

Sous les serres, la métamorphose

A l'instar de Bellard-Crochet, certains horticulteurs angevins innovent, investissent et se regroupent pour résister à la crise.

Chloé BOSSARD
chloe.bossard@courrier-ouest.com

Galignard, Levavasseur, Sica-mus... En quelques mois, l'horticulture angevine a vu faner plusieurs entreprises centenaires, qui avaient fait ses grandes heures dans les années 1980 et 1990. L'époque a changé, les habitudes de consommation aussi, plongeant la filière dans la pire crise de son histoire. Si certains producteurs y voient une fatalité, d'autres y trouvent une réelle opportunité d'évolution, conscients qu'ils doivent se réinventer pour faire reflourir leur business.

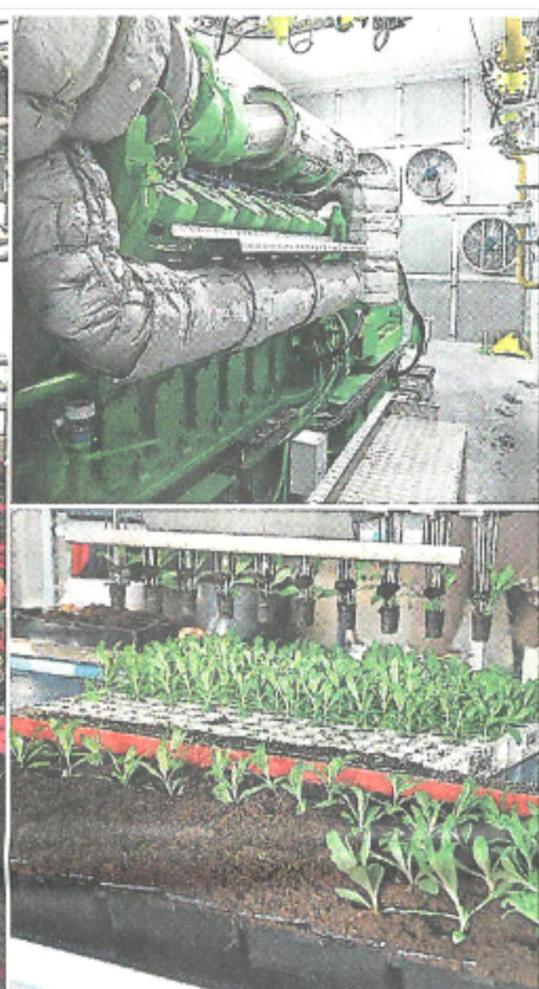
Première des clés : l'innovation. Aux Ponts-de-Cé, les pépinières Lepage misent tout sur la création « maison » de nouvelles variétés. Né en 1880, l'établissement a su rester à la page en introduisant à son catalogue une centaine de nouveautés par an depuis 2011. Sa collection de plantes vivaces est aujourd'hui l'une des plus fournies de France. Véritable arme pour se différencier de ses concurrents, la recherche variétale est également le mantra de jeunes entreprises innovantes, comme Nova-Flore. Basée à Champigné, la société des frères Gouy a récemment gagné plusieurs prix grâce à sa gamme de semences Bio'Couv, permettant de végétaliser des espaces difficiles. Une offre qui ne cesse de s'étoffer.

Réduire le chauffage des serres à zéro euro

Mais l'innovation, très onéreuse, n'est pas toujours à la portée d'entreprises à la trésorerie fragile et isolées. Puisque l'union fait la force, certains horticulteurs choisissent donc de mutualiser leurs moyens. « Si nous voulions que les deux entreprises existent encore demain, c'était la seule solution », estime ainsi Louis-Luc Bellard, dont la société Bellard-Crochet, créée par son père en 1960, a fusionné avec Fleurs de l'Authion le 1^{er} septembre 2015. L'une comme



Sainte-Gemmes-sur-Loire, le 14 février. Après sa fusion avec Fleurs de l'Authion, l'entreprise Bellard-Crochet a investi dans l'automatisation de sa production.



l'autre étaient alors bloqués dans leur développement. Aujourd'hui, Eric Baranger et Benoit Gallard ont rejoint les associés historiques Louis-Luc Bellard, Pascal Bellard et Emmanuel Crochet. À eux cinq, ils gèrent désormais les deux sites de production, soit 7,5 hectares de serres à Sainte-Gemmes-sur-Loire et Brains-sur-l'Authion. Les 48 salariés ont tous été conservés.

Pour assurer son avenir, la société a lancé l'an dernier un vaste plan d'investissements, s'équipant notamment de deux nouveaux robots de repiquage, mais surtout d'un moteur de cogénération à gaz, mis en

service en novembre dernier, pour un montant de 2,6 millions d'euros. En plus de chauffer les serres tout l'hiver, cette énorme machine fabrique de l'électricité que Bellard-Crochet revend à EDF. « Ça doit réduire le coût du chauffage presque à zéro, et nous permettre d'être plus compétitifs », explique Eric Baranger.

