



**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE,
DE LA JEUNESSE
ET DES SPORTS**

Liberté

Égalité

Fraternité



**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE,
DE LA JEUNESSE
ET DES SPORTS**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



« BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE »



Ouverture du séminaire

« Brevet Professionnel Fleuriste »

Dominique Catoir

Inspecteur général de l'éducation, du sport et de la recherche

Richard Hauck

Formateur pratique, technologie, botanique et responsable de
l'école florale FFAF, représentation de la filière professionnelle



La genèse du projet de rénovation

Le référentiel des activités a été présenté à la Commission professionnelle consultative Commerce, le 25 février 2020

Le référentiel du diplôme présenté au conseil supérieur de l'Éducation du 18 mars 2021 et validé(avis conforme) par la CPC, le 8 avril 2021

Publication du référentiel le 16 juillet 2021

<https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000043793304>

PNF au 1^{er} février 2022 pour une mise en œuvre dès la rentrée de septembre 2022

Positionnement du BP dans la continuité de la rénovation et de l'esprit du nouveau CAP Fleuriste





**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE,
DE LA JEUNESSE
ET DES SPORTS**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



RAPPORT D'OPPORTUNITÉ RÉVISION DU BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE



Contexte & opportunités

- Continuité travaux F.F.A.F. – 15ème CPC DGESCO
- Restructuration de la profession & Nouvelles pratiques professionnelles
- Capacité d'innovation & Maîtrise de la qualité
- 6ème profession artisanale préférée des Français
- Clientèle exigeante et avertie
- Formation initiale orientée vers l'excellence
- Formation par blocs de compétences
- Pérennité du parcours professionnel
- Attractivité professionnelle et employabilité



Démarche nationale



Branche des Fleuristes, Vente et services des animaux familiers

- Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (CPNE-FP)
- Observatoire prospectif des métiers et des qualifications.

4 076 adhérents en 2018.

Réseau de 47 unions, corporations, associations professionnelles et chambres syndicales fleuristes.

1 commission interne dédiée à la formation initiale réunissant des chefs d'entreprise et enseignants de 13 écoles et centres de formation fleuristes sur l'ensemble du territoire.

Présentation et dialogue autour de la profession dans environ 80 réunions régionales ou départementales.



Profession Fleuriste

Artisan – Commerçant –
Entrepreneur

Métier passion

Sensibilité esthétique et
artistique

Connaissances techniques et
botaniques

Respect des fleurs et des
végétaux

Savoir-faire

Disponibilité, réactivité,
proximité

Données 2017

14 741 entreprises

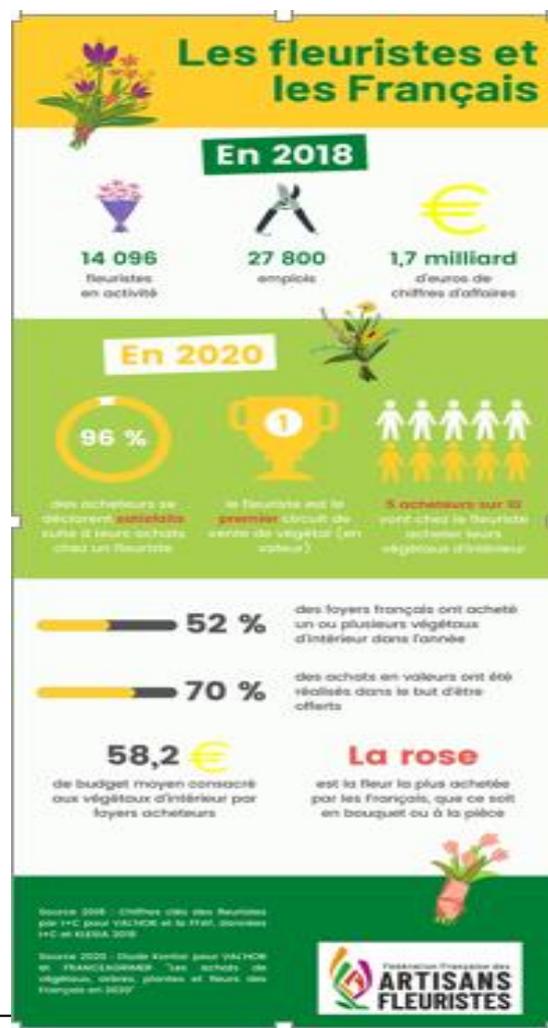
- dont 44% (6 455) avec au moins 1 salarié

15 567 salariés

- 37,5 ans en moyenne

• **81% de femmes**

57 % des embauches en
CDD



1er bilan CAP fleuriste



Accueil et déploiement national
Nouvel élan pour les enseignants
Méthodes pédagogiques et nouvelle
organisation
Adéquation avec les attentes des
entreprises
Examen : Juin 2020
Cohérence et continuité vers le BP



Brevet professionnel BP - Fleuriste



Chiffres pour la session 2017

Effectifs : 622

Admis : 503 (81% de réussite)

Constat:

Décalage avec la réalité du métier

Responsable de magasin

Développer l'autonomie

Innovation commerciale

Compétences renforcées en gestion



Premières modifications envisagées

LVE obligatoire

Augmentation du nombre d'heures

Pratique professionnelle

- Épreuves U11, U12

- Épreuves U13

 - Structure

 - Maîtrise du fleurissement

Botanique & Reconnaissance des
Végétaux

Technologie professionnelle

Organisation du travail/Gestion/RH

Réorganisation des savoirs-associés

- Commercialisation

- Négociation

- Gestion administrative et
financière

- RH et EEJS



Présentation des grands axes du référentiel et des grands principes

Dominique Catoir

Inspecteur général de l'éducation, du sport et de la recherche

LES GRANDS AXES DU REFERENTIEL

**4 pôles d'activités,
pour 4 blocs de compétences,
pour 4 épreuves**

- 1. Réalisation d'arrangements dans tous les styles de l'art floral**
Bloc 1. Réaliser des arrangements dans tous les styles de l'art floral
E1 Réalisation d'arrangements dans tous les styles de l'art floral
- 2. Conception et réalisation de projet de création florale**
Bloc 2. Concevoir et réaliser des projets de création florale
E2 Conception et réalisation d'un projet de création florale
- 3. Gestion et management**
Bloc 3. Gérer et manager
E3 Gestion et management
- 4. Développement commercial**
Bloc 4. Développer la performance et l'activité commerciales
E4 Développement commercial



La compétence au cœur du processus de professionnalisation, de formation et de certification



Un niveau de professionnalisation renforcé

Un meilleur positionnement du diplôme

Une écriture simplifiée du référentiel (36 pages)

Un guide d'accompagnement pédagogique sera publié en ligne, ainsi que les présentations du séminaire en mars.

