivent arriver chez le client en moins de 48 heures. Cela exclut de travailler avec les pays lointains. Ils ont eu des demandes pour expédier en Polynésie, dans les Antilles ou à la Réunion ! Ils avaient des clients au Royaume-Uni mais ne peuvent plus les servir à cause des formalités de douane qui ont allongé les délais. Même pour la Suisse, le 48 heures chrono ne peut pas être respecté. Il leur reste tous les pays de l'UE.

Les clients sont sensibles aux arguments commerciaux. Toutes les plantes sont semées et cultivées en Touraine. « *Souvent les amateurs de plantes exotiques sont déçus par leurs achats en jardinerie. Ils rentrent chez eux et pensent avoir une belle floraison mais la plante ne fait que "défleurer". Ils en déduisent qu'ils n'ont pas "la main verte" alors qu'il s'agit souvent d'une plante qui a été forcée avec du terreau, des engrais à haute dose et des produits chimiques divers. Privées de ces potions magiques, la plante dépérit* », explique Sandrine. Chez « Rayon de serre », ni greffe, ni engrais et la lutte biologique contre les petits insectes indésirables est confiée aux prédateurs naturels. Les plantes, dont le prix varie de 6 à 50 €, ont le temps de grandir naturellement et sont prêtes à s'adapter à leur destination finale chez les clients qui sont pour la grande majorité, des particuliers passionnés. Même l'emballage a été spécialement conçu pour le confort du voyage et est 100 % recyclé et recyclable.

Petit mais high-tech

Sandrine et Julien ne sont pas fascinés par les investissements somptueux. La serre ne couvre que 70 m² au sol. Avec les bureaux et salle d'expédition attenants, l'emprise totale ne dépasse pas 130 m² !

La serre est complètement automatisée. Des capteurs et autres sondes commandent une centaine d'arroseurs et des petits moteurs électriques nécessaires pour l'ouverture d'ouvrants ou la mise en place de rideaux pour faire de l'ombre quand le soleil est trop fort. « *On s'imagine que dans une serre, on peut profiter d'un havre de paix. Ce n'est pas cela car il y a toujours du bruit avec ces petits moteurs qui n'arrêtent pas de se mettre en marche, ainsi que le chauffage l'hiver* », remarque Sandrine.

L'avenir de la petite entreprise se pose déjà. Grandir supposerait d'embaucher un salarié car « *les 14 000 plantes actuelles nous occupent largement. Et il faudrait qu'il soit formé à ce travail très spécial* », souligne Sandrine. Cela impliquerait également des investissements à financer, bref, en quelque sorte un autre type d'entreprise.

Pour l'instant, le seul investissement à l'ordre du jour est une installation pour récupérer l'eau de pluie. « *Dans le Val de Loire, l'eau disponible est trop calcaire. Les plantes en souffrent et préfèrent l'eau du ciel. Ce qui permet de préserver en même temps les ressources naturelles* ».

En attendant, Sandrine et Julien ont montré avec ce beau projet que si on a une passion, on peut parfois en vivre même si on n'a pas de parents agriculteurs et encore moins d'exemples d'entreprises voisines qui ont réussi dans ce domaine que l'on croyait réservé à nos amis Hollandais

Propos recueillis par Lucien Bourgeois