



Synthèse de l'étude de marché FLOOR Fleurs comestibles en Normandie 2024

■ Présentation de l'étude de marché

Contexte et enjeux

Au travers de cette étude de marché, nous souhaitons **recueillir l'avis des potentiels clients concernant les différentes propositions de fleurs comestibles**, afin d'assurer la **pérennité, la pertinence et la présentation de l'offre**.

Objectifs

- 🌿 Analyser la **viabilité financière** des nouveaux produits.
- 🌿 Déterminer un profil-type clients, **cerner les avis et les attentes**.
- 🌿 Réaliser une étude de faisabilité économique à **l'échelle de la région Normandie**.
- 🌿 Etablir un panorama des potentialités ainsi que des **recommandations quant à la stratégie de commercialisation**.

Descriptif de l'étude

Cette étude de marché, réalisée au printemps 2024 en Normandie, a permis de rassembler les avis, attentes et ressentis de plus de 300 personnes. Elle se divise en 2 parties :

- 🌿 L'étude quantitative : **250 consommateurs interrogées en points de ventes** pour comprendre l'image des fleurs comestibles ; et **50 restaurateurs** (bistrot, bistronomie, gastronomique, spécialités du monde), afin de cerner leurs habitudes et leurs attentes.
- 🌿 L'étude qualitative : réalisation de **30 entretiens semi-directifs de responsables d'enseignes** pouvant commercialiser des fleurs comestibles : épicerie fines, horticulteurs détaillants, jardinerie, restaurants et grandes surfaces spécialisées en produits frais.

Le questionnaire porte sur deux catégories de produits :

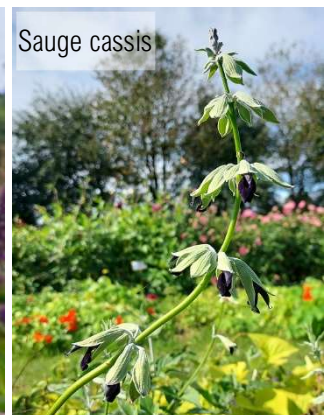
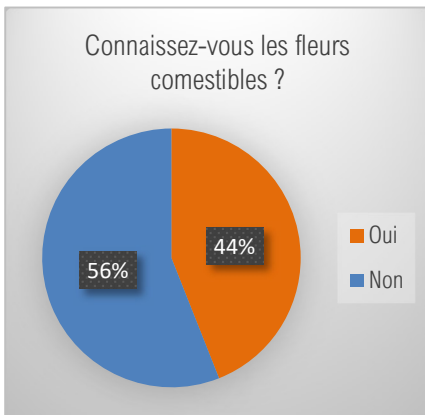
- Les plantes à fleurs comestibles
- Les fleurs fraîches en barquettes



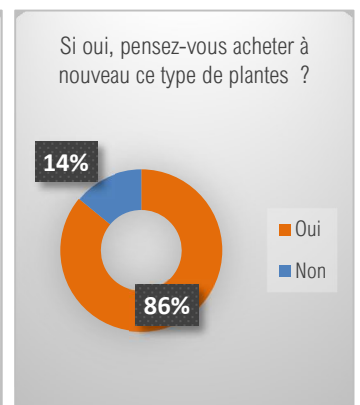
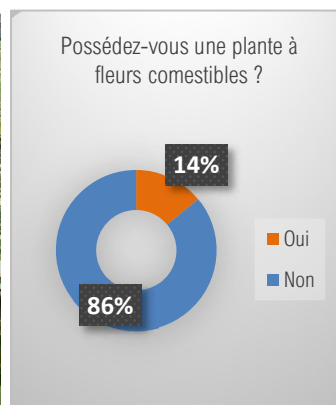
Ces fleurs comestibles sont cultivées sans aucun traitement chimique, garantissant ainsi une expérience gustative naturelle et saine.

■ Etude quantitative auprès des clients : une demande potentielle confirmée

Le grand public : des produits peu connus mais attrayants



🌿 Les plantes à fleurs comestibles



Les plantes à fleurs comestibles sont fréquemment commercialisées sans que leur caractère comestible ne soit spécifié.



