



onisep

ZOOM MÉTIERS



LES MÉTIERS DE LA JARDINERIE

www.onisep.fr | www.fnmj.com - www.fafsea.com/jardinerie-graineterie



ZOOM

SUR

Office national d'information sur les enseignements et les professions • Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche • Publication de l'Onisep: © Onisep avec la collaboration de la Fédération nationale des métiers de la jardinerie (FNMJ) et du FAFSEA, organisme financeur de la formation des métiers de la jardinerie, avril 2017 • Directeur de la publication: Michel Quéré • Directrice adjointe de la publication: Marie-Claude Gusto • ÉDITIONS CROSS-MÉDIA > Cheffe de département: Christiane Arcade-Giraud • Adjointe: Stéphanie Desmond-Simon • Correctrice: Valérie Dolneau • Administratrice technique éditoriale: Saliha Hamzic • PARTENARIAT > Cheffe de département: Isabelle Dussout • Responsable éditoriale: Christine Courtois • Rédactrice en chef: Séverine Maestri • Rédactrice: Caroline Charron • Secrétaire de rédaction: Lydie Théophin • RESSOURCES DOCUMENTAIRES > Chef de département: Gilles Foubert • Documentation: Nathalie Remonus • FABRICATION > Cheffe de service: Marie-Christine Jugeau • Photogravure: Key Graphic (Paris) • Imprimeur: Roto Aisne (Gauchy), sur papier certifié PEFC • STUDIO > Chef de service et direction artistique: Bruno Delobelle • Maquette et mise en pages: Évelyne Delzescaux et Isabelle Sénéchal • Photographie: Alain Potignon • Photo de couverture, copyright: OlgaNik/iStock.com • PROMOTION, COMMERCIALISATION ET DIFFUSION > Onisep VPC - 12, mail Barthélemy-Thimonnier, CS 10450 Lognes, 77437 Marne-la-Vallée Cedex 2 • Internet: onisep.fr/lalibrairie • Relations clients: service_clients@onisep.fr • Code de diffusion Onisep: 901360 • ISSN: 1772-2063 • ISBN papier: 978-2-273-01360-4 • ISBN numérique: 978-2-273-01373-4 • Le kiosque: commerce-transport-logistique • Dépôt légal: avril 2017 • Reproduction, même partielle, interdite sans accord préalable de l'Onisep.



10-32-2813



LES MÉTIERS DE LA JARDINERIE

L'enthousiasme des Français pour le jardinage de loisir, les animaux de compagnie et l'amélioration de leur cadre de vie ou de leur bien-être dope le secteur de la jardinerie, qui ne cesse de prospérer. Les recrutements sont au beau fixe et les salariés qui y travaillent souhaitent faire partager leur passion. Le conseil et la relation client sont au cœur de ces métiers qui exigent parfois beaucoup de technicité, une bonne condition physique et de la polyvalence.

Depuis le CAP jusqu'au bac + 2 ou bac + 3, il existe une palette de formations appropriées, pertinentes et spécifiques pour travailler dans le domaine, qui va de l'horticulture au paysagisme en passant par le soin aux animaux et, bien sûr, la vente. Les emplois de saisonniers sont un des moyens de mettre un pied durable dans ce secteur et permettent de se confronter au quotidien du métier et à la clientèle. C'est par ce biais que les entreprises repèrent et recrutent leurs futurs collaborateurs qu'ils font ensuite évoluer grâce à un dispositif complet de formations internes.

Cette publication à destination des jeunes, de leurs parents et des équipes éducatives, vise à leur faire découvrir la réalité des métiers et les formations les mieux adaptées. Elle s'inscrit dans le parcours Avenir qui accompagne, de la 6^e à la terminale, les élèves dans la construction de leur orientation et l'exploration du monde économique et professionnel.

Michel Quéré
Directeur de l'Onisep

Patrick Lorie
Président de la FNMJ

ENTRETIEN-DÉCORATION EXTÉRIEURE

p. 15

p. 14



p. 13

VÉGÉTAUX D'INTÉRIEUR

p. 12



p. 11

p. 10



VÉGÉTAUX D'EXTÉRIEUR

ANIMALERIE

p. 9

p. 9

p. 8

p. 8

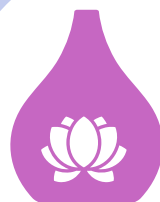


p. 17

ART DE VIVRE

p. 17

p. 16



LES MÉTIERS DE LA JARDINERIE

MÉTIRS DU SIÈGE SOCIAL

p. 27

p. 26

p. 25

p. 24



p. 18

BIEN-ÊTRE

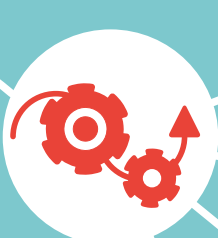


p. 19

RAYON SAISONNIER



MÉTIERS DE L'ENCADREMENT



p. 20



p. 21



p. 21



p. 23



p. 22



SOMMAIRE

P. 4 QUESTIONS/RÉPONSES SUR LE SECTEUR

P. 7 UNE DIVERSITÉ DE MÉTIERS

ANIMALERIE

p. 8 Vendeur/euse animalerie

p. 8 Vendeur/euse chiens/chats

p. 9 ToilettEUR/euse

p. 9 Vendeur/euse-chef/fe du rayon aquariophilie

VÉGÉTAUX D'EXTÉRIEUR

p. 10 Vendeur/euse pépinière

p. 11 Vendeur/euse marché aux fleurs et pépinière

VÉGÉTAUX D'INTÉRIEUR

p. 12 Vendeur/euse serre chaude

p. 13 Vendeur/euse-fleuriste

ENTRETIEN-DÉCORATION EXTÉRIEURE

p. 14 Vendeur/euse équipements
et produits phytosanitaires

p. 15 Vendeur/euse décoration extérieure

ART DE VIVRE

p. 16 Vendeur/euse loisirs créatifs-textile

p. 17 Vendeur/euse bio-art de vivre

p. 17 Vendeur/euse art de vivre

BIEN-ÊTRE

p. 18 Vendeur/euse alimentation bio

RAYON SAISONNIER

p. 19 Vendeur/euse rayon saisonnier

MÉTIERS DE L'ENCADREMENT

p. 20 Responsable du rayon décoration

p. 21 Responsable végétal

p. 21 Responsable du secteur végétal extérieur

p. 22 Adjoint/e de direction

p. 23 Directeur/trice de magasin

MÉTIERS DU SIÈGE SOCIAL

p. 24 Hôte/esse d'accueil

p. 25 Responsable réception-logistique

p. 26 Chef/fe de produits spécialisé en animalerie

p. 27 Directeur/trice logistique

P. 28 LES MÉTIERS DE LA JARDINERIE ET VOUS

P. 29 DES FORMATIONS DE TERRAIN

P. 32 SCHÉMA DES ÉTUDES

Questions/Réponses

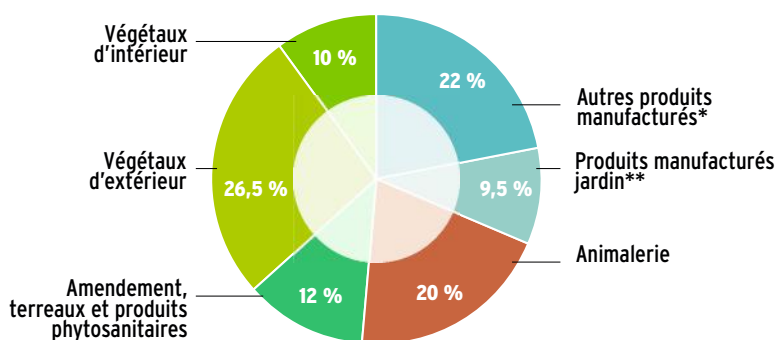
Nées dans les années 1960 et centrées sur la vente de végétaux, les jardinerie proposent désormais une gamme étoffée de produits et de services. Ce secteur dynamique offre des opportunités variées à tous les niveaux de responsabilité, surtout en magasin où la connaissance du terrain et la passion sont valorisées.

QUE TROUVE-T-ON DANS UNE JARDINERIE ?

Pour pallier la saisonnalité de la vente de végétaux dont le pic est au printemps, les jardinerie se diversifient : espace décoration d'intérieur ou librairie spécialisée ; outils de jardin ou vente de fruits et légumes... Elles disposent également d'une animalerie qui, selon les cas, peut proposer : chiens,

chats, poissons, rongeurs, reptiles, oiseaux, volailles, nouveaux animaux de compagnie (NAC) et parfois même un service de toilettage. Certains magasins développent le bio avec de la vente alimentaire notamment ; d'autres misent sur le textile.

Répartition du chiffre d'affaires selon les familles de produits



* Loisirs créatifs, décoration maison, jeux de plein air, piscines, mobilier de jardin, alimentation, vêtements, librairie...

** Outillage, matériel à moteur...

Source : rapport de branches jardinerie et graineterie, données 2015.

PEUT-ON FAIRE CARRIÈRE ?

Bien sûr ! Les exemples de managers ayant débuté sur le terrain comme vendeurs ou saisonniers sont nombreux. Le passage par le terrain est indispensable pour tous les postes en magasin, et ce, jusqu'au plus haut niveau. La promotion interne est privilégiée et chaque enseigne publie les offres des postes disponibles dans l'ensemble de ses magasins. Pour évoluer plus rapidement, la mobilité géographique est parfois nécessaire.



David Anceau, 46 ans,
directeur de magasin
chez Truffaut
→ p. 23



Franck Diard, 39 ans,
responsable végétal
chez Jardiland
→ p. 21

TOUS VENDEURS ?

43 % des salariés en jardinerie sont des vendeurs (1^{er} échelon, 2^e échelon ou confirmés). Ils représentent donc le gros des troupes, mais ils sont entourés d'autres professionnels : hôtes de caisse, responsables réception, agents administratifs, secrétaires commerciaux, comptables... et, bien sûr, l'encadrement : responsables de rayon et de secteur, adjoints de direction, directeurs de magasin. D'autres postes sont également disponibles au siège, dans l'administration, l'informatique ou l'opérationnel en tant que directeur régional, responsable logistique ou chef de produits, par exemple.



Valentin Truille, 27 ans, hôte de caisse puis hôte d'accueil au siège de Truffaut
→ p. 24



Tamara Nabli-Chavrial, 40 ans, responsable réception-logistique chez Botanic
→ p. 25



Lucie Picard, 32 ans, adjointe de direction chez Villaverde
→ p. 22



Sébastien Michelot, 36 ans, chef de produits spécialisé en animalerie chez Jardiland
→ p. 26

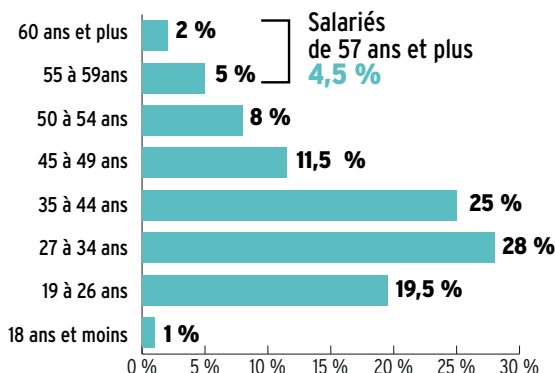
UN SECTEUR OUVERT AUX JEUNES ?

Fin 2015, on comptait 20 250 personnes travaillant dans le secteur de la jardinerie ; 48,5 % d'entre elles avaient moins de 35 ans. Il est à noter par ailleurs que plus de 90 % des embauches en jardinerie se font en CDI et que les femmes constituent 58 % des effectifs.

Beaucoup de jeunes démarrent dans le secteur en se faisant repérer lors d'un stage, d'une formation en alternance, d'un emploi saisonnier (surtout au printemps pour la vente de végétaux) ou un temps partiel (remplacement, week-end, etc.).

Pyramide des âges en jardinerie

Répartition des 20 250 salariés selon l'âge en 2015



Âge moyen
36,5 ans

Source : rapport de branches jardinerie et grainetieries, données 2015.

DES CONDITIONS DE TRAVAIL PARTICULIÈRES ?

Les jardinerie sont ouvertes 7 jours sur 7, 363 jours par an. La majorité des employés en magasin travaillent le samedi et, en général, un dimanche sur deux avec une majoration salariale. Les employés administratifs, les réceptionnaires ou ceux affectés au siège ne travaillent pas le week-end alors que l'encadrement en magasin (chefs de rayon jusqu'au directeur) accompagne les équipes en rayon durant ces jours de forte fréquentation. Par ailleurs, certains métiers se pratiquent en extérieur (vendeurs pépinière, réceptionnaires) ou sous une serre avec des conditions climatiques variables.



