

« Des tarifs imbattables » sur les productions maison

Pour l'horticulteur Benoît Durrheimer, les fleuristes indépendants n'ont plus d'avenir au centre-ville. Mais rien ne les empêche de s'épanouir aux lisières.

« S'il y avait un potentiel de développement, je pensais que ce serait plutôt en périphérie qu'au centre-ville », note Benoît Durrheimer, l'aimable patron de l'horticulture Stintzy fleurs. Ainsi a-t-il fermé en 2003 son magasin de la rue de l'Eau, dont l'activité « stagnait ». Le tout a été regroupé route de Bâle, dans le quartier sud, où l'enseigne familiale a été créée par son arrière-arrière-grand-père en 1890, avant qu'il ne la reprenne il y a six ans.

À ce déménagement, plusieurs raisons, la principale étant la difficulté de stationnement. « Les fleurs c'est un achat d'impulsion, explique l'horticulteur. Si, en sortant du travail, ils doivent tourner un quart d'heure en voiture avant de trouver une place, les clients vont à la sortie de la ville. À l'horticulture, il y avait la possibilité d'aménager un petit parking ». S'y ajoutent les aléas du trafic, une série de sens uniques obligeant les automobilistes « à faire le tour de Colmar pour revenir » et enfin,

de manière plus générale, une conjoncture économique maussade. D'autant que « les fleurs sont devenues un luxe, la dernière des priorités ».

D'autres boutiques ont fermé depuis

D'où, d'après Benoît Durrheimer, l'inéluctable disparition des fleuristes indépendants au cœur de la ville. « La suite m'a donné raison, puisque d'autres

ont fermé boutique depuis. Les seuls qui ont encore le budget pour s'implanter dans les centres sont les chaînes. Leur but premier n'est pas d'être rentable, mais d'attirer l'attention », croit-il.

Comme ses concurrents, l'horticulteur de la route de Bâle se fournit principalement en Hollande (à 70 %), directement ou par le biais d'acheteurs, et dans le midi de la France. La différence est qu'il produit lui-

même 15 à 20 % de ses fleurs coupées, ainsi que 45 % des plantes annuelles, bisannuelles et vivaces telles les géraniums, myosotis, pâquerettes et autres pensées. « Sur ces jardinières ou sur les bouquets de saison, on a des tarifs imbattables. C'est ce qui nous sauve. Mais je ne compte pas mon temps de travail. Ce ne serait pas rentable toute l'année, si on devait chauffer les serres en hiver. On serait trop soumis aux aléas climatiques ».

Pour le restant, c'est aux clients de faire la différence. « Dans les chaînes, ce n'est pas du tout la même qualité. Ils achètent aux mêmes fournisseurs, mais en fin de tournée, à des tarifs dégressifs, des fleurs et des plantes qui ont été forcément stockées plus longtemps ».

Les clients se ressourcez chez nous

Commerce de proximité toujours, Stintzy apporte un plus en terme de conseils et de services. « Quand j'en ai le temps, il m'arrive d'aménager un jardin d'agrément », note le patron, qui ne compte pas ses heures de travail. L'équipe, composée d'une employée et d'une apprentie (avec l'appoint ponctuel de M. Durrheimer père), table sur une bonne majorité de clients réguliers, la plupart âgés de 45 à 70 ans. « Ils apprécient notre authenticité. On dirait que les gens se ressourcez en achetant des fleurs chez nous, sourit Benoît Durrheimer. On voit beaucoup de professions libérales, de pys. Tout à coup, ils respirent, ils ont l'air plus zen. Il y en a même qui demandent à se promener dans l'horticulture. Le cadre ressemble à ce qu'il était il y a une cinquantaine d'années. Le tout se tient ».



Benoît Durrheimer, dans l'horticulture familiale fondée en 1890 par son arrière-arrière-grand-père.

DNA 26/01/2008

Photo C.C.

Catherine Chenciner