

Guide pour les fleuristes indépendants débutants

En tant qu'union professionnelle des fleuristes, nous voulons donner un coup de main aux fleuristes qui débutent en tant qu'indépendant. Ce guide vous servira de carte pour trouver votre chemin dans le dédale de réglementations.

Vous trouverez dans ce guide quelques conseils de fleuristes indépendants expérimentés pour vous aider lors du lancement de votre affaire. Il s'agit surtout de conseils pratiques.

Ces derniers sont certainement aussi importants que les obligations légales. Ils vous seront d'une grande aide si vous désirez faire de votre nouvelle affaire un succès.

Truc : N'hésitez surtout pas à nous contacter si ce guide ne contenait pas les réponses à toutes vos questions. À l'URFB, nous ferons tout pour que votre entreprise démarre dans les meilleures conditions.

Ci-dessous, nous vous livrons déjà quelques conseils avant que nous ne fassiez le grand saut... Demandez-vous si les points évoqués ci-dessous sont relevant dans votre cas.

1) Être indépendant, est-ce vraiment pour moi?

Pour démarrer un magasin de fleurs, il faut être créatif, résistant au stress, critique, tenace et avoir du caractère. Le plus important est d'être *manager* et entrepreneur dans l'âme. Il est vital, lorsque l'on se lance en tant qu'indépendant, d'avoir une compréhension de base de gestion des finances.

2) Préparation

Une bonne préparation est très importante. Réalisez une étude de marché. Identifiez vos concurrents, les marges que vous pouvez prévoir, vos coûts fixes,... Cela demande du temps. Votre lancement en tant que fleuriste indépendant durera environ de 3 à 12 mois.

3) Capital de départ

Un capital de départ suffisant est nécessaire. N'oubliez pas qu'au début vos ventes vont couvrir tous vos frais. Tenez compte de frais fixes, factures mensuelles d'énergie, de téléphone, et d'éventuels mauvais payeurs. La proportion est à peu près d'1/3 de fonds propres et de 2/3 de capitaux extérieurs.

4) Client

Essayez au moins au début d'avoir une liste de client diversifiée. Tous les clients comptent, les grands comme les petits.

5) Administration

Lors de votre lancement en tant qu'indépendant, vous aurez beaucoup de papiers à remplir. L'ordre et la rigueur doivent donc être au rendez-vous. Cela vous donnera d'autant plus de chances de réussite.

6) Accompagnement

Nous voulons jouer un rôle prépondérant dans votre accompagnement vers le succès. Notre expérience du secteur, forgée durant des années, s'ajoute à celle de nos membres afin de vous offrir le meilleur accompagnement possible.

7) Vie privée

Être indépendant aura des répercussions immenses sur votre vie privée. Vous devrez composer avec des longues journées de travail (Fête des mères, Saint-Valentin,...)

Parlez-en bien avec votre partenaire.

8) Coûts fixes

Bon conseil : limitez dès le début vos frais fixes !

9) Votre offre

Ne soyez pas trop sûr de votre offre. Posez-vous la question : Proposez-vous à vos clients suffisamment de quantité et de qualité. Demandez l'avis d'une personne extérieure sincère et adaptez le cas échéant votre offre.

Informations pratiques

Ci-dessous, vous trouvez toutes sortes d'informations. Lisez-les attentivement, réfléchissez à différentes options, parlez-en avec des fleuristes expérimentés et demandez-leur leur avis. Au plus d'info professionnelles vous aurez, au plus serein vous serez...

1) Localisation

Préférez un local dont la vitrine n'est pas orientée au sud. Vos fleurs et vos plantes vous remercieront de ne pas avoir du plein soleil toute la journée. De plus, une orientation sud, et le soleil brûlant qui va avec, ne vous permet pas de sortir des produits sur le trottoir.

Il devient impensable de ne pas avoir d'*airco* dans son magasin. Un avantage de contrôler la température dans son magasin est de pouvoir proposer des fleurs et plantes dans des conditions optimales à vos clients.

Disposer d'un parking devant son magasin représente un grand avantage. Des clients auront plus tendance à s'arrêter si ils trouvent du parking tout de suite.

2) Aménagement et vitrine:

L'aménagement de votre magasin ne doit pas vous coûter cher. Soyez créatif! Essayez que vos clients soient contents en se baladant dans votre magasin. Les clients doivent avoir une bonne idée de ce que vous offrez en un coup d'œil (par ex. les fleurs coupées à droite, les plantes d'intérieur à gauche, les accessoires à l'arrière,...).

Les clients sont sensibles aux points suivants: des lampes cassées, des boîtes qui traînent, du désordre derrière le comptoir, des ateliers ouverts sales et en désordre,...

Veillez à ce que votre magasin soit visible grâce à des jeux de lumière et des bannières en diagonales.

