



Thierry Gaboriau, Directeur des pépinières Thuilleaux, répond à nos questions sur les spécificités et les enjeux de son activité : la production de gros arbres et de grands conifères de plusieurs décennies. Une activité où passion des grands arbres, patience et rigueur sont de mise.



### Quelles sont les spécificités de l'entreprise Thuilleaux ?

On peut classer les pépiniéristes en 3 catégories : les "multiplicateurs", des entreprises spécialisées dans les jeunes plants, les "éleveurs", qui cultivent des végétaux de petite taille et de taille intermédiaire et enfin les producteurs de grands sujets, c'est-à-dire des grands arbres âgés de 8 ans et plus. **Nous sommes minoritaires dans cette discipline, car ce cycle de production particulièrement long requiert une capacité de financement importante.** Le ticket d'entrée est élevé, la trésorerie est souvent tendue. **Notre principal enjeu pour assurer la pérennité de l'entreprise est de prévoir quelles essences se vendront dans plus de 5 ans.** Cela nécessite une forte maîtrise technique, une bonne connaissance de son marché, de la rigueur... et du sang-froid !

**Sur le marché très spécifique des grands arbres, l'entreprise Thuilleaux s'est positionnée rapidement en Île-de-France comme la référence locale en termes de choix et de qualité. Eco-production, introduction de nouvelles variétés, rendez-vous clients sur la plantation, conseils professionnels, chauffeurs et camions en propre : autant d'éléments qui démontrent le savoir-faire et l'ambition de la société Thuilleaux. Un bon moyen de satisfaire et fidéliser les clients franciliens mais également étrangers.**

Ensuite, dans ce secteur des grands arbres, nous avons fait le choix très tôt de vendre exclusivement notre propre production, ce qui signifie que nous n'avons pas d'activité de négoce. **Nous misons sur la proximité et ciblons particulièrement les clients d'Île-de-France, car toutes nos variétés sont sélectionnées pour s'adapter au climat et aux sols de la région.** C'est notre atout majeur ! Cela nous permet également de recevoir nos clients dans notre exploitation et les guider personnellement dans le choix d'un arbre. Certes, toutes les espèces ne sont pas disponibles dans nos plantations, mais on peut proposer des alternatives aux clients et leur montrer sur place.

Enfin, les pépinières Thuilleaux sont clairement sur un positionnement haut de gamme, sans pour autant être élitiste. **Nous offrons une prestation de qualité à nos clients, aussi bien**

## Sommaire

p. 1-2-3

**Interview de Thierry Gaboriau, directeur des Pépinières Thuilleaux**

p. 4

**Les Rendez-vous Qualiarbre**

## Agenda

15 au 17 janvier 2019

**SIVAL : Salon des productions végétales spécialisées**  
Parc des Expositions d'Angers  
[www.sival-angers.com](http://www.sival-angers.com)

30 et 31 janvier 2019

**Salon Bois Énergie - Industrie et Collectivités**  
Parc des Expositions de Rennes  
[www.boisenergie.com](http://www.boisenergie.com)

8 au 10 mars 2019

**Salon Extérieurs et Jardin 4<sup>e</sup> édition**  
Parc Expo de Mulhouse

**dans le mode de production que dans l'accompagnement tout à long de l'achat.** Ceci entraîne une sélection naturelle des clients : les personnes qui cherchent juste un prix ne viennent pas chez Thuilleaux. Il est clair que nos concurrents européens - principalement allemands, belges, hollandais et italiens - sont avantagés par des coûts de production moindres : main d'œuvre, impôt sur le stock commercialisable uniquement... Ceux-ci compensent des frais de transport plus élevés. Pour ne pas rentrer dans une guerre des prix, nous misons sur une prestation de haute qualité.

... / ...

## En quoi votre mode de production est-il différenciant ?



Tout d'abord, nos arbres sont élevés en éco-production. Un bilan carbone effectué en 2010 a démontré que notre impact environnemental est positif : le potentiel de captation globale de la pépinière est largement supérieur à nos émissions. Notre pépinière bénéficie également de la certification environnementale et sociale 'Plante Bleue' depuis 2011 et a été retenue en 2012 dans la charte Plantes d'Île-de-France. Nous avons fait le choix depuis quelques années de la mycorhization.

