



# Fleuriste



Avec le soutien du Conseil Régional de Bourgogne Franche-Comté

Les Fiches Métier sont éditées par la MIP de Louhans. Document sur abonnement (8 n° par an).

Responsable de la publication : Christian Marie, président

Coordination : Nathalie Coeur

Rédaction : Perrine Bert Lesavre

Document réalisé par la MIP de Louhans ([www.mip-louhans.asso.fr](http://www.mip-louhans.asso.fr))

avec la collaboration de professionnels

Février 2014

Des éléments ont été mis à jour en 2018

## Fonctions



Un fleuriste, c'est à la fois un technicien, un artiste, un commerçant et un gestionnaire.

### Un métier technique

• Chaque semaine, le fleuriste doit gérer l'arrivage de quelques 2 000 fleurs qu'il a commandé pour sa semaine. Il doit procéder à un important travail de préparation avant de pouvoir mettre en vente les fleurs et les plantes :

- Manutention : porter et ranger les cartons livrés.
- Vérification de l'état des végétaux et des divers accessoires.
- Pour les fleurs :
  - \* Nettoyage de chaque tige : le fleuriste enlève les feuilles qui vont être sous l'eau.
  - \* Taille : chaque tige est coupée en biseau pour harmoniser la hauteur des fleurs.
  - \* Mise à l'eau : les fleurs sont mises en vase dans de l'eau et du conservateur.
  - \* Vrillage des tiges : chaque tige de fleur coupée est « vrillée » pour être sortie plus facilement d'un vase.

• Entretien continu des végétaux :

- Tri pour enlever les fleurs et plantes fanées ou abimées.
- Arrosage, repotage, lutte contre les parasites...

• Emballage

Tout ce que le fleuriste vend nécessite une préparation.

Un fleuriste doit avoir de bonnes connaissances en botanique et en horticulture.

### Table des matières

Fonctions	p1
Conditions de travail	p4
Marché de l'Emploi	p5
Formation	p7

Jérôme et Josiane, fleuristes et gérants

### Une affaire de famille

Josiane et son fils Jérôme travaillent en famille. Le mari de Josiane participe aussi à l'aventure, puisqu'il s'occupe d'une autre boutique. « Je ne suis pas fleuriste au départ, nous explique Josiane. J'ai commencé ma carrière comme comptable, mais je me suis lassée, il me manquait quelque chose. Je ne peux pas vivre sans fleurs et j'ai toujours voulu être fleuriste. C'est devenu une évidence, il fallait que je me reconvertisse dans cette profession. C'est ce que j'ai fait : ça a été difficile au début, je me suis beaucoup investie pour apprendre les techniques. Mais je ne regrette rien, même si aujourd'hui il devient de plus en plus difficile de vivre de ce métier. »

Depuis ses débuts Josiane a acheté et revendu plusieurs boutiques : « nous avons eu comme projet de travailler ensemble avec Jérôme. On a visité plusieurs magasins avant de faire notre choix. Ici, c'est très bien, nous sommes là déjà depuis 5 ans. »

### Un métier artistique

Un fleuriste doit donner envie à la clientèle d'entrer dans sa boutique et d'effectuer des achats.

• Bonne présentation de la boutique : organisation de l'espace, agencement, éclairage, décoration, présentation de la vitrine... Le magasin doit être agréable.

• Réalisation de bouquets, de compositions florales, de gerbes... Le fleuriste travaille au maximum dans le respect du végétal, des règles techniques d'art floral et des demandes du client. Les réalisations possibles sont très nombreuses : bouquet rond, bouquet cocktail, bouquet exotique, bouquet de mariée, bouquet allongé, composition de plantes, composition Médicis, gerbe pour un enterrement...

Un fleuriste doit connaître le langage des fleurs, comment harmoniser les couleurs...

Un fleuriste doit savoir s'adapter en fonction des thèmes imposés par les clients (pour un mariage par exemple), du budget, des fleurs de saison...

Il doit aussi savoir « flairer » la tendance et se renouveler en permanence.

## Un métier commercial

- Conseil à la clientèle : informations sur la provenance, la saisonnalité, la conservation...
- Prise et gestion des commandes : le fleuriste doit bien noter le type de fleurs, le message, le lieu de livraison, l'heure...
- Livraisons (à la demande d'un client ou via un réseau de distribution).
- Faire des ventes additionnelles : ajouter une carte, acheter un vase, un engrais...
- Encaissement, gestion d'une éventuelle carte de fidélité.

Un fleuriste doit questionner son client et l'écouter pour cerner ses besoins.

Un fleuriste doit argumenter : telle plante supporte bien la chaleur, telle autre est très résistante et a besoin de peu d'entretien, une autre est dépolluante...

## A son compte : un métier de gestionnaire

- Gestion des stocks : le fleuriste doit s'approvisionner en fleurs, plantes, mais aussi accessoires, objets de décoration, vases... Pour les produits périssables (fleurs et plantes), il a une marge de manœuvre réduite : il doit commander suffisamment pour pouvoir répondre aux demandes, mais pas trop pour ne pas jeter (les fleurs ont une durée de vie très courte).
- Contact avec les fournisseurs : discuter prix, quantités...
- Travail administratif : factures, documents bancaires...
- Gestion et contrôle de l'activité : contrôle des ventes, des marges, analyse des ventes et de la clientèle (pour anticiper les commandes, les promotions, les actions commerciales à mener).
- Gestion du personnel :
  - Organisation du travail.
  - Formation du personnel (notamment les apprentis).

La journée commence souvent tôt avec les commandes et les livraisons pour se terminer assez tard avec la fermeture de la boutique, le rangement, le nettoyage et l'évaluation des stocks.