<http://www.cerpeg.fr/cerpeg/index.php/filieres-tertiaire/fleuriste/bp-fleuriste>

La stratégie globale de formation fondée sur le référentiel

Marie-Line Bourgouin

IEN-ET-EG économie-gestion, académie de Nantes

Béatrice Kermorgant

IEN-ET-EG design métiers d'art, académie de Nantes



La stratégie globale de formation fondée sur le référentiel

- La structure cohérente du référentiel





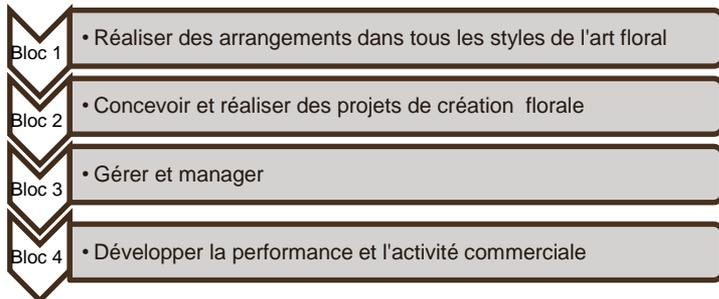
La stratégie globale de formation fondée sur le référentiel

- **La stratégie globale de formation sur deux ans doit prendre appui sur les incontournables**
 - Planifier les compétences à travailler dans le temps (plan de formation)
 - Choisir des contextes professionnels adaptés, les préparer et les formaliser
 - Définir les contenus qu'il faudra réaliser et évaluer
 - Créer les **situations professionnelles** permettant de développer les compétences
 - Intégrer les transversalités possibles
 - Penser le suivi et l'évaluation des compétences en cohérence avec les situations proposées



La stratégie globale de formation fondée sur le référentiel

- Les situations professionnelles
- Elaborer un contexte professionnel
- Construire et exploiter des situations professionnelles pour professionnaliser



La stratégie globale de formation fondée sur le référentiel

- **Situation professionnelle**

Pour construire la situation professionnelle, il faut :

- ***La décrire en mission (Quel est le problème ?)***
- ***Décrire l'événement déclencheur (Pourquoi dois-je agir ?)***
- ***Décrire le contexte (Où ? Avec qui ? Quand ?)***
- ***Définir les compétences à développer (Quelles activités nécessaires ? Quelle complexité ?)***
- ***Mobiliser des savoirs nécessaires (Lesquels, quelles ressources disponibles ?)***



La stratégie globale de formation fondée sur le référentiel

- **Au cœur de la formation : la place des savoirs associés.**

La reconnaissance des végétaux

Connaissances : familles, genres, espèces....plus étendues qu'en CAP

La botanique appliquée

Renforcement des connaissances botaniques nécessaires à l'exercice du métier

La technologie et les pratiques professionnelles

Approfondissement de la maîtrise de tous les styles et des techniques d'art floral

Les arts appliqués

Dimension esthétique et créative du métier, compétences de communication et connaissances artistiques développées

L'environnement économique et juridique et en droit

Consolider et approfondir les bases de CAP dans le cadre des situations de BP



La stratégie globale de formation fondée sur le référentiel

- **La place des savoirs associés**

Les savoirs associés aux 4 blocs de compétences sont abordés dans le contexte des situations professionnelles vécues par les apprenants.

Chaque situation professionnelle fait appel à des connaissances issues de tous les champs disciplinaires, y compris ceux des enseignements généraux.

C'est à l'équipe pédagogique d'organiser la progression des apprentissages en appliquant ces notions lors de la mise en œuvre de situations professionnelles complexes et selon les besoins de ces situations.



La stratégie globale de formation fondée sur le référentiel

- **Le projet pédagogique est construit collectivement**
 - ✓ Mettre en cohérence les séquences et les activités en entreprises
 - ✓ Faire du lien entre la pratique et les savoirs associés mobilisés
 - ✓ Un projet de formation pluridisciplinaire sur les deux années



Présentation du bloc de compétence 1

Réaliser des arrangements dans tous les styles de l'art floral

Lydie Clap

Professeure d'art floral, de technologie, de botanique et
référente de la filière fleuriste, Université Régionale des Métiers
de l'Artisanat - Campus Avignon

William Cardot

Coordonnateur de la filière fleuriste, MFR Chaumont

Quentin Trapier

Fleuriste



Réaliser des arrangements dans tous les styles de l'art Floral



Choisir les végétaux, contenants et accessoires

Choisir des végétaux, accessoires et contenants en fonction d'un style d'art floral et de la spécificité des végétaux.

Choisir les techniques

Préparer le plateau technique.
Choisir les matériaux et les techniques adaptés à la réalisation.
Sélectionner et installer les moyens d'hydratation.
Sélectionner le substrat adapté.

Produire des arrangements floraux

Réaliser tous les types d'arrangement dans les différents styles.
Contrôler l'adéquation de l'arrangement avec la demande.
Emballer et conditionner les arrangements floraux.
Remettre en état le plateau technique.



Une situation professionnelle

=> Elaborer un contexte professionnel pluridisciplinaire

A partir d'une situation professionnelle aborder les différentes compétences :

- **Choisir les végétaux, contenants et accessoires**
- **Choisir les techniques**
- **Produire des arrangements floraux**

** Mettre en cohérence les séquences et les activités professionnelles à partir du vécu de l'apprenti en entreprise, de la relation avec le Maître d'Apprentissage et de situations professionnelles réelles (cas concrets).*



Exemple de situation professionnelle n° 1

Vous êtes apprenti(e) chez le fleuriste « LES FLEURS DU ROY » situé à ANGERS.