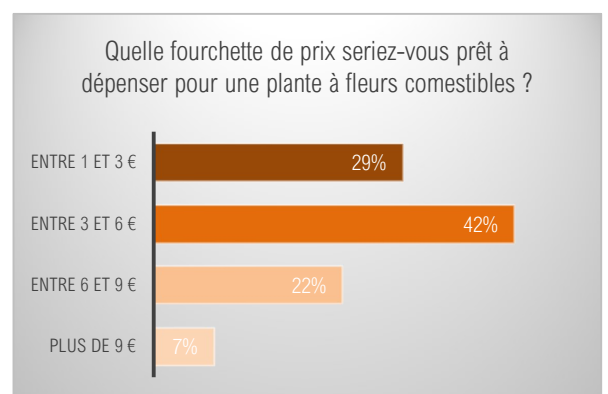
Bien que **peu de personnes achètent** des plantes à fleurs comestibles, celles qui le font ont **tendance à renouveler leur achat**, ce qui indique leur satisfaction et facilite ainsi leur fidélisation.

Il existe un **bon niveau de curiosité et d'acceptation des plantes à fleurs comestibles**, 46% des sondés se disent potentiellement intéressés par ce produit.

Cela implique des **campagnes marketing efficaces** et la **mise en avant des produits les plus adaptés** aux attentes des consommateurs.

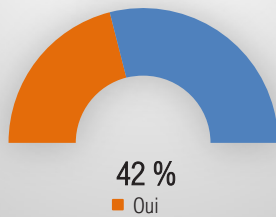
La majorité des personnes interrogées, en recherche d'un **bon rapport qualité-prix**, suggère que le prix de vente idéal se situe entre 3 et 6€.

- **Proposer des prix attractifs** pour convaincre les potentiels consommateurs.
- **Mettre en avant des produits plutôt abordables** afin de faire découvrir aux consommateurs les fleurs comestibles.
- **Ne pas proscrire les produits plus coûteux** pour satisfaire les clients en quête d'originalité, d'exclusivité et de produits de grande qualité.

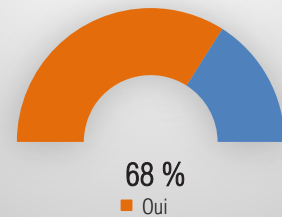


Les fleurs comestibles en barquettes de fleurs fraîches

Avez-vous déjà eu l'occasion de consommer des fleurs fraîches ?



Seriez-vous susceptible de consommer ce type de produit ?



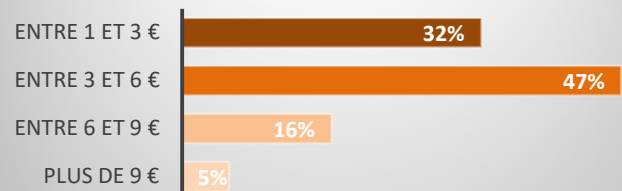
Il existe un **potentiel de croissance des fleurs comestibles** et de la **curiosité des potentiels clients**. 95% des personnes qui connaissent l'existence des fleurs comestibles en ont déjà goûté. L'intérêt et l'acceptation des fleurs comestibles sont confirmés, avec 68% des sondés se disant prêts à consommer ce type de produit.

Réaliser des **activités de dégustation** ou **promouvoir l'usage des fleurs comestibles dans les plats** au travers de la restauration peut être un **levier pour attirer les consommateurs**, d'autant plus que le principal frein à la consommation de fleurs comestibles est la méconnaissance du produit.

Pour les consommateurs, le **prix de vente idéal se situe entre 1 et 6 €**.

La fourchette de prix entre 3 et 6 € est une nouvelle fois majoritaire, ce qui témoigne d'une volonté de se fournir des produits de qualité pour un prix raisonnable.

Quelle fourchette de prix seriez-vous prêt à dépenser pour une barquette de fleurs comestibles ?

