

TENDANCE

Bienvenue chez les Ch'tis

Dans le Nord, ce printemps, chez les Ch'tis... Ch'tir à vue sur le géranium. La guerre des prix est en route, mais rassurez-vous, la guerre pourrait se terminer rapidement... faute de combattants !

ROLAND MOTTE... JARDINIER ! ET GRAINES D'OR 1996 ACHETEUR NATIONAL

LES FAITS

Après une enquête soutenue, la Voix du Nord, le journal local, décrivait que les jardinerie Française étaient devenues un système mafieux tant les prix sont élevés par rapport à la Belgique. Et pour étayer l'article, les journalistes comparaient quelques produits dont un pot de géranium diamètre 10,5 en Belgique à 0,85 euros et en France, un pot de diamètre 13 à 3,95 euros. Je sais, ce sont de 2 diamètres de pots différents, de mon côté, pour cette enquête, je vais me garder le pot de 10,5, c'est déjà bien compliqué... Sans perdre le Nord, il semblait

intéressant d'aller fouiller dans les poubelles Belges pour comprendre ces différences. Pas cap ! Me dis-je, au diable les kilomètres. Si les pros du journalisme arrivent dans le jardin, faut bien que les jardiniers, amateur de journalisme, fassent aussi leur boulot !

SUR PLACE

Après la traditionnelle dégustation de bières locales, me voilà parti à la recherche de ces fameux géraniums 5 fois moins chers. Déception ! Côté France, le géranium en pot de 10,5 est plutôt autour de 1,50 euros, voir 1,20 pour les moins chers. Côté belges, le prix moyen est plutôt à 1,20. Par contre, les frères ennemis Floratruc et Farnidable se tirent la bourre et dégomment le prix aux alentours de 0,80 euros. Si l'on regarde le reste de la France, ce pot de géranium de 10,5 se trouve plutôt entre 2 et 2,50 euros et jusqu'à plus de 4 euros. Ok, les prix sont différents, pareil que mes habits ! Tenez, moi qui vous parle, pour aller au jardin, je me paye des tee-shirts de base à 5 euros. Par contre, pour faire le beau, l'été, je me paye des tee-shirts de marque à 30 euros, et tous les deux en XL. Alors ??? Même produit, 6 fois plus cher ? Vous avez deviné... Il y a une différence de qualité entre mon Tati et mon Lacoste. En résumé, vous pouvez comparer une étiquette, et vous pouvez aussi comparer un produit, mais ce n'est pas le même métier ! Pour ma part, je ne porte que du Tati, ben quoi ?

LE PRIX D'ACHAT

Même pas pour rigoler ! Ne comptez pas sur moi pour vous donner mon tableau comparatif, je ne dévoile pas mes sources ! Quelques précisions toutefois. En France, il faut intégrer les coûts de transports, surtout lorsque le magasin se fait livrer un demi roll, il faut intégrer la rémunération des équipes commerciales, la RFA... En Belgique, on parle de prix net net, on se fait livrer au minimum par roll complet ou même par camion. La bouture peut venir d'Ethiopie, il paraît que la masse salariale est moins chère... Le taux de TVA est plus bas, et des fois, une rentabilité extrêmement limitée qui te fait te demander si la calculatrice française marche de la même manière qu'en Belgique ! On ne peut pas faire confiance aux calculatrices françaises. Et puis, il y a 2 ou 3 détails qui peuvent faire la différence comme l'enracinement qui implique

un temps plus ou moins long en serre, donc plus de chauffage, la variété protégée qui implique des royalties, le tuteurage, les manipulations d'écartement pendant la culture, le chromo... Toutes ces petites choses invisibles qui contribuent à la qualité et à la tenue des plantes.

CADRAN

Le cadran, c'est la vente à la criée. Les producteurs apportent là des rolls et des rolls de marchandises et les acheteurs, entassés dans un amphithéâtre, achètent les plantes en fixant ainsi les cours des produits. Nous sommes ce matin là, le 27 mai, la saison du géranium est pratiquement terminée et, surprise, je retrouve les rolls de géraniums en pot de 10,5 en quantité industrielle, comme si le prix n'avait pas vraiment fait exploser les ventes. L'offre en cette saison est largement supérieure à la demande, et le prix proposé doit payer à peine le départ à la benne.

L'AVIS DU CONSOMMATEUR

Super le prix, mais que recherche vraiment notre consommateur de géraniums ? Grâce à l'agence Toluna *, voici la réponse : Les acheteurs de géraniums choisissent davantage en fonction de la couleur de la plante (58,8% de citations) que de son prix (45,4%) ou son aspect/forme (37,1%). Pour des achats de plantes de 5 euros ou moins, 58,4% des consommateurs déclarent aller dans leur magasin préféré, contre 41,6% qui comparent les prix ou attendent une promotion. Mais les acheteurs de géraniums ont tendance à vieillir : 41% ont plus de 55 ans.

Philippe Guilbert, Directeur Général de Toluna, commente ces résultats : « Malgré les polémiques sur le prix des géraniums en France comparés à la Belgique, le prix est généralement un critère moins important que la couleur et la forme pour cette plante peu onéreuse. Les fans de géraniums prennent aussi en compte différents critères comme la résistance et la facilité d'entretien. Cependant, le géranium est confronté à un vieillissement de sa clientèle, les jeunes femmes se détournent ainsi de cette plante qui doit être mieux mise en valeur pour susciter le coup de cœur des acheteuses. »

ET ALORS ?

Alors, la guerre des prix ne fait que commencer, et pour tenir des tarifs spectaculairement bas, ce sont les robots qui prendront le relais. D'un côté les productions industrielles, de l'autre les petits passionnés avec une vente directe, et entre les deux ?

Et pour finir par une histoire Belge, le pays de la bière, la mienne, je la préfère dans un fauteuil, sur la grand' place de Bruges plutôt qu'une infâme pissette dans un gobelet en plastique à côté du local poubelle à la kermesse de La Ferté sous Sarcelle. Je vais claquer 4 euros pour un demi au lieu de 0,80 le gobelet, ah, quand on aime la bière Belge, on ne compte pas ! Et pour le prix, mafia tant pis !

*¹ Le sondage Toluna www.quick surveys.com a été réalisé par Internet en France le 27 mai 2014 auprès d'un échantillon de 1500 personnes âgées de 18 ans et plus. Les résultats ont été redressés pour être représentatifs de la population nationale en termes de régions, sexes et âges (dispersion des professions).

Votre avis nous intéresse...

Si vous souhaitez réagir à cet article, vous pouvez écrire à Roland : roland.motte@rmj.fr