

Thierry Pimond, directeur du réseau Fleurs d'Auteuil

« Les réseaux de “ fleuristeries ” n’en sont qu’au début de leur histoire »

LSA— Il y a de plus en plus de nouveaux concepts de « fleuristeries ». Comment expliquer ce regain d'intérêt pour la fleur coupée ?

Thierry Pimond— L'offre et la demande des consommateurs sont en train d'évoluer. L'apparition du libre-service dans les fleurs a créé une rupture, en apportant notamment une réponse prix à tous ceux qui trouvent que les fleurs sont chères et que la qualité n'est pas toujours au rendez-vous. Que le libre-service se développe est une bonne chose, mais cela doit-il se faire, comme c'est souvent le cas, en s'opposant au métier de fleuriste ? Il est parfaitement possible de

proposer des prix accessibles, sans pour autant renier le rôle de l'artisan fleuriste car, même en libre-service, les notions de conseil et de service restent primordiales. C'est dans cet esprit qu'a été conçu le sixième Fleurs d'Auteuil que nous venons d'inaugurer, dans le XVII^e arrondissement de Paris.

LSA— Quel est, selon vous, le potentiel des réseaux organisés ?

T. P.— Le marché des végétaux intérieurs

représente plus de 1,8 Mrd € de chiffre d'affaires, et 2,5 Mrds € si l'on intègre les végétaux d'extérieur. Même s'ils font beaucoup parler d'eux, les réseaux structurés ne s'en arrogent que 5 %. À titre de comparaison, on

recense 12 000 fleuristes indépendants aujourd'hui en France, et ces derniers réalisent encore un peu plus d'une vente sur deux. Les réseaux de fleuristeries n'en sont qu'au début de leur histoire.

**PROPOS RECUEILLIS
PAR H. B.**