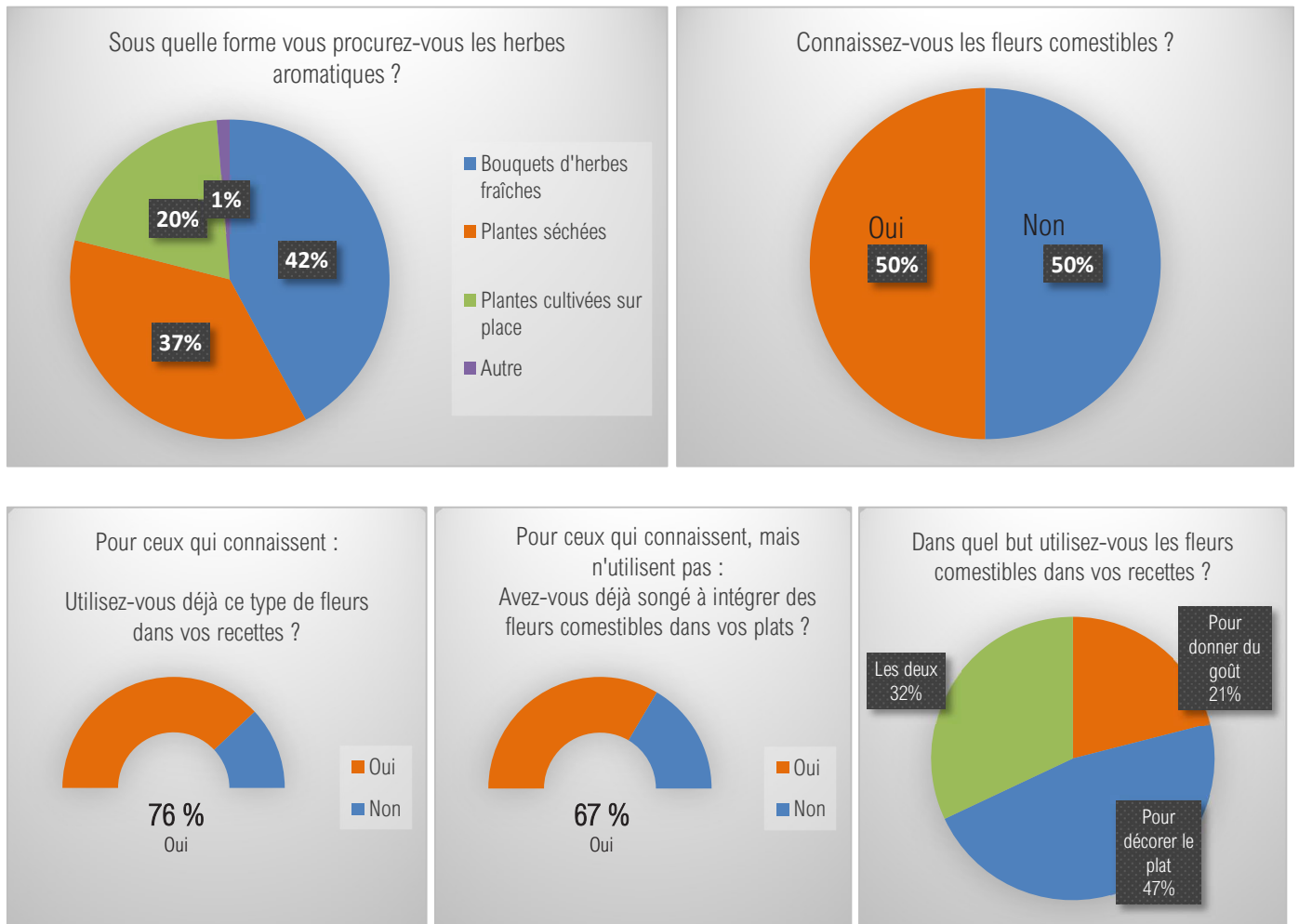


Il existe une **bonne dynamique du marché des fleurs comestibles**, une majorité de consommateurs se disant ouverts à l'idée de tester ces produits.

La tendance favorable dont profitent les fleurs comestibles peut être confirmée en organisant des **activités de promotion et de dégustation** afin de rassurer les personnes encore réticentes à l'idée de consommer ces produits, et de **convaincre** les personnes qui hésitent encore par la qualité des produits proposés.