Jérôme non plus ne se destinait pas à devenir fleuriste. Après des études générales, il a décidé de passer un CAP Fleuriste, puis un BP, un BTM... « J'ai suivi de nombreuses formations avec des personnes reconnues nationalement et internationalement. J'ai aussi participé à des concours. Pour être un bon fleuriste, il faut se former sans cesse. Aujourd'hui la concurrence est importante et le marché de moins en moins porteur : seuls les fleuristes les plus originaux, les plus débrouillards s'en sortiront. Il faut donc se démarquer. »

Josiane et Jérôme sont secondés par deux apprentis.

La boutique propose une large gamme de plantes, fleurs coupées, bouquets, compositions, objets de décoration, mais aussi fleurs artificielles.

### Une activité incessante, mais variée

Josiane et Jérôme travaillent du lundi au samedi de 8h30 à 12h et de 14h à 19h, ainsi que le dimanche matin. « On n'a pas le choix : le lundi, jour habituellement fermé, la ville accueille un marché assez important. Nous sommes donc obligés d'être ouverts. Et nous ne pouvons pas être fermés un autre jour : le mardi nous recevons un gros arrivage de fleurs, le mercredi et jeudi sont indispensables pour préparer les bouquets et les compositions qui seront vendus essentiellement du vendredi au dimanche matin. Et le lundi, c'est jour d'arrosage. C'est donc très prenant. »

Heureusement leur métier les passionne et la routine n'existe pas ! « Aucune journée ne se ressemble, c'est l'avantage. Et nous sommes libres de faire les bouquets et compositions que nous voulons, selon l'inspiration du moment, les fleurs de saison, les événements à venir... »

### Des dates incontournables

Les occasions d'acheter des fleurs ne manquent pas, même si Jérôme et Josiane sentent bien que le pouvoir d'achat de leurs clients a baissé. « Les clients viennent toujours, mais dépensent moins. On constate aussi de vrais changements de consommation : à la Toussaint par exemple on ne vend plus beaucoup de chrysanthèmes, les jeunes ne vont plus fleurir les tombes au cimetière. De la même manière, on vend moins de fleurs lors des enterrements car il y a de plus en plus de crémations, nous explique Jérôme. Même pour les mariages, on constate un changement : les gens ont un budget plus serré. Avant, ils venaient, on discutait de leurs envies, de leurs goûts, du thème... et on faisait une proposition, souvent avec un dessin. Aujourd'hui, ils arrivent avec une photo trouvée sur internet et nous demandent combien ça coûte. »

« J'ai tendance à dire qu'à partir de la Saint Valentin, les affaires reprennent, intervient Josiane. On va enchaîner sur Pâques, la fête des mères, les mariages... Une fois passé l'été, ça redevient très calme, à part pour les fêtes de fin d'année où les gens aiment bien offrir des fleurs ou décorer leur table. »

Josiane et Jérôme se projettent toujours sur les prochains événements : « il faut s'organiser. La semaine prochaine, c'est la St Valentin, il faut donc qu'on fasse une commande importante de roses rouges, qu'on réfléchisse à ce qu'on va proposer. Ça va être très intense, car toutes les ventes sont concentrées sur une journée. Sans oublier qu'il va falloir faire de nombreuses livraisons. La St Valentin est encore une fête qui fonctionne bien car les

### Techniques de fleuriste

Un fleuriste travaille selon plusieurs principes :

- La **règle d'Or** (appelée aussi Loi de Vitruve) permet d'obtenir un équilibre visuel entre différentes masses, fleurs ou accessoires. Son principe : déterminer 3 groupes (de fleurs par exemple) en respectant certaines proportions (plus de fleurs dans le groupe principal par exemple) et les agencer entre eux selon un ordre précis.
- Les **couleurs** : en général 2 ou 3 par bouquet qui s'harmonisent. Exemple : une couleur pastel, une couleur plus soutenue et une couleur plus neutre (blanc ou vert).
- Les **variétés** : les fleurs ont un langage. Le fleuriste doit aussi faire son choix en fonction du type de bouquet (il n'utilisera pas les mêmes fleurs pour un bouquet champêtre ou un bouquet exotique).

### Matériel de fleuriste

- Le couteau (ou serpette) pour couper les tiges fines.
- Le sécateur pour les tiges plus dures et épaisses (par exemple pour le lilas).
- L'élagueuse pour les branches de bois épaisses.
- La pince coupante pour les fils de fer.
- Les ciseaux pour le raphia, le papier d'emballage...
- Le désépinoir pour enlever les épines des tiges des roses notamment.
- Accessoires : raphia, fils de fer, scotch, tuteurs, mousse florale, colle, rubans, galets...



## Faire un bouquet rond

- **Choisir les fleurs et le feuillage** en fonction de l'occasion, de la saison...

- **Préparer les fleurs** : il faut prendre chaque fleur et nettoyer la base des tiges (sur 1/3 de la tige) pour enlever les feuilles, les épines sur les roses... Ensuite, on rafraîchit la coupe d'1/2 cm environ en coupant en biais avec un couteau. Les fleurs et feuilles sont laissées dans l'eau un petit moment.

- **Organiser le bouquet** : le principe est de faire une vrille toujours dans le même sens. Le bras tendu, le fleuriste tient une première fleur (celle qui sera au centre du bouquet) entre son pouce et son index. A chaque fois qu'il ajoute une fleur ou une feuille, il présente la tige inclinée et vient la caler à côté de la tige précédente. Il fait ensuite un mouvement de vrille avec sa main en faisant 1/4 de tour.

La 1ère fleur va donner la hauteur du bouquet, les autres fleurs et feuillages ne doivent pas la dépasser (elles peuvent même être légèrement plus basses).

Le principe est d'alterner fleurs et feuillages soit en entourant chaque fleur soit en travaillant par masse (c'est-à-dire faire un groupe de fleurs qu'on entoure de feuilles). Les feuilles servent à caler les fleurs et à donner du volume au bouquet.

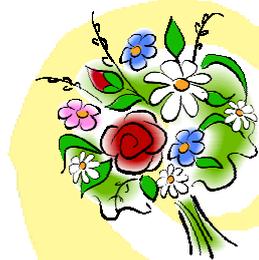
On étoffe peu à peu le bouquet en croisant toujours les tiges dans le même sens.

