

# INSPIRATIE UIT FRANKRIJK

U las in Sierteelt&Groenvoorziening nr. 9 al over ons bezoek begin mei aan Bretagne. Twee zaken sprongen mij echt in het oog. Het regionaal coöperatief samenwerkingsverband van siertelers functioneert al meer dan 50 jaar en recent werd ook een merkenstrategie ontwikkeld. Het viel daarenboven ook op dat in Frankrijk met 'Plante Bleue' en met "Label rouge" Franse B2B en B2C-labels in opmars zijn.

.....  
*Koen Tierens, tekst en foto's*

## Merkenstrategie als exponent van coöperatief samenwerken

In Saint-Pol-de-Léon (Bretagne) is zowel de coöperatie van siertelers met bloeiende planten, 'Les Plantes fleuries de Kérisnel'<sup>(1)</sup> als deze van boomtelers, 'Kérisnel les Pépinières'<sup>(2)</sup> gevestigd. Beide coöperaties werken met directe verkoop via aparte commercialisatieteams. Tegelijk hebben ze een vergelijkbare filosofie onder het motto 'Ce sont les producteurs qui décident' of met andere woorden de telers hebben het roer in handen.

De afdeling bloeiende planten bestaat uit 11 telers die samen zo'n 9 miljoen euro omzet realiseren met meer dan 1.800 producten. Het betreft voornamelijk voorjaarsperkplanten en producten voor Allerheiligen zoals chrysanten en cyclamen, alsook groenteplanten voor tuincentra. In het boomkwekerijsegment vertegenwoordigen 23 telers ruim 22 miljoen euro omzet en meer dan 5.000 catalogusreferenties. Verder zijn er in totaal 7 snijbloementelers van roos, gerbera of alstroemeria die samen zo'n 2 miljoen euro omzet realiseren.

De sterkte van beide groeperingen - zeker voor deze meer geïsoleerde regio - ligt in de samenwerking en de afspraken die gemaakt worden over wie zich richt op specifieke producten of potmaten. Samen bieden ze een uitgebreid gamma aan, dat op een logistiek sterke manier door levering vanaf een centraal depot waar de bestellingen worden samengesteld, naar



de afzetmarkten zijn weg vindt. Deze worden aangebracht door een directe marktbenadering met eigen commerciële mensen. Deze structuur 'kost' ongeveer 27 tot 30%. Daarin zitten de verkoop, het transport, de verpakking, de facturatie, maar ook de promotie voor de groep en haar producten.

Om de herkenbaarheid te verhogen ontwikkelde 'Kérisnel les Pépinières' recent modern ogende plantfiches, met logo, foto en een QR-code voor website-ondersteuning. Die merkenstrategie wordt ook doorgetrokken

in speciale potten, bedrukt met een opvallend logo voor nieuwigheden. Deze laatste worden trouwens systematisch gezocht door de telers zelf, maar ook via het door de coöperatie gesteund onderzoekscentrum CATE. Promotie en het uitdragen van de merkenstrategie betekent ook actieve deelname aan professionele vakbeurzen zoals 'Salon du Végétal' te Angers en de typisch Franse 'salons d'enseigne' georganiseerd door winkel- en tuincetraketen. Op die manier wordt getracht het merk in B2B én B2C-relaties te versterken.

<sup>(1)</sup> <http://www.sicastpol.fr/les-plantes-fleuries>

<sup>(2)</sup> <http://www.sicastpol.fr/les-plants-de-pepiniere>

<sup>(3)</sup> <http://www.plantebleue.fr/>

<sup>(4)</sup> <http://www.fsi2020.com>

<sup>(5)</sup> Zie ook <http://www.labelrouge.fr> en 'Revaloriser par la qualité, Le Lien Horticole N°882, 16 april 2014

# PRODUCENTEN



ALTIJD KEUZE UIT DE BESTE ENERGIEPRIJS VAN HET MOMENT...



...door zelf en direct op de energiemarkten te opereren,  
**eenvoudig via ons Energy Platform!**

Uw energie-uitgaven zijn een belangrijk onderdeel van uw totale bedrijfskosten. Logisch dat u hier meer controle over wilt hebben. Powerhouse stelt u in staat rechtstreeks op de markt te opereren en de meest gunstige voorwaarden voor in- en verkoop te realiseren. Dit is dé manier om grip te krijgen op uw energie-uitgaven en kosten te reduceren.

Het is tijd voor controle en transparantie, nu, straks, altijd.  
Ontdek er alles over op [www.powerhouse.be](http://www.powerhouse.be)  
of neem contact met ons op via 02 808 59 05.



- ✓ Flexibele in- / verkoop van energie aan de beste prijs
- ✓ Innovatief, gebruiksvriendelijk en transparant
- ✓ Zowel voor gas als elektriciteit

 **powerhouse**<sup>®</sup>  
Challenge your energy

Er wordt ook bijgestuurd door de co-operatieve structuur van het samenwerkingsverband. Zo zijn er op regelmatige basis evaluaties met de telers en het commerciële team over de verkoop en het gamma. Maar het zijn de telers die samen afspraken maken wie wat zal telen voor het komende jaar en hoe de verkoopstrategie verder evolueert. Zo werd recent beslist om te evolueren naar een volledige productie onder het duurzaamheidslabel van 'Plante bleue' de Franse tegenhanger van MPS.

