



TEXTE OMAR MAHDI - PHOTOS VIRGINIE QUÉANT/GREENFORTWO MEDIA

Fleurs locales pour bouquets durables

La Tige Locale est une petite entreprise familiale qui s'est bâtie autour de la passion pour les fleurs d'une "paysanne fleuriste" et de son mari. Cette histoire, débutée il y a quatre ans, illustre la renaissance des fleurs coupées françaises face à la standardisation des bouquets traditionnels.

« **L**es fleurs, c'est périssable », chantait Jacques Brel. Elles le sont déjà beaucoup moins quand elles sont produites à une échelle locale, de manière respectueuse de l'environnement et dans une logique de durabilité. C'est sur ce créneau, mais surtout ce credo, que Rhiannon et Alexandre Tirehote ont créé la Tige Locale, à Châtillon-sur-Colmont, à 25 kilomètres au nord de Laval. Le couple, qui s'est rencontré au pays de Galles d'où Rhiannon est originaire, est revenu en France en 2008 et, après un passage par l'Aveyron, s'est établi en Mayenne en 2012, sur un terrain d'un hectare.

« Au départ, expliquent-ils, nous ne cherchions qu'une forme d'autosuffisance alimentaire pour nous et nos enfants. » Parallèlement, Rhiannon plante des fleurs dont elle fait des bouquets, pour elle et ses

amis. L'idée d'en faire son métier fait doucement son chemin. « Il faut savoir, poursuit Rhiannon, que je n'ai aucune éducation. » Avec sa pointe d'accent british et son sourire permanent, on lui pardonne d'être tombée dans le piège du faux ami ! « Pardon, je voulais dire que je n'ai aucun diplôme en horticulture. Mais au Royaume-Uni, ce n'est pas un problème. C'est pour ça que je me suis lancée. » Avec passion et de façon empirique, elle réalise ses premières plantations en 2017. La Tige Locale naîtra, elle, dès février 2018.

« C'est une entreprise à taille humaine, explique Alexandre. Nous avons eu de la chance au départ car en achetant la maison, il y avait aussi le terrain. Nous n'avons pas eu de souci pour l'accès au foncier qui est souvent un obstacle immédiat. » Les investissements sont également raisonnables puisque



les seuls achats ont été les graines, les bulbes et les trois serres (pour une surface totale de 170 m²). Aérées – car les fleurs n'aiment pas cuire –, elles permettent d'allonger la saison, notamment pour celles qui apprécient la chaleur, comme les lisianthus. « Je ne voulais pas tasser la terre, reprend Rhiannon, nous n'avons donc pas eu besoin d'investir dans des engins mécaniques. » Évidemment, pas d'achat de produits phytosanitaires non plus pour ce couple très concerné par la préservation de l'environnement, qui fait son propre purin d'ortie et son thé de compost. « Nous avons beaucoup de "déchets" verts mais pas encore le moyen de les transformer en compost pour faire du paillage. Cela nous oblige à nous fournir auprès d'agriculteurs locaux mais, à terme, on envisage de le faire nous-mêmes et donc d'acquérir un hache-paille ou un broyeur et plusieurs bacs de compostage. » Pour l'arrosage, ils utilisent un système de goutte-à-goutte avec de l'eau de pluie récupérée, ainsi que celle tirée d'un puits. Seule exception, l'usage de l'eau du réseau pour les semis car il y a parfois des résidus d'algues dans les containers de récupération. « L'an dernier, explique Alexandre, nous n'avons procédé à aucun arrosage en extérieur car notre terre argileuse retient bien l'eau. » Quatre ans après l'installation, la Tige Locale dispose de près de 150 variétés de fleurs, sélectionnées patiemment par Rhiannon année après

Au départ, Rhiannon Tirehote faisait des bouquets seulement pour ses proches. En se professionnalisant, elle a embarqué son mari Alexandre dans une aventure à taille humaine.

**Ci-dessus**

—
Le respect de l'environnement est au cœur des préoccupations : le travail est entièrement réalisé à la main et les serres, non chauffées, permettent d'allonger la saison et d'atténuer certains aléas climatiques. Il y a deux ans, ceux-ci avaient occasionné un retard de six semaines pour les dahlias.

Page de droite

—
Rudbeckias, amarantes et astrances se retrouvent dans ce bouquet, associés à des cosmos, des delphiniums, des dahlias et des clochettes d'Irlande. Toutes les compositions, réalisées selon les goûts de Rhiannon et ce dont elle dispose, sont uniques.

année selon ses goûts. On y trouve notamment huit variétés de tulipes, des anémones, des renoncules, des dahlias mais aussi de la julienne des prés, des œillets des fleuristes, des pois de senteurs, des lunaires, ou encore des centaurées, des ancolies, des célosies, des mufliers...

