

# De nouvelles réflexions menées de

Installées au sein de la commune de Guipronvel (29), les pépinières Stervinou bénéficient d'un climat océanique. Les propriétaires ont procédé à une série de réintroductions variétales afin d'envisager une diversification



Les azalées de Gand 'Mécène'. Elles font partie d'une nouvelle sous-famille introduite en 2016, dite de Gand, une série d'azalées de Chine à feuillage caduque, aux petites fleurs généralement parfumées. PHOTO : PÉPINIÈRES STERVINO

▲ Sur les 200 variétés de camélias disponibles à la vente, chaque année trois à cinq d'entre elles sont retirées pour accueillir autant de nouvelles. Tous ces végétaux sont multipliés en interne. Ils sont vendus à partir de trois ans d'âge. PHOTO : I. CORDIER

◀ De gauche à droite, Yves-Marie et Alain Stervinou. Tous deux accueilleront au printemps 2018 leurs collègues de l'International Camellia Society, en visite à l'occasion du congrès de Nantes (44). PHOTO : I. CORDIER

C'était au début des années 2000, le marché des plantes de terre de bruyère arrive à maturité. Son âge d'or passé, il accuse même un léger déclin. Or, la culture de ces végétaux, développée au début des années 1960 par Pierre Stervinou, constitue depuis 1976 l'ADN de l'entreprise, année de sa reprise par son fils Alain. Ce choix de production spécialisée, destinée à la vente en gros, est dicté par la situation géographique de l'entreprise et les opportunités économiques de l'époque. Le climat océanique du Finistère Nord est idéal pour la production des camélias, rhododendrons, azalées, magnolias ou encore piéris. C'est aussi le début de la pépinière hors-sol et du déploiement des jardinerias. Dans une logique de

développement commercial, Alain Stervinou est parmi les premiers à se lancer dans la culture en conteneur, avec des « cylindres en métal », se souvient-il en souriant. Il adopte ensuite les chromos au tournant des années 1980 pour faire connaître les produits au grand public.

► **Les voyages enrichissent le catalogue.** La notoriété de l'entreprise se construit au fil des ans et des trouvailles de ce voyageur passionné. En 1997, il rapporte de Nouvelle-Zélande les camélias à petites fleurs. Baptisés « Champêtres », ils gagnent le cœur du public mais restent néanmoins une niche. Toutefois, la route est tracée et « le chemin de la curiosité mène à d'autres réflexions », souligne Alain Stervinou. Ainsi, au début des années 2000, alors que le marché des

hortensias est monopolisé par les gros fournisseurs de plantes fleuries, ce professionnel part à la chasse aux anciennes variétés. Ces *Hydrangea* de jardin, perdus et retrouvés, constituent la première « Collection 1900 ». Les camélias suivront.

Quand, en 2006, l'état du marché des plantes de terre de bruyère se dégrade, il faut trouver des solutions, faire du volume. Pour Yves-Marie Stervinou, le fils d'Alain, c'est le moment de rejoindre l'entreprise et de rélargir l'offre. De retour des États-Unis avec des idées pleines la tête, il introduit des nouveautés tous les ans ; des plantes semi-rustiques et semi-exotiques, adaptées au climat océanique. Les pépinières créent ainsi une nouvelle famille de plantes, une version bretonne des fameuses « méditerranéennes ».

*Phormium*, *Cordyline* ou encore graminées se succèdent alors, venues de Nouvelle-Zélande, d'Australie ou encore d'Afrique du Sud. Très bien adaptées au bord de mer, les protéacées, par exemple, sont introduites en 2008. Les plantes australes ont maintenant toute leur place sous nos latitudes. « Si le climat change, autant en profiter », s'exclame Alain Stervinou.

► **Savoir sélectionner.** Retour à la case départ ? Pas tout à fait. Aujourd'hui, le salut économique passe par la diversification, mais il n'est pas question de reve-

nir à des gammes de généraliste, ni de faire de la nouveauté pour la nouveauté. Même si, comme l'affirme Yves-Marie Stervinou, « une belle plante trouve toujours son marché », il faut que les jardiniers en tire un réel bénéfice, et les deux hommes justifient les introductions en adoptant un positionnement haut de gamme, avec des plantes originales.

En effet, sélectionner les végétaux pour leur robustesse, leur esthétique, leur développement et leur parfum est une œuvre de metteur en marché que le pépiniériste effectue en plus du travail de producteur. Et les clients sont au rendez-

vous. Ils savent que tous les produits du catalogue sont testés. Un contrat de confiance est installé avec le spécialiste car, chez Stervinou, ne proposer que des végétaux vigoureux et résistants aux maladies, cela va

de soi. « Si un rhododendron ne pousse pas en pleine terre chez nous, il n'y a aucune chance pour qu'il le fasse chez le client », remarque Alain Stervinou. Les nouveautés sont le fruit d'une réflexion stratégique ainsi résumée : « Faire ce que les autres ne font pas », en s'inscrivant dans le moyen et le long terme. Produites en petites séries, ces plantes assurent une très bonne rentabilité.