L'effectif se compose de 4 personnes (chef d'entreprise, conjointe collaboratrice, 1 salariée à temps plein et vous). Il s'agit d'une boutique traditionnelle, milieu et haut de gamme. Elle est située dans un quartier commerçant et résidentiel, proche du quartier historique et qui présente une grande mixité en termes de CPS (clientèle aisée, populaire et étudiants). La concurrence est éloignée. Le concurrent le plus proche, situé à 900 mètres est spécialisé en produits funéraires. En périphérie on trouve plusieurs jardineries.



Mission n°1 :

Une cliente apporte un vase de style. Elle souhaite fleurir la tombe de son défunt mari. Le caveau familial date de 1930. Elle souhaite un bouquet adapté et emballé.

Le vase est en fonte, géométrique et lourd. Il mesure 40 cm de hauteur et 20 cm de côté.

Des roses sont sculptées sur le vase, et des détails floraux stylisés figurent sur la pierre tombale.



Mission n°2 :

Une cérémonie de commémoration est organisée pour l'occasion de son anniversaire de décès. Votre cliente vous demande une pièce de forme qui sera présentée inclinée au pied de l'autel. Elle sera ensuite déposée sur la pierre tombale, à côté du vase.

Cette pièce sera inspirée du style architectural de la tombe.



Mission n°3 :

Votre cliente souhaite un arrangement raciné pour végétaliser durablement la jardinière en pierre de la tombe de son époux.

Le contenant qui s'intègre dans la jardinière est apporté par la cliente. L'ensemble doit être harmonieux.



Exemple de session de formation en pluridisciplinarité à partir d'une commande du quotidien en entreprise

Bloc 3 :

- Maîtriser la gestion des achats
- Gérer les moyens de façon opérationnelle,
- Gérer les déchets...

Bloc 1 : Botanique appliquée

- Connaître les substrats
- Maîtriser l'arrosage
- Assurer le drainage
- Connaître les besoins des plantes
- Connaître les différents biotopes

Bloc 1 : Reconnaissance des végétaux

- Nommer et reconnaître les végétaux utilisés



Bloc 1 : Histoire de l'art

Connaître les caractéristiques de l'Art Déco

Bloc 1 : Arts appliqués à la profession

Connaître la théorie de la couleur

Bloc 1 : Technologie professionnelle

- Maîtriser les styles en art floral
- Sélectionner les techniques, les végétaux adaptés et apporter les soins courants

Bloc 1 : Pratique professionnelle

- Réaliser un bouquet et son emballage
- Réaliser un arrangement raciné
- Construire une pièce de forme et la végétaliser

Missions	Compétences	Compétences travaillées	Activités détaillées	Conditions de réalisation	Productions attendues	Précisions
1						
Réaliser un arrangement dans tous les styles de l'art floral	Production des arrangements floraux	Réaliser un bouquet lié	- Préparer le plateau technique - Choisir la matière d'œuvre, les matériaux et les techniques adaptés à la réalisation - Contrôler l'adéquation de l'arrangement avec la demande	Atelier, matière d'œuvre	Un bouquet lié adapté au style et au contenant	Respect du cahier des charges : durabilité, proportions, styles d'art floral et de la tombe art déco, prix.
Emballer et conditionner les arrangements floraux		Réaliser un emballage adapté	- Emballer et conditionner les arrangements floraux - Remettre en état le plateau technique		Emballage de confort adapté	Respect du produit, solidité et durabilité.
2						
Réaliser un arrangement dans tous les styles de l'art floral	Production des arrangements floraux	Réaliser un arrangement piqué	- Préparer le plateau technique - Choisir la matière d'œuvre, les matériaux et les techniques adaptés à la réalisation - Sélectionner et installer les moyens d'hydratation - Sélectionner le substrat adapté - Contrôler l'adéquation de l'arrangement avec la demande	Atelier, matière d'œuvre	Un arrangement piqué adapté aux styles	Respect du cahier des charges : durabilité, proportions, styles d'art floral et de la tombe art déco, prix.
3						
Réaliser un arrangement dans tous les styles de l'art floral	Production des arrangements floraux	Réaliser un arrangement raciné	- Préparer le plateau technique - Choisir la matière d'œuvre, les matériaux et les techniques adaptés à la réalisation - Contrôler l'adéquation de l'arrangement avec la demande	Atelier, matière d'œuvre	Un arrangement raciné adapté aux styles dans le respect des besoins et contraintes des végétaux.	Respect du cahier des charges : durabilité, proportions, styles d'art floral et de la tombe Art déco, choix du substrat, prix.

Présentation du bloc de compétence 2

Concevoir et réaliser des projets de création florale

Béatrice Kermorgant

IEN-ET-EG design métiers d'art, académie de Nantes

Magali Froger

Formatrice technologie, CFA URMA Délégation Maine-et-Loire, Angers

Guillaume Ploquin

Fleuriste



Concevoir et réaliser des projets de création florale



Analyser la demande

Identifier les besoins
Cadrer le projet en
fonction de la
demande
Recherches
artistiques, historiques
et techniques.

Préparer le projet

Illustrer les solutions
choisies
Réaliser le planning
d'organisation
Chiffrer les solutions
Proposer des solutions
argumentées

Réaliser le projet

Concrétiser la
solution retenue
Contrôler la qualité



1. BLOC 2 : Concevoir et réaliser des projets de créations florales

Domaines transversaux à exploiter tout le long du projet

Accompagnement et échange avec le maître d'apprentissage et l'équipe pédagogique



Techniques Art Floral
Botanique
Reconnaissance des végétaux
Arts appliqués
Gestion
Techniques commerciales

Développement de l'autonomie tout au long de la formation



1. Entretien professionnel

Guillaume Ploquin,

fleuriste et maître d'apprentissage à Chalonnes sur Loire (49)

- Pour un professionnel, qu'est-ce qu'un projet de création floral ?
- Quelle est selon vous l'utilité de s'appuyer sur un contexte de situations vécues en entreprise ?
- Quels sont les domaines que vous utilisez en entreprise pour répondre à ce genre de situations professionnelles ?
- Qu'attendez-vous d'un apprenant à la fin de la formation BP Fleuriste ?



Pour un
professionnel,
qu'est ce
qu'un projet
de création
floral ?



Quelle est selon
vous l'utilité de
s'appuyer sur
un contexte de
situations
vécues en
entreprise ?



Quels sont les domaines que vous utilisez en entreprise pour répondre à ce genre de situations professionnelles ?



Qu'attendez
vous d'un
apprenant à la
fin de la
formation BP
Fleuriste ?