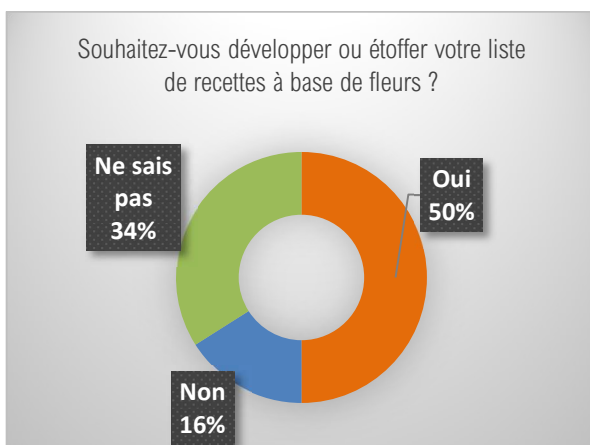
Les restaurateurs : un public connaisseur et demandeur

La perception et les usages des fleurs comestibles par les restaurateurs



Les restaurateurs constituent une cible de choix disposée à consommer ce type de produit. Ainsi sur la totalité des sondés, seul 16% n'utilisent pas de fleurs comestibles dans leurs recettes et ne souhaitent pas en intégrer.

La moitié des restaurateurs qui utilisent les fleurs comestibles le font principalement à des fins de **décoration des plats**, la qualité visuelle des fleurs apparaît donc comme un **critère prépondérant**. Une éducation à la **diversité des saveurs** des fleurs comestibles permettrait d'élargir les horizons culinaires en faisant **découvrir de nouvelles saveurs, textures et associations** ; permettant ainsi que faire évoluer les pratiques et usages.

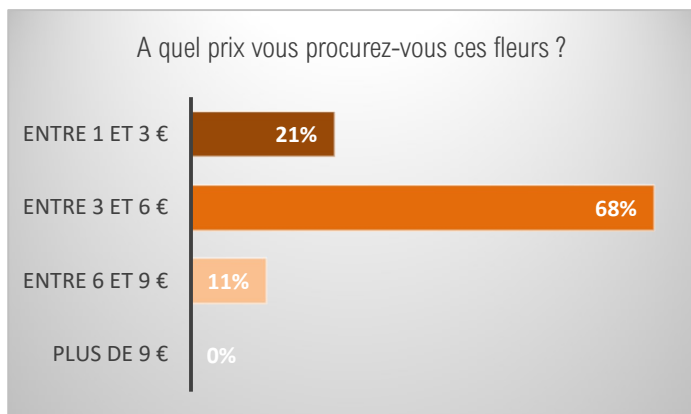


Plus de 80% des restaurateurs ne sont pas fermés à l'idée de développer des recettes à base de fleurs comestibles. La moitié d'entre eux souhaitent **élargir ou étoffer ce type de recettes dans leurs menus**.

Le **prix des menus** proposés par les restaurateurs influe de façon significative sur leur disposition à intégrer des fleurs comestibles dans leurs plats.

Les **restaurants gastronomiques** intègrent déjà les fleurs dans leurs plats ou sont disposés à le faire.

Les fleurs comestibles en barquettes de fleurs fraîches

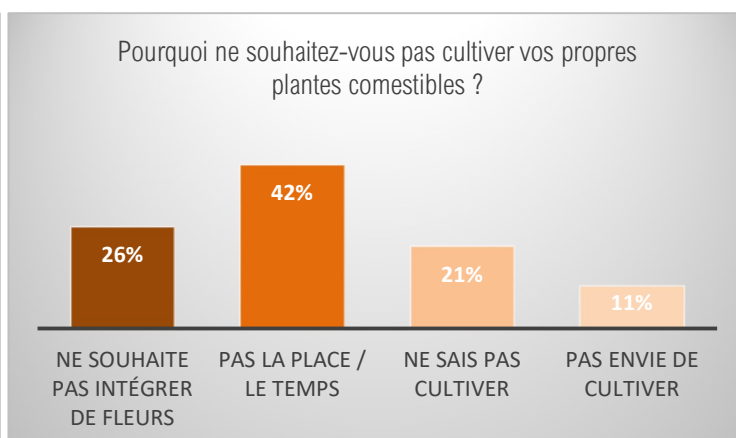
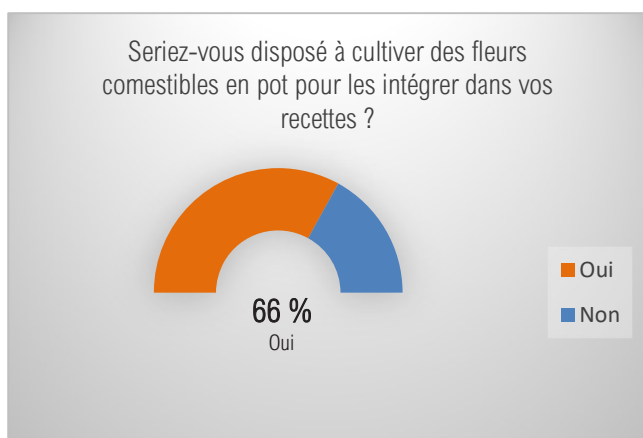