### 'Plante bleue' versus 'Label rouge'

Met 'Plante bleue'<sup>(3)</sup> ontstond in Frankrijk een tegenhanger voor het bestaande duurzaamheidslabel MPS, zie ook MPS/VMS in Vlaanderen. Het is in eerste instantie een B2B-label als antwoord op de vraag uit de handel naar traceerbare duurzaam geteelde sierteeltproducten. De opmars hiervan in de sierteeltsector wordt langzaam maar zeker duidelijk of minstens toch, en zoals hierboven gesteld, door specifieke telers of samenwerkingsverbanden zo herkend. De manier vinden om er als sierteler in een specifieke regio te kunnen op inspelen is heel wat moeilijker door de veelheid aan labels die is ontstaan. Eén van de



manieren waarop de telers er mee kunnen omgaan is door alle evoluties in de wereld op dit vlak te volgen. Deze werden gebundeld in het zogenaamde Floriculture Sustainability Initiative<sup>(4)</sup>.

'Label rouge'<sup>(5)</sup> is een Frans B2C en dus op de consument gericht label. Producenten die dit label willen voeren, beogen een betere prijs via onderscheidbaarheid in de markt en

de groeiende maatschappelijke vraag naar kwaliteit en verduurzaming in meerdere aspecten. Het is een kwaliteitslabel dat opereert in een wettelijk kader, erkend door de Franse overheid sinds 2006 en dat niet specifiek alleen voor de sierteelt is. Zo stonden er op Salon du Végétal 2014 in Angers alvast 35 exposanten die het label mochten voeren. Door het lastenboek en de bijhorende controles liggen de productiekosten hoger, maar er wordt gesteld dat verschillende producten toch een netto positief resultaat zouden opleveren voor de telers. Belangrijk daarin zijn een doorgedreven ketenwerking en positionering van dit gamma binnen de verkoopkanalen. Belangrijk is ook dat 'Label rouge' het enige officieel door het ministerie erkende label is, naast natuurlijk heel wat private labels van bv. retailorganisaties. Er wordt gesteld dat ondanks de veelheid aan labels, die unieke positie in Frankrijk een bijkomende meerwaarde biedt. Tegelijk is het zo dat in tegenstelling tot een label voor geografische oorsprong, dit kwaliteitslabel open staat voor iedereen die kan aantonen dat het lastenboek gevolgd wordt. Dus ook Vlaamse telers kunnen de stap overwegen! ■



## FYTO - NIEUWS

### VRIJWILLIGE INTREKKING VAN DE TOELATING VAN MYSTIC (N19525 – 9748P/B)

09/06/2014 - de toelating van het gewasbeschermingsmiddel MYSTIC (250 g/L tebuconazool) wordt ingetrokken op vraag van de toelatingshouder.

De intrekingsdatum is 01/12/2015. Het bewaren en het op de markt brengen door de toelatingshouder is nog toegelaten tot 01/06/2014. Het bewaren en het op de markt brengen door derden is nog toegelaten tot 01/12/2014 en het gebruiken is nog toegelaten tot 01/12/2015.

Mystic is een fungicide dat onder meer gebruikt wordt tegen echte meeldauw, bladvlekkenziekte/septoriose, bruine roest, gele roest, netvlekkenziekte/strepenziekte en kafjesbruin in de teelt van graszaad.

### BEPERKING VAN HET GEBRUIK VAN DIFLUFENICAN

10/06/2014 - Wegens de vervuiling van het oppervlaktewater met de werkzame stof diflufenican, gelden er vanaf nu twee beperkingen op het gebruik van deze werkzame stof, en dit op voorstel van het Erkenningscomité voor bestrijdingsmiddelen voor landbouwkundig gebruik en op basis van de beschikbare monitoringsgegevens in België. Tot op heden waren er drie types van gebruik toegestaan:

- professioneel landbouwkundig
- gebruik voor onkruidbestrijding in bepaalde teelten,

- professioneel niet landbouwkundig
  - gebruik (op verharde en onverharde terreinen) en niet-professioneel gebruik (amateurgebruik).
- Teneinde de vervuiling van het oppervlaktewater te verminderen worden de meest kritieke toepassingen voor het oppervlaktewater vanaf heden ingetrokken:
- Het professionele gebruik op verharde permanent onbeeteelde terreinen is vanaf 17/06/2014 niet langer toegestaan.
  - Het gebruik door amateurs wordt ingetrokken, met uitzondering van de gebruiksklare verdunde producten in verpakkingen tot 1L met een "triggerspray" mechanisme voor gelokaliseerde toepassing. Voor de geconcentreerde amateurproducten worden de volgende uitlooptermijnen voorzien:
  - Deze producten mogen door de toelatingshouders tot 30/04/2015 op de markt gebracht worden, tot 31/10/2015 door derden verkocht worden en tot 31/10/2016 opgebruikt worden.
- Nog strengere beperkingsmaatregelen kunnen mogelijk volgen in functie van de evolutie van de situatie in de volgende jaren. ■

De federale overheidsdienst Volksgezondheid, Veiligheid van de Voedselketen en Leefmilieu deelt volgende beslissingen mee:

Meer informatie over alle erkende producten en beslissingen is terug te vinden op [www.fytoweb.be](http://www.fytoweb.be)