La démarche du projet

Béatrice Kermorgant

QUOI
QUI
OÙ
QUAND
COMBIEN
PAR QUI



Identifier. Cadrer. Rechercher. Illustrer. Proposer. Réaliser.



Conception et
réalisation de
projet de
création florale

Analyser la demande

Préparer le projet



L'exemple du GAP

Identifier les besoins

Cadrer le projet en fonction de la demande

Rechercher des documents artistiques, historiques et techniques.

Illustrer les solutions choisies

Réaliser le planning d'organisation

Chiffrer les solutions

Proposer des solutions argumentées





«Il rassemble des informations pertinentes sur le projet, qu'il classe, organise et présente dans un dossier.[...] Il peut produire alors des pages ou d'autres supports de tendances, de recherches graphiques, ... »



Il peut utiliser les plans à l'échelle, des vues sous plusieurs angles ou dimensions, et fait des propositions et/ou des mises en situation qui lui permettent d'émettre un avis, de proposer des orientations.

Présentation du bloc de compétence 3

Gérer et manager

Sébastien Boisdé

Formateur en gestion, Ecole des fleuristes de Paris

Richard Hauck

Formateur pratique, technologie, botanique et responsable de l'école florale FFAF, représentation de la filière professionnelle



OBJECTIFS

A long terme

Gérer le
quotidien d'une
entreprise

A court terme

Créer ou
reprendre
une entreprise





Gérer les achats

Prévoir les achats
Réaliser les achats
Réceptionner et
stocker les produits

Gérer et prévenir les risques

Mettre en œuvre les normes
de qualité, sécurité et
accessibilité
Gérer les déchets, les énergies
et l'eau
Prévenir les risques
environnementaux, liés à
l'hygiène, la santé et la
sécurité au travail

Gérer les moyens de façon opérationnelle

Gérer les stocks
Optimiser les coûts
Gérer la trésorerie
Exploiter les données
comptables
Opérer les choix
d'investissement

Manager les ressources humaines

Encadrer,
former,
animer,
recruter et
évaluer



Toujours mettre **en situation** l'apprenant **en contextualisant** dans une entreprise fleuriste (réelle ou fictive) sur son marché avec **des données réalistes** et des **documents de la profession**.

Exemple de contexte :

Vous êtes apprenti(e) chez le fleuriste « LES FLEURS DU ROY » situé à ANGERS.

L'effectif se compose de 4 personnes (chef d'entreprise, conjointe collaboratrice, 1 salariée à temps plein et vous). Il s'agit d'une boutique traditionnelle, milieu et haut de gamme.

Elle est située dans un quartier commerçant et résidentiel, proche du quartier historique et qui présente une grande mixité en termes de CPS (clientèle aisée, populaire et étudiants).

La concurrence est éloignée. Le concurrent le plus proche, situé à 900 mètres est spécialisé en produits funéraires. En périphérie on trouve plusieurs jardineries.



Exemple de situation :

- Le magasin souhaite dynamiser son image et créer du trafic. L'apprenti suggère de mettre en place une animation commerciale pour "Halloween". Le responsable du magasin le charge de piloter le projet.
- Le magasin va donc installer un stand d'Halloween à l'extérieur avec un/une animateur/trice déguisé/e en sorcière. La personne déguisée en sorcière sera chargée de préparer les citrouilles (creuser, vider et déposer une bougie) et d'animer le stand.
- Les citrouilles destinées à la vente seront exposées à l'extérieur mais l'encaissement se fera à l'intérieur.



Exemple de missions :

- **Recruter** un animateur pour une semaine
- **Intégrer** et **animer** l'animateur
- **Calculer le cout prévisionnel** de l'opération commerciale
- **Préparer les achats** nécessaires à l'opération
- **Anticiper** une bonne **gestion des risques**
- **Régler un conflit au travail** avec l'animateur



Déclinaison pédagogique de la situation :

Missions	Compétences	Compétences travaillées	Activités détaillées	Conditions de réalisation	Productions attendues	Pistes suggérées
Recruter un animateur pour une semaine	Manager les ressources humaines	Recruter et évaluer le personnel	<ul style="list-style-type: none"> Rédiger une offre d'emploi Diffuser l'offre d'emploi Sélectionner les candidats en fonction du profil Réaliser les entretiens de recrutement Choisir un type de contrat de travail (coût, contraintes réglementaires) 	Profil de poste fourni Candidatures Plusieurs types de contrat de travail, contraintes réglementaires	Une offre cohérente Choix du candidat en cohérence avec le profil de poste	Exploiter divers réseaux, les outils numériques
Intégrer et animer l'animateur	Manager les ressources humaines	Encadrer et former Animer les équipes	<ul style="list-style-type: none"> Accueillir l'animateur, présenter l'entreprise Former l'animateur aux gestes techniques et à l'animation commerciale Motiver avec des objectifs définis. 	Les objectifs commerciaux de l'animation Les règles de sécurité	Mise en place d'un tableau de suivi des objectifs	Exploiter un tutoriel vidéo Banques d'images
Calculer le coût prévisionnel de l'opération commerciale	Gérer les moyens de façon opérationnelle	Exploiter les données comptables Optimiser les coûts	<ul style="list-style-type: none"> Définir le coût de revient (prix d'achats, main d'œuvre, emplacement, communication...) Définir le prix de vente des citrouilles Calculer le seuil de rentabilité 	Les données de gestion sont fournies	Le coût de l'opération Le prix de vente Le seuil de rentabilité	Utiliser le numérique (tableur...)
Préparer les achats nécessaires à l'opération	Gestion des achats	Prévoir les achats Réaliser les achats	<ul style="list-style-type: none"> Préparer la commande (matériels, matières premières) Prendre contact avec les fournisseurs pour obtenir une offre commerciale Sélectionner un fournisseur Passer commande 	Détails des matériels et matières premières nécessaires Critères de choix Liste de fournisseurs	Tableau comparatif des offres Le fournisseur et la justification de ce choix Bon de commande complet	Rechercher des fournisseurs sur internet
Anticiper une bonne gestion des risques	Gérer et prévenir les risques	Prévenir les risques environnementaux Gérer les déchets, les énergies et l'eau Prévenir les risques liés à l'hygiène, la santé et à la sécurité au travail	<ul style="list-style-type: none"> Repérer les risques environnementaux liés à l'opération Faire des propositions pour exploiter les déchets Définir les risques et établir une fiche de sécurité 	Réglementation des services municipaux relatifs aux déchets	Une fiche méthode de tri Fiche de sécurité	Exploiter le site de l'INRS Recyclage des graines et de la chair
Régler un conflit du travail avec l'animateur	Manager les ressources humaines	Encadrer et former	<ul style="list-style-type: none"> L'animateur ne respecte pas son engagement Retards, conflit avec ses collègues, non atteinte des objectifs..... 	Les consignes de travail	Des propositions pour régler le conflit	Lien avec sa hiérarchie, exploiter des situations professionnelles déjà vécues