UN CÔTÉ CHAMPÊTRE

On est loin de la standardisation des fleurs qui composent les bouquets "classiques" ! Et c'est d'ailleurs ce qui plaît aux clients de la Tige Locale. Les bouquets sont principalement vendus sur le marché de Fougères, en Ille-et-Vilaine, à une trentaine de kilomètres, ainsi que par livraison. Rhiannon et Alexandre maîtrisent désormais la typologie de leurs clients. « Avant tout, ils apprécient le côté champêtre et aéré de mes bouquets, précise Rhiannon. Et puis aussi le fait que je n'en fais jamais deux identiques. » La raison en est simple : en plus de son goût pour la création « à l'instinct », elle n'a pas de stock car ses fleurs sont coupées le jour de la vente, quand elles sont prêtes, ce qu'on ne peut jamais prévoir à coup sûr. Ils dépendent aussi bien évidemment de la météo. La pluie ou le taux d'ensoleillement ont un impact, tout comme les températures. Ainsi, l'année dernière, les dahlias ont eu un retard de six semaines par rapport à l'année précédente, beaucoup plus ensoleillée. Pas évident donc de garantir telle ou telle variété à des mariés pour une date donnée ! C'est un aspect que ne rencontrent pas les fleuristes se fournissant auprès de producteurs dans des régions où la météo est moins aléatoire, ou qui utilisent des serres chauffées.

La production de la Tige Locale pourrait être labellisée bio. « Mais je n'ai pas entamé les démarches car je pense que cela peut freiner les clients, explique Rhiannon. Je sais que certains pensent qu'ils ne peuvent pas se permettre de consommer bio, pour des questions de prix et/ou d'image du bio. » « De mon côté, complète Alexandre, c'est le côté administratif qui me fait peur. J'ai l'impression que les graines bio sont très limitées. Donc nous devrions nous-mêmes nous limiter en variétés ou bien faire des dizaines et des dizaines de demandes de dérogations. En revanche, le coût de la certification n'est pas si élevé que ça et il y a des aides. Je ne pense donc pas que les tarifs de nos bouquets seraient impactés si nous faisons un jour le choix de passer en bio. » Ils sont toutefois inscrits dans la démarche du Collectif de la fleur française (lire l'encadré p. 63), inspiré du mouvement Slow Flower.

LOCAL ET ZÉRO PHYTO PLÉBISCITÉS

« Mais les gens nous connaissent, reprend Alexandre. Ils viennent en connaissance de cause. Ils aiment l'aspect local de notre activité et la garantie que les bouquets que nous vendons – des plus simples, qui coûtent 4 €, aux plus élaborés, autour de 40 € – tiendront longtemps, contrairement aux bouquets habituels dont les fleurs ont été coupées plusieurs jours auparavant et qui, en outre, ont été beaucoup manipulés. » Un plus, assurément, quand on sait que, selon une étude réalisée par Kantar pour Val'Hor et France Agrimer, 69 % des acheteurs de fleurs coupées estiment que sept jours ou moins de durée de vie, ce n'est pas suffisant. « Il y a aussi une vraie demande de zéro phyto, souligne-t-il. Les gens savent

comment nous travaillons, sans pesticides ni serre chauffée – ce que certains ont encore du mal à croire ! » Ceux qui ont des jardins veulent des végétaux différents des leurs. « Les demandes suivent les saisons, explique Rhiannon. Fin mars, ce sont les renoncules, puis arrivent les tulipes. Les clients recherchent plutôt des variétés rares ou qui ne ressemblent pas à des tulipes ! Les pivoines sont toujours très demandées mais c'est une invitation à la patience car il faut attendre trois ans avant qu'elles ne s'installent durablement. Et comme on aime renouveler régulièrement les variétés... »

Ils vendent également aux fleuristes. La difficulté réside dans l'estimation de ce qu'ils vont pouvoir leur fournir. C'est une autre façon de travailler mais qui leur permet en général d'écouler ce qui reste de leur production. Alexandre reconnaît que cela induit une grosse charge mentale pour son épouse car « elle doit travailler avec énormément de graines qui exigent autant de techniques spécifiques ».

CUEILLETTE À LA DERNIÈRE MINUTE

En général, leurs journées commencent tôt le matin et finissent tard le soir, aussi bien pour les plantations que pour la cueillette. « La cueillette, c'est toujours un peu la course. Comme on n'a pas de stock, on attend la dernière minute pour garantir l'offre de fraîcheur. » Entre les deux, le désherbage les occupe aussi beaucoup. À la main, bien sûr ! La saison démarre début mars et s'étale jusqu'à fin novembre, avec un été plus calme mais toujours