Pour terminer, on entoure le bouquet avec une collerette de feuilles (les feuilles peuvent être pliées et agrafées pour que ce soit plus esthétique) ce qui amplifie la grosseur du bouquet.

- **Finir le bouquet** : le bouquet est ensuite attaché avec un lien de raphia ou du scotch de fleuriste (scotch extensible et résistant à l'eau).

Le fleuriste égalise ensuite la taille des tiges en les coupant. Il coupe un peu plus court les tiges à l'intérieur du bouquet de façon à ce que le bouquet tienne debout tout seul.

Le fleuriste peut donner un peu de brillant au bouquet en pulvérisant légèrement une sorte de laque uniquement sur les feuilles.



hommes sont souvent moins regardants que les femmes sur le budget. Par contre, on ne peut pas trop faire dans l'originalité : il faut rester sur du rouge, des roses, des cœurs... On a plus de liberté pour la fête des mères par exemple. »

## La préparation des fleurs

Comme chez tous les autres fleuristes de France, les fleurs et les plantes arrivent essentiellement le mardi en provenance de Hollande. Les jours de petite commande, Jérôme et Josiane reçoivent au minimum 2 000 fleurs et 150 plantes environ.

« Le mardi, nous sommes tous présents et il faut bien toute la matinée pour préparer le magasin. On reçoit la commande vers 7h30 : les fleurs sont conditionnées en bottes dans des cartons. Avant de pouvoir les proposer aux clients, nous avons un important travail de préparation, car rien n'arrive prêt à la vente », explique Josiane.

« Les fleurs sont sorties du carton puis nettoyées, c'est-à-dire qu'on enlève sur chaque tige les feuilles qui seraient dans l'eau. Cela évite qu'elles pourrissent. Il faut aussi les tailler en biseau à l'aide d'un cutter et non d'un sécateur ou d'un ciseau qui broient les tiges. Enfin, on met les fleurs à l'eau en les classant par genre et par couleurs. C'est long, car on travaille les tiges une par une. »

Les fleurs sont soit mises dans des vases où elles seront vendues à l'unité, soit mises de côté pour faire des bouquets et des compositions. « Dans tous les cas, on ajoute dans l'eau un conservateur pour qu'elles durent plus longtemps. On ne met pas les fleurs n'importe comment dans le vase, il faut vriller les tiges de chaque fleur : comme ça lorsqu'on en retire une, elles ne sortent pas toutes. On utilise la même technique pour les bouquets. »

Les plantes sont déballées, puis préparées : les fleuristes mettent des cache-pots, des accessoires de décoration, des manchettes, les étiquettes de prix...

*Un couple arrive pour envoyer des fleurs pour un enterrement. Jérôme discute avec eux du choix des fleurs, du message, de l'heure et du lieu de la cérémonie... « Les deuils sont parfois durs à gérer, on est forcément ému. Ce n'est pas facile d'accueillir une famille qui vient de perdre un enfant par exemple. Il faut écouter et bien répondre à la demande. »*

## Un métier créatif

Dès le mardi après-midi, il faut commencer à préparer des bouquets et des compositions. Josiane et Jérôme ont la chance de pouvoir laisser libre cours à leur imagination. « Nous préparons des bouquets et des compositions en fonction de nos envies, de nos idées, des fleurs à disposition, du temps que nous avons... J'utilise tout ce qui me tombe sous la main pour faire des supports, des accessoires, des décorations : bois, paille, fil de fer... C'est un métier très manuel qui permet de toucher un peu à tout », nous explique Josiane.

Le magasin vend surtout des bouquets ronds, une quarantaine minimum les mauvaises semaines, mais aussi des compositions, c'est-à-dire des fleurs piquées dans de la mousse.

La réalisation d'un bouquet ou d'une composition nécessite de bonnes connaissances et compétences techniques : respect des couleurs,



## Faire une composition

- Le fleuriste met un bloc de mousse florale à tremper dans de l'eau.

- Pendant ce temps, il prépare le contenant (qui peut être rond, allongé...) dans lequel il va mettre la mousse. Il peut cacher la partie plastique avec une feuille par exemple.

- Il prend son bloc de mousse qu'il coupe aux dimensions du récipient et une fois en place il en recoupe les bords avec un couteau.

- Il pique profondément dans la mousse les différents éléments de la composition (fleurs, feuillages, décoration...). Il commence en piquant les feuilles sur les bords, puis pique bien droit et au centre une fleur. Il pique du feuillage autour de cette fleur. Il alterne ensuite fleurs et feuillages en les piquant un peu plus en biais pour obtenir une forme ronde. A chaque fois qu'il pique une nouvelle fleur, il tourne sa composition d'1/4 de tour.

# Conditions de travail



## Une bonne condition physique

- Une bonne condition physique est indispensable car c'est un métier difficile : beaucoup de manutention, position debout prolongée, mains dans l'eau, travail dans un environnement frais et humide (dans la chambre froide, mais aussi la boutique où la température ne doit pas être trop élevée pour une meilleure conservation des fleurs). Il ne faut donc pas avoir de problèmes au dos, aux mains (canal carpien)...
- Ne pas avoir de problèmes d'allergies.

La cadence de travail peut donc être très importante à certaines périodes (il faut conseiller les clients, faire les livraisons, préparer les commandes...).

## Des horaires de commerce

Il faut prévoir, en plus des horaires d'ouverture de la boutique (pics d'activité le soir, de 12h à 14h et le dimanche matin), un temps le matin pour préparer le magasin (sortir les fleurs, réceptionner les livraisons...) et le soir pour tout ranger.

Trois fêtes assurent une grosse partie du chiffre d'affaires annuel de nombreux fleuristes : la St Valentin, la Fête des mères et les fêtes de fin d'année. Les achats de chrysanthèmes pour la Toussaint se sont fortement réduits. Cette concentration importante de l'activité sur quelques jours peut poser des problèmes d'organisation : il faut être suffisamment nombreux.

