Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Andrée Brunetti le 14 janvier 2020

30 ans que Florajet le dit avec des fleurs



C’est en 1988 que l’aventure Florajet débute quand cet entrepreneur vauclusien installe à Pertuis sa première boutique de fleurs. Mais pour les commandes et livraisons, à l’époque, chacun a recours au bottin et au téléphone. La préhistoire, quoi ! Déjà, il a l’idée de simplifier la tâche avec une centrale de transmission florale. Suivra en 1992 le fax avec une mission : convaincre les fleuristes de travailler avec lui.

Roses, lys, œillets, orchidées, glaïeuls, gerbéras, cyclamens, chrysanthèmes à la Toussaint, compositions

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Andrée Brunetti le 14 janvier 2020

de bouquets, sapins se succèdent dans les commandes, avec un temps de livraison garanti de 4h dans la France entière. En 2010, il innove à nouveau, grâce à internet, avec une application smartphone pour géolocaliser le fleuriste le plus proche et passer une commande en ligne. A l'international, il exporte dans 140 pays avec une livraison en 24h chrono.

« Travailler est une passion » affirme ce self-made man d'une soixantaine d'années aujourd'hui, installé au cœur du siège de Florajet au pied du Luberon, à Cabrières d'Aigues où exercent 45 salariés, une centaine en tout dans les filières à l'étranger. Au fil du temps, Philippe Lefrancq ouvre aussi une 'Académie de formation de fleuristes» avec, à sa tête, une Mof (Meilleure ouvrière de France), Emilia Oliverio, qui est depuis 15 ans la directrice générale du groupe.

■ 15 000 professionnels

En échange d'un abonnement mensuel, les 10 000 professionnels recensés et les 5 000 regroupés en réseau, bénéficient d'une formation continue, d'une aide à la gestion des boutiques, de conseils pour fidéliser la clientèle, de propositions marketing. En plus de ces services, le dynamique PDG crée en 2018 la première centrale d'achats participative, en lien avec des horticulteurs, pour proposer des fleurs et des plantes aux prix les plus compétitifs. « Nous privilégions les circuits courts qui réduisent l'empreinte carbone, avec des producteurs locaux, nous sommes là pour évoluer, améliorer, innover », précise Emilia Oliverio.

Philippe Lefrancq n'y va pas par quatre chemins : « Il faut être dans le coup, foncer, créer de nouvelles compositions. Pour2020, nous devons nous maintenir face à la concurrence qui nous amène à nous dépasser, cela nous motive. »

Si Noël est une 'belle fête' avec une fleur vedette, le poinsettia, qui décore les tables en rouge et vert, c'est surtout la Saint-Valentin et la fête des mères qui sont les deux temps forts des fleuristes, et donc de Florajet qui enregistre alors des commandes records. En 2019, Florajet a affiché un chiffre d'affaires de 30M€, 12 millions de visites sur son site et 650 000 bouquets et plantes expédiés dans le monde entier.

Andrée Brunetti