

La filiale française du pépiniériste Beekenkamp à Rousson investit pas-à-pas pour l'amélioration de la qualité. Cette année, c'était au tour de l'ordinateur climatique. Le fournisseur français a été remplacé par Priva. Le directeur de la filiale, Erik Jaspers, était déjà tout louanges après quelques mois. "Le bon climat est et demeure essentielle pour des plantes de qualité."

La filiale française du pépiniériste Beekenkamp à Rousson investit pas-à-pas pour l'amélioration de la qualité. Cette année, c'était au tour de l'ordinateur climatique. Le fournisseur français a été remplacé par Priva. Le directeur de la filiale, Erik Jaspers, était déjà tout louanges après quelques mois. "Le bon climat est et demeure essentielle pour des plantes de qualité."

La filiale de Beekenkamp à Rousson est une entité de production de plants de légumes. Il y a quinze ans, la maison mère de Maasdijk a décidé de décentraliser la production. Cette dernière s'est diversifiée à Lutjebroek et une propre filiale a été fondée en France. Il s'agissait d'une reprise d'une entreprise existante initialement entièrement spécialisée pour le marché français. Aujourd'hui, la moitié du chiffre d'affaires est réalisé en Suisse. " Des lignes de communication courtes et un avantage logistique important, sont bénéficiaires pour la filiale française ", tel que le souligne Erik Jaspers.

Modifications du comportement des consommateurs

Le marché de la laitue en France est en pleine évolution, ainsi qu'il le constate. " La demande décroissante nous oblige à nous orienter vers l'export. Le marché suisse de haute qualité s'intègre parfaitement à notre stratégie. Les légumes-fruits viennent des Pays-Bas et sont vendus par Rousson. Les légumes verts sont cultivés directement à partir de notre site français, à environ 100 km au sud-est Paris."

L'évolution du marché de la laitue est la conséquence directe de celle du comportement des consommateurs. Le consommateur français, lui aussi, opte de plus en plus pour la commodité.

"Et un sac de salade mixte contient proportionnellement beaucoup moins de légume que dans une laitue. En outre, la concurrence de la restauration rapide s'ajoute à ce phénomène. Quoi qu'il en soit, le sacro-saint lunch traditionnel basé sur une salade fraîche n'est plus actuel. Le résultat se traduit par une décroissance de la demande ", explique Jaspers.



Cultivation dans des bacs en plastique

La Suisse, cependant, nous semblait être un marché en croissance avec beaucoup de perspective. " Nous y grignotons le marché peu à peu. Beekenkamp est reconnue comme une entreprise innovante, de qualité reconnue. Les nouveaux clients ne renient pas le fait. Nous tournons à notre satisfaction aujourd'hui " selon Jaspers, qui s'intègre bien à Rousson et était professeur de français par le passé.

Beekenkamp France est spécialisé dans les cultures froides. La culture se fait en pleine terre sous plastique, pour les légumes-feuilles tels que la laitue, la mâche (doucette, valérianelle), mais aussi le chou, les herbes et l'endive. La mâche est un produit important pour la période hivernale.

Comme c'est le cas principalement en Suisse. Pour les autres cultures, la saison commence à peu près à la semaine 5 et se prolonge jusqu'à fin août. " La salade est vraiment un produit de pleine terre en France. La culture en serre sous verre est un petit marché. "

Investissement jalonné

Suite à l'acquisition de la société à Rousson, Beekenkamp a fortement investi, et depuis 2010, un programme d'amélioration de la qualité est en route. Au cours des dernières années, tout le système d'irrigation, la logistique interne et la ligne de presse ont été rénovés ou améliorés. Cette année, c'était au tour de l'ordinateur climatique. Par analogie avec la maison mère de Maasdijk, Jasper a sélectionné Priva en tant que fournisseur et partenaire.

Depuis juillet de cette année, il utilise les systèmes Priva Connex et Priva Office Direct. Les avantages étaient marquants dès le début, souligne le directeur de la filiale. " La division de la serre dans différents compartiments, par exemple, est un grand avantage qui se révèle immédiatement. "

D'autres possibilités, que Jaspers a rapidement identifiées sont les suivantes : Avec le Connex, il peut commander précisément les ouvrants d'aération, l'insertion de périodes de repos pour la culture et la réaction rapide en saison des pluies. L'ordinateur existant permettait bien auparavant de se tirer d'affaires, mais il ne convenait pas à augmenter la qualité de façon significative. En outre, le service laissait à désirer.

Des pas de géants

C'est précisément ce service que le directeur de la filiale considère comme une valeur ajoutée majeure de Priva. " Les fonctionnalités de Connex sont énormes, le département service veille aussi à ce que ces possibilités soient pleinement exploitées. Le climat correct est en effet essentiel pour une bonne plante ; une plante robuste permet également de réduire de façon significative le risque de maladies. " D'autres exemples d'un bon service à la clientèle décrits par Jaspers sont l'implication du dealer Stolze I et les courtes lignes de communication avec l'équipe du campus de Priva à De Lier. " Il est vraiment très utile qu'ils puissent faire de la maintenance déportée et intervenir en direct pour solutionner les défauts. Par ailleurs, ma demande de formation pour découvrir les possibilités de l'ordinateur climatique, a été

satisfaite en moins d'une semaine. Il y a un grand savoir-faire et une grande disponibilité d'assistance suivant nos requêtes particulières. Mais le plus important est peut-être que le personnel technique de Priva sont des gens issus du milieu horticole. Ils connaissent les problématiques, et cela autorise à réaliser mutuellement des pas de géants. "

Voulez-vous en savoir plus sur nos solutions et produits?

Nos experts mettront tout en œuvre pour vous conseiller.



Olivier Berthelier



+33 (0) 6 354 925 91