La majorité des restaurateurs achètent leurs fleurs comestibles **entre 3 et 6 €**, en majorité par **lot de 5 à 10 fleurs**. Les prix et les quantités varient peu.

Les restaurateurs sont un public réceptif, mais le **manque de connaissance de la diversité et des possibilités d'utilisation du produit** est le principal obstacle à sa commercialisation.

La moitié des restaurateurs qui ne souhaitent pas intégrer de fleurs comestibles à leurs recettes justifient leur choix par leur **réticence à changer leurs recettes déjà établies**.

Les plantes à fleurs comestibles



De nombreux restaurateurs ne cultivent pas leurs propres plantes à fleurs comestibles par **manque de moyens ou de savoir-faire** plutôt que par manque d'envie.



Tulbaghia sp.

De manière générale, **les restaurateurs connaissent, utilisent ou souhaiteraient utiliser des fleurs comestibles** dans leurs plats.

Les restaurateurs sont relativement unanimes sur le prix qu'ils sont prêts à payer pour se procurer des fleurs comestibles puisque **70% d'entre eux estiment que le prix raisonnable pour une barquette se situe entre 3 et 6 €**.

Pour tous les types de restaurants interrogés (bistrot, bistrannique, gastronomique, spécialités du monde), plus de 50% des sondés présentent un intérêt pour les fleurs comestibles.

■ Etude qualitative auprès des distributeurs : des perspectives et opinions variées selon les professionnels

Entretiens semi-directifs auprès de responsables d'enseignes pouvant commercialiser des fleurs comestibles : épiceries fines, horticulteurs détaillants, jardinerie, restaurants, grandes surfaces spécialisées en produits frais.

🌿 Etat des lieux de la commercialisation

Les grandes enseignes de jardinerie proposent globalement une diversité de plantes comestibles, bien que la disponibilité varie selon l'établissement.

Les producteurs détaillants offrent ces plantes, sans nécessairement **faire la promotion de leur aspect gustatif et des utilisations possibles**.

Certains restaurants utilisent des fleurs comestibles, voire les intègrent au cœur de leur concept culinaire.

Les épiceries fines et les grandes surfaces spécialisées interrogées ne proposent actuellement pas de fleurs comestibles.

🌿 Introduction de nouvelles plantes à fleurs comestibles

La **majorité des jardinerie n'envisagent pas d'élargir leur gamme** en raison de la faible demande, bien que certaines y voient un potentiel intéressant.

Les **restaurants ont des avis partagés** : les restaurateurs ayant déjà franchi le pas en proposant une gamme variée de fleurs étant les plus intéressés, tandis que ceux qui utilisent peu les fleurs comestibles se montrent plus sceptiques.

Les **épiceries et les magasins bio manifestent un vif intérêt**, alors que les GS spécialisées considèrent ces produits comme trop de niche.

🌿 Le potentiel de marché

La plupart des établissements interrogés perçoivent une demande limitée et voient ce marché comme peu porteur en l'état. Les critères de sélection varient, les grandes enseignes étant contraintes par les centrales d'achat, tandis que les indépendants privilégient la qualité, la durabilité et l'origine locale.

Malgré une tendance croissante des clients à rechercher ponctuellement des produits spécifiques et originaux, la demande pour les fleurs comestibles reste marginale.

🌿 Les principaux défis de commercialisation identifiés

La commercialisation des fleurs comestibles implique la nécessité de faire découvrir ces produits aux clients, afin de démontrer la valeur culinaire et nutritionnelle ; et pour les magasins bio, le respect de cahiers des charges stricts.

Les distributeurs doivent pouvoir sécuriser leur approvisionnement par une production régulière, tout en prenant compte de la saisonnalité. La gestion des stocks peut également poser quelques difficultés puisqu'il s'agit d'un produit périssable.

