Denis Moinet défend les fleuristes à l'approche de la Saint Valentin

vendredi 9 février 2018, par lpe

La semaine prochaine, avec la Saint Valentin, se profile un moment fort pour les fleuristes. Denis Moinet, producteur et distributeur pour les professionnels à Niort, nous explique les enjeux.

Moinet et Fils, route d'Aiffres à Niort, c'est une entreprise de production et de distribution de fleurs, plantes et accessoires pour les professionnels : fleuristes, jardineries, horticulteurs, détaillants dans le grand ouest. Denis Moinet emploie 50 personnes sur un site de 4 hectares de surface couverte ; une capacité nécessaire pour servir ses quelques 1500 clients.

" *La Saint Valentin, ce sont essentiellement les roses et c'est le 4e temps fort de l'année pour toute la filière, après la fête des mères, Noël et le printemps. Nos fleurs et plantes viennent du monde entier même si 80% sont produites en Europe et principalement en Hollande. Nous achetons sur une plateforme en ligne et les prix varient d'un jour à l'autre. Par exemple la rose que l'on achète 1,50€ aujourd'hui en raison de la Saint Valentin sera accessible à 30 centimes dans 3 mois. Nous subissons ces cours tout comme les fleuristes, nos clients. Les grandes surfaces, elles, négocient un prix moyen à l'année ce qui leur permet de proposer aux consommateurs des prix plus bas lors des temps forts comme celui de la semaine prochaine. C'est pour ça que le reportage de l'émission Capital sur M6 dimanche prochain me met hors de moi, il dénonce le business de la Saint Valentin chez les fleuristes alors que la réalité est bien différente*."

Historiquement producteur, Moinet et Fils a fortement investi dans les années 90 pour proposer à ses clients des fleurs coupées, des fournitures, allant même jusqu'aux objets de décoration. Aujourd'hui, si la clientèle est encore composée à 60% de fleuristes, elle s'est élargie aux sociétés d'événementiel par exemple. L'entreprise produit toujours environ 20% de ses ventes et développe aussi les partenariats avec des producteurs locaux pour les plantes et fleurs coupées (Fleurs Océanes Charentaises par exemple).
Le système de "Cash and Carry" permet aux clients de venir faire leurs courses sur place, sur une surface de vente de 1,5 hectare avec même le confort de garer leur véhicule à l'abri pour un chargement préservant la marchandise au maximum.

"*La fleur est le produit qui voyage le plus dans le monde*" explique Denis Moinet. "*Nous avons des arrivages quotidiens et assurons les livraisons pour nos clients dans un rayon de 200 km. La tendance est clairement à moins de gros volumes ; le marché est en déflation depuis 3, 4 ans, il faut donc se diversifier et jouer sur la qualité du produit.*"