

## JOSEPH GRIMALDI : HUSSARD DU PAYSAGE

JOSEPH GRIMALDI A CRÉÉ SON ENTREPRISE DU PAYSAGE DANS LA DRÔME IL Y A 25 ANS. PASSIONNÉ PAR SON MÉTIER IL S'INVESTIT POUR SON ENTREPRISE MAIS AUSSI POUR CETTE PROFESSION DANS LAQUELLE IL CROIT, ET IL SE BAT POUR QU'ELLE SURMONTE SA MUTATION ET LA CRISE ENVIRONNEMENTALE ET FINANCIÈRE QU'ELLE TRAVERSE.

### Pouvez-vous nous dresser votre parcours ?

A 19 ans, j'ai quitté l'école pour travailler comme ouvrier paysagiste, puis, à 21 ans j'ai rencontré Érik Borja, sculpteur et précurseur des jardins japonais en France.

L'aménagement de son jardin zen a amené une médiatisation rapide. Avant de pouvoir envisager développer une activité autour de ces jardins, il me manquait les bases du métier.

A 24 ans, j'ai décidé de reprendre des études.

J'ai alors suivi une formation pour adulte : un Bac pro. Lorsque j'ai postulé, on m'a demandé pourquoi je voulais faire ce métier et j'ai répondu que c'était pour faire des jardins japonais.

On m'a regardé de façon étrange, puis on m'a montré une plante pour que je la reconnaisse. Je n'ai pas su. C'était un bégonia...

Ils ont dû se dire que j'étais vraiment loin du compte et que, vraiment, je ne savais pas ce qu'était le métier.

Mais j'ai quand même suivi la formation puis j'ai créé mon entreprise, Grimaldi Jardins Paysages, à 25 ans.

### Pourquoi avoir choisi de faire ce métier ?

C'est amusant comme question, cela fait 25 ans que je me la pose ! Je crois que lorsque j'étais petit, j'ai été fasciné par les paysages du Vercors et que j'ai eu envie de transposer cette nature en miniature dans les jardins et que ce soit le plus naturel possible. Les jardins japonais répondaient à cette aspiration. Je m'en inspire, mais sans faire des copier/coller des différents éléments. Je n'aime pas ce que j'appelle les "japonaiseries", les reproductions à l'identique des jardins japonais avec le pont, les lanternes... J'aime l'esprit des jardins japonais mais ce que j'aime avant tout ce sont les produits et matériaux de ma région. Je ne vais par exemple pas faire une clôture en

bambous, je vais la réaliser en châtaignier, qui est un bois de chez nous. Et, aujourd'hui encore, ce qui me plaît, c'est lorsque l'on me dit qu'on a l'impression que mon jardin a toujours été là.



« IL FAUT INTÉGRER TOUT DE SUITE LES PETITES ENTREPRISES POUR QU'ELLES NE SE PERDENT PAS DANS LA JUNGLE »

### Qu'est-ce qui vous plaît aujourd'hui ?

J'aime le contact avec le client et le lieu. Il y a vraiment des endroits qui inspirent dès que l'on s'y rend. Je trouve extrêmement enrichissant les moments où l'on définit ensemble les grandes lignes du jardin. C'est synonyme de partage et c'est alors une grande joie de faire ce métier et de donner une identité au jardin. De plus, dans les petites structures comme la mienne, on suit vraiment l'ensemble du chantier : de la conception à la réalisation. On crée une véritable relation avec le client.

J'aime également beaucoup dessiner les jardins et les clients y sont sensibles.

Avec un coup de crayon, on est beaucoup plus clair qu'avec des mots pour expliquer la façon dont on imagine le jardin.

Pour moi, il est important que mon entreprise me nourrisse, mais également qu'elle me donne satisfaction, et que les créations que nous faisons aient une véritable identité. (surtout que peu d'entrepreneurs le font).

### Combien de personnes travaillent avec vous ?

J'ai quatre personnes à mes côtés. Le choc de 2008 m'a obligé à repenser notre activité et réduire notre équipe par deux. A l'époque notre activité s'articulait autour de quelques réalisations importantes. Depuis, notre action s'est diversifiée : les tailles naturelles et japonaises sont effectuées par le biais de la coopérative de service à la personne et la création est assurée par notre spécialiste de la pierre. Là où quelques réalisations nous permettaient de remplir notre année, aujourd'hui, nous réalisons »



des jardins plus concis mais plus proche de ma vision du départ. Par souci de revenir à cette aspiration, je propose d'autres prestations : je fais des formations avec des ateliers proposés le samedi à des particuliers autour du thème « du jardin japonais au jardin naturel », et je facture la conception sur site par une prestation ponctuelle.

### **Pourquoi avoir décidé de facturer la conception ?**

Aujourd'hui, lorsqu'ils décident de faire leur jardin, les clients font appels à quatre voire cinq entreprises différentes pour la conception et les devis. Notre expertise est utilisée par d'autres ou nous sommes noyés dans la masse des propositions, ce qui ne m'était jamais arrivé et qui devient courant.

