

# *Fleuriste en boutique*

GUIDE  
PRATIQUE DE  
L'ENTREPRISE



memo



Commerce,  
habitation,  
auto,  
santé...

...pour toutes vos assurances  
la MAPA est à vos côtés !

La MAPA connaît bien les fleuristes. Pour vous, nous avons mis au point des garanties sur mesure qui répondent à vos besoins, à des prix très compétitifs. Des garanties adaptées, des tarifs étudiés, un service personnalisé, c'est tout cela qui fait de la MAPA une mutuelle d'assurance pas comme les autres...

Votre mutuelle !

[www.mapa-assurances.com](http://www.mapa-assurances.com)

 N°Vert 0 800 865 865



MUTUELLE D'ASSURANCE

**A vos côtés pour mieux vous protéger**

Société d'Assurance Mutuelle à Cotisations Variables - Entreprise régie par le Code des Assurances  
17411 SAINT-JEAN-D'ANGELY CEDEX - Tél. 05 46 59 59 59 - Fax 05 46 59 59 50

# ***Fleuriste en boutique***

GUIDE PRATIQUE DE L'ENTREPRISE

© Editions MCBG 2007  
ISBN 2-84759-010-2

Editions MCBG - BP 4171 - 34092 MONTPELLIER CEDEX 5  
Tél : 04 67 10 38 99 - Fax : 04 67 10 38 95 - [www.memometier.com](http://www.memometier.com)

En application de la loi du 11 mars 1957, toute reproduction, même partielle, de cet ouvrage sur quelque support que ce soit est interdite sans autorisation de l'éditeur.

# Présentation



Comme toute activité professionnelle indépendante, le métier de fleuriste ne se limite pas à ses côtés techniques, c'est-à-dire au travail du végétal et à une offre de produits et de services autour de la fleur:

Il comprend aussi de l'organisation, de l'administratif, du commercial, de la gestion, etc. dont la maîtrise est indispensable à la bonne marche et au développement de l'activité.

Tous ces aspects du métier constituent un maquis confus de réglementations, d'arcanes juridiques et fiscales, de pratiques professionnelles, etc. dans lequel, seul, on met de longues années à trouver son chemin.

Le mémo-métier Fleuriste en boutique se veut être un guide le plus simple possible pour faciliter la compréhension de ces différentes composantes et ainsi permettre aux entrepreneurs, notamment aux nouveaux arrivants, de prendre les bonnes décisions concernant leur entreprise.

Ce souci de clarté s'accompagne nécessairement d'une simplification réductrice. Ce guide n'a donc aucune prétention à se substituer aux ouvrages spécialisés auxquels le lecteur soucieux de plus de précisions devra se référer.

L'éditeur remercie la MAPA, Mutuelle spécialisée dans l'Assurance des professionnels, qu'ils soient artisans ou commerçants, Florajet.com et le groupe Piverdie-Piverdière, partenaires très appréciés de la fleuristerie, dont le soutien permet la troisième édition de cet ouvrage.

Un grand merci également aux nombreux fleuristes sociétaires de la MAPA, qui ont donné de leur précieux temps pour enrichir ce livre de leur connaissance et de leur expérience de ce beau métier.

# L'édito de la MAPA



## BIEN VOUS ASSURER, C'EST D'ABORD BIEN VOUS CONNAÎTRE

**L**a MAPA est la Mutuelle spécialisée dans l'Assurance des professionnels, qu'ils soient artisans ou commerçants. Elle en est donc le partenaire naturel.

Nous connaissons bien les artisans et commerçants parce que la MAPA, fondée en 1910 par des artisans et commerçants, s'adresse avant tout à ces professionnels.

Nous sommes proches de vous : notre mutuelle est administrée par des chefs d'entreprises, comme vous. Créée par vous, elle travaille pour vous.

C'est tout cela qui fait de la MAPA une mutuelle pas comme les autres : votre mutuelle.

Notre seul but : mieux vous servir. Notre structure à taille humaine nous permet de vous apporter un service personnalisé pour toutes vos assurances : commerce, mais aussi habitation, auto, prévoyance, épargne-retraite.

De plus vous bénéficiez d'une garantie d'assistance aux personnes et aux biens en cas d'accident grâce à IMA (Inter Mutuelles Assistance), en France et à l'étranger, à votre service 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24, sur simple appel de votre part.

Nous pouvons aussi vous aider pour l'achat de vos véhicules (neuf et occasion) grâce au crédit SOCRAM à taux réduit.

Pour vivre et se développer, toute entreprise a besoin d'être rentable. Mais pour nous, la rentabilité n'est qu'un moyen. L'objectif est le service. Toute la différence est là !

C'est pour cela que nous avons décidé de nous investir dans l'édition de ce guide professionnel auxquels de nombreux fleuristes, sociétaires de la MAPA, ont collaboré. Nous les en remercions.

