

SAUVEZ LA PRODUCTION FRANÇAISE

OFFREZ
DES FLEURS

EN ACHETANT FLEURS, PLANTES
ET SAPINS, VOUS MANIFESTEZ VOTRE SOUTIEN
À LA FILIÈRE DE LA FLEUR FRANÇAISE.



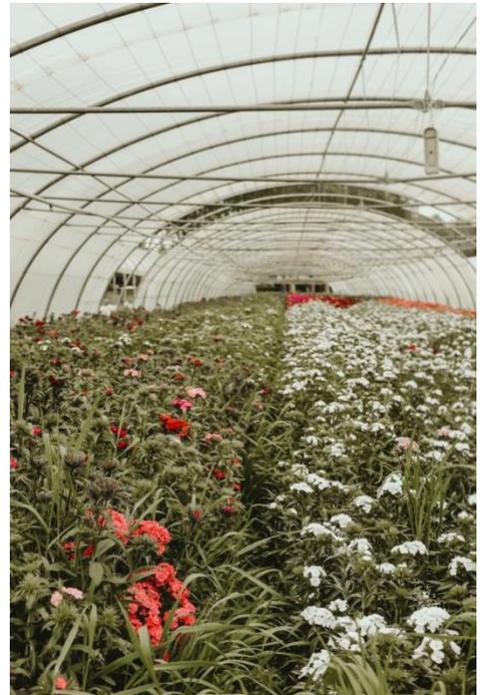
Communiqué de presse

Toute la filière agro florale Française est en grave danger !

Cette filière de la fleur française s'organise entre **producteurs, grossistes et artisans fleuristes**. C'est un partenariat qui incite au développement de la production française grâce à des canaux de distribution qui reposent sur des grossistes et des fleuristes partout en France.

Aujourd'hui la filière est gravement menacée. Des milliers d'entreprises sont au bout de leur trésorerie, car chacune d'entre elles fait face à des coûts qui vont bien au-delà des aides sur les salaires et ont souvent dû consommer leur PGE depuis le premier confinement.

- Les producteurs** ont investi leur trésorerie dans les plants qui feront leurs récoltes futures.
- Les grossistes** font face à l'investissement dans leurs outils de stockage et de distribution.
- Les fleuristes** continuent à payer leur loyer malgré les aides salariales.



Cette filière est d'autant plus menacée qu'elle repose sur une majorité de petites structures. (Cf : Paroles de professionnels)

Quelles sont les conséquences ?



- Des milliers d'emplois et d'entreprises** sont clairement menacés, car ils sont interdépendants (producteurs, grossistes, fleuristes)
- Les milliers d'apprentis de la filière** perdent de longs mois de formation ce qui va impacter la filière dans l'avenir et leur employabilité.
- Les producteurs** quant à eux sont des **acteurs indispensables de la biodiversité** (les fleurs sont un maillon essentiel de la pollinisation). Pour eux la période est charnière, ils sont en danger alors qu'ils représentent une occasion unique de mettre en avant cette **production française : raisonnée, locale, ultrafraîche, pas plus chère et cultivée selon des normes strictes.**

C'est aussi le cas pour les producteurs de sapins français, une filière tout aussi locale, de qualité et cultivée de façon raisonnée sur des parcelles dédiées et immédiatement replantées. Ces acteurs locaux sont tous deux des moteurs du dynamisme et du renouveau des territoires ruraux.

La filière décide de se battre pour survivre

Tous ces acteurs parfaitement conscients de leur interdépendance ne comptent que sur une chose : les gens doivent pouvoir continuer à acheter des fleurs, des bouquets ou des sapins pour Noël en cette fin d'année. Pour cela les fleuristes s'organisent pour assurer et développer l'achat en ligne ou par téléphone, la récupération en magasin ou la livraison à domicile et facilitent ainsi l'acte d'achat.

Personne ne baisse les bras, c'est un commerce d'extérieur qui ne présente aucun risque sanitaire. Si tout le monde continue à embellir et fleurir la vie grâce aux dispositifs mis en place par cette filière, l'impact de cette crise ne sera pas nul, mais au moins amorti.