Je comprends le raisonnement des clients. Mais, c'est beaucoup de temps perdu. Lors de cette prestation, je ne fais pas vraiment la conception, c'est surtout du conseil que je vends. Cela permet de montrer que les experts, ce sont nous, paysagistes concepteurs. Ensuite, si ça marche, nous pouvons travailler ensemble, avec des personnes qui partagent les mêmes valeurs que l'entreprise.

Comme j'ai une petite structure, et que je suis très intéressé par la conception et la création. Soit cette prestation aboutit sur la réalisation du chantier et lorsque je réalise le jardin, je lui déduits les frais de conception, soit je ne fais que cette partie et je lui facture alors uniquement ces heures là.

### **Comment faites-vous votre communication pour conquérir de nouveaux clients ?**

Je n'ai pas de démarche agressive en communication, car je ne peux pas répondre à tout le monde. Mais, c'est essentiellement grâce aux "Rendez-vous aux jardins" que j'obtiens de nouveaux chantiers. En effet, cela fait deux années de suite que je reçois 900 personnes dans un jardin que j'ai réalisé, grâce au concours de propriétaires qui me laissent l'ouvrir au public. Cet événement est relaté dans la presse locale ce qui me fait une excellente communication. Ensuite, c'est la notoriété et l'identité de l'entreprise qui m'amène des clients.

### **Vous êtes très investi dans l'Unep, qu'est-ce que cela vous apporte ?**

La première chose, c'est que cela me permet de retrouver mes semblables et de partager une vision du paysage. En Rhône-Alpes, au bureau, nous avons construit au fil du temps une équipe très solide où toutes les entreprises, même les petites comme la mienne, ont une véritable écoute.

En Drôme-Ardèche, nous sommes très actifs sur la réduction des phytos. Dans une région où l'industrialisation la plus forte côtoie les paysages les plus diversifiés, nous sommes très sensibles à l'impact sur

l'environnement et sur notre rôle d'exemplarité. Nous sommes nombreux à nous engager dans la réduction la plus forte possible de l'emploi des phytos chimiques. Pour ma part, je n'en utilise plus. Pas même sur le chiendent, très présent dans la région, et je l'explique tranquillement à mes clients. Par principe, penseront certains, par conviction, par sens de l'urgence de trouver maintenant une nouvelle voie. C'est maintenant qu'il faut agir, pas dans dix ans. Il est important de trouver des alternatives. Le grand public commence à comprendre l'intérêt d'un changement de pratique, et c'est à nous, experts de l'environnement, d'être à l'avant-garde de cette mutation... Sans attendre que le train ne soit passé. Nous avons tous à y gagner.

Le second dossier sur lequel je me suis battu concerne les coopératives pour les petites structures. Cela fait quatre ans que je m'implique sur ce dossier et depuis l'an dernier, enfin, nous le mettons en œuvre.

Nous avons reçu un courrier du ministère attestant la légalité de ces coopératives. Pour des petites entreprises comme la mienne, cela permet d'avoir la TVA à 5,5% et donc de conserver les clients sans avoir à augmenter l'aspect administratif.

Et enfin, je vais être membre du jury pour le Carré des Jardiniers, le concours qui va se tenir durant Paysalia (cf. PP n°26, *ndlr*). Ce concours va nous permettre d'élire le maître Jardinier, un peu comme le Bocuse d'Or récompense les chefs en cuisine. De plus, cela va permettre de redonner des lettres de noblesse au terme de "jardinier", ce qui a mon sens est important, surtout avec l'évolution du métier.

En effet, une partie du grand public confond encore le paysagiste avec le pépiniériste, l'architecte, le concepteur. Le terme de jardinier intègre depuis très longtemps tout cela : il est l'expert du jardin.

### **Comment voyez-vous, cette évolution de la profession ?**

Nous sommes en pleine mutation. Depuis quelques temps, nous devons faire face à une explosion de petites structures. En deux ans, 700 entreprises ont vu le jour en Rhône-Alpes Auvergne. Et, là aussi, je pense qu'il faut agir maintenant, à l'heure où nous ne savons pas si l'euro passera 2012. Nous mangeons notre pain blanc cet automne et il est temps de regarder le monde en face. Alors il ne suffit pas de constater la création de ces petites structures. Il faut agir. Et, à mon sens, il faut qu'on les intègre tout de suite pour qu'elles ne se perdent pas dans la jungle. Il est indispensable de fédérer toutes les entreprises du paysage, qu'elles soient grandes ou petites. Tout s'accélère, il faut prendre des décisions.

Nous sommes face à un changement global de société, notre profession sera au carrefour de cette mutation, magnifique challenge pour nous, les jardiniers de la nature. ¶

