

JARDINAGE

Semer l'indispensable persil au jardin

Joséphine Gretillat

Il est toujours utile d'avoir quelques brins de persil à portée de main, lui qui est si essentiel en cuisine.

Pour décorer ou pour parfumer, le persil est la plante aromatique la plus consommée. Déjà du temps des Romains, le persil frisé et le persil plat étaient cultivés.

Probablement originaire de la Sardaigne, le persil est une plante bisannuelle qui forme une rosette de feuilles la première année et produit des graines la seconde.

On distingue trois sous-espèces: le persil frisé, le persil plat (qui se dit aussi simple ou commun) et le persil tubéreux.

Le persil plat est la forme originelle. Le persil frisé fut sélectionné dès l'Antiquité et permettait d'éviter la confusion entre le persil plat et la petite cigüe, une plante très toxique de la même famille.

Les variétés frisées ont une saveur plus douce que les types plats qui sont plus parfumés. A signaler la variété productive et parfumée Géante d'Italie avec ses grandes feuilles vert foncé et ses longs pétioles. Le persil frisé est plus réservé à la décoration des plats. Tandis que chez le persil tubéreux, tout se consomme, feuilles et racine. Il ressemble à un petit panais.

■ Culture

Le persil aime les sols riches, humifères, le soleil ou la mi-ombre. Le semis en pleine terre est



Jeune plant de persil Géant d'Italie, le plus grand des persils plats et le plus parfumé. GOLDLOCKI

possible dès mars et peut se poursuivre jusqu'en juillet. En intérieur, il se sème en février, en semant plusieurs graines par godet pour une plantation en avril. La récolte débute fin mai-début juin. Les derniers semis produisent les premières coupes au printemps suivant. La levée est très lente, il faut compter plus de vingt jours.

Semis en ligne distantes de 20-30 cm, 1 cm sur la ligne, 1 cm de profondeur. Bien plomber le semis et veiller à garder humide jusqu'à la levée. Comme la germination est très longue, les semis ont tendance à se faire envahir par les mauvaises herbes, bien plus rapides à germer. Pour éviter de voir disparaître sa ligne de semis, certains jardiniers mélangent quelques graines de radis pour marquer les rangs. Le persil est parfois un peu capricieux et ne

vient bien que dans certains coins du jardin où il peut alors se ressemer facilement.

L'entretien consiste à couper les tiges des hampes florales quand elles apparaissent. Pour assurer une bonne

production, il faut arroser la plante régulièrement. Il est conseillé de pailler en période chaude. Le persil cultivé en association avec la carotte permettrait de repousser la mouche de la carotte.



Le persil japonais ou mitsuba s'utilise de la même façon que le persil. WIKIPEDIA

■ Le persil tubéreux (*Petroselinum crispum* var. *radicosum*)

Le persil tubéreux reste encore méconnu chez nous. Il est pourtant assez commun en Allemagne, aux Pays-Bas et en Russie où il est cultivé depuis le XVI^e siècle. De goût intermédiaire entre le céleri-rave et le panais, il se cultive comme un panais et se prépare comme un céleri-rave. La racine est charnue et blanche. Il est avantageux puisqu'on consomme ses feuilles jusqu'aux gelées, en prenant soin de ne pas dégarner la plante complètement, puis ses racines.

Le persil tubéreux se sème en pleine terre en mars-avril dans une terre bien ameublie. Semer des graines fraîches puis éclaircir à 15 cm pour obtenir des racines de belle taille. Il se récolte à partir de mi-septembre jusqu'en novembre. Les racines se conservent l'hiver en cave dans du sable après avoir coupé le feuillage au collet.

■ Mitsuba, le persil japonais (*Cryptotaenia japonica*)

Le mitsuba fait aussi partie de la famille des apiacées. C'est une plante vivace et rustique, haute de 40-60 cm. Il existe une variété pourpre, très ornementale au milieu d'autres plantes vivaces.

Il a une saveur aromatique unique. A la fois condiment et légume, il est très consommé au Japon avec les sushis, les soupes, les salades, les sauces et les tempuras. Mitsuba signifie «trois feuilles» en japonais. D'un goût différent de notre persil, on peut l'utiliser de la même façon.

Le mitsuba préfère une exposition mi-ombragée et un sol frais. Semis en pleine terre en avril ou en godets avec une plantation au mois de mai. Garder un espacement de 30 cm en tous sens. La plante est rustique supporte des températures jusqu'à -15°C environ. Les tiges peuvent être blanchies comme du céleri.



Tout est bon à consommer chez le persil tubéreux, les feuilles et la racine. MARKUS HAGENLOCHER

TECHNICO-COMMERCIALE

Bien plus que de la vente d'aliment

Sarah Deillon

Au-delà de la vente d'aliment pour le bétail, le représentant d'une maison d'alimentation doit pouvoir répondre à de multiples demandes du milieu agricole. Pour Cindy Chassot, cette diversité des tâches rend le métier très intéressant.

