Devenir fleuriste

Description

Devenir **fleuriste** est une aventure passionnante pour ceux qui aiment les plantes et la créativité. Que ce soit en suivant une formation comme le CAP Fleuriste ou en se lançant en tant qu'auto-entrepreneur, plusieurs parcours permettent d'exercer ce métier. Entre apprentissage des techniques florales, gestion d'un commerce et relation client, le métier demande à la fois savoir-faire et sens artistique.

Créer votre entreprise en ligne

Comment devenir ou se reconvertir en tant que fleuriste ?

Plusieurs formations permettent de devenir fleuriste. Mais, il est tout aussi **possible d'exercer le métier de fleuriste** sans diplôme. Toutefois, il est vivement recommandé de suivre une formation professionnelle au métier de fleuriste, car elle vous sera utile pour ouvrir un magasin de fleur prospère.

Devenir fleuriste sans diplôme

Le métier de fleuriste n'exige aucun diplôme spécifique, **ni pour travailler en tant que fleuriste salarié** ni pour ouvrir un point de vente.

Cependant, le fait de posséder une formation de fleuriste ouvre plus d'opportunités intéressantes sur le marché du travail.

Les formations possibles

Pour travailler dans une boutique, il est préférable d'**avoir un CAP fleuriste.** Ce diplôme se prépare en un, deux ou trois ans dans un lycée professionnel ou un centre de formation spécialisé.

Pour ceux qui ambitionnent d'ouvrir leur propre magasin de fleurs, il leur est conseillé de suivre une formation permettant de décrocher un brevet professionnel ou un brevet de maîtrise mention fleuriste.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Pour devenir fleuriste, **l'artisanat, les travaux pratiques et les arts appliqués** comptent parmi les principales matières à apprendre. Mais, dans la liste, on peut également citer :

- L'éducation physique ;
- La comptabilité;
- Le conseil et le commerce.

Les cours peuvent être suivis en formation continue ou en :

- Contrat d'apprentissage ;
- Alternance ;
- Contrat de professionnalisation.

Ces formations conviennent aussi bien aux étudiants, aux demandeurs d'emploi et aux personnes en reconversion professionnelle.

Bon à savoir : Des ateliers ou des cours en ligne peuvent enrichir votre expérience, surtout si vous êtes en reconversion professionnelle. De même travailler sous la direction d'un artisan fleuriste expérimenté permet d'acquérir des compétences pratiques tout en comprenant les rouages du métier.

Quelles sont les missions du fleuriste ?

Les missions du fleuriste peuvent varier considérablement **selon son domaine de prédilection et la nature de son poste** (fleuriste salarié, fleuriste débutant, fleuriste indépendant, etc.).

Généralement, un fleuriste doit gérer :

- L'entretien des plantes (taille, arrosage, rempotage des plantes, etc.) ;
- L'accompagnement personnalisé des clients ;
- L'approvisionnement de la boutique et livraison des commandes.

Mais, étant un véritable passionné des fleurs, il réalise aussi généralement un **travail artistique** qui consiste en la :

- Création de bouquet, de couronnes de fleurs, de décoration florales, etc. ;
- Décoration de l'intérieur de la boutique et mise en avant des produits.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Quelles sont les qualités requises pour exceller en tant que fleuriste ?

Si vous souhaitez vous lancer dans une carrière de fleuriste, il vous faudra faire preuve de certaines compétences artistiques, mais également relationnelles.

Compétences artistiques et créatives

Pour exceller dans la profession de fleuriste, il est essentiel d'avoir un certain **sens artistique**. C'est en effet indispensables pour développer :

- Des techniques de composition florale : apprendre à assembler différents types de fleurs et de feuillages vous permettra de créer des arrangements floraux uniques ;
- La connaissance des plantes : pour devenir fleuriste, il est essentiel de comprendre les caractéristiques des différentes espèces de plantes, leur entretien et leur saisonnalité.

Aptitudes relationnelles avec la clientèle

Les fleurs sont souvent vecteur d'un message que le client souhaite faire passer à la personne destinataire. Vous pouvez par exemple vous familiariser avec le langage des fleurs, afin d'**accompagner au mieux vos clients** dans le choix de leur composition florale.

