



CHAQUE ESPÈCE EST
CULTIVÉE DANS DES TUNNELS
SÉPARÉS, PERMETTANT
UNE MEILLEURE MAÎTRISE
DE LA CULTURE
© TAUGOURDEAU PLANTES
ET PLANTS

PLANTS DE LÉGUMES UN PARCOURS TRACÉ CHEZ TAUGOURDEAU PLANTES ET PLANTS

Par Jean-François Coffin

Le marché du plant de légume est porteur. Avant d'arriver sur les rayons de la jardinerie, le plant suit tout un parcours surveillé de près, dès le semis de la graine ou de la confection de la bouture chez le producteur. L'entreprise Taugourdeau Plantes & Plants, un des grands spécialistes français de cette production, témoigne.

« Nous maîtrisons et surveillons l'ensemble des opérations et tenons à ce que le client trouve un produit de qualité », explique d'emblée Claude Devaud, directeur général de l'entreprise Taugourdeau Plantes et Plants (cf. encadré) spécialisée dans le plant de légumes depuis 35 ans. Elle possède son propre service de multiplication, que ce soit à partir du semis de graines qu'elle achète ou le bouturage à partir de ses propres pieds-mères. « Chaque année, nous effectuons une sélection variétale en relation avec nos semenciers fournisseurs. Nous expérimentons systématiquement dans notre jardin d'essais avant de proposer nos plants au client. Ce jardin nous permet aussi de comparer les gammes en cours de végétation. »

— L'IMPORTANCE DU SUBSTRAT —

La culture s'effectue en mottes compressées préférables au godet. « Elles assurent un meilleur développement du système racinaire, avec un support plus riche puisque concentré, additionné d'un engrais retard qui permet une plus grande autonomie du plant, une meilleure tenue en rayon et d'offrir une facilité de plantation. »

Les plants sont cultivés en barquettes de 3, 6 ou 12. Les plantes aromatiques sont aussi produites en barquette et en pot individuel.

Les premiers semis sont effectués dès fin novembre et s'étalent jusqu'à fin mai-début juin, le plus gros se situant en janvier-février. Il faut compter entre 5 et 8 semaines entre le semis et l'expédition des plants commençant début mars.

Cet étalement des semis permet un échelonnement des livraisons. « C'est un travail presque à flux tendu car le jeune plant doit être livré en magasin dans les 24 ou 48 heures qui suivent la commande. »

— CULTURES MAÎTRISÉES —



LA CULTURE S'EFFECTUE EN MOTTES COMPRESSÉES ET LE REPIQUAGE MANUEL
© TAUGOURDEAU PLANTES ET PLANTS

Tout le repiquage se fait manuellement, un des points forts de Taugourdeau Plantes et Plants. « Le travail est plus soigné qu'une machine et permet une surveillance visuelle pour éliminer les plants défectueux. » Chaque espèce est cultivée dans des tunnels séparés, permettant une meilleure maîtrise de la culture avec des plants qui ont les mêmes besoins aux mêmes moments : arrosage, chauffage, entretien... Le distançage est de règle, ce qui permet un meilleur développement des plants et une plus grande robustesse.

Les plants sont enfin expédiés sur des rolls qui doivent être immédiatement « défilmés » et vidés à leur arrivée sur le lieu de vente avant la mise en rayon. « Nous apportons d'ailleurs nos conseils aux vendeurs. Ceux-ci doivent aussi avoir les éléments pour informer les clients », explique Nelly Makowski, responsable commerciale.

— CHROMO SÉDUCTEUR —



LES CHROMOS SUIVENT LES PLANTS DÈS LE DÉBUT DE LA CULTURE, ICI SUR LES ROLLS PRÊTS À ÊTRE EXPÉDIÉS - © TAUGOURDEAU PLANTES ET PLANTS

Le premier élément qui séduit le client sur le lieu de vente est le chromo. « Pour éviter les confusions ou mélanges en cours de route et garantir au consommateur que la photo correspond bien à la plante concernée, nous appliquons le chromo dès la culture du jeune plant. C'est un de nos plus », précise Nelly.

Mais il doit aussi regarder l'état de la plante. Elle doit être compacte, avec un feuillage bien vert. Une plante étiolée n'est pas signe de qualité et montre qu'elle a stagné un peu trop longtemps dans des conditions pas idéales.