Avec cette opération,

1 – nous incitons à fleurir nos intérieurs et celui de ceux que nous aimons, aidons à briser la solitude et remettre de la nature dans nos appartements et maisons en plein confinement.

2 - Nous soutenons donc la production française et toute la filière en faisant la promotion de la production française, du savoir-faire artisanal et de la créativité unique de nos fleuristes. Donnons-leur une bouffée d'air.

Une initiative promue par deux acteurs engagés du secteur parce que l'union fait la force

Le Collectif de la Fleur française – 1^{er} mouvement Slow flower - créé en 2017. Il vise à soutenir et promouvoir la culture et la vente des fleurs françaises et de saison.

La Chambre syndicale des Fleuristes d'Île-de-France et l'École des Fleuristes de Paris représente les fleuristes, assure la défense professionnelle et forme par l'apprentissage les nouvelles générations à cet art floral. Depuis 1950, l'École des Fleuristes de Paris est la principale école de la profession. Elle forme chaque année plus de 500 apprentis et stagiaires. Elle est également le premier centre de formation professionnelle fleuriste en Europe.

Parole des acteurs de la fleurs françaises

Producteurs, grossistes et fleuristes

EXTRAITS

Emeline Declerck – Floricultrice en Bretagne - www.fermedelescinquit.com
fermedelescinquit@gmail.com

Quels sont les enjeux du moment ?

« L'incertitude est grande pour la suite. Nous ne savons comment va évoluer la situation et ce que nous réserve l'avenir. Aurons-nous des mariages ?
Pouvons-nous compter sur le marché en 2021 ? Est-ce que les fleuristes pourront ouvrir ? Combien de temps ? Et face à cela, devons-nous planter ?
Dois-je garder l'emploi d'un saisonnier en 2021 ?
Il y a actuellement en France un intérêt très fort pour la fleur française issue d'une horticulture durable et à échelle humaine. Nous devons l'aider à revivre !
»

Philippe Alary - Rosedor - Producteur Sud-Ouest et Grossiste France Ouest
philippe.alary@rosedor.fr

Quels sont les enjeux du moment ?

« Avec un produit périssable comme la fleur coupée, la problématique est de limiter au maximum la perte de production. Pour vous donner un ordre d'idée chez Rosedor, en tant que distributeur et producteur, c'est près de 500 000 tiges qui sont détruites par semaine.»

Audrey et Michael Guillope Floriculteurs dans le Maine-et-Loire -
www.leclosdesroses.net
leclos.desroses@yahoo.fr

Quels sont les enjeux du moment ?

« Nous avons encore les ventes en ligne mais ce n'est pas suffisant à l'heure actuelle pour réaliser le même chiffre d'affaires que les années précédentes. Il y a du travail dans les serres avec les plantations de printemps mais nous ne savons pas si nous aurons la trésorerie nécessaire au maintien des salaires de nos employés.
Pour nous le principal enjeu est de conserver notre trésorerie intacte et de garder nos salariées en activité. »

Marie - Botanique & Vieilles Dentelles – Fleuriste - Montpellier -
botaniqueetvieillesdentelles.fr
contact@botaniqueetvieillesdentelles.fr

Comment vivez-vous le moment présent ?

« Nous avons tout de suite réagi en nous adaptant via l’outil numérique. Déjà très présents sur les réseaux sociaux (avec une communauté de quasiment 6000 abonnés sur Instagram), nous avons fait évoluer notre boutique (notre « e-flowershop ») et nous sommes rendus disponibles en click & and collect du mardi au samedi de 10h à 13h pour le retrait des commandes en ligne. Très accompagnés par notre banquier, comptable et conseillère à la CMA, nous avons pu être épauler dans cette deuxième vague pour anticiper notre déficit financier en reportant nos charges et stoppant nos crédits. »

David MARTIN - FLORÉLIANDE – Grossiste Fleurs du Var - www.floreliande.eu
83400 HYÈRES, France - +33 (0) 646 795 782

Quels sont les enjeux du moment ?