Ce procédé consiste à utiliser des champignons vivant en symbiose avec les racines des arbres. Ces mycorhizes augmentent naturellement la capacité de nos grands arbres à se nourrir, croître et résister au stress. Nous utilisons tous les moyens de lutte biologique intégrée, notamment le piégeage par phéromone, nous participons au réseau d'épidémiologie de l'Île-de-France, nous favorisons au maximum les auxiliaires naturels par la présence de haies et de bandes enherbées naturelles. Le binage mécanique est généralisé sur l'ensemble de nos parcelles. Enfin, notre culture ne produit pas de déchets plastiques et les produits utilisés pour la confection des mottes sont biodégradables.

En complément de l'éco-production, nous produisons des solitaires. Nous plantons les végétaux à grand écartement (3 mètres minimum) pour exposer les troncs au soleil, augmenter la résistance au vent et obtenir des arbres et conifères larges et harmonieux avec un développement naturel et sans contrainte.

Tous nos arbres disposent de tuteurs individuels pour une parfaite rectitude et un fléchage réussi et sont régulièrement transplantés et cernés. Ces interventions consistent à couper les racines pour les multiplier et les concentrer proches du collet. Ainsi lors de l'arrachage de la plante, la motte contient un maximum de racines de faible grosseur. Les végétaux sont ainsi nettement plus aptes à la reprise et capables de mieux s'alimenter dans les différents types de sols.



## UNE CHARTE QUALITÉ EN 12 POINTS :

- 1- Localisation
- 2- Sélection variétale
- 3- Sélection des origines
- 4- Production de solitaires
- 5- Informatisation de la traçabilité
- 6- Mycorhization
- 7- Transplantation
- 8- Éco production
- 9- Certification
- 10- Tradition
- 11- Transmission du savoir-faire
- 12- Personnalisation de la livraison

## Comment accompagnez-vous vos clients tout au long de leur achat ?

Nous avons 3 types de clients : les professionnels (paysagistes, arboristes...) qui représentent 40 % du chiffre d'affaires, les collectivités (40 %) et les particuliers (20 %). Thuilleaux met tout en œuvre pour guider ses clients dans la recherche d'un arbre adulte.

C'est notre site internet qui constitue souvent le premier contact. Il permet de valoriser l'entreprise spécialiste et son offre produits, avec des fiches détaillées par variété. Il a également pour rôle de former et informer sur les soins à apporter aux arbres. Nous sommes également présents sur des salons en région parisienne et un commercial visite nos clients.

Ensuite, l'entreprise dispose d'un show-room géant de 80 hectares ! Dans la plupart des cas, les clients viennent voir les arbres dans notre pépinière avant d'acheter.

Nous les recevons sur rendez-vous pour les aider à choisir un spécimen unique d'arbre adulte. Nous avons alors un rôle de conseil en conception de jardin et en technique. Quand on choisit un arbre, on doit raisonner à long terme, car un arbre se plante pour plusieurs décennies. Il est important de

prendre en compte le lieu de plantation, qui nécessite parfois un développement réduit ou une forme d'arbre particulière. L'objectif est d'éviter la déception des clients, de fidéliser les acheteurs. **Une fois l'arbre choisi, nous anticipons les contraintes de livraison :** s'agissant de végétaux lourds et volumineux, nous vérifions l'espace disponible pour le bon développement racinaire et aérien de l'arbre et l'accessibilité.

**Pour garder la maîtrise d'un service de livraison haut de gamme, l'entreprise livre en région parisienne avec ses propres camions et chauffeurs, experts dans la manutention des grands arbres.** Nous livrons dans un délai de 48 h, afin d'assurer une fraîcheur optimum des plantes. Nous disposons de trois camions-plateau équipés de bras hydrauliques pour effectuer le déchargement des arbres chez les clients. Une assistante technique est proposée pour le déchargement sur place, certains arbres pouvant dépasser les 10 mètres ou les 10 tonnes. La livraison est une phase décisive pour une reprise réussie et la satisfaction de nos clients.

## Quels critères utilisent vos clients pour choisir leurs arbres ?

Quantitativement, bien que les budgets publics soient en baisse, le marché reste dynamique.

D'un point de vue qualitatif, de nouveaux



critères de choix apparaissent.

**Tout d'abord, nos clients recherchent des arbres plus décoratifs, plus ornementaux avec un feuillage d'automne, une floraison... et les offres persistantes, hors conifères, qui conservent une présence hivernale.**

Ils veulent également des formes atypiques : le fait de pouvoir présenter une offre d'arbres large à nos clients constitue un véritable atout.