Nous espérons que ce livre vous accompagnera au quotidien en vous apportant des réponses claires aux questions d'ordre administratif, réglementaire, fiscal, etc. qui se posent à tous les fleuristes.

Si nous parvenons ainsi à contribuer ne serait-ce qu'un peu au bon développement de votre activité, notre objectif sera atteint.

**Parce qu'à la MAPA, nous sommes à vos côtés,  
dans toutes les circonstances de la vie.**

# Sommaire

## mémo-métier Fleuriste en boutique

GUIDE PRATIQUE DE L'ENTREPRISE  
EN 11 CHAPITRES

### 1

<b>La fleuristerie en France.....</b>	<b>9</b>
Le marché du végétal d'ornement.....	10
Les acteurs de la distribution.....	11
Les fleuristes en boutique.....	12
L'activité des fleuristes.....	13
La saisonnalité des ventes.....	14
La clientèle du fleuriste.....	15
1er motif d'achat : le cadeau.....	16
2ème motif d'achat: le deuil et le cimetière.....	17
3ème motif d'achat : l'achat pour soi.....	18
Quand le secteur bouge.....	20

### 2

<b>La conduite d'un projet.....</b>	<b>23</b>
Le métier de fleuriste (indépendant).....	24
L'élaboration d'un projet.....	25
Les qualités d'un bon fleuriste indépendant.....	26
Caractère et prédispositions.....	27
Se former avant l'installation.....	28
Se former aussi sitôt en activité.....	29
La formation au métier.....	30

### 3

<b>L'accès à la profession.....</b>	<b>33</b>
Comment devient-on fleuriste ?.....	34
Le choix d'un positionnement.....	35
L'étude de marché.....	36
La zone de chalandise.....	37
L'emplacement de la boutique.....	38
Les caractéristiques du local.....	39
Quelques données statistiques.....	40

Etudier le marché : exemple d'application .....	41
Première étape : évaluer le potentiel.....	42
Deuxième étape : évaluer la concurrence.....	43
Fonds, droit au bail, pas-de-porte. . . ..	44
Le bail commercial.....	45
La location-gérance d'une boutique de fleurs.....	46
Un contrat très réglementé.....	47
Reprise d'une boutique en activité.....	48
Achat d'un fonds ou achat d'une société ?.....	49
Création ex nihilo d'une boutique.....	50
La franchise en fleuristerie.....	52

## 4

<b>Le financement du projet.....</b>	<b>53</b>
Le budget nécessaire pour l'installation.....	54
Les dépenses avant l'ouverture .....	55
La trésorerie des premiers mois.....	56
Emplois et ressources .....	57
Le financement du projet.....	58
Le dossier technique et financier.....	59
Présentation du dossier technique et financier.....	60
Limitier les conséquences personnelles d'un échec.....	61
La protection de l'habitation principale.....	62

## 5

<b>La structure juridique.....</b>	<b>63</b>
Le cadre juridique d'exercice de l'activité.....	64
Les choix juridiques et fiscaux du créateur.....	65
L'entreprise individuelle.....	66
L'EUURL, entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.....	67
La SARL de famille, société à responsabilité limitée de famille.....	68
Le choix d'une structure adaptée .....	69
Le statut du conjoint.....	70

# 6

<b>Le régime fiscal de l'entreprise.....</b>	<b>71</b>
Les trois composantes du régime fiscal.....	72
1ère composante : le régime d'imposition.....	73
2ème composante : le mode d'imposition du bénéfice.....	74
Le régime micro-BIC.....	75
Le réel simplifié avec imposition des BIC.....	76
Les avantages du réel simplifié (BIC).....	77
Le choix du régime d'imposition.....	78
Micro ou réel simplifié ?.....	79
Le réel simplifié avec impôt sur les sociétés (IS).....	80
L'imposition personnelle du dirigeant (BIC).....	81
L'imposition personnelle du dirigeant de société soumise à l'IS.....	82
La simulation fiscale.....	83
Le changement de régime d'imposition.....	84
3ème composante du régime fiscal : la TVA.....	85
Assujettissement ou non à la TVA.....	86
Le fleuriste et la TVA.....	87
La facturation sans TVA.....	88
La facturation avec TVA.....	89
Le calcul de la TVA.....	90
Le prévisionnel de TVA.....	91
Changer de régime de TVA.....	92
TP et autres taxes payées par l'entreprise.....	93
Le calcul de la taxe professionnelle.....	94

# 7

<b>Le régime social du dirigeant.....</b>	<b>95</b>
Le régime social du fleuriste.....	97
Les cotisations sociales obligatoires.....	98
Les cotisations en fonction du bénéfice.....	99
Déclaration, régularisation et modulation.....	100
La demande de modulation.....	101
Création : choix de la date d'immatriculation.....	102
Cotisations des deux premières années.....	103
Le différé de paiement des cotisations.....	104
Cotisations appelées en début d'activité.....	105
La garantie de ressources.....	106

