ÉDITION SPÉCIALE ✳ 50 ANS ✳ DU 26.09.2026

JOURNAL DES SERRES

L'HISTOIRE DES SERRES BARREAU DEPUIS 1975

Les Serres Barreau ont 50 ans.

50 ans d'expérience,

50 ans de savoir-faire,

50 ans d'histoire.



"ON VOUS RACONTE !"

RETOUR SUR 50 ANS DE PRODUCTION DE PLANTS

Tout commence en 1975, René Barreau a alors 25 ans, il recherche un emploi routier après son licenciement économique en tant qu'ouvrier.

Un ami du père de René, contrôleur de cultures de tabac lui conseille de cultiver du tabac. René se lance alors dans la construction de 2 serres qui lui serviront de séchoir à tabac. Il construit la première serre en 1975 en réalisant lui-même toutes les soudures de la structure.
Il construit une seconde serre l'année suivante, en 76 et commence la culture du tabac.
Au printemps, il commence à cultiver le tabac en plein champ. En Septembre, il récolte les feuilles de tabac et les met à sécher dans ses serres jusqu'en Janvier/Février. Ses deux serres étant disponibles de Février à Septembre, il se lance alors dans la culture de radis, de pommes de terre nouvelles puis de tomates. Il commence ensuite à vendre ses récoltes à ses voisins et trouve un grossiste pour écouler sa production de tomates.







LA CULTURE DU TABAC

✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱

La culture du tabac a marqué le XXe siècle, elle a été un moyen de sortir de l'autarcie paysanne, les fermes. C'est en effet grâce à cette culture qu'une fois l'an, les petits paysans recevaient une rentrée d'argent significative, consécutive à la vente de la récolte de l'année à la Régie nationale des tabacs. On a pu dire que cette culture sauf cas de grêle, était une forme de « sécurité sociale des paysans », une assurance garantie promettant une rentrée d'argent annuelle. « Assurance » pour payer les impôts fonciers, les travaux de gros oeuvres sur les bâtiments et selon une formule souvent entendue « mettre de côté pour les coups durs ».

UNE ÉVOLUTION AGRICOLE : DU TABAC AU POTAGER...



En 1977, tout en continuant la culture du tabac, il diversifie et augmente sa production de légumes (tomates, melons, haricots verts…) et les vend dans le sous-sol de sa maison puis dans un petit bâtiment à côté de chez lui.
Ses semis de tomates étant très productifs, il commence à donner des plants de tomates à ses voisins qui en redemandent.

APRÈS LES LÉGUMES, LES PLANTS POTAGERS...

En 1978, il construit une 3ème serre pour sa production de légumes. Pendant 2 ans, il vend 3 tonnes de tomates par semaine à 7 Francs le kilo mais avec l'arrivée des grandes surfaces, le prix a considérablement diminué par la suite.
En 1982, il décide d'arrêter la culture de tabac et de se lancer dans la vente de plants potagers pour répondre à la demande de ses clients. Il se lance dans la fabrication d'une machine à mottes qui lui permet de produire les salades par 20 mottes et les tomates par 5 à l'aide de différents moules. Il utilise du « terreau à vache » (compost) pour ses mottes.







EN ROUTE POUR LES MARCHÉS !



Pour écouler sa production, se faire connaitre et trouver de nouveaux clients, il commence à vendre sur les marchés en chargeant sa marchandise dans son J7.

INFO MARCHÉS

LES MARCHÉS FORAINS : UNE FORTE PRÉSENCE DANS LE PAYSAGE COMMERCIAL DANS LES ANNÉES 80.

1 *Les marchés forains occupaient une place importante dans la vie quotidienne en France dans les années 1980, même si leur fonctionnement commençait à évoluer sous l'effet de la concurrence des grandes surfaces.*

2 *Les marchés forains étaient des marchés de plein air organisés régulièrement (une ou plusieurs fois par semaine) sur les places des villes et villages. Ils constituaient un lieu privilégié d'approvisionnement en produits frais mais aussi un espace de sociabilité.*

3 *Au début des années 1980, la France comptait plusieurs milliers de marchés forains répartis sur l'ensemble du territoire. Ils jouaient un rôle essentiel dans les petites communes rurales, où les commerces permanents étaient parfois peu nombreux.*

4 *Les commerçants ambulants, appelés « forains », se déplaçaient de marché en marché selon un circuit hebdomadaire. Certains parcouraient plusieurs départements.*

LES PREMIERS MARCHÉS

Ses deux premiers marchés sont Challans et Clisson. A l'époque, les marchés étaient très fréquentés et il était difficile d'obtenir une place. Il tirait au sort sa place le matin en arrivant sur le marché.