🌿 Mise en valeur du produit

Des stratégies de publicité et de marketing, telles que des **démonstrations, des dégustations et la transparence sur l'origine** et la traçabilité des produits sont essentielles. Ces méthodes doivent permettre de favoriser la connaissance des fleurs comestibles par le grand public, beaucoup de consommateurs n'étant pas familiers avec le produit ou ne sachant pas comment les utiliser.

🌿 Concurrence sur le marché

La concurrence est faible, offrant ainsi une opportunité de **différenciation par la nouveauté et l'originalité**, avec une accentuation sur **le bio et le local** pour se démarquer. En termes de partenariats, les magasins bio et certaines épiceries fines montrent un fort intérêt pour collaborer avec des producteurs locaux afin de garantir fraîcheur et qualité.

🌿 Prix de vente

Il est difficile de donner une estimation précise des tarifs que les commerçants souhaiteraient proposer. Toutefois, la tendance montre un prix supérieur à celui des plantes classiques. On trouve actuellement des pots 1L bio à 6,99€, ou des sachets de graines allant de 3 à 9€.

■ Synthèse de l'étude de marché

Les fleurs comestibles sont perçues par la majorité des professionnels comme étant un **produit de niche**, ce qui ne signifie pas pour autant que les potentiels clients sont réticents à l'idée d'en consommer. En effet, bien que la moitié des personnes interrogées ne connaissaient pas les fleurs comestibles avant de répondre au questionnaire, **beaucoup ont exprimé le désir d'en consommer après en avoir appris l'existence**. Globalement, le principal obstacle à la consommation de fleurs comestibles semble être le manque de visibilité du produit plutôt qu'un rejet de la part des consommateurs. Ces produits originaux et innovants semblent provoquer un effet 'waouh' chez le grand public, suscitant à la fois **surprise et appréciation**.

À l'inverse, **certains magasins susceptibles de commercialiser des fleurs comestibles**, tels que les grandes enseignes de jardinerie et les grandes surfaces spécialisées **expriment une certaine réticence à cette idée**, alors que les magasins bio et épicerie fines **montrent un grand intérêt**. Ainsi, des sentiments divergents sont observés : d'une part les consommateurs individuels se montrent enthousiastes à l'idée de profiter d'un produit original, tandis que d'autre part une partie des commerçants préfèrent s'abstenir de se procurer ce type de produit qu'ils considèrent comme étant trop spécifique ou qu'ils perçoivent comme peu rentable.

■ Recommandations

Il est essentiel d'**éduquer et sensibiliser les vendeurs et restaurateurs sur les avantages et les utilisations possibles** des fleurs comestibles. Il convient de mettre en avant les atouts esthétiques et gustatifs des fleurs, en soulignant **la variété des saveurs et leur capacité à sublimer un plat, tant visuellement que gustativement**.

Les fleurs comestibles éveillent la curiosité, et les consommateurs qui les ont testés semblent désirer réitérer leur achat. La visibilité du produit peut être renforcée grâce à des **campagnes de marketing ciblées**, notamment auprès du grand public et des restaurants **bistronomiques, gastronomiques ou spécialisés dans l'élaboration de plats originaux**. **L'organisation de dégustations et de démonstrations** peut également aider à familiariser les clients potentiels avec ces produits.

Il est essentiel d'ajuster les **prix afin d'attirer une clientèle diversifiée**. Proposer une **gamme de produits entre 3 et 6 €** permet de répondre à la sensibilité au prix des consommateurs, tout en offrant des options haut de gamme pour ceux qui sont prêts à investir davantage. Il est également important de tenir compte des besoins des commerçants, qui vendent généralement ces produits entre 6 et 9 €.

Pour les restaurateurs et les enseignes, établir des **partenariats stratégiques** avec des producteurs locaux permettrait de garantir la qualité et la fraîcheur des produits, tout en assurant une régularité dans les ventes de fleurs comestibles.



Fleurs et jardins comestibles
Campus Métiers Nature de Coutances

Membre des réseaux



Partenaire technique ACTIA

Partenaire



Financiers



Fonds européen agricole pour le développement rural : l'Europe investit dans les zones rurales

1 INSTITUT - 6 TERRITOIRES

