

CHRISTOPHE PENNEQUIN, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE RACINE SAP

« L'activité dirigée vers de nouveaux marchés »

Basée dans le Var, Racine SAP est une entreprise de négoce agricole spécialisée dans la distribution d'agrofournitures pour les professionnels de l'agriculture (viticulteurs, maraîchers, horticulteurs) et des espaces verts, le libre-service agricole ainsi que le conseil et services. Filiale du groupe Perret, l'entreprise compte 12 agences et emploie 85 salariés (dont 25 technico-commerciaux) au service de 4 000 clients répartis dans le Var et les Alpes Maritimes. Dans ces zones, le déclin de la population agricole se poursuit, entraînant avec lui une baisse du nombre de clients pour l'entreprise. « *Notre clientèle de viticulteurs et de maraîchers se maintient. En revanche, nous constatons depuis 15-20 ans une perte de clients horticulteurs de l'ordre de 30 %, liée aux départs en retraite et aux arrêts d'activité dans ce secteur. En conséquence, le chiffre d'affaires de notre agence de la Crau a été divisé par deux sur cette période. Actuellement, le rythme de la baisse de clientèle semble ralentir* », indique Christophe Pennequin, directeur général de Racine SAP. Face à cette baisse de la clientèle d'horticulteurs, l'entreprise de négoce a dû s'adapter. « *Nous avons "réduit la voilure" dans les zones concernées, en diminuant le personnel : le nombre de salariés est ainsi passé de 6 à 4 dans notre agence de La Crau. Et nous avons aussi redirigé l'activité de cette agence vers les espaces verts et le maraîchage. Deux technico-commerciaux spécialisés ont été recrutés pour le suivi de ces nouveaux marchés.* » Pour compenser la perte d'activité en horticulture, l'entreprise a par ailleurs élargi sa gamme de produits « espaces verts » et créé de nouveaux services pour



ce marché comme pour celui de la viticulture. « *Nous avons notamment développé la PBI (protection biologique intégrée), les formations certiphyto et agroécologie, et proposons de nouveaux outils d'aide à la décision (OAD). L'entreprise maintient ses efforts pour continuer à travailler*

avec une clientèle de plus en plus spécialisée et en demande de conseils techniques plus aboutis. Pour accompagner cette tendance, nous recrutons davantage de technico-commerciaux pointus techniquement, avec un niveau de formation poussé (de Bac + 3 à Bac + 5). »