Présentation du bloc de compétence 4

Développer la performance et l'activité commerciale

Cédric Hallais

PLP économie-gestion, commerce-vente, LP Paul-Emile-Victor à
Avrillé, académie de Nantes

Marie-Line Bourguin

IEN-ET-EG économie-gestion, académie de Nantes



BLOC 4 : Développer la performance et l'activité commerciales

Former des fleuristes compétents et capables de :

- s'adapter à son environnement,
- développer son activité,
- fidéliser sa clientèle.



Mise en situation
professionnelle
permanente



VALORISER L'OFFRE



Aménager l'espace commercial

Planter les produits dans les espaces

*Mettre en œuvre les
actions commerciales*

*Mettre en œuvre la
communication commerciale*

Fêtes et événements
commerciaux

Partenariats

Spécificité du
marché local

Promouvoir l'offre et
animer le point de
vente

Image de l'enseigne
Zones intérieure et
extérieure

Marchandisage de
gestion et séduction

Valorisation de
l'ensemble de l'offre

Communication
interne et externe

Nouveaux modes de
communication et
technologies liées



Manager la relation client



*Conseiller
et accompagner le client*

*Assurer le suivi
de la relation client*

Nouveaux
comportements
et modes de
consommation

Digitalisation de
la relation client

Personnalisation
du parcours
client



Développer une stratégie commerciale



*Évaluer la performance
commerciale*

Analyser le marché

*Opérer des choix d'axes de
développement*

Données
commerciales
SIC

Veille
commerciale

Satisfaction et
fidélisation



Exemple de démarche pédagogique :

Situation :

- Apprenti(e) chez le fleuriste « LES FLEURS DU ROY » situé à ANGERS.
- Magasin qui souhaite dynamiser son image et créer du trafic via animation commerciale pour “Halloween”.
- Animation commerciale : stand d’Halloween à l’extérieur avec un/une animateur/trice déguisé/e en sorcière.
- Création de citrouille destinées à la vente exposées à l’extérieur mais encaissées à l’intérieur du point de vente.

MISSIONS

Aménager l’espace extérieur et intérieur pour l’opération commerciale

- Définir l’aménagement extérieur et intérieur
- Opérer des choix : **scénarisation**, déguisement, lien avec la vitrine et l’intérieur du magasin
- Déterminer les contraintes liées à l’action commerciale
- Identifier la **gamme de produits** existants à mettre en avant pour cette action commerciale
- Suggérer d’autres produits à créer
- Concrétiser l’**implantation** des produits à l’intérieur et à l’extérieur

Communiquer sur l’opération

- Définir les **objectifs** de communication
- Choisir les **supports** de communication
- Rédiger le **message commercial** en tenant compte des objectifs commerciaux
- Définir et installer une **signalétique** adaptée à l’opération
- Diffuser le message commercial

Mesurer les résultats de l’action

- Analyser les **résultats de l’action** à partir des éléments fournis
- Proposer des **axes d’améliorations**



Retour sur les blocs de compétences et les questions de la matinée et présentation générale de la certification

Membres du groupe de rénovation du BP fleuriste



LA CERTIFICATION

4 pôles

4 blocs
de compétences

4
épreuves



E1 Réalisation d'arrangements dans tous les styles de l'art Floral

E2 Conception et réalisation d'un projet

E3 Gestion et Management

E4 Développement Commercial



Épreuve d'examen E1 : Réalisation d'arrangements dans tous les styles de l'art floral

Lydie Clap

Professeure d'art floral, de technologie, de botanique et référente de la filière fleuriste, Université Régionale des Métiers de l'Artisanat - Campus Avignon

José Afonso

Formateur pratiques et technologie, Ecole des fleuristes de Paris



EPREUVE 1 : Réalisation d'arrangements dans tous les styles de l'art floral (coef 5)

Brevet Professionnel <i>FLEURISTE</i>			CFA ou section d'apprentissage habilités, formation professionnelle continue dans un établisse- ment public		CFA ou section d'apprentissage non habilités, formation profes- sionnelle continue en établisse- ment privé, enseignement à distance		Candidats de la voie de la formation professionnelle continue dans un établissement public habilité	
Épreuves	Unité	Coef	Mode	Durée	Mode	Durée	Mode	Durée
E1 Réalisation d'arrange- ments dans tous les styles de l'art floral	U1	5	CCF(1)	-	Ponctuel Pra- tique	5 h	CCF	-

Réalisation de 3 arrangements

Ils doivent traiter de tout ou partie des compétences :

- Choisir les végétaux, contenants et accessoires
- Choisir les techniques
- Produire des arrangements floraux



EPREUVE 1 : Réalisation d'arrangements dans tous les styles de l'art floral (coef 5)

A partir d'une situation professionnelle, le candidat doit réaliser au moins 3 arrangements spécifiques qui seront choisis dans les productions suivantes :

- Un bouquet lié à la main présenté emballé.
- Un arrangement raciné.
- Un bouquet de mariée ou ornement porté.
- Une composition piquée ou auto-bloquée dans un contenant imposé.
- Une pièce funéraire

** Les académies adapteront le sujet national en fonction de leurs contraintes régionales, Cette pratique plus souple, permettra des adaptations locales notamment dans le choix des végétaux,*



EPREUVE 1 : Réalisation d'arrangements dans tous les styles de l'art floral (coef 5)

Sujet 0 (situation professionnelle)

Vous êtes apprenti(e) chez le fleuriste « LES FLEURS DU ROY » situé à ANGERS.