Outre le côté commercial et le **conseil client** qui en découle, il vous faudra donc apprendre à dialoguer avec la clientèle pour comprendre ses besoins et attentes.

Quelles étapes suivre pour ouvrir sa propre boutique de fleurs ?

Le fleuriste peut s'installer à son compte s'il estime avoir une expérience suffisante qu'il respecte les prérequis nécessaires à la réussite de son projet. Mais, la création d'un magasin de fleurs **suit un formalisme spécifique**, qui ne se résume pas à l' immatriculation de l'entreprise.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Étude de marché

En premier lieu, identifiez vos clients potentiels, leurs habitudes d'achat et leurs préférences. Les fleurs sont-elles achetées principalement pour des occasions spéciales (fête des mères, mariages, funérailles, anniversaires) ou sont-elles consommées de manière régulière pour décorer les espaces intérieurs ?

Dans un second temps, il vous faudra étudier la concurrence : qui sont vos concurrents directs (autres fleuristes) et indirects (supermarchés, marchés en plein air) dans la zone que vous visez ? Quels types de services ou de produits offrent-ils ?

Enfin, il est impératif **d'évaluer les tendances du marché** : quelles sont les tendances actuelles dans le secteur floral ? Par exemple, si les bouquets de fleurs séchées ou les plantes d'intérieur sont de plus en plus populaires, il vous faudra le savoir.

Bon à savoir : Étudiez également les différentes options d'approvisionnement (producteurs locaux, grossistes) et évaluez leurs tarifs et conditions.

Business plan

Avant de démarrer son activité, le fleuriste se doit d'**estimer un chiffre d'affaires prévisionnel.** En moyenne, son CA s'établit à environ 150 000 euros. Le végétal représente la majeure partie de cette somme.

D'autre part, le fleuriste doit non seulement s'interroger sur l'emplacement idéal et le profil de sa clientèle cible, mais également s'informer sur les **fournisseurs de fleurs et de plantes existant sur le marché** tels que les :

- Grossistes ;
- Producteurs régionaux ;
- Importateurs ;
- Horticulteurs.

En même temps, il faut qu'il procède au calcul du stock **prévisionnel** et sache gérer les produits pour limiter les pertes. Ils proviennent généralement de la France, des Pays-Bas ou de l'Union européenne, mais, ils **peuvent également être originaires :**

- De la Colombie ;
- Du Maroc ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Du Costa Rica ;
- D'Israël ;
- Du Kenya.

À noter : il est tout aussi important que le fleuriste prenne le temps de se renseigner sur ses concurrents potentiels.

Choix du statut juridique

Après avoir réalisé un business plan efficace et avant de passer à la réalisation des démarches administratives, le fleuriste doit également choisir le **statut juridique adapté à sa situation et ses besoins.**

De son choix dépendront ses responsabilités juridiques et financières ainsi que celui de ses éventuels associés. Parmi les formes juridiques possibles, **il a par exemple le choix entre** la :

- SARL ;
- SAS ;
- SASU ;
- SA.

Selon ses objectifs, il peut également opter pour :

- L'entreprise individuelle ;
- L'EURL ;

Choisir l'emplacement et l'aménagement

L'emplacement de votre boutique indépendante joue un rôle crucial dans votre succès. Un local situé dans un secteur dynamique ou près d'événements spéciaux attirera plus de clients

Créer l'entreprise florale

Pour créer votre entreprise, vous devez immatriculer votre activité aux registres nationaux des entreprises (RNE, RCS ou Répertoire des Métiers si vous avez moins de 10 salariés et si vous réalisez des compositions florales. Pour se faire, vous devez déposer un dossier de **demande d'immatriculation auprès du Guichet unique de l'INPI**.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Une fois l'immatriculation réalisée, vous recevrez votre numéro SIRET, qui identifie votre entreprise auprès de l'administration.

Bon à savoir : Vous devez respecter les normes sanitaires, surtout en matière de conservation des produits frais, et veiller à la conformité de vos locaux avec les normes de sécurité. Par exemple, sachez que les entreprises doivent se conformer à la réglementation concernant la gestion des déchets, notamment en ce qui concerne les végétaux.