Collectif de la fleur française : au secours d'une filière menacée

La Tige Locale est adhérente du Collectif de la fleur française, créé par Hélène Taquet en 2017. Cette ancienne agricultrice, formée à l'École du paysage de Versailles, animait des ateliers de bouquets en entreprise ; questionnée sur l'origine des fleurs et incapable d'y répondre précisément, elle a alors pris conscience de l'opacité de la filière. Ses recherches l'ont aussi convaincue que la profession était en danger : « Il n'y a plus de formations spécifiques autour de la fleur coupée, explique-t-elle. Elles ont été supprimées des lycées horticoles car il y a peu de demandes. » Le Collectif de la fleur française est un réseau de mise en relation entre les producteurs, avec une mission triple : informer, éduquer, former. Il compte aujourd'hui 380 membres (dont 20 porteurs de projets en cours d'inscription). La cotisation s'élève à 75 €/an et les fleuristes qui adhèrent doivent s'engager à utiliser 50 % de fleurs françaises sur une année. « Ce n'est pas un label, précise Hélène Taquet, il n'y a donc pas de vérification, on fait le pari que les fleuristes jouent le jeu. » Le logo du Collectif apparaît sur les vitrines des fleuristes, qui font remonter un réel impact sur les clients. « Il faut continuer le combat car, chez nous, les plus gros producteurs de fleurs exploitent environ 9 ha. Pas du tout la même échelle que les Hollandais qui sont les plus gros vendeurs de fleurs coupées ! »

collectifdelafleurfrancaise.com

des choses à préparer. « L'hiver, nous proposons des fleurs séchées (bouquets, couronnes), tout en profitant de cette période de faible activité pour nous retrouver en famille, prendre des vacances et faire les bricolages et entretiens qui n'ont pu être faits pendant la saison. »



Quelle offre sur internet ?

En 2021, 8 % (en valeur) des fleurs coupées achetées l'ont été sur internet. Cette même année, 9 % des Français ont commandé des végétaux en ligne. Si l'offre est vaste – Bloom's, BeBloom, Florajet ainsi que des grandes enseignes comme Truffaut proposent, en toute saison, des envois de bouquets –, elle suscite néanmoins des doutes légitimes sur l'origine des fleurs et leur empreinte carbone, notamment de la part de 52 % de nos concitoyens qui ne veulent absolument pas d'un achat effectué sans aucun contact préalable avec la plante. La plateforme Fleurs d'ici (fleurasdici.fr) se veut différente. Sa créatrice, Hortense Harang, la définit comme une actrice du "multilocal" : depuis 2017, elle a mis en place un réseau de fleuristes indépendants qui sourcent les fleurs de saisons sur leur région, ce qui limite le transport, soutient la production locale et permet une meilleure traçabilité. Une initiative inspirée par le Slow Flower, qui se rapproche de l'esprit du Collectif de la fleur française (lire l'encadré p. 63). À ceci près que Fleurs d'ici est une start-up qui – un peu comme La Ruche qui dit oui ! dans le secteur de l'alimentation en circuit court – n'est pas à l'abri d'un procès en ubérisation. Enfin, Monsieur Marguerite se proclame « *seul fleuriste écoresponsable et 100 % français en ligne* » ; mais il travaille depuis un atelier principal, d'où partent toutes les livraisons de bouquets. Donc avec une empreinte carbone à ne pas sous-estimer.



Depuis la maison, on peut observer le terrain d'un hectare et les trois serres : c'est là que sont produites les quelque 150 variétés de fleurs proposées par la Tige Locale.

mandes mais on a fidélisé cette clientèle et on s'est fait encore mieux connaître. » En 2021, le nombre de bouquets « sur-mesure », c'est-à-dire composés de fleurs coupées achetées à la pièce (sur les marchés ou auprès des fleuristes indépendants) a augmenté en France de 29 % quand les bouquets tout prêts, souvent vendus en grande distribution ou dans les grandes enseignes, ont progressé de moins de 10 % : la pandémie et les restrictions ont mis en lumière la résilience et l'efficacité d'un réseau local de distribution en période de crise.

La durabilité de leur entreprise est en bonne voie : « Depuis l'année dernière, nous arrivons à nous verser chacun l'équivalent d'un Smic, avec des fluctuations tout au long de l'année selon la période, indique Alexandre. Nous ne percevons pas d'aides. Rhiannon était cotisante solidaire à la MSA pendant les premières années. Elle est désormais exploitante agricole et moi, conjoint collaborateur. » Et les projets ne manquent pas. Tous les ans, ils expérimentent des approches nouvelles, sur les variétés et les semis. « On a parfois commandé des plants avant de s'apercevoir qu'on pouvait les faire nous-mêmes. On apprend tout le temps. » Cela permet de proposer des fleurs différentes mais toujours aussi durables – et de continuer de faire mentir Jacques Brel. ●

EN SAVOIR +

—
La Tige Locale
latigelocale.com

COMPLÉMENT WEB

Les abonnés pourront retrouver un complément de cet article sur terrevivante.org (rubrique Infos et conseils, Compléments).

Heureusement, leur organisation désormais rodée leur permet de ne pas avoir trop de soins à produire à des fleurs saines, signes d'un jardin équilibré. On peut se poser la question de la rentabilité d'une entreprise comme la leur, soumise aux caprices du temps auxquels il faut ajouter le contexte de crise qu'ont générée deux années de Covid. « Cela a mis en lumière l'aspect "social" de notre activité, précise Alexandre. Comme certaines personnes âgées ne pouvaient pas recevoir de visite, leurs familles leur faisaient livrer des bouquets. On se déplaçait autour de notre village, ce qui permettait à ces personnes de voir des gens, de parler un peu. On a eu moins de com-