### • En qualité de salarié

- Travail en équipe avec au moins un patron, peut-être des apprentis.
- 35h avec des horaires liés à tous commerces, donc travail le samedi et le dimanche matin, certains jours fériés...

### • En qualité de gérant

- Volume horaire très important. Travail 6 jours sur 7 : en général du mardi au samedi toute la journée et le dimanche matin.

## Qualités requises

- Bien sûr, aimer les fleurs, les plantes...
- Avoir un certain sens esthétique et du bon goût pour marier harmonieusement les couleurs, les formes, les volumes...
- Avoir le sens du contact : un fleuriste est avant tout un commerçant, il doit donc être aimable, accueillant, disponible avec la clientèle.
- Avoir une bonne résistance physique : beaucoup de manutention, position debout...
- Etre habile et minutieux.
- Avoir des connaissances assez larges :
  - connaissances en botanique (entretien et traitement des végétaux, coupe et conservation des fleurs...)
  - connaissances techniques (pour réaliser un bouquet...)
  - culture générale (connaître les styles, la peinture...).
- Pour les gérants : avoir des connaissances en comptabilité et gestion de stocks.
- Etre autonome : un fleuriste a toujours quelque chose à faire, même lorsqu'il n'a pas de clients.
- Avoir le permis pour pouvoir effectuer les livraisons.

harmonie de l'ensemble... « Il y a des règles à respecter, on parle de la règle d'or. Tous les fleuristes l'apprennent en formation. Après je pense qu'il faut un certain « don » au départ, un certain sens artistique qui ne s'apprend pas », nous explique Josiane. « Je ne suis pas tout à fait d'accord, intervient Jérôme, pour moi, c'est surtout du travail et de la technique. Et il faut aussi une solide culture générale, connaître les styles en peinture, architecture... Il faut être curieux. »

Comme dans d'autres domaines, les fleuristes doivent suivre la mode. « Comme pour les vêtements, nous voyons se dessiner chaque année des tendances, des nouveautés... A nous d'anticiper pour faire des compositions qui répondent à la demande. Je consulte des magazines spécialisés, je participe à des salons... Il faut toujours se remettre en question et innover, c'est la clé pour durer. »

*Une cliente entre dans le magasin. Elle demande à voir des fleurs artificielles. Jérôme l'emmène dans la zone consacrée aux fleurs artificielles pour lui présenter leurs produits. Ils discutent un petit moment. Pendant ce temps Josiane nous explique qu'il y a une vraie demande pour les fleurs artificielles : « elles sont de plus en plus belles, on ne voit pas la différence et cela permet de mettre un bouquet à un endroit où des fleurs naturelles ne tiendraient pas, par exemple s'il fait trop sombre, à côté d'une cheminée... Jérôme fait de très belles compositions. »*

*La cliente repart. Jérôme nous explique : « elle veut un bouquet pour aller dans sa salle à manger qui est de style Louis XVI. Elle va revenir avec des photos pour qu'on puisse choisir des couleurs qui s'intégreront bien. Je vous parlais de l'importance d'avoir une certaine culture générale pour faire ce métier : c'est l'exemple parfait. Si je ne sais pas de quoi elle parle quand elle me dit « style Louis XVI », cela va poser problème. Elle a besoin d'avoir un interlocuteur qui comprend ce qu'elle veut. »*

### La meilleure vente : les bouquets ronds

« Les clients achètent surtout des produits déjà prêts, à nous de leur donner envie et de leur proposer des choses attrayantes. Nous mettons beaucoup de choses dehors. Il faut trouver le bon équilibre entre plantes, bouquets, compositions, décorations car il faut pouvoir attirer tous les clients : les personnes âgées comme les jeunes, les petits et les gros budgets... Nous devons plaire au plus grand nombre. »

Josiane et Jérôme savent le nombre de fleurs qu'ils doivent commander et proposer en magasin. « Nous savons à peu près quelle quantité nous vendons, mais nous ne sommes jamais à l'abri d'une surprise. Cette semaine presque toutes les roses rouges livrées mardi ont été vendues en deux jours. Nous n'en avons presque plus pour la fin de semaine. Il faut trouver le subtil équilibre entre commander trop ou pas assez. Les fleurs ne se conservent pas longtemps, si on se trompe et qu'il en reste, on est obligé de les jeter. Et il faut aussi être en capacité de répondre aux demandes. Heureusement aujourd'hui, on peut passer commande à midi et être livré le lendemain. »

Jérôme et Josiane gèrent aussi un stock d'accessoires, de vases, de cache-pots... « On reste sur des produits assez standards. On ne peut pas se permettre d'avoir trop de stocks ou des objets qui se vendent trop peu. »



## Quelques chiffres

D'après le Rapport de branche 2012 (exercice 2011) diffusé par la Fédération (FNFF).

- Sur **15 178** entreprises liées aux fleurs, 44% seulement ont des salariés dont 20% en apprentissage (peu de contrats de professionnalisation).
- **18 370** salariés dont 70% de femmes.
- Le secteur « Fleurs » emploie en moyenne 2,7 salariés par employeur toutes catégories et contrats confondus.

### Un secteur qui rencontre des difficultés

- Pouvoir d'achat des consommateurs en baisse à cause de la crise. Ils achètent toujours, mais dépensent moins : bouquets moins gros, plantes en pot préférées aux compositions, moins d'achats d'accessoires (vases...).
- Concurrence de plus en plus forte des magasins franchisés, des grandes surfaces, des jardineries, mais aussi d'internet.
- Changements d'habitudes des clients (moins de mariages et de fleurissements des tombes, plus de crémations...) qui génèrent moins de ventes.

Site de la Fédération : <http://www.fnff.info/> (rubriques « Documents » et « Rapport de branche »).

66% des entreprises n'emploient pas de salariés.

