

# LES MINI-LÉGUMES DANS LA COUR DES GRANDS !

**B**ourrés de talents, les mini-légumes sont apparus sur nos étalages de façon discrète il y a une vingtaine d'années. Immédiatement adoptés par les plus grands chefs de notre gastronomie française, ils ont acquis leurs lettres de noblesse sur les tables les plus prestigieuses de notre hexagone. Aujourd'hui le rôle de faire-valoir n'est plus de mise, la gamme des mini-légumes offre une véritable alternative dans la promotion d'une alimentation équilibrée, variée et durable.

## Mini à l'état naturel

Qu'on se le dise ! Non, les mini-légumes ne sont pas des produits issus des OGM ! Ce calibrage « Mini » est tout simplement obtenu d'une façon naturelle par une sélection variétale rigoureuse réalisée en amont par les producteurs. Pas d'OGM donc. Ensuite pour favoriser ce caractère nain, ces légumes sont plantés en rang serré et récoltés très jeunes ; ils sont souvent cultivés en pleine terre sous serres ou sous abris. Comme tous les juvéniles, ils demandent de la part des producteurs des soins et une attention de tous les jours ainsi qu'une véritable expertise technique. La date de récolte est une étape cruciale car récoltés trop tôt ou bien trop tard ils seront dans les deux cas considérés comme invendables. Cette spécificité leur confère une valeur ajoutée non négligeable. En effet, compte tenu de leur faible durée de présence en production, les cultures sont peu exigeantes en engrais et ne réclament que de rares traitements phytosanitaires car elles n'ont tout simplement pas le temps d'être agressées par des maladies ou ravageurs. Elles s'inscrivent donc dans une démarche de pratique culturale vertueuse.

## Maxi gamme pour les mini-légumes

La gamme de légumes disponibles sur l'année en version mini est très importante et ne cesse de se développer grâce à l'inventivité de producteurs pas-

sionnés. On peut citer carotte, carotte pourpre, navet, fenouil, fenouil bulbe®, oignon blanc et rouge, poireau, betterave, endive, poivron vert et rouge, avocat, aubergine, courgette, courgette fleur, aumônière végétale®, concombre fleur®, pâtisson fleur®, chou-fleur... Une liste qui se veut non exhaustive et qui s'agrandit de jour en jour.

## Les critères d'achat

À l'achat, il faudra agréer chaque lot avec la plus grande attention afin de détecter au plus tôt tous les signes d'une perte de fraîcheur. Si cette marchandise est mal traitée durant son circuit logistique avec du stockage trop long, des températures non adaptées ou des variations de températures incessantes, des expositions prolongées aux lumières violentes..., il en résultera une évolution très rapide au rayon avec un taux de casse trop important.

Ne pas accepter des lots que vous jugerez limite, l'atout fraîcheur est primordial sur cette gamme de produits et ne concède aucune tolérance. De plus, il faut assurer une rotation régulière en éliminant les produits abîmés.

## Le merchandising des mini-légumes

La production étant peu sensible à la saisonnalité, il est possible de proposer en rayon une gamme des mini-légumes toute l'année. Durant les périodes de fêtes, il faudra prévoir une gamme plus étoffée. Afin de préserver la qualité et la fraîcheur de ces produits fragiles, il est préférable de les regrouper dans un meuble froid. L'emplacement des produits sur le meuble devra être choisi avec soin afin qu'ils soient visibles. Pour les produits en barquettes, les positionner verticalement, c'est beaucoup plus vendeur. Il est toujours possible de les présenter sur le linéaire légumes première gamme, mais attention à la casse. Vendus en préemballé, il est utile de rappeler qu'il est superflu de les placer sous la brumisation.



Des traditionnelles carottes...

Afin de bien commencer à travailler cette gamme, il est nécessaire de référencer les produits les plus connus et basiques tels que la carotte, le fenouil, le chou-fleur. Il faut faire preuve de doigté en travaillant sur des quantités adaptées, en jouant la rupture et plutôt sur les fins de semaine, donc pas de stock. Gageons que très rapidement les ventes deviendront régulières à raison de quelques colis par semaine pour la plus grande satisfaction et curiosité de vos clients. Soyez à leur écoute et vous pourrez ainsi faire évoluer petit à petit votre gamme. Vous avez des restaurants autour de votre point de vente, n'hésitez pas à les informer que désormais ils peuvent s'approvisionner chez vous.

## L'objection prix oui, mais pas que !

Ce sont des produits qui ont un certain prix et qui ne sont pas de grande consommation. Ils ne le prétendent pas d'ailleurs. Mais à bien y regarder en résonnant à la portion, on peut constater qu'ils peuvent rivaliser avec des produits préparés car ils sont faciles et rapide à préparer certains peuvent se consommer en croque au sel ou en accompagnement. Il n'y a donc pas de gaspillage pour le client. On réalise rapidement que ces produits sont, outre leur côté décoratif qui a fait leur succès initial, savoureux, tendres, équilibrés, grâce à leurs nombreuses qualités. Ils s'inscrivent dans la modernité ce qui relativise quelque peu la notion de prix.

## Les enfants, une cible à privilégier

Alors que les légumes donnés aux enfants sont présentés dans des plats sous forme déstructurée, c'est-à-dire émincés, coupés, broyés, en soupe, etc. Les mini-légumes se montrent dans l'assiette avec fierté tout entiers. Il est donc facile pour les enfants de les identifier, les goûter pour enfin les adopter, grâce à cette approche pédagogique. Ils auront ensuite plaisir à les retrouver cette fois dans les plats traditionnels. Tous possèdent les qualités que les enfants adorent car c'est une nourriture tendre, gustative, originale, colorée, « portionnable » et en plus « rigolote ».

## Un gage de professionnalisme

Les atouts de cette gamme sont incontestables et sont gage de réussite commerciale si l'on prend soin de respecter les quelques règles élémentaires de prudence exposées précédemment. Éveillez la curiosité et suscitez le questionnement de vos clients, c'est déjà faire un pas vers la fidélisation. En termes d'image, les mini-légumes sur le rayon véhiculent une image de qualité de fraîcheur et témoignent du savoir-faire spécifique que l'on associe aux spécialistes. ■



... ou encore des poivrons rouges et des avocats

CHRISTIAN PONSODA