Sofia Fructuoso-Martin, 34 ans, vendeuse serre chaude chez Botanic
→ p. 12



David Strikann, 42 ans, vendeur pépinière chez Floralie's Garden
→ p. 10



Estelle Le Gall, 27 ans, vendeuse marché aux fleurs et pépinière chez Villaverde
→ p. 11

FAUT-IL ÊTRE SPÉCIALISTE ?

Si les CAP et BP agricoles, horticoles ou les diplômes de vente sont appréciés dans le secteur, ils ne sont pas forcément indispensables pour démarrer. La passion et les connaissances personnelles peuvent souvent remplacer le diplôme pour les postes de vendeurs. Un important catalogue de formations internes vient pallier les manques éventuels sur des sujets aussi divers que l'éco-jardinage, la connaissance des rosiers, la relation client ou le management, par exemple. Il permet aussi à chacun d'actualiser ses acquis ou d'accompagner une évolution.



Élodie Chadeyron, 30 ans, responsable du rayon décoration chez Villaverde
→ p. 20



Florian Colbe, 28 ans, vendeur bio-art de vivre chez Botanic
→ p. 17



William Le Breton, 28 ans, vendeur décoration extérieure chez Truffaut
→ p. 15

Questions/Réponses

DES DIFFÉRENCES SELON LES MAGASINS ?

Chaque enseigne possède ses spécificités et chaque magasin diffère par son fonctionnement, son statut (intégré, franchisé, indépendant, affilié), sa taille (3 à 6 000 m² en moyenne), son implantation (périurbaine, urbaine ou rurale, en galerie marchande, en zone d'activité...). Les rayons, les produits et les services peuvent également varier d'un endroit à l'autre. L'expérience n'est donc pas la même selon le magasin. La mobilité géographique permet d'étendre ses compétences. Il ne faut donc pas hésiter à se remettre en question et à envisager une mutation au bout de quelques années, surtout si l'on veut évoluer plus rapidement.

LES CHIFFRES CLÉS

➤ **1 220**
jardineries

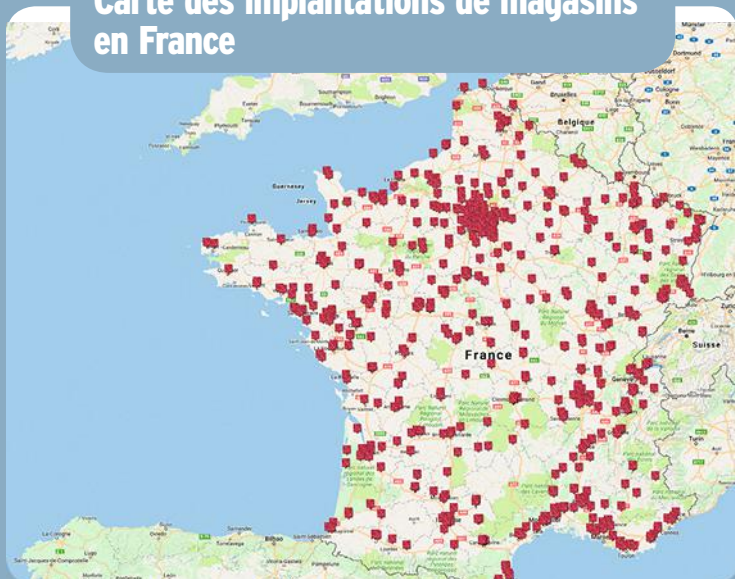
➤ **460**
graineteries

➤ **4 769 000 m²**
de surface commerciale

➤ **2,92 milliards**
de chiffre d'affaires

➤ **7,5 ans**
d'ancienneté moyenne
des salariés

Carte des implantations de magasins en France



Source : rapport de branches jardinerie et grainetierie, données 2015.

UN ESPRIT SPÉCIFIQUE ?

Tous ceux qui travaillent en jardinerie vous le diront : on ne vend pas une plante, des fleurs ou un animal comme on vend une boîte de conserve ! La différence ? On a ici affaire à du vivant et la dimension affective de l'achat n'est pas à négliger. Les vendeurs font avant tout du conseil et la fidélisation des clients est importante dans ces lieux où l'on vient souvent en famille pour un achat plaisir. Le sourire et la disponibilité sont de mise et l'interaction avec le client est une priorité. Les jardinerie sont par ailleurs en pointe pour l'information du public sur les questions de biodiversité et l'orientation vers des produits respectueux de l'environnement. En effet, à partir du 1^{er} janvier 2019, la vente des pesticides aux particuliers sera définitivement interdite et ces produits auront totalement disparu des rayons des jardinerie. Certaines enseignes ont anticipé la loi et sont déjà passées au tout biologique. Les vendeurs spécialisés ont dès lors un rôle de pédagogues pour expliquer et convaincre les clients de faire de même.



Estrela Cunha, 54 ans,
vendeuse rayon saisonnier
chez Truffaut
➔ p. 19



Carine Pradeau, 42 ans,
vendeuse animalerie
chez Villaverde
➔ p. 8



UNE DIVERSITÉ DE MÉTIERS

Les jardinerie regroupent des spécialités aussi diverses que la vente de végétaux, de produits phytosanitaires, de matériels de jardin, d'animaux domestiques ou non domestiques, de fleurs coupées, de produits de bien-être ou liés à l'art de vivre. On distingue d'un côté les métiers du « vivant » (les plantes, les animaux) et de l'autre ceux qui jouent davantage sur l'achat « confort » ou « cosy ». La théâtralisation des produits y est importante et la sensibilité au beau va être une des qualités demandées. Pour les passionnés des plantes et des animaux, on attend des gestes techniques précis. Tous les métiers nécessitent d'avoir un bon contact avec le public et d'être apte à renseigner ou réorienter le consommateur. La relation client est au cœur de ces métiers.

VENDEUR/EUSE EN ANIMALERIE : FORMATION bac pro technicien conseil-vente en animalerie, BTS/BTSA, DUT, licence pro, master, école. **QUALITÉS** aisance relationnelle, endurance, ne pas avoir peur de se salir. **SALAIRE** de 1 520 à 1 765 € brut/mois hors primes.



CARINE PRADEAU,
42 ANS

**VENDEUSE ANIMALERIE
CHEZ VILLAVERDE**



ÉLODIE PASCAL,
31 ANS

**VENDEUSE CHIENS/CHATS
CHEZ TRUFFAUT**

J'ai fait des études de comptabilité-gestion jusqu'au niveau BTS mais, après quelques missions, j'ai pris conscience que je ne voulais pas être assise derrière un bureau toute la journée ! Une reconversion m'a permis de réaliser un stage chez Villaverde, en serre chaude. J'y suis finalement restée et, lorsqu'ils ont ouvert un rayon animalerie, j'ai postulé car les animaux sont pour moi une passion depuis toujours. Aujourd'hui, je vends des oiseaux, des rongeurs et des poissons. Tous les matins, il faut changer les copeaux dans les cages, nettoyer les gamelles, nourrir les animaux, réassortir les rayons avec les produits manquants, les étiqueter... C'est un métier physique. En été, on vend des volailles (c'est à la mode d'avoir son poulailler !) et, l'hiver, des vêtements pour chiens. Au bout de 15 ans, j'apprends encore des choses dans mon métier. Et puis, grâce à la vente, j'ai réussi à vaincre ma timidité ! ■

Après un bac sciences et technologies tertiaires (STT)* et une école d'auxiliaires vétérinaires, j'ai travaillé 5 ans dans une clinique vétérinaire, puis dans une pension canine. Aujourd'hui chez Truffaut, j'ai la responsabilité des chiots et des chatons à partir de 8 semaines jusqu'à environ 3 mois. À leur arrivée, on les pèse et on leur donne les soins de base (antipuces, vermifuges...), puis on s'en occupe au quotidien. J'assure aussi le suivi après la vente. En effet, je rappelle plusieurs fois les clients pour m'assurer que l'adoption mutuelle se passe bien. Il y a également la partie administrative qui prend du temps car tout est consigné. On fait beaucoup de conseil pour orienter les clients vers l'animal qui correspond le mieux à leur mode de vie. C'est un métier passion. Ça fait toujours plaisir lorsqu'un chiot trouve sa famille d'accueil ! ■

* Devenu depuis le bac sciences et technologies du management et de la gestion (STMG).



Si la passion est souvent le moteur pour travailler avec les animaux, les métiers y sont techniques et requièrent des connaissances particulières. Mylène rêve d'atteindre l'excellence dans sa profession, tandis qu'Élodie s'attache au suivi des animaux après la vente. Carine et Allan louent la diversité de leur métier.



**MYLÈNE ARNAUD,
20 ANS**
**TOILETTEUSE
CHEZ JARDILAND**



ALLAN JEAN, 30 ANS
**VENDEUR-CHEF DU RAYON
AQUARIOPHILIE
CHEZ FAVENNEC**

J'ai toujours voulu travailler avec les animaux. Après un bac littéraire, j'ai préparé le certificat technique des métiers (CTM) toiletteur canin et félin, en apprentissage. Avant d'avoir mon diplôme, j'avais déjà une proposition de remplacement chez Jardiland, qui s'est transformée en CDI. Je fais partie du rayon animalerie. La principale difficulté ici, c'est le bruit, qui a tendance à perturber les animaux. Il faut être concentré pour interpréter leurs signaux. Cela évite de se faire mordre ou griffer. Ce métier est physique et technique à la fois, il nécessite de connaître les standards des différentes races, leur morphologie, leurs comportements (on ne toilette pas de la même manière un fox à poil dur et un caniche !). Il faut décider si on épèle l'animal, si on le tond ou si on coupe le poil aux ciseaux, et choisir le shampoing que l'on utilise. ■

Mon intérêt pour les poissons remonte à l'époque du collège. J'ai obtenu un brevet d'études professionnelles agricoles (BEPA) puis un bac pro technicien conseil-vente en animalerie, en apprentissage dans une entreprise de jardinerie où j'ai été embauché en CDI à l'issue de mon diplôme. Après 4 ans, j'ai voulu voir autre chose. J'ai postulé à la jardinerie Favennec en tant que chef de rayon. Je dirige aujourd'hui quatre personnes et j'apprends tous les jours quelque chose de nouveau car les techniques de maintenance relatives à l'entretien des aquariums (nettoyage, lumière, oxygène, etc.) et les produits ne cessent d'évoluer. Je commence ma journée par un point avec mon responsable, puis je dresse la liste des tâches à distribuer à mon équipe. Je passe beaucoup de temps au magasin avec les clients. Il y a également une petite part d'administratif, surtout lors des livraisons : il faut tout pointer pour le stock, rentrer les prix, faire les réclamations éventuelles, programmer les promotions et les animations... On ne s'ennuie jamais ! ■

VENDEUR/SE EN VÉGÉTAUX : FORMATION CAP, BP/BPA, BM, bac pro. **QUALITÉS** dynamisme, écoute, habileté manuelle. **SALAIRE** de 1 520 à 1 765 € brut/mois hors primes.



DAVID STRIKANN, 42 ANS

VENDEUR PÉPINIÈRE CHEZ FLORALIE'S GARDEN

Après avoir occupé plusieurs postes en jardinerie, David est revenu à ce qu'il sait faire le mieux et apprécie le plus : la vente et le conseil client dans son domaine de formation, la pépinière. Il s'y sent comme chez lui !

PARCOURS

Après un BEPA et un BTA* dans le secteur de la pépinière, j'ai travaillé brièvement dans la production avant d'intégrer une petite jardinerie en tant que vendeur généraliste. Par la suite, j'ai plusieurs fois changé de lieu et de poste jusqu'à la direction d'un magasin, mais l'expérience n'a pas été positive pour moi, et j'ai préféré revenir à mon métier d'origine.

* Le BTA a progressivement été remplacé par le bac professionnel, dont le BEP est une certification intermédiaire.