Par ailleurs, pour des plantations en ville, les collectivités pri-

vilégient des essences de forme étroite, afin de limiter les travaux de taille, des espèces rustiques, résistantes à la pollution et à la sécheresse et également des arbres stériles, qui ne feront pas de salissures.

**Enfin, les clients s'intéressent de plus en plus à l'origine du producteur et privilégient volontiers la production locale.**

Ils apprécient de pouvoir échanger avec le pépiniériste et choisir leurs arbres en terre.

Dernièrement, certains prescripteurs écologistes ou architectes nous demandent des arbres locaux, indigènes.

**Même si la volonté de maintenir ces**

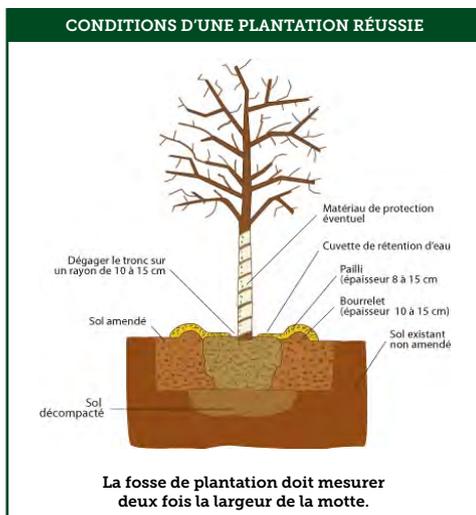
**espèces dans nos paysages est louable, elle n'est pas logique en pratique.**

En effet, les conditions climatiques et d'urbanisation d'aujourd'hui ne sont

pas les mêmes qu'il y a 500 ans et elles seront encore différentes dans 100 ans. Nous sommes également défenseurs chez Thuilleaux de la diversité, mais réellement adaptée aux contraintes et usages actuels de plantations. De nombreux arbres à feuilles rouges ou de port étroit ne viennent-ils pas

d'Amérique du Nord ?

**En résumé, tous les végétaux ont la même probabilité de reprise. Celle-ci n'est pas liée à l'âge de l'arbre mais à sa qualité, aux conditions de plantation** chez le client et à son bon entretien, essentiellement l'arrosage après la plantation. C'est là que notre mode de production fait la différence. Sans oublier que le risque zéro n'existe pas : nous sommes dans le domaine du vivant. Si une dénomination de type "Label Rouge" était mise en place pour les arbres d'ornement, elle nous permettrait de valoriser la qualité de notre production et notre savoir-faire, issus de notre passion des grands arbres.



## CONDITIONNEMENT : UN SAVOIR-FAIRE UNIQUE

Pour les gros sujets, pour des mottes mesurant jusqu'à 1,50 mètres de diamètre, nous utilisons une arracheuse et la motte est enveloppée de toile de jute, pour protéger les racines du dessèchement et d'un grillage biodégradable.

Mais pour les arbres de plus de 8 mètres de hauteur, avec des mottes dépassant les 2 mètres de diamètre, il n'y a pas de machine disponible.

**Le façonnage de la motte s'effectue donc manuellement, à la bêche. Puis la motte est conditionnée dans un bac en bois confectionné à la main. C'est un savoir-faire rare, qui présente de nombreux avantages.**

- **Le bac est réalisé sur mesure :** il est parfaitement adapté à la forme de la motte et permet le prélèvement de terre nécessaire et suffisant pour le système racinaire de l'arbre
- **La manutention est plus douce pour l'arbre :** le fond de la motte est plat, donc l'arbre est de niveau. La charge porte sur la caisse sans déformation de la motte, et non sur le tronc.
- **La caisse permet de garder plus longtemps l'humidité** si l'arbre n'est pas planté tout de suite.
- Dans la fosse de plantation, **le bac en bois permet de positionner l'arbre avec précision**, au regard du futur développement du végétal.



### ANNÉE DE CRÉATION

1650, quand la famille obtint le redoutable privilège de cultiver des végétaux pour les jardins de Versailles.

### GÉRANT

Hubert FLAMAND

### LOCALISATION

Choisel dans la vallée de Chevreuse (Yvelines, 78)

### SUPERFICIE

80 hectares de plantations en pleine terre

### PRODUCTION :

30 000 arbres et conifères de 3 à 13 mètres de hauteur

### EFFECTIF

15 salariés

### CLIENTÈLE

Professionnels, collectivités et particuliers

### PÉRIMÈTRE GÉOGRAPHIQUE

85 % du CA est réalisé en Île-de-France