« Les tensions au niveau de la trésorerie et du volume de vente, si elles ne peuvent être résolues soit par un regain d'activité, soit par des aides, soit par la combinaison des deux, vont peser sur la dimension sociale qui caractérise les structures de notre taille en faisant planer le spectre de réduction de postes (ou du nombre d'heures ouvrées) »

TEXTES ENTIERES

Emeline Declerck

fermedelescinquit@gmail.com | www.fermedelescinquit.com

Lescinquit, 29610 Plouigneau, FRANCE

Tel : 06 74 37 64 35

1/Présentation de votre structure (taille, personnel, activité, types de vente-marché, gros,...) ?

J'ai créé il y a 3 ans une **ferme florale sur 1ha** ou je me suis installée avec ma famille. Nous produisons aujourd'hui environ **70 fleurs différentes tout au long de l'année**, que nous **vendons en majorité localement, sur le marché de Morlaix** et pour les événements. Nous vendons également nos fleurs **aux fleuristes** et plus récemment à **un grossiste**.



Nos fleurs sont **produites en bio, en plein champ ou dans des structures non chauffées**.

Le but est avant tout de redonner à la fleur sa saisonnalité comme pour les fruits et les légumes.

2/Que produisez-vous en ce moment ?

Après le pic de production estivale, la gamme se réduit fortement en hiver, mais notre climat et le choix de variétés adaptées nous permettent de produire des fleurs même au cœur de l'hiver. **Actuellement, la ferme produit sous tunnel des anémones, des chrysanthèmes et du feuillage en extérieur.**

2/Comment vivez-vous le moment présent ?

La situation actuelle fragilise et remet en cause tout le système de vente. Même en tant que productrice de produits périssables, je n'ai pas le droit d'aller sur mon marché local alors qu'autour de moi, les autres producteurs agricoles et horticoles, même en ornemental, peuvent continuer à vendre via leur circuit de vente traditionnel. Il y a toujours un sentiment d'injustice au début, mais comme au premier confinement, une fois le choc passé, nous trouvons des solutions pour sauver les meubles, par la vente en ligne par exemple. Cependant, il est impossible de rattraper les ventes et beaucoup de fleurs sont jetées.

3/Quels sont les enjeux du moment ?

Produisant des fleurs de saison, mon pic de vente est passé et nous avons pu avoir une bonne année malgré tout. La demande était là et, lors du premier confinement, le fait d'être en vente directe nous a permis de trouver des solutions, même si les

fleuristes et les grossistes étaient fermés. Cependant, **l'incertitude est grande pour la suite. Nous ne savons comment va évoluer la situation et ce que nous réserve l'avenir. Aurons-nous des mariages ? Pouvons-nous compter sur le marché en 2021 ? Est-ce que les fleuristes pourront ouvrir ? Combien de temps ? Et face à cela, devons-nous planter? Dois-je garder l'emploi d'un saisonnier en 2021 ?**

5/Quelles sont vos questions sur l'avenir de la Fleur Française ?

Quand je me suis installée, on a beaucoup tenté de me faire changer d'idée, en me disant que ce projet n'avait pas d'avenir, la production de fleur française ayant fortement déclinée ces dernières décennies et qu'il n'y aurait aucun intérêt du consommateur pour une fleur locale. Mais **depuis 3 ans, tout me prouve le contraire. Que ce soit sur le marché ou chez les fleuristes/grossistes, la demande en fleur locale et de saison est grandissante, à tel point que nous ne parvenons même pas à fournir cette demande. Un autre signe de cet essor est la demande importante d'informations et de formation auprès de nous de la part de personnes qui souhaitent s'installer également en production de fleurs.**

Il y a actuellement en France un intérêt très fort pour la fleur française issue d'une horticulture durable et à échelle humaine. Nous devons l'aider à revivre ! Il faut aider les futurs horticulteurs à s'installer et les producteurs en place à consolider leur entreprise en faisant la promotion d'une fleur locale (française) auprès des fleuristes, mais aussi de saison pour nous aider à répondre aux enjeux environnementaux. Nous avons besoin également de structurer la filière en travaillant fortement le réseau de distribution entre les producteurs et les vendeurs.