La pépinière représente près de 700 m² dans un magasin d'un hectare ! Nous sommes six vendeurs sur le rayon mais il va sans dire que je suis toujours en mouvement entre la partie à l'air libre et la partie couverte qui comprend la réserve et les autres rayons dans lesquels je donne un coup de main... Les plantes demandent aussi de l'entretien : nettoyage des feuilles mortes, coupe, arrosage en fin de journée, etc. De plus, nous changeons régulièrement l'emplacement des produits dans le rayon et sommes chargés de la déco extérieure du magasin, des sapins de Noël au moment des fêtes... Nous participons également aux anima-

tions en magasin, mais la priorité, ce sont les clients. Il n'est pas rare de les voir arriver avec la photo d'une plante malade pour demander un conseil. J'essaie de les aider et ça fait plaisir lorsqu'ils reviennent avec des fruits de leur production ou du jus de groseille comme ce fut le cas pour un client à qui j'en avais vendu 150 pieds ! J'ai suivi une formation « conduite d'engins », bien pratique lorsque nous avons à bouger de grosses pièces (palettes de terreau, gros pots, arbustes, etc.). Le métier est beaucoup plus facile de ce point de vue que lorsque j'ai commencé. Chaque matin, le chef de rayon distribue les tâches aux vendeurs ; ensuite, nous sommes autonomes. ■

VÉGÉTAUX D'EXTÉRIEUR

VENDEUR/EUSE EN VÉGÉTAUX : **FORMATION** CAP, BP/BPA, BM, bac pro, certiphyto. **QUALITÉS** aisance relationnelle, forme physique, polyvalence. **SALAIRE** de 1 520 à 1 765 € brut/mois hors primes.



ESTELLE LE GALL, 27 ANS

VENDEUSE MARCHÉ AUX FLEURS ET PÉPINIÈRE CHEZ VILLAVERDE

Estelle s'est un peu cherchée avant de trouver sa place au milieu des plantes et des fleurs d'une jardinerie. Elle y apprécie particulièrement le travail en équipe et la relation avec les clients.

Je voulais travailler au milieu des plantes, mais le secteur de l'aménagement paysager dans lequel j'ai commencé est très dur physiquement. Ici, mon poste, polyvalent, entre le marché aux fleurs et la pépinière, me convient mieux. L'essentiel de mes activités va du conseil aux clients à l'entretien des végétaux : arrosage, taille, nettoyage, etc. Il y a aussi une partie physique car on manipule des produits parfois lourds (gros pots de fleurs, arbustes...). Chaque matin, il faut mettre les arrivages du jour en magasin, mais on peut se faire aider, c'est l'avantage de travailler en équipe ! Je suis beaucoup sous la serre et parfois, surtout l'été, les conditions

climatiques peuvent être difficiles mais c'est vraiment très agréable de travailler entourée de plantes. Les clients apprécient le temps qu'on passe avec eux à discuter, à les conseiller. Pour cela, j'ai suivi des formations internes sur les méthodes de vente et sur la relation client auxquelles je n'avais jamais été confrontée lors de ma formation en aménagements paysagers, tout comme l'horticulture d'ailleurs. Et j'ai aussi passé le certiphyto* pour pouvoir m'occuper des végétaux. Sur le rayon, je travaille en duo avec mon responsable. Il m'a beaucoup épaulée au départ mais maintenant, après 4 ans d'ancienneté, je sais ce que je dois faire et je suis plus autonome. ■

* Voir p. 31.

PARCOURS

J'ai fait une année de géographie à l'université après mon bac économique et social (ES), puis une école de prothésistes dentaires, mais ça ne correspondait pas à mes attentes. J'ai alors suivi une formation professionnelle pour adultes en aménagements paysagers. À la suite d'un stage chez Villaverde, on m'a proposé un poste de vendeuse.



VENDEUR/EUSE EN VÉGÉTAUX : **FORMATION** CAP, BP/BPA, BM, bac pro. **QUALITÉS** aisance relationnelle, curiosité, organisation. **SALAIRE** de 1 520 à 1 765 € brut/mois hors primes.



SOFIA FRUCTUOSO-MARTIN, 34 ANS

VENDEUSE SERRE CHAUDE CHEZ BOTANIC

Sofia a 7 ans d'ancienneté dans son entreprise. Sa passion des plantes et son implication lui ont permis de transformer ses contrats CDD saisonniers en CDI. Aujourd'hui vendeuse confirmée, elle apprécie de faire le lien entre les producteurs et les clients.



PARCOURS

J'ai quitté le lycée avant de passer le bac. Après des petits boulots, j'ai travaillé un an et demi en jardinerie. À mon arrivée en France (je suis d'origine espagnole), j'ai travaillé 6 ans en supermarché. J'ai retrouvé la jardinerie en tant que saisonnière. Au bout de deux CDD, j'ai été prise en CDI, d'abord dans l'alimentation bio, puis dans mon poste actuel.



Le rayon serre chaude regroupe les plantes d'intérieur. Nous travaillons sous une verrière, une atmosphère particulière que j'aime beaucoup. D'ailleurs, chez moi, je me suis recréé une petite serre. Cela me permet de tester les plantes et de mieux conseiller mes clients. Je n'accepte pas qu'ils me disent qu'ils n'ont pas la main verte ! Mon rôle est de trouver « la » plante la mieux adaptée à leurs besoins. J'aime aussi le contact avec les producteurs car nous échangeons des connaissances sur le végétal et nous dénichons parfois de nouvelles variétés. Cette relation avec le client et le producteur est d'ailleurs la partie du métier que je préfère. Au départ, j'ai étudié par

moi-même pour connaître les différentes variétés, mais il est possible de se former en interne sur chaque famille végétale, l'entretien, etc. Nous pouvons aussi soumettre à notre direction nos différentes envies de formation si nous avons des besoins particuliers. Travailler avec du vivant demande de l'organisation pour la mise en place et l'entretien des plantes. En tant que conseillère de vente confirmée, j'encadre deux vendeurs tout en assistant ma responsable de rayon pour les achats et les opérations commerciales. Le magasin est ouvert 7 jours sur 7. Nous travaillons au minimum un dimanche par mois. Il faut aimer ce que l'on fait et s'impliquer, surtout si l'on souhaite obtenir davantage de responsabilités. ■

VÉGÉTAUX D'INTÉRIEUR

VENDEUR/EUSE EN VÉGÉTAUX : FORMATION CAP, BP/BPA, BM, bac pro.

QUALITÉS aisance relationnelle, dynamisme, polyvalence.

SALAIRE de 1 520 à 1 765 € brut/mois hors primes.



SUSANA MIRANDA, 38 ANS

**VENDEUSE-FLEURISTE
CHEZ JARDILAND**

Susana a d'abord travaillé en boutique. Elle exerce désormais son métier de fleuriste chez Jardiland où elle apprécie le travail en équipe. Entourée de fleurs, elle accueille les clients le sourire aux lèvres. Sa thérapie à elle !

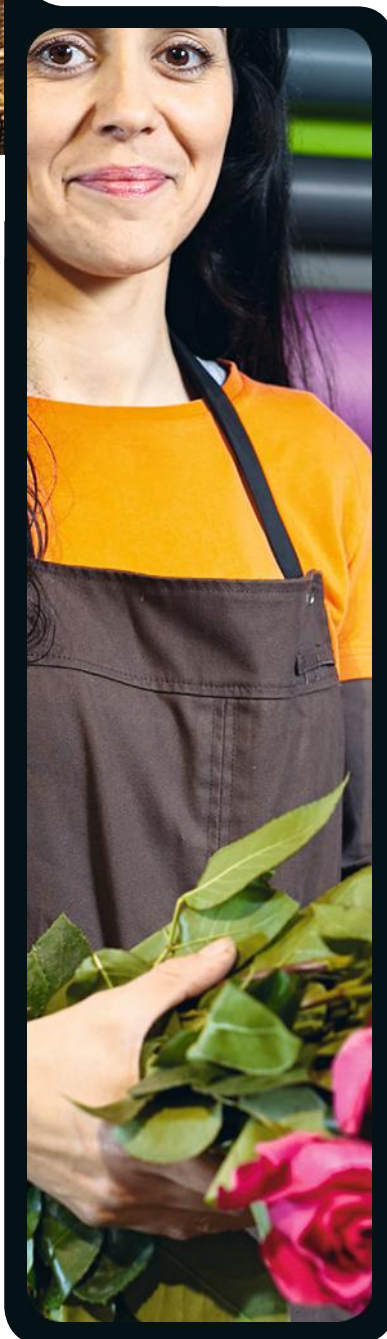


J'ai été embauchée il y a un an chez Jardiland et je ne le regrette pas. Cela me permet de voir un autre aspect du métier. Ici, il y a beaucoup de passage, contrairement à une boutique plus calme, où les clients viennent avec une idée précise. Il faut essayer de capter leur attention. Je les accueille toujours avec un sourire, c'est très important pour moi, surtout que nous sommes à l'entrée du magasin. En complément de mon travail avec les fleurs, je donne également un coup de main à mes collègues qui, eux, s'occupent des plantes. Ils ont également

une formation de fleuriste et nous ne formons qu'une seule et même équipe. On n'a pas le temps de s'ennuyer. Lors des arrivages, il faut contrôler la marchandise, la disposer en rayon, composer des bouquets et mettre les prix. Il faut aussi arroser, nettoyer et, bien sûr, conseiller les clients, faire les emballages... Je dépends du chef de rayon qui est chargé de passer les commandes. Nous avons des briefs quotidiens sur les objectifs du magasin avec la directrice, puis par secteurs. Il y a beaucoup d'interaction et on peut donner son avis. ■

PARCOURS

Après un CAP et un BP fleuriste en apprentissage à l'École des fleuristes de Paris, j'ai travaillé dans plusieurs boutiques avant de partir à l'étranger. À mon retour, je n'ai pas trouvé de travail chez un fleuriste, alors je me suis tournée vers les jardineries.



VENDEUR/EUSE EN DÉCORATION ET ÉQUIPEMENTS : FORMATION BP/BPA, BM, bac pro, certiphyto. **QUALITÉS** aisance relationnelle, envie d'apprendre, habileté manuelle. **SALAIRE** de 1 520 à 1 765 € brut/mois hors primes.



THOMAS RIOU, 27 ANS

VENDEUR ÉQUIPEMENTS ET PRODUITS PHYTOSANITAIRES CHEZ BOTANIC

Après diverses expériences professionnelles, Thomas a trouvé sa voie chez Botanic, une entreprise qui a banni les produits chimiques de ses rayons 10 ans avant l'obligation légale. Depuis 4 ans, il est fier de partager ses connaissances avec ses clients.



PARCOURS

Après la 3^e, j'ai obtenu un BEP bois option menuiserie-agencement, puis j'ai travaillé 6 ans dans un fast-food. J'ai ensuite fait un break en Australie avant d'être embauché comme vendeur dans un supermarché, mais l'ambiance ne me plaisait pas. J'ai postulé chez Botanic, qui s'agrandissait, puis j'ai passé la certification pour vendre des produits phytosanitaires.



Je me sens bien ici : on entend les oiseaux et les animaux de l'animalerie, on est dans un cadre végétal et ça me va ! Bien sûr, il faut aimer être dehors par tous les temps car mon domaine, ce sont les outils de jardinerie, le compost, les produits phyto, les pots, les plantes... bref, tout ce qui s'utilise dans le jardin. Au départ, je n'avais pas de qualification particulière, j'ai appris sur le tas, en interne, et aussi par moi-même, en lisant beaucoup. Les clients viennent ici pour des conseils, alors moi, je teste tous les produits dans mon petit jardin et je me sers aussi des retours d'expérience des clients.

Je suis maintenant spécialiste phytosanitaire et j'ai d'ailleurs passé le certiphyto*. Aimer le contact humain est important dans le métier ; j'aime voir le client heureux. Si je n'ai pas la réponse à sa question, je me débrouille pour la trouver, je fais des recherches. Et ça marche ! J'ai beaucoup d'avis positifs sur le site de l'entreprise et je suis très heureux quand les clients demandent à me parler en personne : cela signifie que j'ai bien fait mon travail. Dans quelque temps, j'aimerais devenir chef de rayon, mais j'ai conscience d'avoir encore beaucoup à apprendre. ■

* Voir p. 31.

VENDEUR/EUSE EN DÉCORATION ET ÉQUIPEMENTS : FORMATION
BP/BPA, BM, bac pro, certiphyto. **QUALITÉS** aisance relationnelle, esprit d'équipe, polyvalence. **SALAIRE** de 1 520 à 1 765 € brut/mois hors primes.