L'effectif se compose de 4 personnes (chef d'entreprise, conjointe collaboratrice, 1 salariée à temps plein et vous). Il s'agit d'une boutique traditionnelle, milieu et haut de gamme. Elle est située dans un quartier commerçant et résidentiel, proche du quartier historique et qui présente une grande mixité en termes de CPS (clientèle aisée, populaire et étudiants). La concurrence est éloignée. Le concurrent le plus proche, situé à 900 mètres est spécialisé en produits funéraires. En périphérie on trouve plusieurs jardineries.



EPREUVE 1 : Réalisation d'arrangements dans tous les styles de l'art floral (coef 5)

Sujet 0 (les missions)

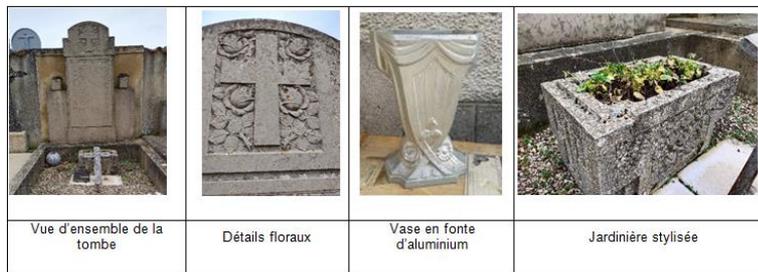
Mission n°1 :

Une cliente apporte un vase de style. Elle souhaite fleurir la tombe de son défunt mari. Le caveau familial date de 1930, (Photographies page 11). Elle souhaite un bouquet adapté et emballé.

Le vase est en fonte, géométrique et lourd. Il mesure 40 cm de hauteur et 20 cm de côté.

Des roses sont sculptées sur le vase, et des détails floraux stylisés figurent sur la pierre tombale.

Photographies fournies par la cliente



Mission n°2 :

Une cérémonie de commémoration est organisée pour l'occasion de son anniversaire de décès. Votre cliente vous demande une pièce de forme qui sera présentée inclinée au pied de l'autel. Elle sera ensuite déposée sur la pierre tombale, à côté du vase.

Cette pièce sera inspirée du style architectural de la tombe.

Mission n°3 :

Votre cliente souhaite un arrangement raciné pour végétaliser durablement la jardinière en pierre de la tombe de son époux.

Le contenant qui s'intègre dans la jardinière est apporté par la cliente. L'ensemble doit être harmonieux.



Grille d'évaluation

Brevet professionnel FLEURISTE	
Épreuve E1 : Réalisation d'arrangements dans tous les styles d'art floral	
Coefficient : 5	
BLOC 1 :	
REALISER DES ARRANGEMENTS DANS TOUS LES STYLES D'ART FLORAL	
GRILLE D'ÉVALUATION ÉPREUVE : (E1) CCF/PONCTUEL	
Session :	
Date de l'épreuve :	
Nom et prénom du (de la) candidat(e) :	
Numéro du (de la) candidat(e) :	
Composition de la commission d'évaluation :	
Mme / M. :	professeur(e) de pratique professionnelle
Mme / M. :	professionnel (le) du secteur fleuriste
OU	
Mme / M. :	professeur(e) de pratique professionnelle

Compétences	Critères et indicateurs d'évaluation	PROFIL			
		TI	I	S	TS
Choisir les végétaux, contenants et accessoires.	<p>Choisir les végétaux (Le choix des végétaux est adapté au style d'art floral)</p> <p>Choisir les contenants (Le choix des contenants est adapté aux végétaux)</p> <p>Choisir les accessoires (Le choix des accessoires est adapté au style et aux végétaux)</p> <p>Choisir la matière d'œuvre (Les choix de matière d'œuvre sont cohérents)</p> <p>Préparer la matière d'œuvre (La MO est préparée dans les règles)</p>		■	■	
Choisir les techniques	<p>Préparer le plateau technique (Le poste et l'environnement de travail, les outils sont opérationnels).</p> <p>Choisir les matériaux et les techniques adaptés à la réalisation (Les matériaux et les techniques choisis correspondent aux exigences de la réalisation).</p> <p>Sélectionner et installer les moyens d'hydratation (Le choix des moyens d'hydratation est pertinent et l'installation est efficace)</p> <p>Sélectionner le substrat adapté (Le drainage, le PH et les nutriments sont adaptés)</p>		■	■	
Produire des arrangements floraux	<p>Réaliser tous types d'arrangements dans les différents styles (Les caractéristiques des styles sont respectées)</p> <p>Contrôler l'adéquation de l'arrangement avec la demande (L'arrangement est conforme à la demande)</p> <p>Emballer et conditionner les arrangements floraux (L'emballage et le conditionnement sont adaptés)</p> <p>Remettre en état le plateau technique (Le poste et l'environnement de travail, les outils sont à nouveau opérationnels)</p>		■	■	

TI : Très insuffisant I : Insuffisant S : Satisfaisant TS : Très satisfaisant (les croix doivent être positionnées au milieu des colonnes)



Épreuve d'examen E2 : Conception et réalisation d'un projet de création florale

Béatrice Kermorgant

IEN-ET-EG design métiers d'art, académie de Nantes

José Afonso

Formateur pratiques et technologie, Ecole des fleuristes de Paris

Anne Lecanu

Formatrice arts appliqués, CFA IA 44 - Intelligence apprentie 44, Nantes



EPREUVE 2 : Conception et réalisation d'un projet de création florale (coef 4)

Brevet Professionnel <i>FLEURISTE</i>			CFA ou section d'apprentissage habilités, formation professionnelle continue dans un établissement public		CFA ou section d'apprentissage non habilités, formation profes- sionnelle continue en établis- sement privé, enseignement à distance		Candidats de la voie de la formation professionnelle continue dans un établissement public habilité	
Épreuves	Unité	Coef	Mode	Durée	Mode	Durée	Mode	Durée
E2 Conception et réalisa- tion d'un projet de création flo- rale	U2	4	CCF	-	Ponctuel oral	40 mn	CCF	-

L'objectif de cette épreuve est d'évaluer la capacité du candidat à entrer dans une démarche de projet (élaborer, préparer, organiser, gérer et présenter un projet de réalisation) en plusieurs étapes.



L'épreuve E2

- Analyser la demande
- Préparer le projet
- Réaliser le projet

La démarche de projet sera mise en œuvre de façon à structurer la réponse apportée à cette demande, sur le temps long de sa réalisation.