Ainsi, ils n'ont pas hésité à ramener « la niche dans la niche » avec les camélias tropicaux du Viêt Nam, des petits

## Vendre à l'étranger grâce au site web

Lancé en 2004 pour toucher aussi bien les professionnels que les particuliers, le site génère aujourd'hui 2,5 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Mais ce n'est pas ce qui importe le plus. Internet est surtout un moyen accessible

pour faire connaître la production et la gamme originale des pépinières en maîtrisant tant les visuels que les messages. Ainsi, avec un site bilingue français-anglais, la consécration est arrivée : « Vendre des camélias au Royaume-Uni est

une reconnaissance indéniable », se réjouit Alain Stervinou. Et pour Yves-Marie, l'aventure continue, en Allemagne cette fois. Après le Salon d'Essen, en janvier dernier, une nouvelle version trilingue du site est prévue cet automne.

# père en fils

**nique.** Spécialistes des camélias au départ, végétale, largement inspirée de leurs voyages.



▲ *Elegia capensis*, le plus connu des restios, une famille mise en avant sur le stand des pépinières au Salon du Végétal 2016, à Angers (49).  
PHOTO : PÉPINIÈRES STERVINO

◀ *Magnolia 'Fairy Blush'* fait partie de la dernière collection valorisée en 2016. Dénommés « Michelias », ces végétaux ont une floraison parfumée et sont adaptés aux petits jardins.  
PHOTO : PÉPINIÈRES STERVINO

arbres de collection aux écorces décoratives ou une collection de trente variétés d'agapanthes. Et, depuis trois ans, la tendance est aux vivaces.

➤ **Refuser la facilité.** Bingo donc avec les restios! Figures emblématiques de cette stratégie, il s'agit d'une famille de plantes pérennes dont la plus connue est *Elegia capensis* (voir photo ci-dessus). Repérés dès 2003 au Royaume-Uni pour leur graphisme, les restios sont introduits en 2011, mais ce n'est qu'en 2016, avec le nouveau catalogue, qu'ils sont vraiment mis en avant. Très populaires chez les Anglo-Saxons, ils ont pris leur temps pour s'installer dans l'esprit des clients français. Le temps nécessaire aussi à la constitution d'un assortiment attractif en rayon, d'une dizaine d'espèces, sur les cinquante existantes. Car la sélection est longue et la multiplication semée d'embûches. Les restios ne sont pas disponibles en méristèmes *in vitro*, ne se bouturent pas, se divisent très mal et se sèment difficilement, sauf à recréer leur milieu naturel, à savoir les sols incendiés d'Afrique

et d'Australie. « Il faut fumer les graines », s'amuse Yves-Marie Stervinou. Et de fait, pour lever la dormance, simuler la fumigation est indispensable avec des résultats aléatoires : 5 % de levées de graines une année et 90 % la suivante. Dans ces conditions, obtenir des plantes-mères pour débiter la production prend un certain temps.

## REPÈRES

**CHIFFRE D'AFFAIRES :** 1,5 million d'euros par an.

**MAIN-D'ŒUVRE :** 15 ETP (équivalents temps plein).

**SURFACE :** 10 hectares, dont 4 de serres (avec une multichapelle construite en 2014), 3 de pleine terre et 3 de conteneurs. Les pépinières possèdent une unité de multiplication intégrée.

**CLIENTÈLE :** 95 % de professionnels dont des jardineries (50 % du CA), des pépiniéristes, des détaillants, des grossistes et des végécistes.

**GAMME :** 1600 références au catalogue. Production certifiée Plante Bleue en 2014.

Une autre production s'avère compliquée : les azalées de Gand. De plus, ici, il s'agit d'une histoire comme on les aime chez les Stervinou. À la mode au début du XX<sup>e</sup> siècle, ces plantes créées par des horticulteurs belges sont tombées en désuétude. L'engouement pour les couleurs très vives a bien failli avoir la peau de ces azalées aux modestes petites fleurs aux tons particulièrement doux. À la fermeture de leur dernier producteur, Alain et Yve-Marie ont sauvé les pieds-mères. La production d'une dizaine de variétés entre maintenant au catalogue 2016. Contre vents et marées, le secret des Bretons pour réussir pourrait bien être d'accepter de ne pas vendre tout de suite. ■  
Isabelle Cordier

# CONSERVE™

MENU SPECIAL  
**CONSERVE**  
PROCESSIONNAIRE DU PIN  
PROCESSIONNAIRE DU CHÊNE  
PAPILLON PALMIVORE  
PYRALE DU BUIS

Ils ont faim...  
et c'est bientôt la fin !

Utilisable en  
**AGRICULTURE BIOLOGIQUE**  
En application du RCE n°83A/2007

NIFFO 32016 © TM marque de The Dow Chemical Company (Dow) ou d'une société affiliée. Fabrication Dow Agrosciences - Insecticide - AWA n° 2060132 - Spinosad 120 g/L - Suspension concentrée - H410 Attention - Respecter les instructions d'utilisation pour éviter les risques pour la santé humaine et l'environnement. Utilisable en Agriculture Biologique en application du règlement CE 834/2007.  
NUFARM SAS - 28, boulevard Camélinat - 92230 GENÈVEUILLES

Création : www.pimento.pub

**D'origine naturelle**, Conserve™ est formulé à base de **spinosad**, principe actif issu de la fermentation d'une bactérie, *Saccharopolyspora spinosa*.

Il est efficace en extérieur contre **les ProceSSIONNAIRES du Pin et du Chêne, le Papillon Palmivore ainsi que la Pyrale du Buis.**

**Action par ingestion et par contact sur larve et adulte**, il agit **immédiatement**, entraînant l'élimination de l'insecte au bout de quelques heures.

[www.nufarm.fr](http://www.nufarm.fr)



Grow a better tomorrow.

**PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRECAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ETIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.**