WILLIAM LE BRETON, 28 ANS

VENDEUR DÉCORATION EXTÉRIEURE CHEZ TRUFFAUT

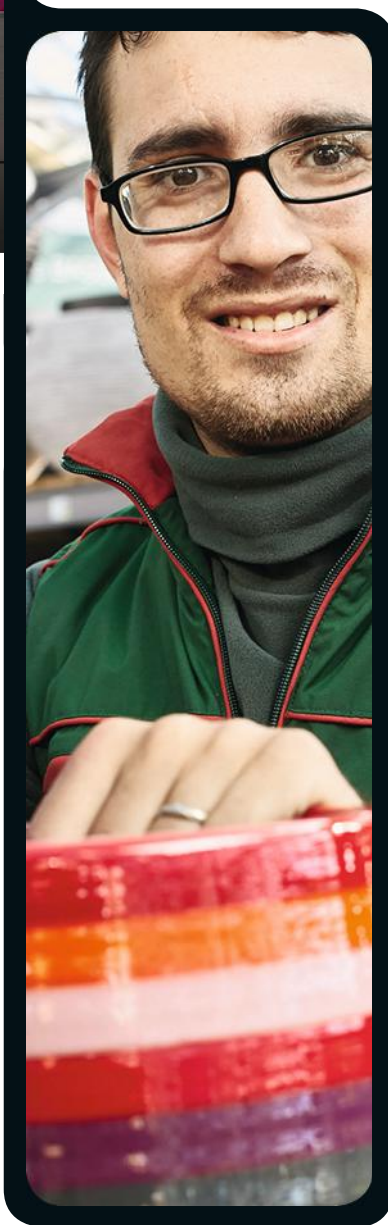
Entré il y a 7 ans chez Truffaut en CDD, William joue la carte de la polyvalence et de la relation client pour évoluer. Bassins d'extérieur, sapins de Noël, plantes ou terreaux n'ont plus de secrets pour lui.

Pour l'instant, je suis vendeur 2^e échelon au rayon jardin, décoration et contenants d'extérieur. Mon projet est de devenir vendeur expert, donc j'essaie d'apprendre le plus possible en étant polyvalent. En été, je m'occupe plus particulièrement des luminaires, des bassins d'extérieur et des poissons qui y vivent, c'est-à-dire des espèces résistantes comme les carpes, les idées, les comètes ou les tanches. Pour les bassins, il faut connaître les techniques de filtration, le type de poisson adapté à la taille du bassin, etc. J'ai beaucoup appris pendant ma période d'intégration mais aussi dans les livres. C'est assez technique ! Je

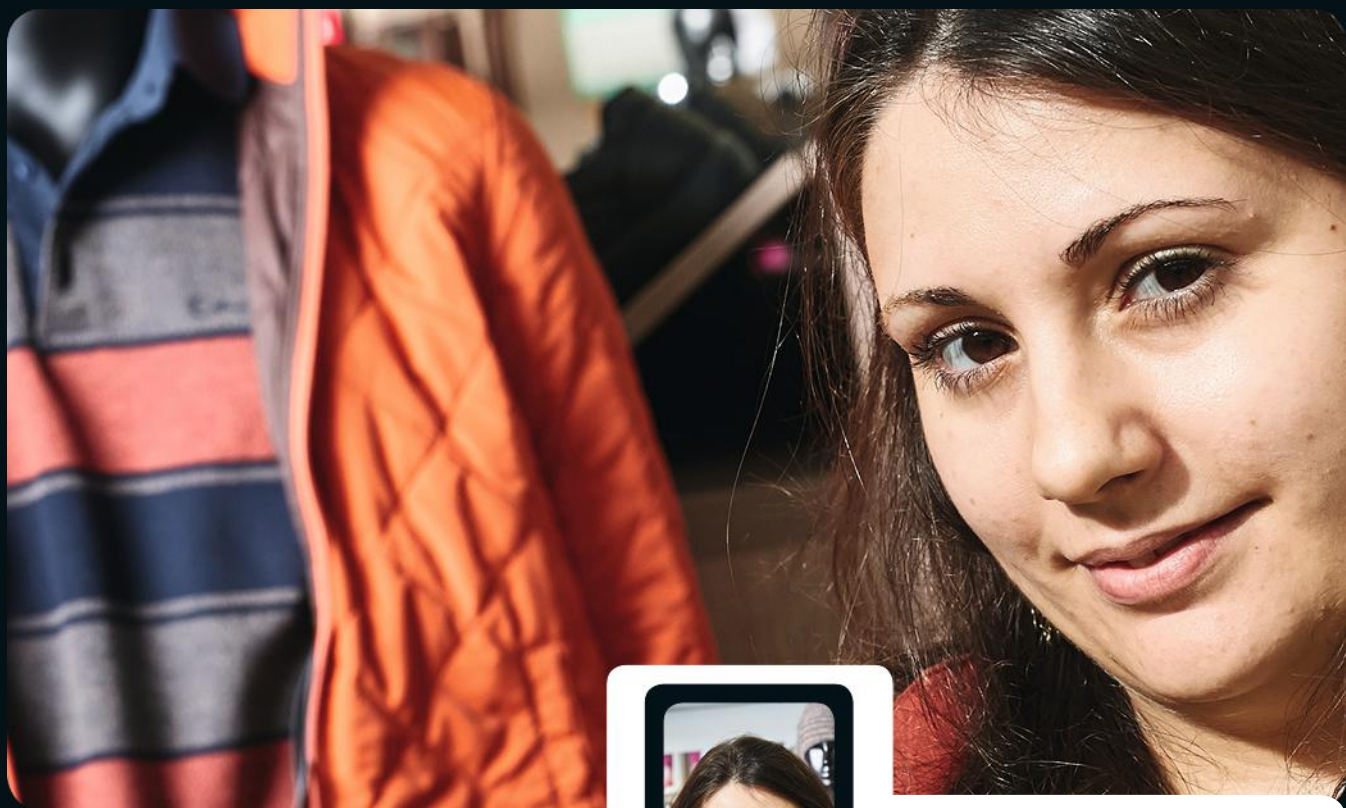
renseigne également sur les pots et terreaux car nous sommes quatre vendeurs polyvalents sur l'espace. J'aime partager mes connaissances avec les clients. Chaque matin, on ouvre les bassins, on nourrit les poissons, on prend la température de l'eau... En hiver, je travaille sur l'ensemble du rayon et on vend aussi des sapins. Cela me permet de voir autre chose. Le fait de travailler dehors ne me gêne pas car on porte des tenues adaptées et on bouge beaucoup ! À terme, j'aimerais devenir chef de rayon, mais cela impliquera sûrement de changer de magasin car c'est difficile de devenir le chef de ses collègues. En attendant, je profite des formations internes pour en apprendre davantage... ■

PARCOURS

Après ma 3^e, j'ai fait un CAP agricole et un BEPA en école d'horticulture. Mon projet de départ était de travailler dans la vigne de mon oncle mais ça n'a pas pu se réaliser. J'ai travaillé pendant 5 ans chez Truffaut au marché aux fleurs. Pour être polyvalent, j'ai demandé à changer de rayon.



VENDEUR/EUSE EN ART DE VIVRE : FORMATION CAP, bac pro, BTS/BTSA. **QUALITÉS** aisance relationnelle, esprit d'équipe, polyvalence. **SALAIRE** de 1 520 à 1 765 € brut/mois hors primes.



Produits de bien-être ou alimentation bio, bougies parfumées ou vêtements, l'art de vivre s'est invité dans les jardinerie. Cet univers offre de nombreuses opportunités : Sara attend toujours les nouvelles collections avec impatience, Florian apprécie l'autonomie et Peggy y exerce sa créativité.

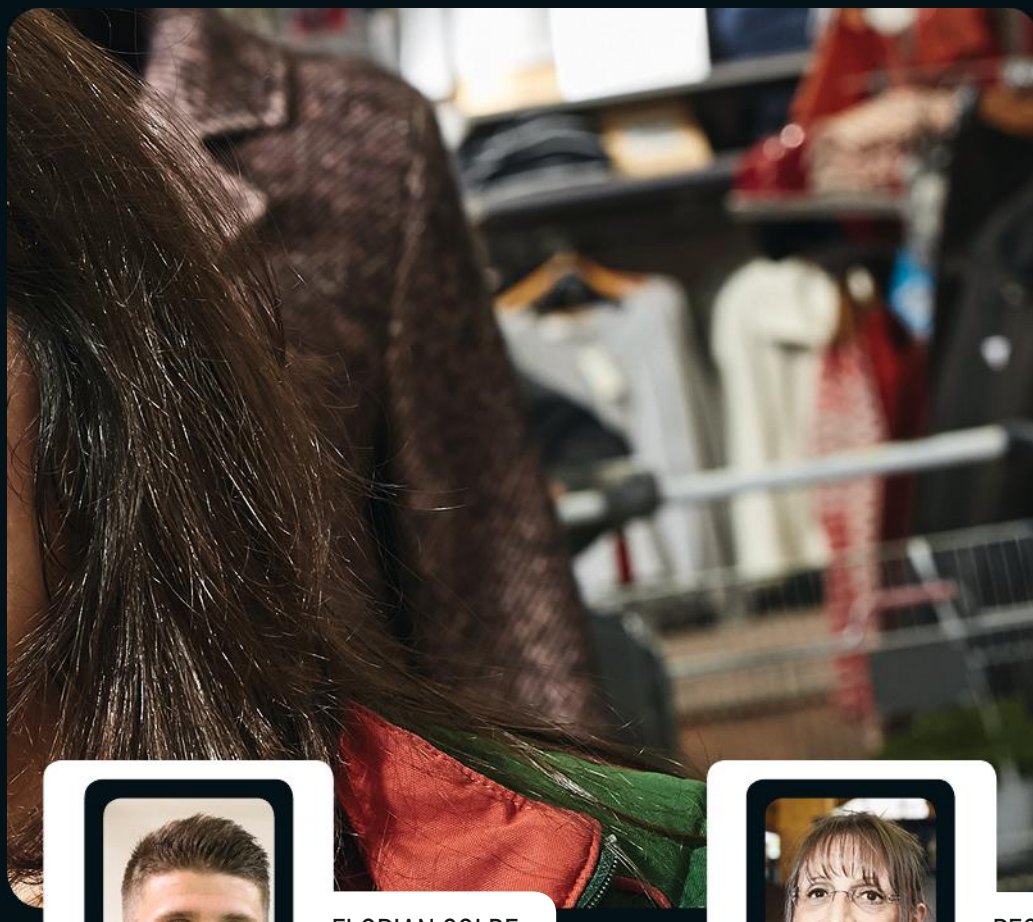


SARA RODRIGUES SANTOS, 29 ANS

**VENDEUSE LOISIRS
CRÉATIFS-TEXTILE
CHEZ TRUFFAUT**

Après une scolarité au Portugal, j'ai préparé un BEP secrétariat en France*. J'ai travaillé 2 ans comme secrétaire dans une entreprise d'électricité, avant de postuler comme hôtesse de caisse chez Truffaut pour changer de domaine. Quand j'ai appris que le poste de vendeuse textile était disponible, je me suis dit : « Pourquoi pas ? » Cela me change de la caisse ou du secrétariat où on est seule face à son ordinateur. J'apprécie le contact avec les clients, que je conseille, même si tous ne sont pas aimables. Tous les 6 mois, nous avons une nouvelle collection. C'est beaucoup de travail, mais ça fait du changement. Il faut alors contrôler la marchandise, la mettre en rayon par tailles et par fournisseurs. Tous les matins, nous imprimons la liste des ventes de la veille pour réassortir le rayon. Je suis assez autonome, je vais voir le chef de rayon lorsque j'ai une question, et je travaille en binôme avec une collègue. Parfois, je donne un coup de main au rayon loisirs créatifs dont je fais partie. ■

* Devenu une certification intermédiaire du bac pro gestion-administration.



FLORIAN COLBE,
28 ANS

**VENDEUR BIO-ART
DE VIVRE CHEZ BOTANIC**



PEGGY BOKHARI,
40 ANS

**VENDEUSE ART DE VIVRE
CHEZ JARDILAND**



J'ai arrêté mes études en cours de bac pro comptabilité et j'ai travaillé 7 ans dans la grande distribution. Le poste que j'ai décroché en CDI chez Botanic me correspond bien. Le bio est un domaine qui m'intéresse personnellement. Le rayon bio comprend l'alimentation générale, les produits d'entretien, les fruits et légumes, dont je m'occupe plus spécifiquement, et le bien-être, davantage pris en charge par le naturopathe de l'équipe. Le matin, j'enlève les produits abîmés que je passe en démarque sur l'ordinateur. Puis je les remplace en allant piocher dans la chambre froide. Je réponds aux questions des clients, je fais la pesée... Quand je peux, j'aide à la réception des palettes de marchandises et à la mise en rayon. C'est bien plus agréable que la grande distribution où on a toujours quelqu'un sur le dos ! De plus, c'est moins routinier car le rayon change avec les saisons. ■



Jusqu'à l'obtention de mon bac sciences et technologies tertiaires (STT)*, je ne savais pas vers quoi m'orienter mais, en travaillant le week-end chez un fleuriste, j'y ai pris goût et j'ai décidé de passer un CAP fleuriste ! Malheureusement, après plusieurs années en boutique, je ne supportais plus de travailler dans le froid. J'ai été embauchée chez Jardiland au secteur décoration d'intérieur auquel s'ajoute le rayon saisonnier. Parmi mes missions : passer les commandes, effectuer la mise en rayon de la marchandise, conseiller les clients... C'est assez physique car le rayon s'étend sur plus de 500 m², et les stocks se trouvent à l'autre bout du magasin, mais ça me plaît. Ma formation de fleuriste, plus celle que j'ai faite en interne pour apprendre à mettre en scène les produits, m'aident beaucoup. J'apprécie de pouvoir utiliser mon esprit créatif pour « théâtraliser » ainsi le magasin au fil des saisons. ■

* Devenu depuis le bac sciences et technologies du management et de la gestion (STMG).