L'année suivante, en 1983, il n'a plus l'autorisation de vendre à Challans car les producteurs de plants sont trop nombreux, il décide donc de commencer celui de St Père en Retz.

En 1984, il ajoute un troisième marché, celui de Machecoul, pour vendre ses plants de salades, tomates et melons. A l'époque on pouvait compter 7 marchands de plants à Clisson et 11 à Machecoul.



En 1989, il embauche sa première salariée, Jacqueline Guihal pour la vente sur les marchés et avec 2 Renault Master, il démarre deux nouveaux marchés : Bouaye et Le Pellerin.

✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱ ✱

AU TOTAL :
5 MARCHÉS PAR SEMAINE
DE 1985 JUSQU'À AUJOURD'HUI !

UNE PRODUCTION QUI DOUBLE D'ANNÉE EN ANNÉE : LE PARI RÉUSSI DES PLANTS DE LÉGUMES



En 1989, il embauche aussi un nouveau salarié pour l'aider à la production des plants de légumes qui double chaque année pendant 15 ans.
En 1990, pour continuer à se diversifier, René commence à produire des fleurs pour agrémenter les jardins. Il débute sa production avec les pensées.

LA FIDÉLISATION DES CLIENTS ET LA MODERNISATION DES OUTILS DE TRAVAIL

Après 5 ans de marchés, René choisit de prendre un abonnement à l'année sur ses marchés afin d'avoir une place fixe et de fidéliser ses clients. Il fabrique une remorque pour faciliter le déballage.
D'année en année, la production de plants augmente et se diversifie et nécessite la construction d'une nouvelle serre chaque année. René investit également dans 2 camions poids lourds pour pouvoir emmener toute sa marchandise sur les marchés.
Il remplace les cageots par des rolls, plus pratiques et moins lourds.





L'ARRIVÉE DE MARCO !



En 1994, Marco, fils aîné de René, rejoint l'entreprise en tant qu'aide familial.

DE PÈRE EN FILS...

L'ENTREPRISE DEVIENT UNE AVENTURE FAMILIALE

En Décembre 1995, Marco s'associe avec son père, ensemble ils créent une EARL qui compte plusieurs salariés. L'entreprise devient aussi une aventure familiale entre père et fils mais pas seulement : les grands-parents ainsi que d'autres membres de la famille aident régulièrement sur l'entreprise ou sur le marché.







UNE ORGANISATION BIEN RODÉE !



En 1997, Marco obtient son permis poids lourd et devient responsable des marchés pendant que René s'occupe de l'exploitation : production, gestion des équipes.



LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE



En 1999, Ils construisent une serre avec un sol en béton qui servira uniquement à la préparation des marchés.

ANNÉE 2000 : CONSTRUCTION DE LA SERRE EN VERRE.



En 2000, l'exploitation prend un nouveau tournant avec la construction d'une serre en verre. À ses débuts, celle-ci est destinée à la production de plants, proposés ensuite à la vente aux particuliers.
Au fil du temps, la production de plants disparaît de la serre en verre pour laisser progressivement place à une activité entièrement dédiée à la vente.

UNE VOLONTÉ FORTE : CRÉER UN LIEU VIVANT, CHALEUREUX ET ACCESSIBLE, OÙ L'ON VIENT AUTANT POUR DÉCOUVRIR LES PRODUITS QUE POUR ÉCHANGER ET PARTAGER !

La serre devient ainsi un véritable espace de rencontre avec les clients. Un lieu où se mêlent le végétal, la décoration et le savoir-faire de l'exploitation, avec l'envie de privilégier le contact humain et de développer une relation de proximité avec ceux qui nous font confiance.
Cette évolution marque une nouvelle étape dans l'histoire de l'exploitation, toujours guidée par la même volonté : faire grandir l'activité tout en conservant son identité et son lien direct avec les clients.





En 2001, ils construisent une serre multi-chapelles. Plus haute et plus spacieuse, elle est polyvalente et mieux adaptée aux changements de température et aux cultures. Elle favorise l'aération, l'irrigation des cultures et améliore les conditions de travail.



LES DÉBUTS DE LA PÉPINIÈRE

En 2002, l'entreprise s'agrandit de nouveau avec la construction d'une serre et d'un espace vente pour la pépinière.







