

## Florajet lance la première centrale d'achats participative, LA solution anti-crise du marché floral !

Paris, 20 novembre 2014.

Depuis sa création en 1992, Florajet, le plus grand réseau de fleuristes en France, a toujours mis le fleuriste au centre de ses préoccupations. Aujourd'hui, avec la crise que traverse le marché floral, l'enjeu est de taille. Afin de contrer les difficultés rencontrées par ce secteur, Florajet innove et met en place un service inédit : la première centrale d'achats participative dont le lancement est prévu pour le premier trimestre 2015. Son objectif principal ? Réduire le nombre d'intermédiaires en achetant directement auprès des producteurs et du cadran hollandais afin de garantir à tous les fleuristes, notamment les artisans, des prix plus compétitifs.

### Redonner la parole aux fleuristes pour booster le marché floral

Afin de répondre aux attentes de fleuristes français en quête d'une solution anti-crise, **Florajet a mis en place une stratégie spécifique**. La société a tout d'abord mené **une enquête** auprès de ses **5 500 partenaires fleuristes** pour mieux comprendre leurs besoins.

Dès le mois d'octobre, tous les fleuristes du réseau Florajet ont été sollicités pour répondre à un questionnaire, permettant de préciser leurs habitudes d'achats, leurs avis et leurs attentes sur les différents points importants, notamment, la gamme, la qualité, les conditions commerciales et de livraison... Suite à cette enquête, la société a pu développer **un modèle d'approvisionnement innovant et très différent** de ce que le marché floral connaît actuellement en France.

### Un modèle d'achats participatif inédit en France

Afin de proposer un nouveau modèle d'achats et se démarquer des principaux circuits existants, Florajet crée la **première centrale d'achats participative en France**. Elle donne la possibilité à chaque fleuriste de maîtriser ses achats et gérer ses marges, en changeant complètement le modèle d'approvisionnement traditionnel.

En effet, résolument innovante, **la centrale d'achats** de Florajet permet d'avoir accès à une offre unique puisque les produits sont proposés à **un coût nettement inférieur** grâce aux **accords avantageux que Florajet passe directement auprès des producteurs internationaux et du cadran hollandais** afin de garantir les meilleures conditions d'achats (qualité, fraîcheur, livraison...).

## Une solution anti-crise: circuit plus court pour des prix plus compétitifs

Pour faire face au contexte économique difficile, Florajet s'efforce d'innover et de trouver de **nouvelles solutions pour permettre aux artisans fleuristes, d'optimiser de manière durable et efficace leur politique d'achats.**

Ainsi du fait des achats réalisés **directement auprès de producteurs, Florajet réduit le nombre d'intermédiaires en créant un circuit plus court.** Ce nouveau circuit permet aux fleuristes d'améliorer les marges et surtout de satisfaire les clients en proposant des prix défiant toute concurrence. En effet, grâce aux **prix d'achats négociés**, certains produits, comme les roses, sont proposés à un coût garanti quelle que soit la période de l'année.

Les accords favorables passés avec les différents transporteurs nationaux donnent la possibilité aux fleuristes de **choisir les créneaux de livraisons** à des tarifs très compétitifs.

**La centrale d'achats créée par Florajet** n'est pas une centrale d'achats comme les autres. C'est un véritable challenge participatif qui place le fleuriste au cœur des enjeux du marché des fleurs en France.

## A propos de Florajet

**Créé en 1992** près d'Aix en Provence par Philippe Lefrancq, **Florajet est le plus important réseau de fleuristes en France. Il révolutionne la livraison de fleurs** en déployant un **savoir-faire unique** dans la création et la livraison de fleurs à domicile. Avec 5500 partenaires, Florajet est la première chaîne française de fleuristes.

Chiffres clés :

- Effectif : **46**
- **5500** fleuristes
- **10 millions** de visiteurs uniques par an
- Chiffre d'affaires **31,5 millions d'euros**

**ESCAL** Consulting

**Katarina Fisiak**

[katarina@escalconsulting.com](mailto:katarina@escalconsulting.com)

01 44 94 95 76

**Maja Jokic**

[maja@escalconsulting.com](mailto:maja@escalconsulting.com)

01 44 94 95 68