Philippe Alary - Rosedor - Producteur Sud-Ouest et Grossiste France Ouest
philippe.alary@rosedor.fr

1/ Présentation de votre structure (taille, personnel, activité, types de vente-marché, gros...) ?



Depuis sa création en 1971, Rosedor est **producteur et distributeur** de fleurs, plantes et accessoires. Avec **13 dépôts implantés de Brest à Bayonne et 5 cash**, nous approvisionnons un grand nombre de fleuristes dans tout l'ouest de la France. Aujourd'hui, c'est près de 2000 clients qui nous font confiance.

La société compte **150 salariés** qui sont répartis autour des activités de négoce, de commerce, de livraison, de production, mais également des fonctions support.

La subtilité de notre organisation c'est qu'en tant que producteur, nous travaillons avec 7 autres producteurs engagés sous forme de coopérative pour défendre et proposer de la Fleur Française à nos clients.

2/ Que produisez-vous en ce moment ?

Depuis une quinzaine d'années, nous nous diversifions avec une **production de sapins Nordmann**, cultivés en Dordogne. La parcelle cultivée représente 15 hectares et est gérée par deux producteurs adhérents à la coopérative Rosedor. **À l'approche de Noël c'est une équipe de 20 personnes qui est mobilisée sur les différentes tâches : étiquetage, calibrage, découpage, emballage et livraison.**

Concernant les fleurs coupées, nous cultivons actuellement des **lys (orientaux et hybrides), des alstroemerias, des renoncules et des mufliers en Dordogne ainsi que des gerberas et germinis dans le Lot-et-Garonne.**

3/ Comment vivez-vous le moment présent (activités et pb rencontrés) ?

Nos clients nous connaissent pour notre qualité de service. Malgré le contexte incertain, nous nous efforçons d'être à l'écoute de leurs besoins et de leur proposer une activité adaptée à leurs attentes. **Nous fonctionnons avec des permanences sur nos différents dépôts afin de leur permettre de récupérer les fleurs en drive.**

4/ Quels sont les enjeux financiers du moment ?

Avec un produit périssable comme la fleur coupée, la problématique est de limiter au maximum la perte de production. Pour vous donner un ordre d'idée chez Rosedor, en tant que distributeur et producteur, c'est près de 500 000 tiges qui sont détruites par semaine.



5/ Quels sont vos enjeux sociaux ?

Les inquiétudes de nos salariés face à ce contexte sanitaire particulier sont nombreuses et légitimes, **nous nous efforçons de maintenir le dialogue et de les impliquer au maximum dans les décisions à court terme pour maintenir l'activité.** Notre priorité est bien évidemment le maintien des emplois.

6/ Quelles sont vos questions sur l'avenir de la Fleur Française ?

Nous aurons fait un grand pas lorsque nous serons arrivés à sensibiliser le grand public et les distributeurs sur l'intérêt d'acheter de la Fleur Française. Ces fleurs, produites en agriculture raisonnée peuvent parfois avoir les défauts de leurs qualités c'est-à-dire être proposées à un tarif plus élevé, être moins standardisées au niveau de leurs aspects, car nous restons des artisans de la production contrairement à la production mondiale très industrialisée et standardisée.

Audrey et Michael Guillope

Le Clos des Roses - <https://www.leclosdesroses.net/>

6 Rue de Launay, 49400 Villebernier, France

leclos.desroses@yahoo.fr

0241511994

1) Le Clos des Roses, installé depuis 10 ans, est une petite structure familiale de production de fleurs et feuillages coupés. Nous exploitons sur **un hectare et demi avec 3000 m2 de serres en verre, 2000 m2 de tunnels plastiques** et le reste se partageant entre cultures de plein champ pour les fleurs et arbres à feuillage coupés.