**C'est un secteur où l'on est souvent à son compte.**

Parmi les fleuristes, 91% sont indépendants et 5% sont franchisés (Le Jardin des Fleurs, Monceau Fleurs et Rapid'Flore).

Le métier de fleuriste traditionnel, sans être menacé, doit se renouveler pour s'adapter à la demande : nouvelles technologies, marketing, offrir de nouveaux services, plus de conseils, de technicité, de créativité...

## Un métier polyvalent

L'atelier est totalement intégré à l'espace de vente. « C'est très souvent le cas. Dans les boutiques de taille plus importante, l'atelier peut être à part et des fleuristes y travaillent sans jamais voir un client. Ici, on est partout : quand un client rentre, on fait du conseil, de la vente, de la prise de commande, l'encaissement... Quand on est seul, on prépare les commandes, on anticipe en faisant des bouquets à l'avance, sans oublier le travail administratif : passer les commandes, suivre la comptabilité et les factures... On ne s'ennuie jamais, il y a toujours quelque chose à faire. »

*Un monsieur rentre, il veut passer une commande pour la St Valentin. Josiane discute avec lui du bouquet, des fleurs et de la carte à joindre. Elle note tous les détails puis range le bon de commande : « il faut être très rigoureux et organisé pour bien prendre la demande, mais aussi ne pas l'oublier le jour J. »*

## Un travail fatigant

Josiane nous confie que le métier est usant physiquement. « C'est un métier dur qui demande une certaine forme physique. On est toujours debout. Tous les matins, on sort les plantes et les fleurs dehors sur le pas de porte et chaque soir, il faut tout rentrer : cela veut dire porter les pots, les vases, les présentoirs, se baisser... Mais aussi trier les fleurs, jeter celles qui sont abimées... Ça prend du temps, 1h environ. On fait beaucoup de pas dans la journée : on va dehors, on va dans la chambre froide où sont conservés nos stocks... »

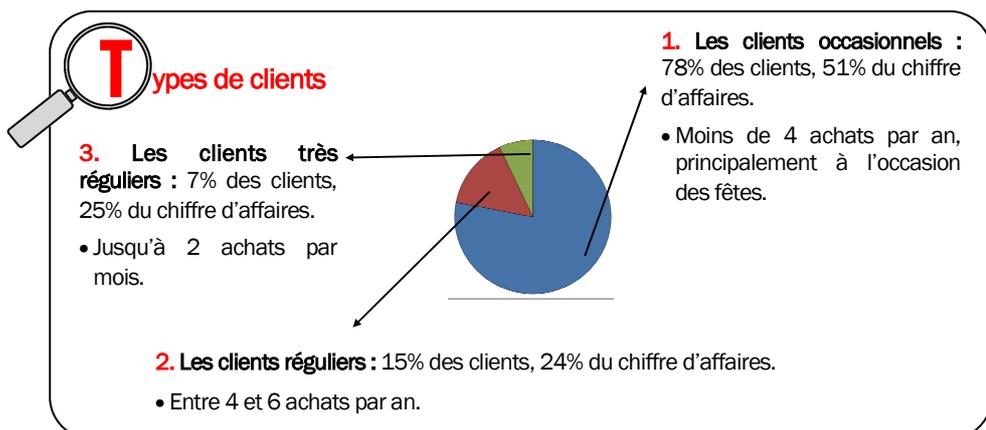
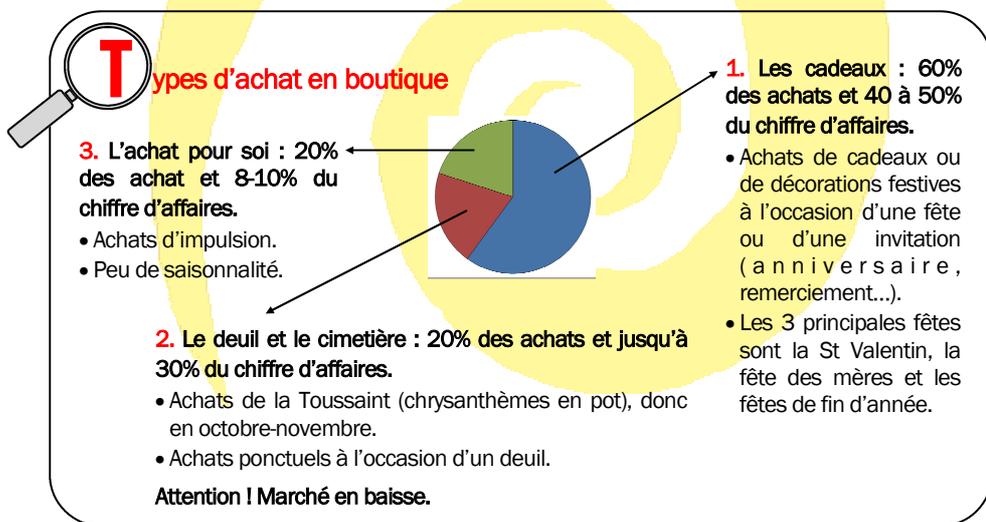
Nous leur faisons remarquer qu'il ne fait pas chaud dans le magasin : « Jamais plus de 13° dans la boutique et 7° dans la chambre froide, précise Jérôme. Il faut donc se couvrir. On a aussi tout le temps les mains dans l'eau. C'est un métier où il faut être motivé : nous avons déjà eu de jeunes apprentis qui physiquement n'ont pas tenu le choc. Sans une grosse volonté, ils ne restent pas. » « Il faut aussi bien prévenir les adultes : il faut être en forme. Je le sens bien : j'ai mal un peu partout, c'est de plus en plus difficile, constate Josiane. Autre problème de santé fréquent chez les fleuristes, le syndrome du canal carpien qui est reconnu maladie professionnelle chez nous. »