— DEUX TYPES DE CLIENTS —



UNE GAMME ADAPTÉE À LA VARIÉTÉ DE CLIENTÈLE - © TAUGOURDEAU PLANTES ET PLANTS

L'entreprise s'adresse à deux catégories de clientèles : ceux de l'ancienne génération, qui ont un choix arrêté sur la variété qu'ils veulent et les plus jeunes, exigeants, impatients. Parmi ces derniers, les ménages de 30 à 40 ans, qui accordent de l'importance à l'aspect esthétique et à l'intérêt culinaire de la plante.

« Il faut leur proposer les meilleures variétés correspondant à leurs besoins, ils ne sont pas arrêtés sur une variété spécifique. Le tout est qu'ils soient satisfaits et fiers de leur production et ils en feront la pub aux voisins ! »

D'où l'offre Taugourdeau Plantes et Plants en mélanges de légumes anciens, de légumes colorés, comme les tomates de différentes couleurs, ou des « prêts à poser » (jardinières d'aromatiques, pots décoratifs...).

— UN MARCHÉ HEXAGONAL —

« Outre nos collègues français qui ont aussi leur réputation, nous n'avons pas de concurrence étrangère sur les plants de légumes. Cela est lié à la nature du jeune plant qui ne souffre pas de transports trop longs (maximum 48 h) ou d'être stockés plusieurs jours dans des entrepôts. On ne vend pas des boîtes de conserve », souligne Claude

Devaud. Sur le lieu de vente, la plante ne doit pas rester plus de 8 jours pour les potagères, 2 semaines pour les aromatiques.

« On peut être confrontés à des produits « d'appel » en grande surface provenant d'Italie ou d'Espagne, comme pour les aromatiques. Mais le client risque d'être déçu lors de la reprise dans son jardin. On insiste sur l'aspect de la saisonnalité. Souvent, on nous demande des produits trop tôt ou trop tard en saison. On nous a sollicités pour des plants de tomates en juillet alors que la plantation se fait la première quinzaine de juin au plus tard ! »

— EXPÉRIENCE ET LOGISTIQUE —

Certains producteurs sont tentés de se mettre à ce genre de production car sentant un créneau porteur. « Mais il faut savoir amener le bon produit au bon moment car sa durée de vie est courte », alerte Claude Devaud.

« Nous misons sur la qualité et la garantie. Certes, nos produits sont plus chers mais le consommateur s'y retrouve et ce n'est pas quelques dizaines de centimes de plus qui vont bloquer son choix », conclut Claude Devaud qui reconnaît que le marché du jardin a encore de beaux jours. ■

« TAUGOURDEAU PLANTES & PLANTS » EN BREF

L'entreprise Taugourdeau a été fondée en 1981 et reprise par Fleuron d'Anjou en 2010.

Spécialisée dans la production de jeunes plants potagers, aromatiques, plantes fleuries, elle réalise un chiffre d'affaires de plus de 13 millions d'euros (2015).

L'exploitation principale se situe à Beaufort-en-Vallée (Maine-et-Loire) sur 17 ha où sont cultivés les plants en barquettes. Les plants en conteneurs sont produits sur le site de Mazé.

Plus de 1000 références à destination des jardinerie, des LSA (libres services agricoles), et des magasins de bricolage. La quasi-totalité de la production est vendue en France et un peu en Belgique

L'entreprise emploie 68 permanents, jusqu'à 250 saisonniers en période de pointe, ce qui correspond à 140 emplois temps plein.

www.taugourdeau.fr

- L'entreprise pratique la protection biologique intégrée¹, privilégie l'Agriculture raisonnée².
- Elle est certifiée Plante Bleue, label national de référence des horticulteurs et pépiniéristes français engagés dans une démarche de production respectueuse de l'environnement³.
- Elle est labellisée Fleurs de France⁴, label accordé aux entreprises horticoles immatriculées en France, qui produisent des végétaux à partir de jeunes plantes, de boutures... quelle que soit leur provenance.



NELLY MAKOWSKI, RESPONSABLE COMMERCIALE, ET CLAUDE DEVAUD DIRECTEUR GÉNÉRAL - © D.R.



¹ Détails sur le site Jardiner autrement : <https://www.jardiner-autrement.fr>

² www.farre.org

³ www.plantebleue.fr

⁴ www.labelfleursdefrance.fr