Moi-même, Audrey et mon conjoint Michael

dirigeons cette entreprise avec une salariée temps plein et une apprentie.

Nous vendons nos fleurs à la tige, en bouquets composés et piqués en mousse sur l'exploitation en direct aux particuliers et sur différents marchés autour de chez nous.



2) A cette période nous avons encore en production : Roses, Lys, Célosies, Santinis, Choux d'ornements et Mufliers.

2,3 et 4) Nous avons procédé au **virage numérique depuis plus de 5 ans** maintenant du fait de notre emplacement géographique un peu isolé donc nous avons un **site internet et une boutique en ligne fonctionnelle**.

Toutefois nous ne pouvons plus vendre sur les marchés donc nous avons beaucoup de mal à écouler nos fleurs en quantité.

Nous avons encore les ventes en ligne, mais ce n'est pas suffisant à l'heure actuelle pour réaliser le même chiffre d'affaires que les années précédentes.

Il y a du travail dans les serres avec les plantations de printemps, mais nous ne savons pas si nous aurons la trésorerie nécessaire au maintien des salaires de nos employés.

Pour attirer la clientèle, nous avons fait le choix de la livraison gratuite comme le premier confinement ! Et nous avons des ventes grâce à ce stratagème ! notamment pour les anniversaires !



Nous communiquons énormément sur les réseaux sociaux et plates-formes de soutien en ligne (plusieurs fois par jour) Nous réalisons énormément de visuels pour faire parler (bouquetterie, compositions de fleurs séchées, travaux de serres..), sur notre page facebook, la plateforme Saumur en action, conso local, ...

Pour nous le principal enjeu est de conserver notre trésorerie intacte et de garder nos salariées en activité.

5) je souhaiterais ardemment, **je milite ! pour un étiquetage de la provenance obligatoire des fleurs !!!!**

Pour moi il faut commencer par-là, trop de gens ne se posent pas la question ! il faut faire avancer notre cause sur ce point majeur. Après travailler sur la saisonnalité du produit, comme ont fait les légumes enfin susciter des vocations ; reconstituer la filière avec nos jeunes. Ouvrons-leur les portes de nos entreprises pour faire découvrir la fleur coupée. **En plus il y a plein de fleuristes qui cherchent de la fleur.**

**Marie - Botanique & Vieilles Dentelles – Fleuriste - Montpellier -
botaniqueetvieillesdentelles.fr
contact@botaniqueetvieillesdentelles.fr**

1/Présentation de votre structure ?



Botanique et Vieilles Dentelles est une société de créations florales et décoration vintage née en 2018 à Montpellier. D'abord spécialisée dans l'évènementiel et principalement l'univers du mariage, elle est aujourd'hui accessible aux particuliers via notre boutique en centre-ville, ouverte depuis janvier 2020. Nous y proposons des fleurs en majorité française (entre 80 % l'automne et l'hiver et 100% les autres saisons), des plantes (en direct des

pépiniéristes locaux à 50%) et de l'artisanat local, respectueux de l'environnement ainsi que de la déco et de seconde main ou upcyclée. Après avoir été une micro-entreprise à mon nom de sa création à juin 2019, Botanique & Vieilles Dentelles est depuis l'été 2010 une **SARL comptant un gérant (mon conjoint) et deux salariées artisanes fleuristes diplômées suite à une reconversion professionnelle (dont moi, l'associée minoritaire et créatrice de la société).**

2/Que vendez-vous en ce moment ?

En ce moment, nous vendons surtout des **anémones et renoncules du Var label Hortisud, des roses anciennes Chateaubois, de l'eucalyptus Eucaly et des chrysanthèmes les Fleurs du Mas (direct producteurs).**

2/Comment vivez-vous le moment présent ?