Souscrire aux assurances nécessaires

Dans la liste des **assurances obligatoires**, on distingue :

- La mutuelle entreprise ;
- L'assurance automobile ;
- La prévoyance d'entreprise.

Parmi les **assurances facultatives**, on retrouve par ailleurs la :

- Multirisque professionnelle ;
- Garantie RC.

Ces deux assurances ne sont pas obligatoires, mais il est **fortement recommandé de les souscrire.**

Voici un schéma sur comment devenir fleuriste en 6 étapes :

© 2023 LEGALPLACE SAS

Quelles sont les évolutions de carrière possibles dans le métier de fleuriste ?

En début de carrière, il est possible de trouver des postes de fleuristes/vendeurs dans un magasin de fleurs. Après quelques années d'expérience professionnelle, il peut **s'orienter vers le poste de chef de rayon floral** au sein d'une grande surface.

Il a également la possibilité de **devenir conseiller technique de vente** en se spécialisant dans un domaine en particulier, le commerce de graines par exemple. Plus tard, l'artisan fleuriste peut gérer son propre magasin.

Quel est le salaire moyen d'un fleuriste ?

Souvent, un fleuriste débutant touche le Smic. S'il détient un CAP, son **salaire moyen** est de 2 000 euros mensuels en moyenne. S'il s'agit d'un fleuriste indépendant, il peut gagner jusqu'à 3 500 euros par mois. Dans la grande distribution, au rayon floral, sa rémunération annuelle s'élève à près de **21 158** euros par an.

Quels sont les coûts liés à l'ouverture d'un magasin

© 2023 LEGALPLACE SAS

de fleurs ?

En moyenne, il faut au moins **compter 20 000 euros pour démarrer l'activité.** Il est possible, mais déconseillé d'ouvrir son commerce sans apport. En injectant des fonds dans le capital de départ, le fleuriste rassurera les partenaires financiers.

Pour rappel, il est essentiel de **choisir la stratégie financière adaptée** et d'évaluer les dépenses avant d'ouvrir le magasin. Le budget à prévoir dépend en grande partie :

- Du lieu d'implantation ;
- De la taille du magasin ;
- De l'ampleur des travaux à accomplir.

En plus de devoir s'acquitter des **frais de location ou d'achat de son local**, l'entrepreneur devra encore réaliser des travaux d'aménagement et de décoration qui ont également un coût.

Bon à savoir : opter pour le statut d'auto-entrepreneur entraîne généralement moins de dépenses.

En somme, les coûts liés à l'ouverture du magasin dépendent surtout des services qui seront proposés ainsi que des moyens que l'on prévoit de mettre en œuvre. Ils peuvent ainsi être compris entre **10 000 euros et 150 000 euros.** En s'installant en ville, l'investissement réalisé par le fleuriste risque même d'aller au-delà de 300 000 euros.

FAQ

Puis-je devenir fleuriste sans diplôme ?

Oui, il est possible de devenir fleuriste sans diplôme, mais cela limite certaines opportunités. Contrairement à d'autres métiers artisanaux, l'ouverture d'une boutique de fleurs n'exige pas de qualification spécifique. Cependant, sans formation, il peut être difficile de maîtriser les techniques de composition florale, la conservation des plantes et la gestion d'une boutique.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Quel parcours pour être fleuriste ?

Le CAP Fleuriste en 2 ans est la formation la plus courante pour apprendre les bases de l'art floral et de la gestion d'une boutique. Il peut être complété par un BP ou un BM pour se spécialiser ou entreprendre. Sans diplôme, il est possible d'apprendre en travaillant chez un fleuriste ou via des formations courtes. L'expérience et la créativité sont essentielles pour réussir.

Combien gagne un fleuriste ?

Un fleuriste salarié débute autour de 1 180 € net par mois et peut atteindre 3 100 € net en fin de carrière, avec une moyenne de 1 760 € net mensuels. Un fleuriste indépendant peut gagner davantage, mais ses revenus dépendent du chiffre d'affaires, des charges et de l'emplacement de sa boutique. Un bon emplacement et une clientèle fidèle sont essentiels pour assurer une rémunération stable.

© 2023 LEGALPLACE SAS