L'évaluation du candidat prendra obligatoirement appui sur le dossier de 20 pages maximum (annexes comprises), qui doit présenter de façon structurée la mise en œuvre de la création florale réalisée par le candidat en entreprise allant de l'analyse de la demande à la réalisation en passant par la préparation.

QUOI
QUI
OÙ
QUAND
COMBIEN
PAR QUI

Grille d'évaluation des compétences

Compétences	Critères et indicateurs d'évaluation	PROFIL			
		TI	I	S	TS
ANALYSER LA DEMANDE	Identifier les besoins (la problématique de la demande est identifiée)				
	Cadrer le projet en fonction de la demande (la définition et la description du projet sont formalisées)				
	Rechercher des documents artistiques, historiques et techniques (la recherche documentaire est adaptée au contexte)				
PRÉPARER LE PROJET	Illustrer les solutions choisies (les croquis et/ou présentations visuelles sont explicites)				
	Réaliser le planning d'organisation (les opérations à réaliser sont identifiées, planifiées et optimisées)				
	Chiffrer les solutions (les propositions chiffrées sont réalistes et rentables)				
	Proposer des solutions argumentées (les propositions et argumentations correspondent à la demande)				
RÉALISER LE PROJET	Concrétiser la solution retenue (la concrétisation correspond au projet)				
	Contrôler la qualité (le projet est évalué)				



Très insuffisant	Insuffisant	Satisfaisant	Très satisfaisant
<i>Le cahier des charges n'existe pas</i>	<i>Le cahier des charges est partiellement identifié</i>	<i>Le cahier des charges est identifié et explicite</i>	<i>Le cahier des charges est précisément identifié et explicite</i>
<i>La définition et la description du projet ne sont pas formalisées</i>	<i>La définition et la description du projet sont incomplètes et/ou superficielles</i>		<i>La définition et la description du projet sont formalisées</i>
<i>Pas de recherche documentaire</i>	<i>Recherche documentaire faible et inadaptée au contexte</i>	<i>Recherche documentaire complète mais partiellement adaptée au contexte</i>	<i>La recherche documentaire est adaptée au contexte et complète</i>
<i>Le contenu du dossier n'est pas explicite</i>	<i>Le contenu du dossier n'explique qu'une partie du projet ou est superficiel</i>		<i>Le contenu du dossier est explicite et au niveau attendu.</i>
<i>Les opérations à réaliser ne sont pas identifiées ni planifiées</i>	<i>Les opérations à réaliser sont identifiées, mais non planifiées</i>	<i>Les opérations à réaliser sont identifiées mais la planification est incohérente</i>	<i>Les opérations à réaliser sont bien identifiées, planifiées et optimisées</i>
<i>Pas de propositions chiffrées ou fausses</i>	<i>Propositions chiffrées non réalistes et/ou non rentables</i>		<i>Les propositions chiffrées sont réalistes et rentables</i>
<i>Pas de solutions argumentées en lien avec la demande</i>	<i>Peu de solutions argumentées ou incomplètes et/ou superficielles</i>	<i>Des solutions argumentées mais pas en cohérence avec la demande</i>	<i>Les solutions argumentées sont en cohérence avec la demande</i>

Épreuve d'examen E3 : Gestion et management

Sébastien Boisdé

Formateur en gestion, Ecole des fleuristes de Paris

Cédric Hallais

PLP économie-gestion, commerce-vente, LP Paul-Emile-Victor à Avrillé,
académie de Nantes



EPREUVE 3 : Gestion et management (coef 4)

Brevet Professionnel <i>FLEURISTE</i>			CFA ou section d'apprentissage habilités, formation professionnelle continue dans un établisse- ment public		CFA ou section d'apprentissage non habilités, formation profes- sionnelle continue en établisse- ment privé, enseignement à distance		Candidats de la voie de la formation professionnelle continue dans un établissement public habilité	
Épreuves	Unité	Coef	Mode	Durée	Mode	Durée	Mode	Durée
E3 Gestion et management	U3	4	Ponctuel Écrit	3 h	Ponctuel Écrit	3 h	CCF	-

Cette épreuve vise à évaluer les compétences du bloc 3 sous la forme d'une étude de cas d'entreprise.



EPREUVE 3 : Gestion et management (coef 4)

Situation du sujet zéro : Vous êtes employé(e) par le magasin :

« LES FLEURS DU ROY » situé à ANGERS.

L'effectif se compose de 4 personnes (chef d'entreprise, conjointe collaboratrice, 1 salariée à temps plein et vous). Il s'agit d'une boutique traditionnelle, milieu et haut de gamme.

Elle est située dans un quartier commerçant et résidentiel, proche du quartier historique et qui présente une grande mixité en termes de CPS (clientèle aisée, populaire et étudiants).

Le marché est concurrentiel puisqu'il n'y a pas moins de 6 fleuristes traditionnels dans la zone primaire et qu'en périphérie on trouve 7 autres fleuristes dont 3 franchisés et plusieurs jardinerias.

Votre employeur constate depuis quelques années une baisse du chiffre d'affaires à la Toussaint. Pour créer à nouveau du trafic sur cette période et dynamiser l'image de la boutique, il souhaite mettre en place une animation commerciale pour "Halloween".

Vous prévoyez donc d'installer un stand d'Halloween à l'extérieur avec un animateur déguisé en sorcière. Ce dernier sera chargé de préparer des citrouilles « Jack O Lantern » (creuser, vider et déposer une bougie) et d'animer le stand. Les citrouilles destinées à la vente seront exposées à l'extérieur mais l'encaissement se fera à l'intérieur.



EPREUVE 3 : Gestion et management (coef 4)

Nous sommes le **11 septembre** et votre responsable, M. DESBOIS, vous charge de piloter le projet.

Il vous confie différents dossiers que vous vous engagez à traiter :

N° Dossier	Thèmes
Partie 1	Gérer et prévenir les risques
Partie 2	Manager les ressources humaines
Partie 3	Gérer les achats
Partie 4	Gérer les moyens de façon opérationnel



EPREUVE 3 : Gestion et management (coef 4)

Partie 1 : Gérer et prévenir les risques

Il s'agira dans cette partie, à l'aide du plan du stand, d'un extrait de la loi, d'un extrait de l'arrêté municipal et de la grille des tarifs municipaux pour l'occupation de la voirie, de vérifier la conformité du projet et de chiffrer le coût du stand.