## Les livraisons

Josiane et Jérôme font partie du réseau Interflora. « C'est une sorte d'agrément qu'Interflora nous donne. Lorsqu'ils reçoivent une commande dans notre secteur, nous recevons une alerte. Nous avons alors 4 heures pour réaliser le bouquet et le livrer. Et là, nous n'avons pas le droit d'improviser, nous devons reproduire à l'identique le bouquet sélectionné par le client. »

Josiane et Jérôme proposent aussi leur propre service de livraison : « nous sortons 2 à 3 fois par jour pour des livraisons. Le week-end de la fête des mères, nous n'arrêtons pas ! Nous proposons aussi un service d'abonnement aux entreprises : nous leur apportons chaque semaine des fleurs pour égayer leur hall d'accueil, leur salle de réunion... Cela se fait beaucoup en ville pour les restaurants et les hôtels. Nous faisons aussi beaucoup de livraisons lors de deuils. »

Josiane et Jérôme sont passionnés par leur métier : « C'est un très beau métier. Et malgré les difficultés que nous pouvons rencontrer, nous n'en changerions pour rien au monde. Faire le bonheur des gens avec des fleurs ça n'a pas de prix. »



## S'installer à son compte

- Faites une étude de marché avant de vous installer : inutile d'ouvrir votre boutique si le marché est déjà saturé ou optez pour la reprise d'un fleuriste qui prend sa retraite par exemple et dont le commerce est viable.
- Le choix du local est très important : le magasin (40 m<sup>2</sup> en moyenne) doit être agréable, lumineux, accessible facilement (possibilité de stationnement par exemple), bien visible (dans les rues commerçantes, sur une voie passante...). Il doit comprendre :
  - Un espace extérieur pour attirer la clientèle, provoquer l'achat d'impulsion...
  - Une vitrine pour mettre en valeur les fleurs et les plantes.
  - Un espace encaissement.
  - Un espace emballage.
  - Un espace conseil (catalogues...).
  - Un atelier (espace technique dans lequel le fleuriste prépare ses bouquets, ses compositions, ses commandes...).
  - Une chambre froide pour stocker et conserver certains végétaux (3 000€ pour l'aménagement d'une chambre climatique).
  - Un coin bureau pour le travail administratif.
  - Avoir un véhicule adapté pour faire des livraisons : 44% des fleuristes sont adhérents d'une chaîne de transmission florale (28% Interflora et 17% Florajet).

### • Pour connaître des entreprises à reprendre

Liste non exhaustive

- <http://www.transcommerce.com/>
- <http://www.bnoa.net/> (bourse nationale des opportunités artisanales)

### • Salaire

Le revenu du fleuriste à son compte dépend de son chiffre d'affaires.

Un livre très intéressant : « Mémo métier : Fleuriste en boutique, guide pratique de l'entreprise » : <http://www.memometier.com/>.

Ce guide est gratuit sur simple demande à la MAPA (mutuelle d'assurance spécialement destinée aux professionnels artisans ou commerçants).

Aucun diplôme n'est obligatoire pour ouvrir une boutique, cependant il est vivement recommandé !!!!

Les boutiques bien situées se vendent relativement cher, il faut donc avoir un capital de départ important.

La moyenne des transactions s'élève à 65 000€ (avec des prix variant de 5 000 à 300 000€).

En plus de l'achat du local, il faut prévoir de l'argent pour refaire la décoration, l'agencement, acheter le premier stock...

## Agnès, fleuriste

### Une boutique familiale

Après un CAP fleuriste, Agnès reprend la boutique familiale. "Depuis toute petite, je baigne dans ce milieu. Pourtant, je ne pensais vraiment pas en faire mon métier, j'ai trop souvent vu mes parents absents les dimanches ! Et puis, à force de leur donner un coup de main de temps en temps, je me suis rendue compte que ça me plaisait. Aujourd'hui, mes parents sont partis à la retraite et je suis très heureuse d'avoir repris le flambeau."

### Une fausse image du métier

Etre fleuriste, ce n'est pas seulement attendre derrière un comptoir et vendre des bouquets tout préparés. Le métier est beaucoup plus complexe et varié comme nous l'explique Agnès. "Les gens ont une fausse image du métier de fleuriste. Ils imaginent quelque chose d'assez tranquille. En fait, je suis sans cesse en mouvement. Je suis la plupart du temps debout à faire des allées et venues dans la boutique, les mains souvent mouillées car il faut changer l'eau des vases régulièrement ; tout ça dans une ambiance fraîche et humide pour préserver les fleurs. Je fais aussi de nombreux déplacements chez des grossistes pour choisir des fleurs et des plantes."

### Les fleurs, un produit pas comme les autres

On ne vend pas des végétaux comme on vend d'autres produits. "Les fleurs et les plantes ont besoin d'être entretenues. Elles sont aussi très fragiles et il faut les manipuler avec précaution. Il faut les mettre en bottes, les arroser, les nettoyer, les couper, veiller à leur bonne conservation, épiner celles qui ont besoin... Il faut ensuite préparer les compositions. En plus de l'aspect technique, je m'occupe de la gestion, j'établis les prix, je gère ma boutique."

### Le contact avec les clients

Nous sommes interrompues par le carillon de la porte de la boutique. Une cliente entre. Agnès s'avance vers elle et lui demande ce qu'elle peut faire pour elle. La cliente est indécise, elle veut un bouquet pour un anniversaire de mariage. Agnès lui fait des propositions. La cliente opte pour des lys blancs et des roses rouges. Agnès et elle discutent ensuite de la taille et du prix du bouquet. La cliente viendra chercher le bouquet dans deux jours.

"Ce qui m'intéresse, ce n'est pas seulement la vente, c'est le contact avec le client. Il faut réussir à comprendre leur demande pour savoir quoi leur proposer. Rien ne peut me faire plus plaisir qu'un client qui repart avec le sourire. Je ne suis pas une simple marchande de fleurs, j'apporte mes conseils et mon amour des plantes."

