

FLEURISTE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ●	Poids des investissements ● ● ● ● ●	Niveau de rémunération ● ● ● ● ●
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ●	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ●	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ●
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ●	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ●	Facilité de remplacement ● ● ● ● ●

SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU FLEURISTE	2
LA RÉGLEMENTATION DU FLEURISTE.....	6
L'ACTIVITÉ DU FLEURISTE.....	8
LES POINTS DE VIGILANCE DU FLEURISTE	11
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	13

LE MARCHÉ DU FLEURISTE

Le secteur souffre de la baisse de la consommation de fleurs depuis plusieurs années.

Par ailleurs, la montée en puissance des autres canaux de distribution tend à créer un contexte concurrentiel difficile : grandes surfaces alimentaires, surfaces de bricolage, jardineries et producteurs cherchent à capter des parts de marché du secteur en proposant une gamme étendue de végétaux d'intérieur (fleurs coupées, plantes en pot, compositions). Par ailleurs, les concepts low cost et le e-commerce de fleurs gagnent du terrain.

Dans ce contexte, les fleuristes traditionnels doivent se démarquer en proposant des services (décoration, livraisons) et en diversifiant leur offre. Alors que la vente de fleurs coupées chute tant en valeur qu'en volume, les végétaux d'extérieurs et les produits décoratifs constituent de véritables relais de croissance pour les professionnels du secteur (produits à plus forte valeur ajoutée). Les nouvelles technologies deviennent incontournables (vente en ligne avec livraison ou retrait en boutique, communication sur les réseaux sociaux pour mettre en avant l'originalité et la qualité des compositions, etc.).

Les fleuristes traditionnels détiennent un certain nombre d'avantages concurrentiels : image de spécialiste, capacité à conseiller les clients et proximité (implantation en centre-ville). Ils restent le premier circuit de distribution du secteur.

Tendances

Alors que le secteur restera dominé par les indépendants, le nombre de fleuristes indépendants isolés diminuera au profit des réseaux sous enseigne et des autres circuits de distribution.

La profession devra faire face aux enjeux de la formation des futurs professionnels (baisse du nombre d'apprentis) en revalorisant le métier.

L'organisation du marché

- **Les fleuristes** : il s'agit du premier circuit d'achat des végétaux avec près de 40% de parts de marché en valeur.

La très grande majorité des fleuristes ne sont rattachés à aucun réseau sous enseigne : seuls moins de 5% des fleuristes sont rattachés à une enseigne. Certaines de ces enseignes se positionnent sur le libre-service ou le low cost.

Les principaux leaders du secteur sont :

- Cœur de Fleurs (groupe Emova)
- Monceau Fleurs (groupe Emova)
- Happy (groupe Emova)
- Le Jardin des fleurs (groupe Flora Nova)
- Oya Fleurs (groupe Flora Nova)
- Au Nom de la Rose

75% des fleuristes travaillent avec une société de transmission florale (Interflora par exemple).

- **Les jardineries** constituent le deuxième circuit d'achat du marché des végétaux en valeur et en volume. Elles proposent des végétaux d'intérieur (fleurs coupées, plantes en pot mais également compositions florales) et d'extérieur (elles captent 1/3 du marché des végétaux d'extérieur en valeur), ainsi que des produits complémentaires ayant trait au jardinage. Depuis quelques années, elles diversifient progressivement leur offre (animalerie, décoration, produits manufacturés destinés aux loisirs de plein-air, etc.).

- **Les grandes surfaces alimentaires** : elles tirent profit de leur maillage territorial et représentent le premier circuit d'achat de végétaux en volume (le troisième circuit d'achat en valeur).

- **La vente directe sur l'exploitation** : ce circuit d'achat tend à progresser et il devance celui des fleuristes en volume de distribution.

- **Les fleuristes de marché** : leur nombre est en constante diminution. Cependant, beaucoup de fleuristes en boutique ou de producteurs se déplacent sur plusieurs marchés dans la semaine en plus de leur activité principale.

		FLEURISTE
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2016	16 357 ⁽¹⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2016	6,473 Md€ ⁽²⁾
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2010)	2017	109,6 ⁽³⁾
	2016	106,0
	2015	101,6
	2014	104,6
	2013	105,7
	2012	106,9
	2011	104,0
	2010	100,0

⁽¹⁾ Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2016 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2016.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

⁽³⁾ Source : INSEE, Bulletin statistique.

LA RÉGLEMENTATION DU FLEURISTE

Les aptitudes professionnelles

La distribution de plantes et de fleurs nécessite une formation spécifique à la fois technique, commerciale et en gestion. Le CAP de fleuriste est complété par des formations plus qualifiantes tel le Brevet de Maîtrise. Les compétences du fleuriste doivent être multiples, à la fois orientées vers l'horticulture, les techniques de l'architecture végétale, la vente et le marketing. Dans les réseaux, les franchiseurs assurent entièrement la formation de leurs franchisés.

Au-delà de ses capacités relationnelles (accueil, conseil, empathie à l'égard du client...), le professionnel doit avoir un goût prononcé pour la décoration florale et donc un sens de l'esthétique ainsi qu'une sensibilité à la nature. Il doit être aussi un bon acheteur et un technicien compétent. Il doit faire preuve d'originalité dans la conception des bouquets, l'agencement et la décoration de sa boutique. C'est un métier qui exige une grande disponibilité et une bonne forme physique (travail en station debout, travail dans le froid et l'humidité...).