## 8

<b>La boutique en activité.....</b>	<b>107</b>
Les fonctions du fleuriste.....	108
Un emploi du temps bien chargé.....	109
L'emploi en fleuristerie.....	110
Les collaborateurs du fleuriste.....	111
Le contrat d'apprentissage.....	112
Le contrat de professionnalisation.....	113
La fonction approvisionnement.....	114
Les produits vendus en boutique.....	115
Les différents modes d'approvisionnement.....	116
La prise de commande d'un client et la livraison.....	120
Un exemple de bon de commande-livraison.....	121
La transmission florale.....	122

## 9

<b>Le développement de l'entreprise.....</b>	<b>123</b>
La clientèle et le développement de la boutique.....	124
Connaissance et suivi de la clientèle.....	125
Le merchandising.....	126
Le merchandising (suite).....	128
La communication du fleuriste.....	130
L'identité visuelle du fleuriste.....	131
La carte commerciale.....	132
Les outils de communication.....	133
L'animation de la boutique.....	134
Communiquer par le net.....	136

## 10

<b>Le travail administratif.....</b>	<b>137</b>
Les tâches administratives.....	138
Les obligations comptables.....	139
La comptabilité sur l'ordinateur.....	140
Les pièces comptables.....	141
Les obligations au régime micro.....	142
L'enregistrement comptable en micro.....	143
Les obligations au réel simplifié.....	144
Le comptable et l'adhésion à un CGA.....	145

La comptabilité super-simplifiée.....	146
Une comptabilité de trésorerie.....	147
Les formalités de déclaration de TVA.....	148
La déclaration de TVA (régime normal).....	149
L'exercice comptable.....	150
Le compte de résultat simplifié.....	151
Le bilan simplifié.....	152

## 11

<b>Gestion de l'entreprise.....</b>	<b>153</b>
La gestion de l'entreprise.....	154
Quelques définitions importantes.....	155
Le compte de résultat : le film de l'activité.....	156
Les soldes intermédiaires de gestion.....	157
Le bilan : la photo de l'entreprise.....	158
Les enseignements du bilan.....	159
Les frais fixes et frais variables.....	160
La marge brute.....	161
Le calcul de la marge brute.....	162
Le coefficient multiplicateur.....	163
Le compte prévisionnel d'activité.....	164
L'objectif de chiffre d'affaires.....	165
L'importance du taux de perte.....	166
L'optimisation du résultat.....	167
Elaboration d'un objectif personnel.....	168
L'objectif en début d'activité.....	169
Le chiffre d'affaires et la clientèle.....	170
L'étude du chiffre d'affaires.....	171
La vente de la boutique.....	172
<b>Renseignements pratiques.....</b>	<b>173</b>

### Les partenaires du mémo-métier Fleuriste en boutique

MAPA Mutuelle d'Assurance.....	couvertures
Florajet.com.....	19
Groupe Piverdie-Piverdière.....	31
Académie Internationale de Formation Fleuriste.....	51



Santé,  
prévoyance,  
retraite...

... dans toutes les circonstances  
de la vie, la MAPA est à vos côtés !

Les prestations du Régime obligatoire  
ne sont pas suffisantes, aujourd'hui,  
pour assurer aux artisans la protection  
sociale dont ils ont besoin.

C'est pourquoi la MAPA a mis au  
point des garanties adaptées pour  
mieux vous protéger.

Pour en savoir plus :

[www.mapa-assurances.com](http://www.mapa-assurances.com)

 N° Vert ) 0 800 865 865



**MAPA**

MUTUELLE D'ASSURANCE

**A vos côtés pour mieux vous protéger**

Société d'Assurance Mutuelle à Cotisations Variables - Entreprise régie par le Code des Assurances  
17411 SAINT-JEAN-D'ANGELY CEDEX - Tél. 05 46 59 59 59 - Fax 05 46 59 59 50

# ... A vos côtés pour mieux vous protéger !

La MAPA est la mutuelle d'assurance spécialement destinée aux professionnels, qu'ils soient artisans ou commerçants. Pour vous, nous avons mis au point des garanties sur mesure qui répondent à vos besoins, à des prix très compétitifs. Des garanties adaptées, des tarifs étudiés, un service personnalisé, c'est tout cela qui fait de la MAPA une mutuelle d'assurance pas comme les autres...

Votre mutuelle !

[www.mapa-assurances.com](http://www.mapa-assurances.com)

 **N° Vert 0 800 865 865**



**MUTUELLE D'ASSURANCE**

***A vos côtés pour mieux vous protéger***

Société d'Assurance Mutuelle à Cotisations Variables - Entreprise régie par le Code des Assurances  
17411 SAINT-JEAN-D'ANGELY CEDEX - Tél. 05 46 59 59 59 - Fax 05 46 59 59 50



9

Mémo-Métier Fleuriste en boutique  
ISBN 2-84759-010-2