## Comment faire évoluer le métier de fleuriste ? Quelques idées...

- Se former constamment pour pouvoir proposer de nouveaux produits, attractifs pour la clientèle.
- Dispenser des cours d'art floral.
- Proposer une partie de la boutique en libre-service pour permettre au client de composer son bouquet.
- S'ouvrir aux nouvelles technologies : le client commande sur internet et vient retirer son bouquet en boutique sans attendre.
- Avoir un site internet qui ne se limite pas à une présentation de la boutique, il faut aussi proposer des ventes en ligne.
- Trouver de nouveaux clients : restaurants, bureaux de grandes entreprises, comités d'entreprise...
- Proposer de nouveaux services ou produits : entretien de pierres tombales, création de bijoux floraux, boutique ambulante...

## Travailler comme salarié

### ● Employeurs potentiels

Un fleuriste peut exercer en magasin, en grande surface, sur les marchés ou dans les jardinerie et les pépinières.

### ● Offres d'emploi

- De nombreux postes se pourvoient par le bouche-à-oreilles ou suite à des stages.
- Vous pouvez trouver quelques offres sur le site de Pôle Emploi : [www.pole-emploi.fr](http://www.pole-emploi.fr) avec le mot-clé « fleuriste » ou le code Rome D1209.

### ● Salaire

Avec un CAP Fleuriste : 1 464,38 € brut par mois au 01/01/14.

Convention collective nationale des fleuristes, de la vente et des services des animaux familiers (IDCC 1978) disponible sur [www.legifrance.gouv.fr](http://www.legifrance.gouv.fr) ou sur [www.fnff.info](http://www.fnff.info) (rubrique « Le social »).

Demandeurs d'emploi, pensez à l'EMT (évaluation en milieu de travail), un dispositif de Pôle Emploi qui vous permet d'effectuer des stages pratiques d'environ 15 jours.

C'est le moyen de vous faire connaître et de découvrir le métier.

## Un métier en perpétuelle évolution

Le métier a évolué avec l'apparition de nouvelles techniques et de nouveaux matériaux. Il suit également les modes. "Avant, on cachait les pieds de la composition avec des feuillages notamment. Aujourd'hui, on utilise des mousses synthétiques de couleur qui restent apparentes car ce sont des éléments de décoration à part entière. Les modes évoluent sans cesse et il faut s'adapter. Il faut aussi être capable de se renouveler pour proposer régulièrement de nouvelles choses. Je m'inspire beaucoup des tendances dans les secteurs de l'habillement et de l'ameublement. Réaliser une composition ce n'est pas seulement respecter un certain équilibre des formes, des volumes et des couleurs, c'est surtout apporter sa propre sensibilité et son originalité."

Les contraintes du métier (horaires, travail les week-ends et jours fériés), Agnès en a conscience, mais elle préfère ne retenir que les bons côtés. "Il faut savoir à quoi s'attendre avant de se lancer dans le métier. Je pense que le principal est de vraiment aimer les fleurs, d'avoir envie de faire partager cette passion."

## Formation

Le diplôme de base est le **CAP Fleuriste**. Il existe également un BP (niveau Bac) et un BM (niveau Bac+2).

## Programme

- Enseignements généraux :
  - Français
  - Langues
  - Histoire-géographie
  - Mathématiques...
- Enseignements professionnels :
  - Technologie professionnelle
  - Botanique (connaissance des fleurs et des plantes)
  - Vente et conseil
  - Environnement économique et social
  - Arts appliqués...

Diplôme accessible à la VAE (validation des acquis de l'expérience) avec 3 ans minimum d'expérience dans la fonction.

Pour plus d'informations, contactez un PRC (Point Relais Conseil).

Liste des PRC en Bourgogne sur le site du C2r : <http://www.c2r-bourgogne.org/> (rubrique « Validation des acquis de l'expérience »).

Évitez autant que possible les formations par correspondance, ce métier est très technique : la théorie ne suffit pas, il faut aussi pouvoir pratiquer ! Pour information, le CNED propose le CAP Fleuriste (05.49.49.94.94.).

Certaines entreprises diffusent leurs demandes sur <http://apprentissage.region-bourgogne.fr>

## En alternance

Pour suivre une formation en alternance (contrat d'apprentissage pour les moins de 26 ans ou contrat de professionnalisation accessible aussi aux plus de 26 ans) il est indispensable de trouver un **employeur** !

### ● Organismes de formation

#### CFA La Noue

1 Chemin de la Noue  
BP 80  
21602 LONGVIC Cedex  
03 80 68 48 80

En 2 ans en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

#### CFA Hilaire de Chardonnet

3 chemin de la Malcombe  
25042 Besançon  
03 81 41 29 70

En 2 ans en contrat d'apprentissage.  
Formation possible en contrat de professionnalisation

#### CFA CECOF

52 avenue de la Libération BP 209  
01502 Ambérieu-en-Bugey Cedex  
04 74 38 40 22

En 2 ans en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

#### CFA de la SEPR

46 rue Professeur Rochaix  
69424 Lyon Cedex 03  
04 72 83 27 27

En 1 ou 2 ans en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

### Colette, fleuriste

« Être fleuriste, ce n'est pas vendre des fleurs mais offrir du rêve. Nous sommes plus que des vendeurs, nous sommes des créatifs, nous exerçons un métier artistique. Pour être un bon fleuriste, il faut vraiment aimer son métier et les fleurs.

C'est plus qu'une profession, c'est une vocation car ce n'est pas toujours facile : on travaille dans le froid, l'humidité, on est toujours debout, il nous arrive de travailler 15 à 16 heures par jour (certaines journées se terminent vers minuit, une heure du matin). Et même durant ces périodes de grande activité, il est très rare que l'on fasse appel à des intérimaires pour nous aider : on a besoin de personnes très qualifiées qui connaissent bien leur métier, opérationnelles immédiatement et très réactives. Mais c'est un métier qui nous apporte également beaucoup de satisfactions : le plaisir de créer, d'inventer, les relations avec la clientèle...