Ainsi chauffés, ses hibiscus peuvent enfin être produits en grands volumes et distribués dans toute la France. Une perspective jusqu'à présent impossible. « La seule façon de s'en sortir, c'est de moderniser notre outil. Ceux qui disparaissent sont aussi ceux qui n'ont pas su investir dans des

outils de chauffage performants », assure Louis-Luc Bellard, persuadé que si sa société « peut proposer des produits à la vente toute l'année, c'est grâce à la cogénération ». La prochaine étape sera de remplacer une partie des anciennes serres d'ici cinq ans. Un chantier à plusieurs millions d'euros, financé par un crédit bancaire. Les associés le savent, un outil de travail performant ne sert à rien si les 5 millions de plantes produites chaque année ne correspondent pas aux attentes du client. Eux mettent un point d'honneur à « être force de proposition », pour y coller au plus près. Comme lorsqu'ils conçoivent

un nouvel emballage de godets doté d'une anse, plus pratique à emporter... et vendu plus cher dans les jardineries de tout le pays.

Grâce à leurs efforts, les cinq horticulteurs espèrent juste maintenir leur chiffre d'affaires, n'osant pas encore penser à une éventuelle croissance. Eric Baranger avoue : « Même quand on fait tout ça, ce n'est pas facile. On pense évidemment à nos collègues qui ont mis la clé sous la porte. Mais on a 48 collaborateurs, alors on y va, et on avance ! »

ZOOM

L'hortensia à la mode des Pays-Bas

Malgré trois décennies passées en France, Kees Eveleens ne s'est jamais départi de son accent néerlandais. Ni des recettes horticoles de son pays qu'il applique à la lettre dans la société familiale Hortensias France Production, à Soucelles, depuis 1987. « Les Hollandais ont une longueur d'avance sur tout le monde en Europe, observe le co-directeur. Il faut s'en inspirer ».

85 % de ventes à l'étranger

L'entreprise a abandonné les plantes fleuries dans les années 1990 pour se spécialiser dans l'hortensia « en vert », vendu à des producteurs à mi-stade. Les deux millions de plants produits chaque année sont exportés en Allemagne, Scandinavie, Hollande... Seuls 15 % sont écoulés en France, « où les structures de vente n'ont pas suivi l'évolution de la clientèle, notamment sur internet », regrette Kees Eveleens.

Pour se différencier, le producteur a investi dans l'automatisation et misé sur l'innovation. Créée en 2010, sa variété brevetée Magical,



Yves Albert et Kees Eveleens dirigent Hortensias France Production.

dont les fleurs changent de couleur, représente un quart de la production. « On a créé nous-mêmes la demande », assure-t-il. L'entreprise est également impliquée dans plusieurs études scientifiques avec d'autres horticulteurs angevins. Des efforts de productivité payants. La société, qui emploie 18 salariés permanents et jusqu'à 100 saisonniers, a augmenté sa production de 50 % en cinq ans malgré la crise horticole.

C.B.

« Le rebond passera forcément par le collectif »

Gino Bolsmorin, directeur du pôle de compétitivité Vegepolys, livre un regard optimiste sur l'avenir de l'horticulture ligérienne.

Quel diagnostic posez-vous sur l'état de l'horticulture ligérienne ?

« Des entreprises historiques sont en train de disparaître, victimes d'un marché compliqué. Mais de nombreuses autres font preuve de compétitivité, d'agilité et de stratégie. C'est un secteur en pleine mutation. Tout l'enjeu est de prendre davantage en compte les attentes du consommateur, qui considère aujourd'hui les végétaux comme des objets de décoration. Notre horticulture doit donc passer d'une logique de l'offre à une logique de la demande ».

La concurrence étrangère affaiblit-elle les entreprises locales ?

« Aujourd'hui, le marché français est déficitaire. Nos amis hollandais ont encore augmenté de 3 % leurs ventes sur notre territoire national entre 2015 et 2016. Ça représente 20 millions d'euros, qui manquent au chiffre d'affaires de nos entreprises. Pourquoi d'autres réussissent à se développer sur notre marché ? C'est ce qu'il faut réussir à comprendre ».

Comment l'Anjou horticole peut-il redevenir compétitif ?

« La compétitivité peut être liée à plusieurs facteurs : la main-d'œuvre, les aspects logistiques, l'attractivité de l'offre... Les Pays-Bas ont une culture de la mutualisation que nous n'avons pas, pour pouvoir proposer des produits standardisés en grands volumes. Ici, nous avons encore tendance à voir le voisin comme un concurrent, alors que le réel concurrent se trouve bien plus loin. Le rebond passera forcément par une dynamique plus collaborative ».

L'innovation est-elle également une piste ?

« Plus une innovation est proche des attentes du consommateur, plus les retombées du marché sont rapides. Vegepolys a donc mis en place des outils visant à aiguiller les entreprises. Nous leur proposons par exemple de réaliser des études de marché en commun, afin d'en diminuer les coûts ou de tester des produits auprès du grand public. La mise en réseau est également un élément très fort : nos événements permettent aux entreprises de croiser des acteurs du numérique, de la robotique, etc. C'est de cette manière



Gino Bolsmorin, directeur du pôle de compétitivité Vegepolys, à Angers.

qu'on rend certaines choses possibles techniquement ».

L'optimisme est donc de mise ?

« Tous ces éléments me confortent dans le fait que l'horticulture ligérienne a une réelle capacité à rebondir. Elle est à un tournant et doit savoir saisir les opportunités qui s'ouvrent. Nous avons des savoir-faire et une vraie concentration d'acteurs, qui forment un écosystème tout à fait favorable ».

Entretien : C.B.