3) Prix:

Chaque produit doit avoir un prix mentionné clairement. Pour les pots, le prix peut être mentionné en bas. Un prix doit être présent sur chaque vase de fleurs. Une liste ne suffit pas.

Attention: Avec la loi nouvelle sur la TVA, nous vous conseillons de ne plus compter un prix d'ensemble pour plusieurs articles sur une étiquette. Vous pouvez lire la nouvelle réglementation de la TVA dans le FLOR 27. Lisez l'article consacré à la TVA, ça vous évitera les discussions éventuelles avec le contrôleur.

Pour établir vos prix, prenez contact avec le bureau local de la TVA. Ils peuvent vous donner la marge applicable dans votre région. Nous pouvons également vous aider pour l'établissement de vos prix. Veillez à mentionner clairement vos prix de livraison.

4) Fraîcheur

Pour proposer à vos clients des produits frais, il est nécessaire de s'approvisionner régulièrement. Vous devez remettre des fleurs fraîches plusieurs fois par semaine, pour les plantes, une fois par mois. Contrôlez la qualité ainsi que la fraîcheur de vos achats. De la qualité et de la fraîcheur sont la base d'une longue tenue et rendent donc les clients contents. Après, chaque variété a sa propre 'longévité'. Vous pouvez obtenir plus d'info sur le site de l'Office Hollandais des fleurs.

Pensez également à proposer une garantie de fraîcheur. Mais, pour ça, vous devez vous approvisionner plusieurs fois par semaine.

Nous discutons les différents canaux d'achat ci-dessous.

5) Assurance:

Chaque local de commerce doit être assuré contre les incendies. Il vous faut aussi une assurance RC exploitant. Ça ne vous coutera pas cher. Veillez à ce votre magasin soit propre et bien rangé (c-à-d pas de détritrus là où il y a du passage). En cas d'accident, l'assurance peut refuser d'intervenir si le dernier point n'est pas respecté. On parle ici de plus qu'une pauvre feuille. Par contre, si vous laissez beaucoup de déchets verts sur le sol, là, l'assurance n'interviendra pas.

6) Achats

Quant à faire vos achats, ce n'est pas le choix qui manque! Réfléchissez bien à celui qui aura votre préférence.

- Grossistes: Dans tout le pays, vous trouvez des grossistes en fleurs et plantes. L'avantage d'aller chez les grossistes, c'est que vous pouvez acheter vos produits en quantité limitée (par ex. un paquet de 20 roses).
- L'Euroveiling, la criée des fleurs se situe à Neder-Over-Heembeek, à Bruxelles. Elle propose également un bel assortiment de fleurs et de plantes. Vous devez acheter les fleurs en plus grande quantité mais elles sont meilleur marché que chez les grossistes.

Nous vous expliquons volontiers le fonctionnement de chaque canal d'achat.

La visite peut se faire à l'Euroveiling ou à Agora Kontich.

7) Workshops & formation

Formez-vous continuellement.

Les grossistes suivants proposent des workshops: Agora, Crauwels-Peers, Euroflor, De Guchtenaere, Dora Flora et Smithers-Oasis.

Bon conseil : Inscrivez-vous à quelques *workshops* par an.

8) Assistants occasionnels

Certains jours, on a besoin d'une aide supplémentaire. La plupart du temps, on fait appel à sa famille et/ ou à ses amis. C'est possible mais on doit prendre de bonnes habitudes dès le début. Cette aide supplémentaire est permise si elle reste 'occasionnelle et non-rémunérée'. Un petit mot d'explication: quelqu'un qui vient vous aider tous les samedis n'est pas un assistant occasionnel. Quelqu'un qui vient vous donner un coup de main lors de fêtes fleuries (Fête des mères,...) est bien un assistant occasionnel.

9) Être en ordre avec la Loi:

Prix:

Le prix doit être toujours visible et clair (pas d'interprétation possible). Un prix doit être mis sur les vases de fleurs. Une liste des prix ne suffit pas ! Une étiquette avec le prix doit être visible sur les plantes.

Heures d'ouverture:

Mentionner vos heures d'ouverture n'est pas légalement obligatoire (mais fortement conseillé). Si votre jour de congé hebdomadaire n'est pas le dimanche, vous devez le spécifier. (La loi vous oblige à fermer au moins 24 heures par semaine).

Numéro d'entreprise:

Tous les documents, factures, lettre, bons de commande,... doivent porter votre numéro d'entreprise. Sur ces documents doivent aussi figurer l'adresse et au moins un numéro de compte de l'entreprises. Votre numéro d'entreprise doit également être spécifié sur votre vitrine.

Ventes *online*:

Sur la page d'accueil, spécifiez le nom, l'adresse, un moyen de contact et le numéro de l'entreprise.