Nous avons tout de suite réagi en nous adaptant via l'outil numérique. Déjà très présents sur les réseaux sociaux (avec une communauté de quasiment 6000 abonnés sur Instagram), nous avons fait évoluer notre boutique (notre « e-flowershop ») et nous sommes rendus disponibles en click & and collect

du mardi au samedi de 10h à 13h pour le retrait des commandes en ligne. Très accompagnés par notre banquier, comptable et conseillère à la CMA, nous avons pu être épaulés dans cette deuxième vague pour anticiper notre déficit financier en reportant nos charges et stoppant nos crédits.

3/Quels sont les enjeux financiers du moment ?

L'enjeu principal est de pouvoir continuer à payer nos charges qui pour le moment concernent la rémunération du gérant (mon conjoint), le loyer et les factures de notre boutique. En tant que salariée de l'entreprise, je bénéficie du chômage partiel, tout comme notre collègue salariée, embauchée en août.

4/Quels sont vos enjeux sociaux ?

Il nous semble important, pour la pérennité de notre boutique, de rester visibles pendant cette « semi-fermeture » d'une façon ou d'une autre, afin de garder notre clientèle. Outre cet aspect, continuer à proposer des bouquets de fleurs françaises permet de soutenir la chaîne horticole déjà mise à mal après le premier confinement.

5/Quelles sont vos questions sur l'avenir de la Fleur Française ?

D'un point de vue économique, si des aides du gouvernement ont été prévues pour les sociétés, suffiront-elles à éponger les pertes des producteurs à une période aussi cruciale de l'année ?

D'un point de vue plus global, peut-on espérer que cette situation tire le signal d'alarme auprès des grossistes trop habitués à travailler en direct avec la Hollande et par extension, les fleuristes ?

**David MARTIN - FLORÉLIANDE – Grossiste Fleurs du Var - www.floreliande.eu
83400 HYÈRES, France - +33 (0) 646 795 782**



1/Présentation de votre structure ?

Floréliande, Créée en 2008, 4 personnes (dont moi-même), grossiste expéditeur/exportateur. **Environ 600 000 euros de C.A. (certainement pas en 2020)**

2/Comment vivez-vous le moment présent ?

Mon équipe et moi-même abordons chaque journée avec beaucoup de motivation, mais celle-ci se heurte à la réalité du moment : il est difficile de générer de l'activité compte tenu de notre cœur de métier !

4/Quels sont vos enjeux sociaux ?

Les enjeux financiers et sociaux du moment se rejoignent. **Les tensions au niveau de la trésorerie et du volume de vente, si elles ne peuvent être résolues soit par un regain d'activité, soit par des aides, soit par la combinaison des deux, vont peser sur la dimension sociale qui caractérise les structures de notre**

taille en faisant planer le spectre de réduction de postes (ou du nombre d'heures ouvrées).

Ce que je pense, qu'aucun dirigeant d'entreprises similaire à la nôtre ne souhaite envisager.

5/Quelles sont vos questions sur l'avenir de la Fleur Française ?



Saurons-nous rebondir à l'issue des crises actuelles (sanitaire et économique) ?
Combien d'entre nous seront à même de "survivre"

Pour ceux qui auront réussi, quels enseignements auront-ils tirés de cette épreuve, et saurons-nous ne pas reproduire un modèle de développement désastreux qui a servi de vecteur à la pandémie et à ses conséquences ?
Saurons-nous mieux nous structurer et surtout nous solidariser en tant que filière ?

Contacts :

Collectif de la Fleur Française

Hélène Taquet - présidente du Collectif de la Fleur française
helene@collectifdelafleurfrancaise.com - 06 87 33 66 22

Collectif de la Fleur Française
4, rue Brunel
75017 Paris

Chambre syndicale des Fleuristes d'Ile de France

Jean-Philippe CHAMEAUX
Chargé de développement
3 rue Hassard – 75019 Paris
+33 (0)1 53 38 60 58
+33 (0)6 60 27 82 81
jpchameaux@lesfleuristes.com
chambre@lesfleuristes.com

Accès aux images

https://drive.google.com/drive/folders/14_MCMY-pJE70WA7CtyDSdvLgOpQiGolG?usp=sharing