VENDEUR/EUSE BIEN-ÊTRE : FORMATION CAP, bac pro, BTS/BTSA.
QUALITÉS aisance relationnelle, autonomie, esprit d'équipe. **SALAIRE**
 de 1 520 à 1 765 € brut/mois hors primes.

PARCOURS

Après un bac S, j'ai passé une licence en communication puis démarré un master en tourisme et loisirs sportifs. J'ai fait un stage dans un club de fitness qui m'a embauchée comme chargée de communication et commerciale. Après 3 ans, j'ai voulu changer en postulant chez Botanic.



LUCIE CARLVÁN, 26 ANS

VENDEUSE ALIMENTATION BIO CHEZ BOTANIC

Intéressée par le bien-être en général et poussée par l'envie d'apprendre, Lucie est passée de la communication à la vente de produits bio. Une manière pour elle de rajouter la corde du conseil client à son arc.



J'ai postulé chez Botanic à l'ouverture du magasin, il y a un an. Avec ce poste, Botanic m'a proposé de passer la formation interne « compléments alimentaires » qui est vraiment très intéressante. Cette formation, étalée sur 8 mois, me permet de suppléer la naturopathe du rayon pour la vente des produits spécifiques (fleurs de Bach, huiles essentielles, etc.). Mon poste est très polyvalent et varié, il y a toujours quelque chose à faire : trier les fruits et légumes abîmés, les remplacer, passer les commandes de produits frais dont je m'occupe plus spécifiquement, vérifier les dates de péremption, peser les achats des clients, les conseiller, nettoyer le rayon...

Je suis toujours en mouvement, ce qui me plaît et me change du travail sédentaire que j'exerçais avant. Nous sommes trois vendeurs sur le rayon, plus la naturopathe et le chef de rayon. Ce dernier s'occupe des commandes de produits « secs », mais aussi de la réalisation des plannings car il est assez présent sur le rayon. Le magasin est installé dans une galerie marchande et nous avons une importante clientèle « de passage ». Passé l'effet de curiosité généré par l'ouverture du magasin, il faut se débrouiller pour qu'ils reviennent. Ainsi, pour les fidéliser, nous jouons sur la décoration en suivant les saisons et les fêtes (Noël, Pâques...). ■



**VENDEUR/EUSE
POLYVALENT/E :**

FORMATION CAP, BP/BPA,
bac pro. **QUALITÉS** aisance
relationnelle, esprit d'équipe,
curiosité. **SALAIRE** de 1 520 à
1 765 € brut/mois hors primes.



ESTRELA CUNHA, 54 ANS

VENDEUSE RAYON SAISONNIER CHEZ TRUFFAUT

Après avoir beaucoup travaillé avec les plantes, Estrela a trouvé sa place au rayon saisonnier de Truffaut. Pas de routine ni de temps mort, c'est ce qu'il fallait à cette femme énergique qui occupe son poste depuis 7 ans.

PARCOURS

Je suis arrivée en France après mes années de lycée au Portugal. J'ai d'abord fait du repiquage de plantes en jardinerie puis de la vente à Rungis. J'ai monté un restaurant au Portugal puis, de retour en France, j'ai travaillé en jardinerie à Bricomarché. Ensuite, j'ai postulé chez Truffaut. J'ai été prise au rayon textile, puis au rayon saisonnier.

Pour nous, il y a deux grandes saisons : l'hiver et l'été. Le changement de saison correspond à des modifications totales de décor du rayon. Pendant cette période, je travaille souvent derrière des rideaux, à l'abri du regard des clients, tant que le décor et la mise en place ne sont pas terminés. Nous sommes trois vendeurs, plus un saisonnier qui vient en renfort, un chef de rayon et un chef de groupe. C'est un travail d'équipe. En hiver, on installe une forêt de sapins artificiels, les crèches, les guirlandes électriques... En été, ce sont les barbecues, les salons de jardin, les équipements de piscine... C'est très varié et c'est un rayon qui réalise un gros

chiffre d'affaires. Même si nous percevons un intérêt sur le chiffre global du magasin et non pas sur nos ventes personnelles, c'est valorisant. En revanche, notre rayon dépend beaucoup de la météo. Si le printemps n'est pas ensoleillé, les gens s'intéressent moins aux chaises longues et aux parasols. Ici, la priorité est toujours donnée au client. Si je suis en train de mettre des produits en place et qu'un client a besoin d'aide, je mets en attente ce que je faisais pour m'occuper de lui. Nous travaillons en collaboration avec la plate-forme logistique car nous passons souvent des commandes pour nos clients, et nous organisons aussi des livraisons à domicile. ■

RESPONSABLE DE RAYON : **FORMATION** BTS/BTSA, DUT, licence pro, master, école. **QUALITÉS** aisance relationnelle, autonomie, rigueur. **SALAIRE** de 1 595 à 1 915 € brut/mois hors primes.



ÉLODIE CHADEYRON, 30 ANS

RESPONSABLE DU RAYON DÉCORATION CHEZ VILLAVERDE



Repérée lors d'un stage au cours de ses études, Élodie a gravi les échelons chez Villaverde. Seule sur son rayon, elle gère les commandes et conseille les clients. Une autonomie et une polyvalence qu'elle apprécie particulièrement.

PARCOURS

Après un bac pro productions horticoles, j'ai poursuivi en BTSA technico-commercial spécialité végétaux d'ornement*. J'ai fait l'un de mes stages chez Villaverde et, après mon diplôme, ils m'ont proposé un remplacement à la caisse et en vente serre chaude. Lorsque le poste de responsable du rayon décoration s'est libéré, je n'ai pas hésité à postuler !

* Devenu depuis le BTSA technico-commercial spécialité jardin et végétaux d'ornement.

Dans mon poste précédent, je vendais des plantes, mais j'ai été formée pendant 3 mois à mes nouvelles fonctions par la personne que j'allais remplacer. Cela m'a permis de voir la manière dont elle travaillait et les tâches à effectuer. Le rayon comprend quelques produits alimentaires de « luxe » (chocolats, biscuits, condiments, huile d'olive...), des bougies, des savons, de la décoration, etc. C'est très varié et cela change complètement deux fois par an. La période de Noël est la plus intense, car se rajoute toute la décoration des fêtes. À ce moment-là, deux collègues d'autres secteurs viennent m'aider car je suis seule dans mon rayon pour la vente et la gestion des produits. Pour passer les

commandes ou pointer les livraisons, j'ai un poste informatique sur la surface de vente, ce qui me permet d'être présente si un client a besoin de moi. Je suis très autonome. C'est à moi que revient le choix des produits à acheter sur le catalogue de la centrale d'achats, sachant que notre directeur souhaite un roulement toutes les 3 semaines environ. Je ne reçois pas de nouveaux produits toutes les semaines, mais je regarde, par rapport aux chiffres, les produits qui se vendent le mieux et ceux qui se vendent moins bien (afin de les mettre en valeur). Je me suis inscrite à une formation interne, « théâtralisation des produits », qui, je pense, va m'aider à encore mieux présenter mon rayon ! ■

MÉTIERS DE L'ENCADREMENT

RESPONSABLE DE SECTEUR : FORMATION BTS/BTSA, DUT, licence pro, master, école. **QUALITÉS** anticipation, résistance au stress, organisation. **SALAIRE** de 1 670 à 2 250 € brut/mois hors primes.



Franck et Gaëtan ont été vendeurs et ils le savent : le végétal est un secteur qui exige expertise et formation spécialisée. Depuis, ils ont gravi les échelons et encadrent désormais une équipe tout en gérant les stocks, les commandes, pour satisfaire une clientèle toujours plus exigeante.



FRANCK DIARD, 39 ANS

**RESPONSABLE VÉGÉTAL
CHEZ JARDILAND**



GAËTAN CHARPENAY, 32 ANS

**RESPONSABLE DU SECTEUR
VÉGÉTAL EXTÉRIEUR
CHEZ JARDIN FLEURI**



J'ai obtenu un BEP-CAP en production horticole et un BTA* distribution commerciale des produits horticoles avant d'enchaîner des petits boulots, dont celui de saisonnier chez Jardiland. Embauché comme chef de rayon marché aux fleurs chez Villaverde, j'ai ensuite travaillé comme responsable jardin chez Leclerc, avant de retourner chez Jardiland. L'espace végétal dont je m'occupe regroupe les plantes d'intérieur, les fleurs coupées et la pépinière. Je travaille avec trois gestionnaires de rayon qui me secondent, notamment pour l'encadrement de dix vendeurs. Mon travail consiste à analyser les chiffres de la semaine et à établir des objectifs. Je passe 60 % de mon temps en rayon. Je donne les grandes lignes, mais j'encourage les vendeurs à trouver des solutions. C'est un métier soumis à l'imprévu du fait de la saisonnalité, des aléas de la météo et de l'aspect périssable des produits. Il faut anticiper les commandes, cela demande une bonne connaissance du végétal. ■

* Le BTA a progressivement été remplacé par le bac professionnel, dont le BEP est une certification intermédiaire.

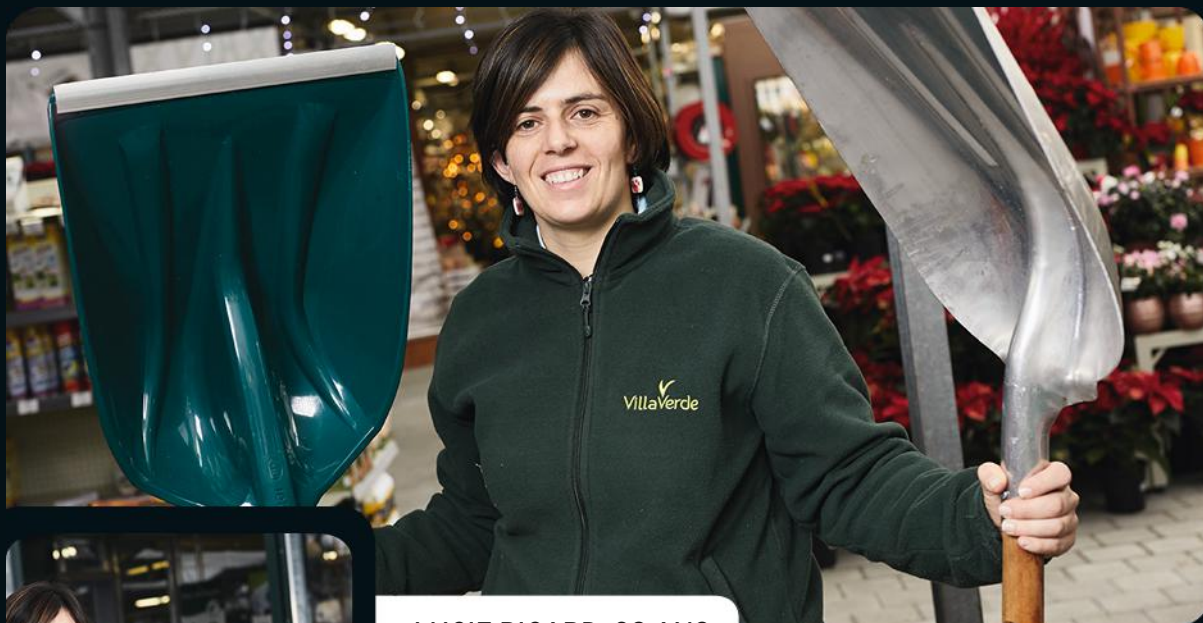


Après la classe de seconde, j'ai passé un BTA commercialisation des produits agricoles* puis obtenu un BTSA technico-commercial spécialité végétaux d'ornement**. Vendeur durant 3 ans en pépinière, puis commercial dans le secteur de l'électricité avant d'être recruté comme chef de rayon pépinière, j'ai ensuite été embauché comme vendeur chez Jardin Fleuri il y a 4 ans, en attendant que mon poste actuel se libère. Je gère les rayons pépinière et marché aux fleurs. Mon équipe compte deux chefs de rayon et trois vendeurs. Je débute la semaine en magasin pour préparer les commandes avec les chefs de rayon. J'ai pas mal de tâches administratives : saisir les confirmations de commandes, créer les codes-barres, pointer les bons de réception qu'on donne aux vendeurs, préparer les étiquettes, rapprocher les factures des commandes... J'ai une grande liberté pour les commandes et la gestion de mon secteur. Mon travail demande de l'organisation car je dois avoir l'œil sur tout et anticiper. ■

* Le BTA a progressivement été remplacé par le bac professionnel, dont le BEP est une certification intermédiaire.

