

Edplant

Un bon produit se vend
de lui-même

À propos d'Edplant

Le zamioculcas était autrefois la plante vedette du marché de la consommation. Ed Bruinen d'Edplant est désormais en quête d'autres succès. Il sait aussi que le marché de l'énergie peut lui rapporter gros.

Si on les voit parfois dans les criées, 99 % des zamioculcas de la pépinière Edplant sont toutefois vendus à Maasdijk, par le biais d'une agence intermédiaire. « Un choix délibéré », affirme le directeur Ed Bruinen, « car cette méthode est bien plus rentable. » La course folle pour ces plantes est terminée, mais le marché se stabilise. Parmi les quelque trente ou quarante producteurs aux Pays-Bas, Edplant n'est certainement pas le plus grand, mais il a su se faire une place sur ce marché de niche, non pas avec le prix le plus bas, mais certainement avec la plus belle qualité. Ed Bruinen : « Les clients sont encore prêts à mettre la main au portefeuille. À condition de recevoir un excellent produit en échange, de préférence exclusif. Prenez l'exemple de la phalaenopsis. Ou de tous ces biens de consommation de luxe. »

Cycle de culture en mains propres

« Il n'y a pas de variétés ; il n'y a qu'un zamioculcas. Des essais ont été effectués pour obtenir plusieurs variétés, comme des couleurs alternatives, mais personne n'a réussi jusqu'à présent. Pour nous, la qualité va de pair avec un contrôle sur l'ensemble du cycle de culture. Nous nous chargeons nous-mêmes du bouturage, car moins vous apportez de matières étrangères, moins il y a de risques de maladies. C'est important pour la continuité des activités, mais il ne faut pas non plus oublier que les pesticides polluent l'environnement », confie Ed Bruinen. « Nous livrons également toute la gamme, du petit pot de 17 cm au plus grand format de 50 cm. De belles plantes bien charnues qui ont eu le temps de s'endurcir. Pour que les jardinerie et les consommateurs puissent en profiter longtemps. »

Indépendants sur l'APX

« L'ancien complexe était équipé d'une unité de cogénération de la société de service public. Un rapide calcul nous a appris qu'il serait très lucratif de reprendre la gestion en interne. Pour la première année ici, sur le nouveau site, nous avons encore un contrat fixe avec la société de service public en ce qui concerne le prix de rachat de l'énergie de la cogénération, mais nous sommes désormais suffisamment confiants pour commencer à négocier indépendamment sur l'APX et l'OTC. Cette démarche nécessite bien sûr une installation extrêmement fiable et une société de services en qui vous pouvez avoir une confiance aveugle. Mon beau-frère faisait des affaires avec Centrica Business Solutions (qui opérait alors encore sous la bannière "ENER-G Nedalo") depuis des années, et je me suis très bien entendu avec eux. Ils sont très motivés et respectent tous leurs engagements. Afin que je sois opérationnel le plus rapidement possible, ils ont à plusieurs reprises travaillé sur l'unité jusqu'à 23 h. Je leur tire mon chapeau : ils se donnent vraiment à fond, et je sais que je pourrai compter sur eux si j'ai encore besoin d'eux. D'ailleurs, mon frère a également décidé de leur faire confiance. La cogénération fonctionne un peu comme les plantes : un bon produit se vend de lui-même. »

Pourquoi Centrica Business Solutions ?

Centrica Business Solutions est le plus ancien fournisseur d'unités de cogénération aux Pays-Bas et possède le plus grand parc d'installations de cogénération en Europe. En tant que fournisseur agréé de MTU, nous avons fourni à Edplant une installation MTU au gaz de 1 160 kW dans une configuration intérieure. Avec ce projet, Centrica Business Solutions prouve qu'elle est une véritable spécialiste de l'horticulture : les entreprises qui posent des choix énergétiques intelligents voient leur rendement fleurir encore plus vite que leurs récoltes.

Pour obtenir des informations ou un rendez-vous sans engagement, appelez le +32 (0) 322 080 40. Vous cherchez d'autres données de contact ? Surfez sur centricabusinesssolutions.be/fr.