Annexe 1 : Plan du Stand

Annexe 2 : Extrait de la loi

Annexe 3 : extrait de l'arrêté municipal

Annexe 4 : extrait des différents tarifs



EPREUVE 3 : Extrait du sujet zéro

Partie 2 : Manager les ressources humaines

Il s'agira dans cette partie, à l'aide d'une fiche de poste de choisir le type de contrat le plus adapté, de rédiger une annonce de recrutement, de réfléchir aux moyens de diffusion de cette annonce, de préparer les entretiens de recrutement en préparant une liste de questions à poser et de citer des moyens de motivation du personnel recruté dans ce cadre

Annexe 5 : Fiche de poste



ÉPREUVE 3 : Extrait du sujet zéro

Partie 3 : Gérer les achats

Il s'agira dans cette partie, de prévoir les quantités de citrouilles et de bougies à commander pour l'opération. À l'aide des grilles tarifaires transmises par les fournisseurs potentiels, de choisir le fournisseur le plus adapté. Enfin il faudra passer la commande.

Annexe 6 : Données statistiques des ventes les années passées et prévisionnels.

Annexe 7 : Bon de commande



EPREUVE 3 : Extrait du sujet zéro

Partie 4 : Gérer les moyens de façon opérationnelle

Il s'agira dans cette partie, à l'aide e donnée, de chiffrer le coût de l'opération, de déterminer le prix de vente TTC du produit et de calculer le seuil de rentabilité de cette opération (en valeur et en quantité).

Annexe 7 : Coût des différents postes

Annexe 8 : Compte de résultat différentiel



Épreuve d'examen E4 : Développement commercial

Marie-Line Bourgouin

IEN-ET-EG économie-gestion, académie de Nantes

Cédric Hallais

PLP économie-gestion, commerce-vente, LP Paul-Emile-Victor à Avrillé,
académie de Nantes



EPREUVE 4 : Développement commercial

Brevet Professionnel <i>FLEURISTE</i>			CFA ou section d'apprentissage habilités, formation profession- nelle continue dans un établis- sement public		CFA ou section d'apprentissage non habilités, formation profes- sionnelle continue en établis- sement privé, enseignement à distance		Candidats de la voie de la formation professionnelle continue dans un établissement public habilité	
Épreuves	Unité	Coef	Mode	Durée	Mode	Durée	Mode	Durée
E4 Développe- ment com- mercial	U4	4	CCF	-	Ponctuel oral	40 mn	CCF	-

Réalisation de 3 fiches descriptives d'activités

Elles doivent traiter de tout ou partie des compétences :

- Valoriser l'offre
- Manager la relation client
- Développer une stratégie commerciale



EPREUVE 4 : Développement commercial

FICHE D'ACTIVITÉ	Compétences concernées :
NOM DE L'ACTIVITÉ : ...	<input type="checkbox"/> valoriser l'offre <input type="checkbox"/> manager la relation client <input type="checkbox"/> développer la stratégie commerciale

Contexte de réalisation de l'activité

Description du cadre / environnement de réalisation de l'activité		
Nom de l'entreprise :	Adresse :	Activités :
Descriptif de l'entreprise selon l'activité (situation géographique, clientèle...):		

Description de l'activité demandée et des résultats attendus	
Description de l'activité demandée :	Commanditaire de l'activité : <i>Prénom/nom et fonction</i>
Contexte professionnel / Problématique : <i>Raisons pour lesquelles la tâche a été commanditée</i>	
Objectifs à atteindre :	

Phase de préparation - Analyse des conditions de réalisation de l'activité

Durée prévisionnelle :	Contraintes (matérielles, financières, ...):
------------------------	--

Rétro-planning :

Dates et/ou durées	Tâches	Ressources nécessaires (outils numériques ou autres...)
	<i>1 ligne par tâche à réaliser</i>	<i>Matérielles, humaines, financières, informatiques...</i>

Supports / outils à développer (numériques ou autres) :

Nom du support	Intérêts	Conditions de réalisation

Phase de réalisation - Analyse de la mise en œuvre de l'activité

Principales étapes de réalisation	Tâches accomplies	Complexités de la tâche, les imprévus et/ou difficultés rencontrés	Solutions adoptées

Phase d'analyse des résultats

/

ANNEXES



EPREUVE 4 : Développement commercial

Compétences	Critères et indicateurs d'évaluation	PROFIL			
		TI	I	S	TS
VALORISER L' OFFRE	Aménager l'espace commercial (l'attractivité de l'espace est maintenue, son agencement est fonctionnel et réglementaire)				
	Planter les produits dans les espaces (Les produits sont implantés en cohérence avec les exigences commerciales et les règles d'hygiène et de sécurité)				
	Mettre en œuvre les actions commerciales (Les actions sont efficaces et cohérentes avec la politique commerciale)				
	Mettre en œuvre la communication commerciale (La communication commerciale est pertinente au regard des objectifs visés)				

	1	2	3	4
L'aménagement de l'espace n'est pas adapté		Deux critères présents	Trois critères présents	L'aménagement de l'espace est attractif, bien adapté, fonctionnel, réglementaire
Pas de cohérence dans l'implantation ni respect des règles d'hygiène et de sécurité		Les produits sont implantés en respectant que partiellement les exigences commerciales <u>ou</u> les règles d'hygiène et sécurité	Les produits sont implantés en respectant que partiellement les exigences commerciales <u>et</u> les règles d'hygiène et sécurité	Les produits sont implantés en cohérence avec les exigences commerciales et les règles d'hygiène et de sécurité
Actions commerciales non identifiées		Des actions commerciales décrites mais elles sont incohérentes avec la politique commerciale et pas efficaces au niveau commercial ou financier	Des actions commerciales cohérentes avec la politique commerciale mais peu efficaces au niveau commercial ou financier	Les actions sont efficaces et cohérentes avec la politique commerciale
Pas de communication commerciale présentée		La communication commerciale est insuffisante et ne permet pas d'atteindre les objectifs visés	La communication présentée est suffisante mais peu cohérente par rapport aux objectifs visés	La communication commerciale est pertinente au regard des objectifs visés



Conclusion - Clôture du séminaire

Dominique Catoir

Inspecteur général de l'éducation, du sport et de la recherche

