



Le forum des entrepreneurs de Florist.ch s’est tenu à la Bourse aux fleurs Ouest à Kerzers. De gauche à droite: Thomas Meier, directeur, Paul Fleischli, président du comité central, et Franz-Josef Wein, l’intervenant principal.

«Sans émotions, pas d’individualité»

Lors du forum des entrepreneurs de cette année, une sommité du monde floral, Franz-Josef Wein, était invité. Il a exhorté les participants à rester authentiques, à faire confiance à leurs émotions et a partagé quelques anecdotes tirées de son expérience.

TEXTE ET PHOTOS Regula Lienin

La réputation le précédait: on disait de lui qu’il enthousiasmait depuis des décennies les étudiants de son école de maîtrise par sa manière d’enseigner. Franz-Josef Wein était donc présent au forum des entrepreneurs de Florist.ch, qui s’est tenu le 24 septembre à la Bourse aux fleurs de Kerzers (FR) devant un public d’une soixantaine de personnes. Là aussi, la magie a opéré, comme en a témoigné l’applaudissement nourri. Sa conférence, d’un peu plus d’une heure, s’est déroulée sans aucune diapositive ni autre distraction. C’était un mélange de recherches, d’expériences personnelles et de réflexions. Wein a commencé là où le cercle devait se refer-

mer: «Mon moi intérieur est mon plus grand potentiel», a-t-il déclaré, indiquant clairement où il situe sa personne et son travail. Il ne se considère pas comme un artiste, mais affirme: «Les fleuristes sont des artisans et des artisanes de haut niveau.» Il a ensuite remplacé le travail avec les fleurs dans un contexte plus large, à travers plusieurs facteurs. Il a notamment rappelé aux personnes présentes que les créations florales ne font pas partie des produits indispensables à la survie. En période de crise économique ou de chômage, elles ont donc la vie dure. D’un autre côté, «elles sont essentielles pour le psychisme». La pandémie l’a démontré de

manière exemplaire – surtout en Suisse, où les fleurs ont été considérées comme relevant du système essentiel. «Elle a ainsi servi de modèle pour les pays voisins», a souligné Wein. Les conséquences sont connues: les fleuristes ont pu continuer à vendre leurs créations – et ont réalisé de bons chiffres d’affaires. Cela n’a pourtant pas toujours été le cas. Lors d’autres grandes crises, il a fallu faire face à une baisse des ventes, voire, pire encore, à des entreprises dont il ne restait presque rien. Wein est alors devenu plus personnel et a évoqué l’histoire de l’entreprise familiale à Saarlouis, en Allemagne, qu’il dirige aujourd’hui avec sa sœur et le fils de celle-ci, représentant la septième généra-



1 Lieu inspirant : la nouvelle Bourse aux fleurs Ouest à Kerzers (FR). **2** Bea Hintermeister (de droite) Nicole Tommer et Carole Koch. **3** Participantes de Suisse romande (de gauche à droite): Catherine Perroulaz, Nadia Joye Dafflon, Ela Hynek, Heidi Binggeli, Julie Risse et Nabila Harfi. **4** Franz-Josef Wein avec Therese Gruber, la lauréate des championnats du monde des métiers de 1972 (voir page 46). **5** Le finaliste Swiss-Skills, Roman Bollhalder, se prépare pour sa démonstration. **6** Markus Wickihalter a présenté un art floral raffiné. **7** Agnes Röthlisberger de Gstaad a réalisé une composition opulente dans un vase, avec de forts contrastes. **8** Urs Iten, ancien élève de Wein, a créé un effet saisissant avec des fleurs de saison, des branches et des baies.

tion. «Mes grands-parents et mes arrière-grands-parents ont dû tout recommencer à zéro après les deux guerres mondiales.» Aujourd’hui, les défis sont d’un tout autre ordre – comme la rapidité des changements, notamment dans le domaine du numérique ou de l’intelligence artificielle.

Où la croissance est à prévoir

Wein a parlé de mouvements ondulatoires. «À mon avis, nous nous trouvons actuellement dans un creux de la vague.» Mais c’est précisément à ce moment-là que commence un renouveau. En ce qui concerne les fleurs et les plantes qui arrivent actuellement sur le marché mondial, la tendance évolue toutefois dans une autre direction. Selon ses recherches, d’ici 2034, leur volume augmentera des deux tiers par rapport à aujourd’hui – non pas en Europe, mais principalement en Asie. La majorité de ces produits contourne de toute façon les commerces spécialisés. Les instituts économiques prévoient une croissance non pas dans la consommation privée, mais dans la décoration d’espaces, les mariages ou les fêtes de

Noël. C’est ainsi qu’il en est venu, lui qui proposera l’an prochain à Zwettl (A) son dernier cours de maîtrise, à aborder la caractéristique distinctive des magasins spécialisés: la relation directe avec les fleurs et les plantes. Certes, celles-ci gagnent aussi en qualité dans le commerce de masse, mais ce dernier ne peut rivaliser en matière d’entretien et de mise en valeur.

Un autre point essentiel pour Franz-Josef Wein: s’impliquer personnellement, développer son propre style et rester authentique. «La condition préalable, c’est de bien se connaître soi-même, avec ses côtés positifs et négatifs.» Un chemin loin d’être facile, comme il l’a illustré par son propre parcours. Jeune, il s’est souvent disputé avec ses parents, s’est heurté à la concurrence lors de compétitions – tout en attirant l’attention sur lui. Sur le plan professionnel, tout ne s’est pas toujours déroulé comme prévu, mais aujourd’hui, l’entreprise est florissante. Sa clientèle vient de tout le Land, parce qu’elle veut quelque chose de «chez Wein». Sa signature, c’est le «retour à la nature». Et, point essentiel, les émotions. «Sans elles,

il manque l’individuel», affirme Franz-Josef Wein. Les démonstrations qui ont suivi sa conférence ont clairement illustré ce qu’il entend par là. Par exemple à travers les créations de Markus Wickihalter et de l’ancien élève de Wein, Urs Iten, que le maître a qualifiées chacune de «typiques», tout en y observant un raffinement et une évolution évidents. Roman Bollhalder a confié que, pour lui, le plus grand compliment était de pouvoir concevoir librement une commande de client. Quant à Agnes Röthlisberger, sa passion pour les compositions opulentes correspond parfaitement au goût de sa clientèle. Cela confirmait une autre maxime de Wein: «Les fleuristes qui ont leur propre style seront toujours recherchés.» 🌸

TRADUCTION AUTOMATIQUE

Cette traduction de l’article «Ohne Emotionen keine Individualität» de Fleuriste 11/2025 a été réalisée avec ChatGPT.