** Devenu depuis le BTSA technico-commercial spécialité jardin et végétaux d'ornement.

RESPONSABLE DE POINT DE VENTE : **FORMATION** BTS/BTSA, DUT, licence pro, master, école.
QUALITÉS aisance relationnelle, sens du management, polyvalence. **SALAIRE** de 1 830 à 2 520 € brut/mois hors primes.



LUCIE PICARD, 32 ANS

ADJOINTE DE DIRECTION CHEZ VILLAVERDE

Grâce à sa motivation, Lucie a rapidement gravi les échelons. À 32 ans, elle assiste le directeur du magasin, et assure une présence importante dans les rayons. Issue de la production horticole, elle a découvert la distribution et la relation avec les clients, qu'elle apprécie beaucoup.



PARCOURS

J'ai fait un BEP, un bac professionnel et un BTS en productions horticoles. Ayant grandi à la montagne, je voulais travailler au contact de la nature. J'ai été embauchée chez VillaVerde en tant qu'employée de jardinerie avant de devenir responsable de rayon plantes vivaces. Il y a 4 ans, on m'a proposé de devenir adjointe de direction.



Le magasin ne compte que 15 personnes. Dès le début, j'étais très polyvalente et on s'est rendu compte que je faisais le travail d'une adjointe de direction sans en avoir le titre. La première fois qu'on m'en a parlé, il y a 6 ans, je me sentais trop jeune pour le poste, mais finalement, 2 ans après, j'ai accepté. On se répartit le travail avec le directeur qui se charge plutôt des commandes de produits phytosanitaires et produits manufacturés (pots de fleurs, produits de déco ou de jardin, etc.), alors que je m'occupe du végétal. En début de semaine, je fais un point avec les chefs de rayon sur leurs besoins de commandes que je passe ensuite, je reçois les commerciaux, j'aide à la réception des marchandises et

à la mise en rayon... En fin de semaine, je viens en renfort de l'équipe de vente si quelqu'un manque à l'appel. Je touche à tout et je ne compte pas mes heures. Je dois garder la bonne distance avec l'équipe. Ce n'est pas toujours facile car tous les employés se réfèrent à moi, notamment pour leurs commandes et les besoins du quotidien. Trois ou quatre fois par an, je vais sur des salons professionnels et, environ tous les trimestres, nous recevons le directeur régional. Il nous conseille sur les prix, les fournisseurs, l'agencement du magasin, etc. C'est important car il a un regard extérieur et connaît la concurrence. J'aime aussi beaucoup le contact avec les clients car, au final, c'est pour eux que l'on travaille. ■

DIRECTEUR/TRICE DE MAGASIN : **FORMATION** BTS/BTSA, DUT, licence pro, master, école. **QUALITÉS** autonomie, écoute, sens du management. **SALAIRE** de 2 945 à 4 220 € brut /mois hors primes.



DAVID ANCEAU, 46 ANS

**DIRECTEUR DE MAGASIN
CHEZ TRUFFAUT**

20 ans d'ancienneté dans la même enseigne, mais pas au même poste ! Grâce à sa curiosité et à son dynamisme, David a su progresser, jusqu'à la direction d'un magasin.

Depuis bientôt 2 ans, je suis directeur d'un magasin Truffaut en Lorraine. Auparavant j'ai été chef de groupe : pendant 4 ans, j'ai supervisé différents magasins, en collaboration avec mon directeur. La mobilité, c'est un choix à faire si l'on veut évoluer. Moi-même, je suis fier de voir partir vers de nouveaux horizons les professionnels que j'ai formés. Au bout de 4 ou 5 ans, c'est bien de voir autre chose pour ne pas tomber dans la routine. Je manage une équipe de 26 personnes. Je suis à leur écoute, je vois ce qui va ou ne va pas, je donne les orientations. Bref, je suis à la fois un

facilitateur et un décisionnaire. J'ai une grande autonomie dans mon métier... et des horaires élastiques ! Mais j'aime donner l'exemple. « Sur le pont » de 10 heures à 20 heures, je reste joignable en permanence. La disponibilité, c'est essentiel. Je m'occupe aussi de la gestion du magasin, du chiffre d'affaires, et de la communication locale... Ainsi, pour mieux le faire connaître, je peux aussi participer à des événements locaux, etc. Je vais également au siège régulièrement pour des réunions et je reçois le directeur régional qui apporte son regard sur les chiffres et le magasin. ■

PARCOURS

Après un bac de biochimie-microbiologie* et 3 ans de pharmacie, j'ai été embauché chez Truffaut comme vendeur le week-end, avant de devenir chef de rayon via une formation interne. Un projet de site Internet m'a valu une promotion au service informatique du siège, où je suis resté 10 ans ! Mais la vie en magasin me manquait...

* Devenu depuis le bac sciences et technologies de laboratoire (STL).

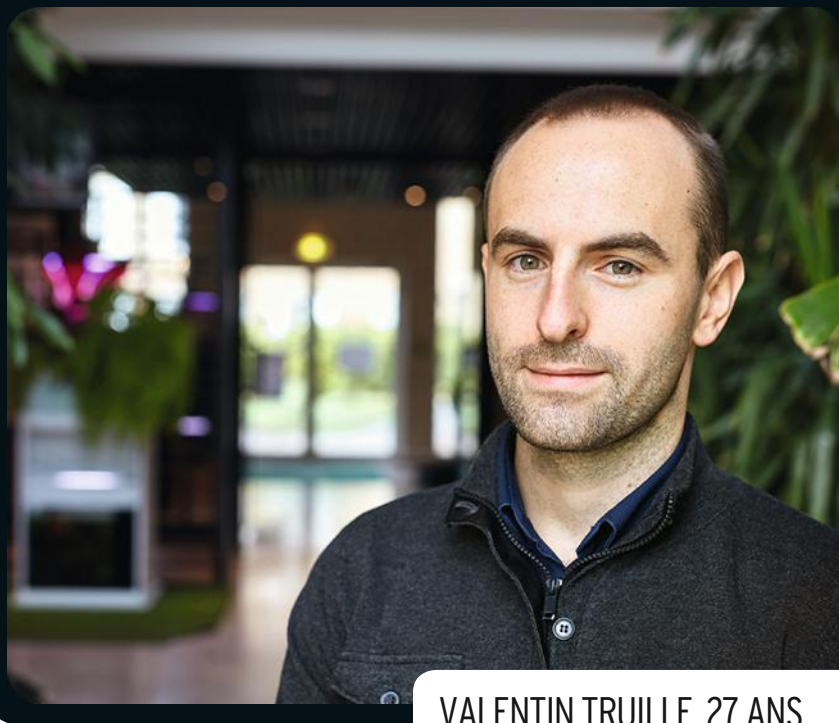


CAISSIER/ÈRE-HÔTE/ESSE D'ACCUEIL : FORMATION pas de diplôme spécifique requis. **QUALITÉS** aisance relationnelle, écoute, réactivité. **SALAIRE** de 1 495 à 1 680 € brut/mois hors primes.

PARCOURS

Après un BEP vente*, j'ai démarré un bac professionnel, mais c'était compliqué car je ne peux pas rester longtemps debout. J'ai repris une formation en comptabilité mais, sans expérience professionnelle, je n'ai rien trouvé dans ce domaine. J'ai finalement décroché un emploi d'hôte de caisse chez Truffaut et, il y a quelques mois, j'ai obtenu un poste à l'accueil du siège.

* Devenu le BEP métiers de la relation aux clients et aux usagers, certification intermédiaire du bac professionnel accueil-relation clients et usagers.



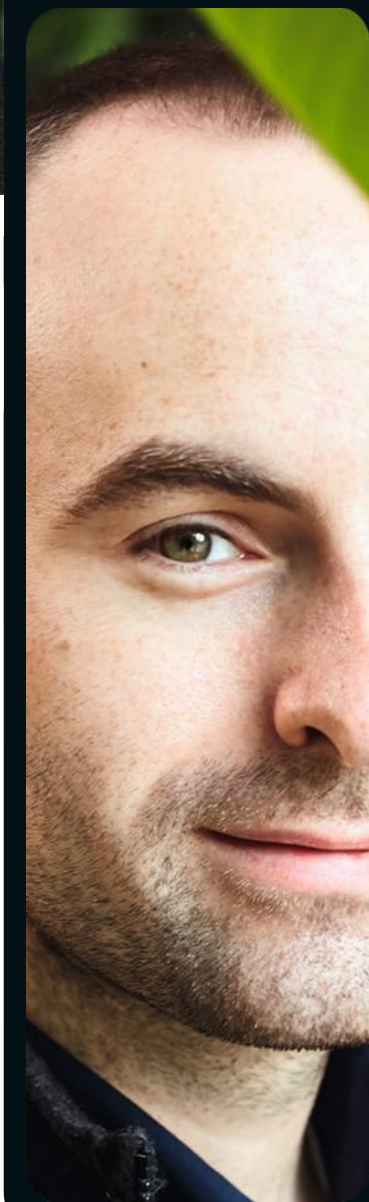
VALENTIN TRUILLE, 27 ANS

HÔTE D'ACCUEIL AU SIÈGE DE TRUFFAUT

Atteint d'un handicap qui lui interdit la station debout prolongée, Valentin a opté pour un emploi d'hôte de caisse, puis d'hôte d'accueil au siège social de Truffaut... En attendant un poste en comptabilité.

Mon premier poste chez Truffaut était celui d'hôte de caisse. Le matin, la cheffe de caisse nous attribuait une place et nous donnait un fonds de caisse (argent liquide pour rendre la monnaie) qu'il fallait vérifier. Le soir, une fois le magasin fermé, il fallait tout compter, comparer les tickets de cartes bleues avec les sorties, les chèques cadeaux, etc. Le plus long était de compter les espèces mais, avec l'expérience, on allait assez vite, d'autant que la caisse calculait tout. Ce poste permet de rencontrer tout type de personnes. Il faut cependant savoir gérer les moments d'affluence en restant toujours calme. Le poste d'hôte d'accueil que j'occupe

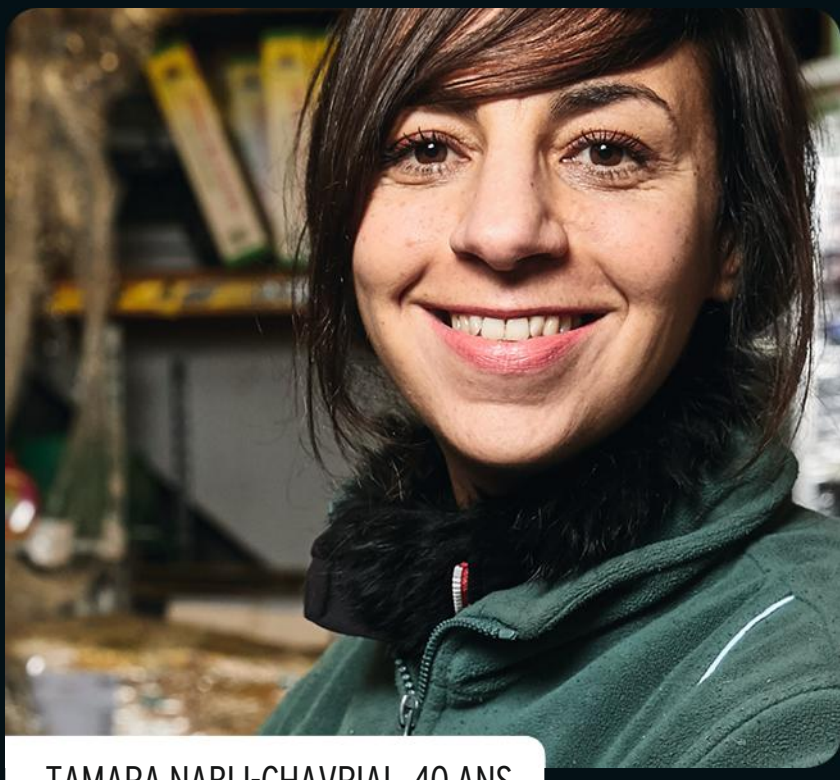
aujourd'hui au siège social est plus varié et je n'ai plus à aider les gens à mettre leurs articles sur le tapis, ce qui me posait un problème avec mon handicap. Ici, je travaille avec une collègue car il faut en permanence quelqu'un pour répondre au téléphone et recevoir les visiteurs. Le matin, lorsque La Poste apporte le courrier, il faut le répartir dans les casiers et, l'après-midi, il faut affranchir tout ce qui a été déposé dans la journée. Le plus difficile, c'est de tout gérer en même temps : un appel téléphonique, un livreur qui arrive, un visiteur qui vient pour un rendez-vous... Mais ce n'est rien par rapport aux clients énervés que l'on côtoie souvent en caisse ! ■



LOGISTICIEN/NE :

FORMATION CAP, bac pro.

