

Graines botaniques de pomme de terre : annoncer clairement que le produit n'est pas un tubercule

Avant de comparer une demande, un prix ou une quantité, établissez avec précision si le client attend des tubercules à planter ou des graines botaniques de pomme de terre à semer. Ces deux produits suivent des parcours différents et ne peuvent pas être considérés comme deux formats d'un même article. Cette vérification protège la préparation de l'offre, la réception des marchandises et la relation avec le client.

Une question directe pour lever l'ambiguïté

Commencez par demander si le client souhaite de petites pommes de terre à mettre en terre ou des graines à semer. Cette question simple évite une discussion fondée sur un vocabulaire familier qui masque une différence essentielle. Dans le langage courant, une demande de semence de pomme de terre peut désigner des tubercules à planter. Or, une fiche de graines botaniques doit être présentée séparément, avec ses propres informations. Dans vos dossiers et supports, conservez l'expression complète « graines botaniques de pomme de terre » : l'abréviation « plants » ferait disparaître la nature exacte du produit fourni.

Des poids qui ne sont pas directement comparables

Un poids de tubercules et un poids de graines ne constituent pas deux conditionnements directement comparables du même produit. La quantité utile dépend du parcours choisi et des informations propres à la référence. Un tableau construit uniquement sur les kilogrammes peut donc sembler précis tout en comparant des objets différents. Pour une demande en gros, indiquez la nature du produit, sa référence et l'unité exacte attendue. Si ces précisions manquent, un échange supplémentaire sera nécessaire pour comprendre le besoin. Faites apparaître la distinction dès la demande, et non au moment de la livraison, afin d'éviter qu'une commande soit ensuite jugée incorrecte parce que le produit avait été mal compris.

Expliquer un parcours de culture distinct

Les consignes habituelles de plantation de tubercules ne peuvent pas être reprises telles quelles pour une fiche de graines botaniques. Demandez au client quels moyens il dispose pour suivre le démarrage et les étapes ultérieures propres à la référence concernée. Les graines peuvent présenter un intérêt comme expérience de culture, à condition que ce parcours soit explicite et sans promesse de raccourci. N'attribuez pas non plus une fidélité variétale ou un résultat uniforme sans documentation fournie. Un nom d'espèce ne suffit pas à décrire tous les caractères attendus. Si le client recherche une variété bien déterminée, recherchez les précisions utiles et conservez les limites de la fiche.

Organiser le rayon et finaliser la vente

Si votre assortiment comprend aussi des tubercules, distinguez clairement les intitulés dans l'outil d'achat, les supports publics et les documents internes. Une catégorie commune « pomme de terre » peut faciliter la navigation, mais elle ne doit pas devenir l'identifiant opérationnel de références de nature différente. Les collègues doivent pouvoir retrouver le bon produit même lorsqu'une demande arrive rapidement par téléphone. Terminez l'échange en faisant reformuler le choix : le client achète-t-il bien des graines à semer, et sait-il quelles informations il devra suivre ? Cette confirmation installe les graines botaniques dans l'assortiment comme un projet de culture distinct, et non comme une simple variante de conditionnement des tubercules.

Articles associés

[Graines botaniques de pomme de terre : annoncer clairement que le produit n'est pas un tubercule](#)

[Maïs ornemental : partir de la destination annoncée plutôt que du mot maïs](#)