L'espace vente de la pépinière

EN 2004, UN INCENDIE RAVAGE LA SERRE DE VENTE...

Le 26 Décembre 2004, la chaudière prend feu et enflamme la serre en verre. Après le choc et le découragement, l'équipe se mobilise pour la remettre en état et la rendre opérationnelle pour le printemps suivant.

EN 2005, CRÉATION D'UNE NOUVELLE ENTREPRISE : BARREAU PAYSAGE

En 2005, René commence le paysagisme et crée une seconde entreprise : Barreau Paysage qu'il cèdera en 2010 à Emilie & Stéphane.





CHANGEMENT DE PROPRIÉTAIRE

RENÉ CÈDE SON ENTREPRISE À SES ENFANTS

En 2005, René se consacre essentiellement à son entreprise de paysage et cède les Serres Barreau à ses enfants. Marco s'associe avec sa sœur Yolande.
Ensemble, ils fondent une SARL pour élargir la gamme de produits et développent une boutique de cadeaux spécialisée dans les articles de décoration, les plantes d'intérieur et les fleurs coupées. Un bureau est installé dans la serre de vente avec la construction d'un premier chalet en bois.









Yolande et Marc accompagnés de leur équipe.

LES PREMIERES PORTES OUVERTES

EN 2006, PREMIÈRES PORTES OUVERTES DE PRINTEMPS !

En 2006, Ils créent un parking devant la serre de vente et un hangar pour stocker le matériel agricole ainsi que les véhicules et en Avril, ils organisent leurs premières portes ouvertes qui ont un grand succès !







En 2009, ils remplacent 3 tunnels par une seconde serre multi-chapelles.



L'équipe évolue, elle est constituée d'une dizaine de salariés permanents, renforcée chaque printemps par l'arrivée de travailleurs saisonniers.



2020 – S'ADAPTER POUR CONTINUER À AVANCER

L'année 2020 marque un véritable tournant dans l'histoire des serres. La crise sanitaire vient bouleverser les habitudes. Au sortir de cette période difficile, de nouveaux défis se dessinent pour l'exploitation..

Marco assure désormais seul la direction de l'entreprise, accompagné d'une équipe motivée et investie.









Les jardins se réduisent, les habitudes de consommation évoluent et une clientèle qui rajeunit. À cela s'ajoutent des conditions climatiques plus difficiles qui amènent chacun à revoir ses pratiques et ses choix.

Face à ces changements, l'équipe des serres choisit de rester à l'écoute de ses clients et de s'adapter à leurs nouvelles attentes. La gamme de produits se diversifie afin de répondre au mieux aux envies et aux besoins de chacun.

Une attention particulière est notamment portée aux plants de légumes, pour accompagner les clients dans la création de leurs potagers, mais aussi aux fleurs, avec une place de plus en plus importante accordée aux plantes vivaces.

Cette évolution traduit une volonté simple : continuer à avancer avec ses clients, en restant proche de leurs besoins et en s'adaptant aux changements de notre époque.

DES ÉQUIPES JOYEUSES ET SOUDÉES AUX CÔTÉS DE MARCO

Depuis 2020, les saisons se succèdent dans une ambiance conviviale. Si la fréquentation des marchés tend à diminuer, celle de l'exploitation connaît une forte progression. Grâce à sa capacité à répondre aux nouvelles attentes des jardiniers, Marco et son équipe accueillent chaque année de nouveaux amateurs au jardin.











AUJOURD'HUI – UN LIEU VIVANT ET OUVERT

Depuis 2020, les serres ouvrent leurs portes à de nouveaux horizons et développent des partenariats forts avec des acteurs locaux comme Le Rucher du Pays de Retz, l'atelier des Grisettes et Le Chemin des Papillons avec la volonté de rester en mouvement et au plus près de leur territoire.
Grâce au Chemin des Papillons, la culture s'invite désormais au cœur des serres.
Les spectacles et les concerts viennent faire vibrer ce lieu autrement.
Un espace où la nature rencontre la culture, où le savoir-faire rencontre la créativité, et où l'histoire continue de s'écrire, avec les clients, les partenaires et toutes celles et ceux qui font vivre les serres au quotidien.







50 ans d'une histoire qui s'écrit au fil des générations, des rencontres et des projets. Une histoire qui continue de grandir, avec l'envie de partager, de transmettre et de faire vivre ce lieu.