QUALITÉS organisation, polyvalence, rigueur. **SALAIRE** de 1 480 à 1 630 € brut/mois hors primes.



TAMARA NABLI-CHAVRIAL, 40 ANS

RESPONSABLE RÉCEPTION-LOGISTIQUE CHEZ BOTANIC

Que ce soit devant l'ordinateur ou avec le chariot élévateur, Tamara aime ranger et organiser. Des qualités indispensables dans son métier, qui demande également une grande rigueur et une touche d'inventivité notamment pour gagner un espace précieux dans la réserve de son magasin.

PARCOURS

Après le lycée, j'ai passé un CAP coiffure et un BEP esthétique* avant de travailler dans le catering aérien. J'ai ensuite fait un BEP vente** et occupé plusieurs emplois avant de postuler dans un magasin Botanic qui ouvrait. Je me suis occupée du rayon déco puis de la logistique. J'ai d'ailleurs changé de magasin pour ce poste.

* Devenu depuis le BP esthétique, cosmétique, parfumerie.

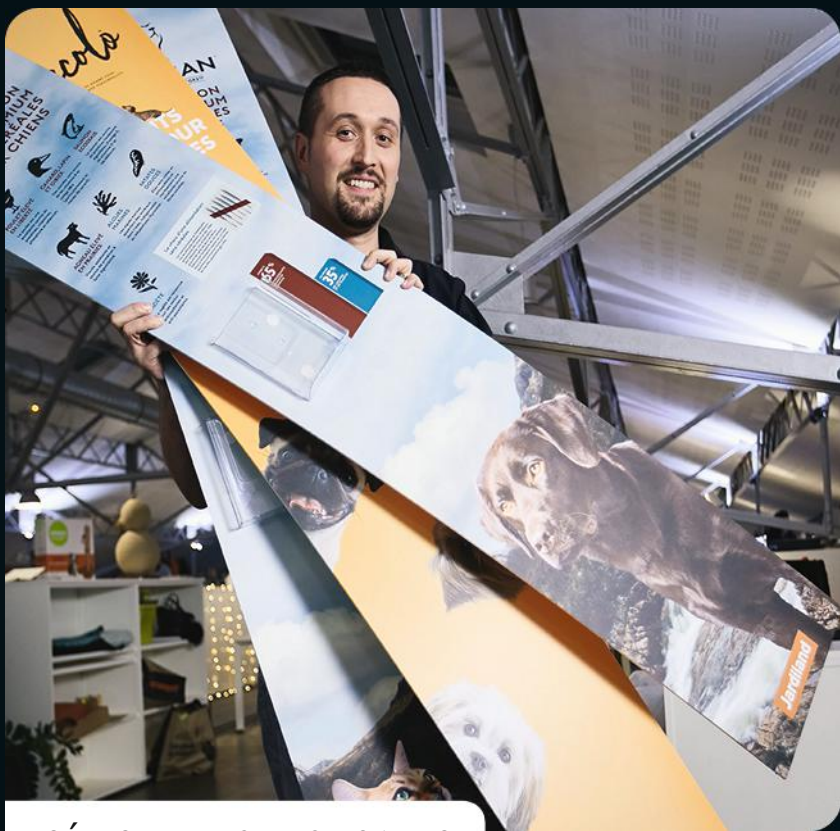
** Devenu le BEP métiers de la relation aux clients et aux usagers, certification intermédiaire du bac professionnel accueil-relation clients et usagers.



Mon métier consiste à gérer physiquement et informatiquement tout ce qui entre et sort du magasin. Pour cela, il est primordial de garder les lieux accessibles et sécurisés à tout moment. Pas simple lorsque dans la réserve transitent les éléments décoratifs des rayons, les marchandises, les déchets à recycler, etc. Cela exige rigueur et autorité naturelle pour que tout ne se retrouve pas en désordre lorsque je m'absente... Je dois par exemple être très organisée pour rendre les palettes consignées au bon fournisseur ou pour faire les inventaires. Je commence à 7 ou 8 heures le matin, et il m'arrive d'ouvrir le magasin quand le directeur n'est pas encore arrivé ou absent, ou de faire un remplacement en caisse si besoin. L'avantage, c'est que je

termine mes journées à 16 heures et que je ne travaille pas le week-end. C'est un métier physique, même si j'utilise beaucoup le chariot élévateur, et il faut supporter le froid l'hiver car je suis souvent à l'extérieur. Je travaille seule, mais je collabore avec l'assistante du directeur notamment pour les litiges sur la marchandise reçue, je vois les vendeurs régulièrement et, bien sûr, les livreurs. Je dépends directement du directeur du magasin. J'ai appris mon métier sur le tas, au fil des années. Pour obtenir ce poste, j'ai fait mes preuves et montré que j'étais motivée. Au début, j'avais très peur de casser quelque chose, mais maintenant je suis dans mon élément. Pour moi qui ai du mal à rester en place et qui aime ranger, c'est parfait ! ■

CHEF/FE DE PRODUITS :
FORMATION BTS/BTSA, DUT,
 licence pro, master, école.
QUALITÉS anticipation,
 curiosité, sens du management.
SALAIRE environ 2 900 €
 brut/mois hors primes.



SÉBASTIEN MICHELOT, 36 ANS

CHEF DE PRODUITS SPÉCIALISÉ EN ANIMALERIE CHEZ JARDILAND

Passionné d'aquariophilie, Sébastien a choisi de se former dans ce domaine pointu et d'élargir son expérience au maximum pour en connaître tous les aspects. Aujourd'hui, il est à l'affût des tendances de demain et du produit qui fera la différence.

PARCOURS

Après mon bac scientifique, j'ai passé un BTS productions aquacoles*, puis une licence pro en aquaculture continentale et aquariologie. J'ai commencé à travailler comme vendeur en animalerie avant d'obtenir la gestion d'une animalerie indépendante. Il y a 9 ans, je suis entré chez Jardiland comme chef de rayon animalerie avant d'évoluer vers le siège.

* Devenu depuis le BTSA aquaculture.

** Devenue la licence professionnelle mention productions animales parcours aquaculture continentale et aquariologie.

Mon parcours m'a permis d'occuper à peu près tous les postes en jardinerie, et donc d'avoir une vision large et transverse du fonctionnement d'un magasin. Cela m'aide aujourd'hui dans mon poste de chef de produits spécialisé en aquariophilie, reptiles et bassins, qui consiste à mettre en place et faire appliquer une stratégie. Concrètement, je décide de ce que l'on va mettre en vente dans le futur, en termes d'espèces et de quantités, et je fixe les tarifs. J'anticipe parfois plus d'un an à l'avance ce qu'il va y avoir en magasin. Une fois par an, je vais en Asie pour rencontrer des fabricants et assister à un salon professionnel d'aquariophilie. Je me déplace également en France et en Europe pour voir les nouveautés.

Côté aquariums, on trouve de plus en plus d'éclairages LED, de commandes à distance et de matériaux différents (comme l'acrylique qui permet d'innover dans les formes). Du côté des animaux, les poules sont en passe de ravir la 3^e place des animaux de compagnie ! À moi de travailler la stratégie à adopter pour les 200 magasins, de m'assurer que la législation est respectée, de rencontrer les éleveurs ou les grossistes... Au siège, il y a 4 *category managers* pour couvrir l'ensemble des produits proposés en magasin, sous la responsabilité de la directrice de l'offre et des achats. Je suis en relation quotidienne avec les magasins pour suivre l'évolution des ventes, les demandes, les tendances, etc. ■

DIRECTEUR/TRICE DE SITE LOGISTIQUE : **FORMATION** BTS, BTSa, DUT, licence pro, master, école. **QUALITÉS** anticipation, sens du management, rigueur. **SALAIRE** 4 000 à 7 000 € brut/mois hors primes.



JEAN-CLAUDE COURANT, 47 ANS

**DIRECTEUR LOGISTIQUE
DU GROUPE BOTANIC**

Après une formation théorique et pratique acquise dans différentes entreprises, Jean-Claude a décidé de relever un nouveau défi en prenant la direction de la logistique de Botanic. Rigoureux et exigeant, il s'efforce néanmoins de dispenser à ses équipes les valeurs familiales du groupe.

Je gère une équipe de 40 personnes, qui peut doubler en période de pic d'activité. Le facteur humain est très important pour moi, même si cette gestion n'est pas toujours facile. J'interviens entre les achats, effectués essentiellement par notre centrale, et la réception des produits dans les magasins du groupe. Nous sommes une plaque tournante pour environ 85 millions de marchandises variées que nous devons acheminer le plus rationnellement possible vers chaque point de vente (136 sur toute la France, en comptant les boutiques affiliées). L'informatique est au cœur de ce dispositif bien huilé et il

est impératif d'anticiper pour éviter tout blocage de la chaîne de distribution. Je passe au moins 2 jours par semaine sur la plate-forme pour donner l'impulsion à mes équipes, améliorer le service, trouver des solutions... On peut toujours mieux faire en logistique ! Sinon, je passe beaucoup de temps avec les fournisseurs et les transporteurs, je vais dans les magasins pour voir les problèmes et les corriger, ou je suis en réunion au siège. L'expérience est très importante dans le métier. Je dépends du directeur de la performance achat, lui-même adjoint du directeur général avec lequel j'ai également des contacts directs. ■

PARCOURS

Après un bac G3*, j'ai évolué chez Carrefour jusqu'à devenir chef de secteur, tout en passant un DUT gestion logistique et transport. J'ai ensuite été embauché chez McDo comme responsable d'exploitation, puis responsable de site. Après d'autres expériences qui m'ont permis de relever d'autres challenges, Botanic m'a contacté pour prendre la direction logistique du groupe.

* Devenu depuis le bac sciences et technologies du management et de la gestion (STMG).



LES MÉTIERS DE LA JARDINERIE ET VOUS

Une page pour vous permettre de déterminer
vos qualités et de répondre à la question :
de quels métiers me rapprochent-elles le plus ?

➤ MES QUALITÉS

Retenez les trois qualités qui vous caractérisent le mieux :

- | | | |
|--|--|--|
| ☐ l'endurance | ☐ l'organisation | ☐ l'autonomie |
| ☐ l'écoute | ☐ l'envie d'apprendre | ☐ la réactivité |
| ☐ l'habileté manuelle | ☐ l'anticipation | ☐ le dynamisme |
| ☐ l'aisance relationnelle | ☐ la résistance au stress | ☐ la rigueur |
| ☐ la forme physique | ☐ le sens du management | ☐ la polyvalence |
| ☐ la curiosité | ☐ l'esprit d'équipe | ☐ ne pas avoir peur de se salir |

➤ MES PRÉFÉRENCES

J'aimerais :

- | | |
|--|--|
| ☐ m'occuper des animaux
☐ m'occuper des végétaux
☐ vendre des produits de jardin
☐ vendre des produits bio
☐ diriger un magasin
☐ encadrer une équipe et avoir des responsabilités
☐ exercer un métier en rapport avec le bien-être | Parmi les portraits de professionnels
(lire pp. 8 à 27), recherchez ceux qui font appel
à ce que vous aimeriez faire.
-
-
-
- |
|--|--|

➤ MON PROJET DE FORMATION

Votre avis (+, ++ ou +++) sur les formations évoquées dans la rubrique Questions/Réponses, pp. 30 et 31. En face des diplômes visés, listez les domaines qui vous attirent.

Diplômes	Votre avis	Commentaire
CAP fleuriste		
BP fleuriste		
Bac pro aménagements paysagers		
Bac pro productions horticoles		
Bac pro technicien conseil-vente en animalerie		
BTS		
BUT		
Licence		
École de commerce		

➤ MON BILAN PERSONNEL

À partir des éléments identifiés ci-dessus, faites le lien entre vos qualités, vos préférences et votre projet de formation. Cela, afin de mettre en lumière les métiers qui vous correspondent le mieux.