Cindy Chassot est technico-commerciale, un terme un peu vague mais qui illustre bien la profession, avec d'un côté la partie «vente d'aliment» et de l'autre la partie «conseils aux agriculteurs».

La représentante doit répondre à des objectifs chiffrés en termes de vente et doit en même temps être prête à répondre à toutes sortes de questions, que ce soit dans le domaine de l'alimentation des animaux, de la culture fourragère, de la gestion ou autres.

Cela fera bientôt deux ans que la jeune femme effectue cette tâche pour l'entreprise Kunz Kunath SA (aliments FORS). Elle est satisfaite de son métier qu'elle qualifie de varié et qui lui permet de faire de belles rencontres avec les éleveurs. Son travail est divisé en plusieurs secteurs d'activités.

- Les visites sur les fermes.
- Le suivi des commandes.
- L'organisation des visites

des clients et de la prospection: «où va-t-on, dans quel secteur, chez qui, quand?»

- Les tâches annexes pour l'entreprise: aide pour les traductions de flyers, pubs, textes divers ou élaboration de documents pour distribuer aux agriculteurs.
- La formation continue.
- Le calcul des plans d'alimentation.

Cindy Chassot couvre toute la partie francophone du canton de Fribourg et une partie du canton de Vaud (de Lausanne à Yverdon, le Pays-d'Enhaut direction Les Diablerets et jusqu'à Aigle).

■ Présence sur le terrain

Les visites dans les exploi-

tations représentent la plus grande partie du travail de la technico-commerciale. Plusieurs de ses clients restent fidèles à leurs habitudes, d'autres se questionnent et sont prêts à tester des nouveautés. Le suivi varie ainsi d'une ferme à l'autre. «Lors des visites, nous parlons vraiment de tout et de rien. L'agriculture est un métier où les gens ne rencontrent parfois que peu de monde et ça leur fait plaisir de pouvoir discuter. De leur ferme, du prix du lait, de la météo, etc.», souligne la représentante.

Son domaine d'activités ne s'arrête en effet pas à l'alimentation. Cindy Chassot doit être prête à répondre à toutes sortes de questions et à proposer divers services, tels que remplir le formulaire PLVH ou le bilan de fumure, suivre un projet de construction, aider pour obtenir un devis ou encore peser des taureaux, prendre des échantillons, etc.

Cette représentation sur les fermes est primordiale pour l'entreprise. La conseillère souligne qu'il est compliqué de trouver la bonne attitude à adopter. «C'est encore un peu difficile pour moi de jauger entre avoir une présence trop discrète ou trop imposante. Nous devons être suffisamment présents afin que l'on ne nous oublie pas mais sans casser les pieds.» Une difficulté renforcée par le fait que chaque éleveur a des attentes différentes face au représentant.



De l'alimentation à la gestion, tous les domaines peuvent être évoqués avec les paysans. S. DEILLON

Cindy Chassot remarque d'ailleurs qu'il est important de réussir à cerner assez rapidement les attentes des clients. Certains sont à la recherche de la qualité, d'autres plutôt de prix bas. «Il y a aussi de grosses différences dans les connaissances des agriculteurs. Nous suivons des exploitants qui en savent autant, voire plus que nous et d'autres qui préfèrent qu'on les guide.»

La prospection est une facette du métier qu'elle aime moins. «Ce n'est pas évident d'arriver chez les gens sans y avoir été invitée.» Si elle est généralement très bien accueillie, elle a aussi fait des rencontres moins agréables.

■ Relation de confiance

Lorsqu'elle n'est pas sur le terrain, Cindy Chassot est derrière son ordinateur ou en représentation pour la firme. La conseillère consacre une partie de son temps à lire les journaux agricoles et les revues spécialisées, à se renseigner sur la politique, les marchés, etc. «Nous devons être au cou-

rant de tout ce qui gravite autour d'une ferme», explique-t-elle. La jeune femme doit aussi être présente lors d'événements importants, tels que des assemblées ou des cours techniques pour les agriculteurs.

Avec son métier de technico-commerciale, Cindy Chassot se sent très proche du terrain. Elle aime ce contact avec les paysans et espère pouvoir leur être utile. «J'apprécie de me dire que je peux apporter quelque chose de positif, même si c'est au travers de la vente d'aliment.» Elle ne rencontre pas de difficultés du fait de son jeune âge ou d'être une femme, mais trouve plus difficile de réussir à créer des opportunités pour commencer une relation de confiance. «On ne peut pas montrer ce que l'on vaut si l'on ne nous laisse pas essayer», regrette-t-elle.

■ INFOS UTILES

Régulièrement durant l'année, nous vous présenterons quelques-uns de ces métiers qui entourent l'agriculture.



Cindy Chassot partage son temps entre les visites sur les fermes et son travail logistique. S. DEILLON