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

L'inscription au Répertoire des Métiers est obligatoire.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

Accueillant du public, le local doit répondre aux normes de sécurité relatives aux établissements recevant du public. Les installations doivent respecter les règles de la tranquillité du voisinage (décret 95-408 du 18 avril 1995).

Le professionnel doit respecter les normes d'hygiène des locaux (Arrêté du 9 mai 1995).

Les prix sont librement déterminés.

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'ACTIVITÉ DU FLEURISTE

L'installation

La création est le mode d'installation le plus répandu. Le franchisé doit respecter un cahier des charges très précis mais profite de la notoriété et de la centrale d'achats de la marque. La qualité de l'emplacement conditionne la réussite commerciale.

En cas de reprise, la valeur du fonds varie selon l'importance du chiffre d'affaires et surtout de la qualité de l'emplacement et des équipements de la chaîne du froid.

Les investissements

Les agencements, la décoration, les véhicules de livraison et la chambre climatique constituent l'essentiel des investissements.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution de ses ventes et de son stock. Il suit plus particulièrement les produits à faible durée de vie (fleurs coupées...) et les produits saisonniers (notamment les chrysanthèmes et le muguet). Dans ce dernier cas, il est impératif de bien programmer les commandes.

Les recettes de l'activité

L'activité présente un caractère saisonnier et est fortement liée aux événements familiaux (mariages, communions ...) et aux périodes de fêtes (Saint-Valentin, 1er Mai, Fête des Mères, Toussaint ...). Le chiffre d'affaires est constitué à 80% par les ventes de fleurs coupées et de plantes fleuries ("le bouquet fleuriste")

restant le produit le plus vendu). Les compositions florales, où les marges sont les plus importantes, représentent 15 % des ventes. Le reste du chiffre d'affaires correspond à des ventes d'accessoires (vases, présentoirs, articles de décoration).

Les charges à surveiller

La maîtrise des charges repose essentiellement sur l'optimisation des achats et des stocks : programmation des commandes, négociation des prix et suivi rigoureux de la rotation des produits les plus fragiles (plantes fleuries et fleurs coupées). Les achats représentent plus de 45% du chiffre d'affaires. Ensuite viennent les charges de personnel.

La maîtrise du résultat

Le résultat dépend d'abord de la maîtrise du taux de marge brute. Ce dernier sera d'autant plus élevé si le professionnel maîtrise parfaitement la gestion de ses achats, commercialise des compositions florales à forte valeur ajoutée et propose des services annexes (livraison, location...). La réduction des pertes, notamment pour les fleurs coupées, et le suivi des charges de personnel sont également essentiels.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

Des besoins de trésorerie peuvent se faire sentir en raison de la saisonnalité des ventes.

		FLEURISTE
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2017	1 083 ⁽¹⁾
	2016	1 058
	2015	1 046
	2014	1 473
	2013	1 326
	2012	1 384
	2011	1 413
	2010	1 417
	LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen
Marge brute		53,06 %
Excédent brut d'exploitation		21,85 %
Rotation des stocks		27 jours
Crédit clients		2 jours
Crédits fournisseurs		38 jours
Besoin en fonds de roulement		- 2 jours

⁽¹⁾ Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

⁽²⁾ Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

Les principales difficultés du métier

Le commerce de détail de fleurs reste un secteur à risque en raison de sa dépendance à la conjoncture et du développement de circuits de distribution concurrents et des réseaux sous enseignes.

• L'intensité de la concurrence

Les grandes surfaces alimentaires, les grandes surfaces de bricolage et les jardinerie se sont montrées très offensives en intégrant des fleuristeries au sein de leurs points de vente, en développant l'achat pour soi, en proposant des produits standards à haute valeur ajoutée, en développant les produits cadeaux et en proposant un choix important.

• La dépendance météorologique

Les végétaux sont caractérisés par une forte dépendance aux aléas climatiques. Ainsi, les prix à la consommation des fleurs sont fortement dépendants de la météo.

• L'évolution des circuits de distribution

L'émergence de nouveaux circuits de distribution, comme les groupements d'artisans décorateurs, les réseaux de commerçants indépendants ou la vente en ligne, va conduire à une concentration de la distribution.

Dans ce contexte, les boutiques qui résisteront le mieux sont celles qui disposent de fonds propres suffisants, de conditions d'achat négociées auprès d'une

centrale, d'un emplacement de premier ordre et qui proposent un accueil et un conseil à la clientèle irréprochables, un agencement et une offre de qualité (notamment composition florale), et des services annexes (commande par téléphone, décoration ...). L'adhésion à une société de transmission florale (Interflora) ou à un réseau de commerces indépendants organisés est un atout important de réussite.

		COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE
EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE	2017	11 837 (1)
	2016	12 516
	2015	13 608
	2014	13 783
	2013	14 102
	2012	13 647
	2011	13 424
	2010	13 265
TAUX DE SURVIE AU-DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Commerce	52,0 % (2)
	Moyenne tous secteurs	60,4 %

(1) Source : Banque de France.

(2) Source : : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR

Les principales organisations professionnelles

FNFF

Fédération Nationale des Fleuristes de France

17 rue Janssen - 75019 Paris

Tel : 01 40 40 25 00

<http://www.ffaf.fr>

UNIPHOR

Union Nationale des Intérêts Professionnels Horticoles

29C Bd Edgar Quinet - 75014 Paris

Tel : 01.43.21.43.49

<http://www.uniphor.fr>

FranceAgriMer

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 40004 - 93555 Montreuil Sous Bois Cedex

Tel : 01 73 30 33 00

<http://www.franceagrimer.fr/>