Aujourd'hui, un fleuriste ne doit pas seulement être un bon manuel, il doit également posséder quelques compétences intellectuelles (comptabilité, gestion de stocks...). Tout fleuriste, employé ou patron, doit savoir manier les chiffres : il sera amené à encaisser, rendre la monnaie... Il doit savoir compter!

## En formation continue

### Centre de formation continue

1 Chemin de la Noue  
BP 80  
21602 LONGVIC Cedex  
03 80 68 48 86

#### **CAP Fleuriste**

Dates : septembre à mi-juin

Durée : 9 mois

Pré-requis : savoir lire et écrire

Sélection : pour les personnes non titulaires d'un diplôme de niveau V (CAP/BEP), tests de positionnement en maths et français.

Pour les demandeurs d'emploi : faire de préférence une PMSMP et avoir une prescription de Pôle Emploi pour demander un devis.

Coût 2018 : voir organisme

*Formation accessible aux demandeurs d'emploi, aux salariés en CIF (congé individuel de formation), aux individuels payants...*

*Possibilité de suivre des cours à la carte (voir organisme pour le contenu, la durée et les coûts).*

### CFPPA VALDOIE

95 rue de Turenne  
BP 127  
90300 VALDOIE  
03 84 58 49 62

#### **CAP Fleuriste**

Dates : septembre à juin (information collective en mars)

Durée : 1 160h dont 560 en stage

Pré-requis : 18 ans minimum

Sélection : entretien

**Coût : formation susceptible d'être gratuite et rémunérée pour les demandeurs d'emploi car financée par le Conseil Régional de Bourgogne Franche-Comté (à confirmer)**

*Formation accessible aux demandeurs d'emploi, aux salariés...*

*Possibilité de suivre des cours à la carte (voir organisme pour le contenu, la durée et les coûts).*

### MFR de Chaumont

393 Montée de la Marnière  
Chaumont  
38780 EYZIN-PINET  
04 74 58 05 07

#### **Certificat de formation au métier de fleuriste**

Certificat reconnu par la Chambre de Métiers et la Chambre de Commerce et d'Industrie.

Possibilité de se présenter au CAP Fleuriste en candidat libre.

Dates : septembre à février

Durée : formation sur **6 mois** à raison de 17 semaines à la MFR et 6 semaines de stage en entreprise (595h en centre et 210h en stage)

Pré-requis : 18 ans minimum. Pas de diplôme requis.

Sélection : tests + entretien

Coût 2018 : voir organisme

*Formation accessible aux demandeurs d'emploi, aux salariés...*

#### **La MFR de Chaumont propose aussi des stages courts dans le domaine de la fleuristerie :**

- Stage d'initiation de 3 semaines pour découvrir les bases du métier (les fondamentaux, les travaux funéraires, les travaux de mariage...).  
2 sessions dans l'année (5 au 23/03/18 et 5 au 23/11/18) : 1 994€ (net de taxes) en 2018

**Cette formation ne permet pas de se présenter en candidat libre au CAP Fleuriste.**

- Stages courts **pour les professionnels** de 1 à 3 jours sur différents thèmes : les bouquets de mariée, le travail du feuillage, le travail de la cire, le bijou floral...

Même si certaines tâches sont à faire régulièrement, chaque jour est différent : On ouvre le magasin en général vers 8 heures. Puis on installe l'étal extérieur, celui-ci doit être disposé avec beaucoup de goût afin d'attirer la clientèle. Il faut alors s'occuper des fleurs et des plantes : les arroser si elles ont soif, vérifier l'étiquetage... Ensuite il y a la vente et la réalisation des commandes (bouquets, gerbes, compositions florales...).

Trois fois par semaine, on nous livre des fleurs coupées (elles viennent de Hollande, du sud de la France ou des approvisionneurs locaux). Dès qu'elles arrivent, nous recoupons leur tiges et nous les plaçons en chambre froide (8 - 10°C) pour qu'elles se "regonflent". L'approvisionnement en plantes se fait régulièrement. Nous préférons nous rendre directement chez l'horticulteur pour choisir sur place nos produits. Certaines plantes peuvent provenir d'Allemagne, de Belgique ou du Danemark.

Nous appartenons au groupe Inter Flora, nous avons donc le service de livraison, auquel s'ajoutent les livraisons de proximité que nous avons toujours effectuées. Notre métier évolue rapidement, les techniques changent. C'est pour cela que je vais régulièrement me former soit par l'intermédiaire "d'Inter Flora", soit par l'intermédiaire d'autres organismes de formation continue. »

## Le BP

Le BP (Brevet Professionnel) est un diplôme de niveau IV (Bac) qui se prépare **obligatoirement** après le CAP Fleuriste (sans condition d'expérience). Il permet d'approfondir les bases acquises en CAP afin de préparer l'élève à développer sa créativité, sa technicité, ses connaissances en gestion, ses capacités artistiques...

**Attention, le BP ne se prépare que dans le cadre de l'alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).**

### • Organismes de formation

- CFA La Noue, 1 Chemin de la Noue, BP 80, 21602 LONGVIC Cedex (03 80 68 48 80). Formation en 2 ans en contrat en alternance.
- CFA CECOF, 52 avenue de la Libération, BP 209, 01502 Ambérieu-en-Bugey Cedex (04 74 38 40 22). Formation en 2 ans en contrat en alternance.
- CFPPA VALDOIE, 95 rue de Turenne, BP 127, 90300 VALDOIE (03 84 58 49 61). Formation en 2 ans en alternance.
- CFA de la SEPR, 46 rue Professeur Rochema, 69424 Lyon Cedex 03 (04 72 83 27 27). Formation en 2 ans en alternance.

Diplôme accessible à la **VAE** (validation des acquis de l'expérience) avec 3 ans minimum d'expérience dans la fonction.

Pour plus d'informations, contactez un PRC (Point Relais Conseil).

Liste des PRC en Bourgogne sur le site du C2r : <http://www.c2r-bourgogne.org/> (rubrique « Validation des acquis de l'expérience »).