Mes qualités	Mes préférences	Projet de formation	Métiers envisagés



DES FORMATIONS DE TERRAIN

Du CAP au bac + 2 ou bac + 3, de nombreuses formations orientées vers le conseil et la vente ou les productions horticoles permettent de travailler dans les métiers de la jardinerie. L'apprentissage est très répandu et facilite souvent les perspectives d'embauche. Les petits jobs de week-end pendant les périodes de suractivité constituent la meilleure manière d'entrer dans le secteur si l'on est étudiant. Ils sont une première approche d'un métier et de la relation client pour tester ses capacités d'écoute, de conseil et de vente. La formation interne se charge ensuite d'apporter aux jeunes recrues plus de spécialisation ou de les faire évoluer vers des postes à responsabilité.

Questions/Réponses

La plupart des formations pour accéder au secteur de la jardinerie vont du CAP au bac + 3. Et sans diplôme dédié, pas de problème, les entreprises forment leurs collaborateurs grâce à la formation interne. Passionnés par les plantes, fous des animaux ou fans de l'art de vivre et du bien-être, les maîtres mots sont service, conseil et vente.

➤ EXISTE-T-IL UN PARCOURS TYPE POUR TRAVAILLER DANS LE SECTEUR ?

« Les cursus en vente sont appréciés car tous nos métiers y sont liés. L'idéal est d'avoir une personne titulaire d'un bac pro ou d'un BTS dans le domaine du végétal ou de l'animal et dotée d'une intelligence relationnelle, qui aime aller au contact du client, comprendre ses besoins et le conseiller. La personnalité joue énormément. Chaque enseigne se charge ensuite de former ses salariés sur ses produits. »

Christelle Maugis, responsable formation chez Truffaut.

« Nous apprécions les étudiants ayant obtenu un BTS technico-commercial spécialisé (alimentaire, animalerie, jardin) et qui ont, par

exemple, enchaîné sur la formation de distrimanager (titre de niveau bac + 3 enregistré au RNCP*) dispensée dans plusieurs écoles (Iseta Poisy, ESA Angers ou encore le réseau du CNEAP). Ils ont la connaissance du produit et l'approche commerciale/vente. Ce sont des profils complets. »

Sylvie Lavieille, responsable du recrutement et des compétences chez Botanic.

* Pour en savoir plus sur les titres enregistrés au Répertoire national des certifications professionnelles, consultez www.onisep.fr/titres_RNCP.

➔ **Estrela Cunha**, vendeuse rayon saisonnier chez Truffaut, nombreuses expériences en vente. ➔ p. 19

➤ UN DIPLÔME D'ÉCOLE DE COMMERCE PERMET-IL D'ACCÉDER À UN POSTE DE DIRECTION ?

« Les diplômes d'écoles de commerce peuvent permettre d'accéder à des postes de direction. Si les enseignes privilégient davantage le recrutement interne, qui permet de donner des perspectives d'évolution de carrière à nos salariés, recruter une personne extérieure apporte un regard neuf sur l'entreprise. Mixer les deux est important. »

Sylvie Lavieille, responsable du recrutement et des compétences chez Botanic.

« Je préfère un étudiant qui a obtenu un bac + 2 ou un bac + 3 (dans le domaine de la distribution, par exemple) et que l'on fera évoluer en interne. Les étudiants d'écoles de commerce ont souvent une idée fautive de ce qui les attend dans notre secteur : ils ne vont pas toujours manager de grandes équipes et vont parfois être sur le terrain pour tirer des palettes. Ça peut générer des frustrations. »

Pascale Mendy, responsable des ressources humaines chez Villaverde.

➔ **Sébastien Michelot**, chef de produits spécialisé en animalerie chez Jardiland, évolution interne. ➔ p. 26

➔ **Jean-Claude Courant**, directeur logistique du Groupe Botanic, recrutement externe. ➔ p. 27

➔ **Lucie Picard**, adjointe de direction chez Villaverde, évolution interne. ➔ p. 22

➤ QUE PEUT APPORTER LA FORMATION INTERNE ?

« Elle permet de se spécialiser, d'évoluer ou de réactualiser ses connaissances. Chez Villaverde, nous avons des cursus courts sur les techniques de vente dans lesquels on rappelle quelques bases (dire bonjour, bien s'exprimer...) et des formations sur les ventes complémentaires (proposer à quelqu'un qui vient d'acheter une plante un engrais adapté). Depuis peu, nous avons mis en place une formation sur la gestion des conflits avec les clients (le vendeur apprend à les désamorcer). Enfin, pour les directeurs, nous proposons des formations adaptées aux besoins de leur fonction comme prioriser les urgences ou organiser son temps.

En effet, être au travail de 10 heures à 20 heures n'est pas un gage d'efficacité. Un salarié formé est un salarié plus motivé, plus compétent, plus serein dans son travail. »

Pascale Mendy, responsable des ressources humaines chez Villaverde.

➔ **Élodie Chadeyron**, responsable du rayon décoration chez Villaverde, BTS technico-commercial option végétaux d'ornement* puis formation interne à la théâtralisation des produits. ➔ p. 20

* Devenu depuis le BTS technico-commercial spécialité jardin et végétaux d'ornement.

➤ VÉGÉTAL, ANIMAL, ART DE VIVRE, BIEN-ÊTRE, COMMENT CHOISIR ?

« Dans le végétal, il y a la vente, la production et la partie paysagère. Dans cette dernière, on trouve les paysagistes qui créent les espaces verts et ceux qui travaillent dans les bureaux d'études, réalisent les plans et les devis. Nous sommes plutôt orientés sur le paysagisme terrain, donc les diplômes de paysagistes sont une vraie plus-value pour nous en termes de compétences en reconnaissance végétale et en vente. Citons, par exemple, le CAP ou le BP fleuriste, le bac pro aménagements paysagers ou encore le bac pro productions horticoles.

Les passionnés de chiens, chats, poissons, oiseaux, reptiles leur apportent les soins nécessaires lors de leur séjour en magasin, et les suivent après leur arrivée chez nos clients. Le CAP et le bac pro vente en animalerie sont les diplômes phares. »

Christelle Maugis, responsable formation chez Truffaut.

« Pour l'art de vivre et le bien-être il est moins nécessaire de justifier d'un diplôme car on ne travaille pas sur du " vivant ". On va s'intéresser à la personnalité

du candidat, à sa sensibilité au commerce, à sa capacité à s'intéresser aux tendances. Le goût du beau et le sens de l'esthétique s'imposent. On travaille sur la théâtralisation de nos produits dans des espaces qui peuvent parfois aller jusqu'à 9 000 m². On doit être source d'inspiration pour notre clientèle. On peut lui vendre une orchidée mais on doit lui proposer également le contenant qui va avec et la mettre en scène dans un salon, avec des fauteuils, par exemple, afin que le client puisse se projeter. »

Agnès Martin, responsable emploi-formation chez Jardiland.

➔ **Susana Miranda**, vendeuse-fleuriste chez Jardiland, CAP et BP fleuriste. ➔ p. 13

➔ **Peggy Bokhari**, vendeuse art de vivre chez Jardiland, CAP fleuriste + formation interne à la théâtralisation des produits. ➔ p. 17

➔ **Allan Jean**, vendeur-chef du rayon aquariophilie chez Favennec, bac pro technicien conseil-vente en animalerie. ➔ p. 9

➤ LES PETITS JOBS : UNE MANIÈRE D'APPRÉHENDER LE TERRAIN ?

« Les magasins réalisent une grande partie de leur chiffre d'affaires durant les week-ends. Nous embauchons beaucoup d'étudiants en CDD saisonniers, qui font leurs études la semaine et viennent travailler chez nous le week-end pendant 3 ou 4 mois lors des pics d'activité (changement de saison). Nous avons besoin de jeunes, de dynamisme. Souvent, nous leur proposons ensuite un CDI. Ils viennent d'horizons différents et ces petits jobs de week-end leur permettent d'avoir une indépendance financière et une expérience professionnelle de terrain. »

Christelle Maugis, responsable formation chez Truffaut.

➔ **Franck Diard**, responsable végétal chez Jardiland, BTA distribution commerciale des produits horticoles*, puis petits jobs de saisonnier. ➔ p. 21

➔ **David Anceau**, directeur de magasin chez Truffaut, 3 ans d'études en pharmacie, puis vendeur le week-end chez Truffaut. ➔ p. 23

* Remplacé depuis par le bac pro.

➤ QUELS SONT LES AUTRES DIPLÔMES ET CERTIFICATS EXIGÉS POUR EXERCER ?

« Le métier de naturopathe exige un diplôme délivré par l'une des six écoles adhérentes à la Fédération française des écoles de naturopathie (FENAHMAN). Le cursus dure 3 ans. Il existe aussi les certificats de capacité animaux domestiques/non domestiques (CCAD/CCAND), nécessaires pour travailler dans la vente en animalerie. Le premier est délivré d'office aux titulaires d'un diplôme de la filière animale. Il garantit que la personne sait s'occuper des animaux de compagnie (chiens, chats...), de leur alimentation, leur santé. Le second est réservé à la vente d'animaux non domestiques, qui vont de certains mammifères (hamster...) à certains oiseaux (cacatoès Rosalbin...) en passant par les amphibiens et les reptiles. »

Sylvie Lavieille, responsable du recrutement et des compétences chez Botanic.

➔ **Lucie Carlavan**, vendeuse alimentation bio chez Botanic, master en tourisme et loisirs sportifs, puis formation interne « compléments alimentaires » pour suppléer la naturopathe. ➔ p. 18

➤ L'ALTERNANCE, UNE RÉELLE PLUS-VALUE ?

« C'est une formule intéressante qui permet de tester un métier, une entreprise. C'est une bonne alternative pour des jeunes qui n'ont pas toujours envie de baigner uniquement dans la théorie. Ils gardent ainsi contact avec la formation tout en s'orientant en douceur vers un métier. S'ils effectuent tout un parcours en apprentissage (CAP, bac pro, BTS), ils acquièrent plusieurs années d'expérience professionnelle dans plusieurs entreprises différentes. Pour nous, employeurs, c'est également une formule gagnante car cela nous permet de les former à nos produits et à notre culture d'entreprise. Notre but est bien, à terme, de les embaucher. »

Christelle Maugis, responsable formation chez Truffaut.

➔ **Mylène Arnaud**, toiletteuse chez Jardiland, bac littéraire puis CTM toiletteur canin et félin. ➔ p. 9

➤ QU'EST-CE QUE LE CERTIPHYTO ?

« Les personnes qui vendent des produits phytosanitaires, c'est-à-dire des produits destinés à l'entretien des plantes, doivent obtenir le certificat individuel " mise en vente, vente des produits phytopharmaceutiques ". Ce certificat est personnel et transférable (par exemple dans une autre jardinerie).

Il existe trois manières de l'obtenir : premièrement, il est accordé d'office aux titulaires de certains diplômes comme un BEPA, un bac pro ou un BTSA en production horticole, ou encore un diplôme d'ingénieur agricole obtenu il y a moins de 5 ans. Deuxièmement, si la personne n'a aucun de ces diplômes, elle doit passer un test de connaissances sous forme de questionnaire à choix multiples (QCM) qui dure 1 heure et demie. Enfin, on peut opter pour une formation de 21 heures au terme de laquelle on passe le test de connaissances cité précédemment. Ce certificat doit être renouvelé au bout de 5 ans. »

Sylvie Lavieille, responsable du recrutement et des compétences chez Botanic.

➔ **Estelle Le Gall**, vendeuse marché aux fleurs et pépinière chez Villaverde, titulaire du certiphyto. ➔ p. 11

➔ **Thomas Riou**, vendeur équipements et produits phytosanitaires chez Botanic, titulaire du certiphyto. ➔ p. 14

LES FORMATIONS

APPRENTISSAGE

L'apprentissage est très répandu dans le secteur, voire fortement encouragé.

LES CERTIFICATS

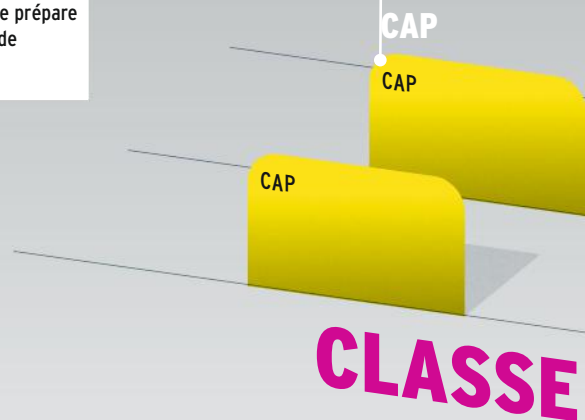
BEPA Depuis 2009, le brevet d'études professionnelles agricoles (BEPA) est devenu une certification intermédiaire du cursus bac pro en 3 ans. C'est-à-dire que sa préparation est intégrée dans la formation du bac pro. Sa présentation est obligatoire pour les scolaires, facultative pour les apprentis. Les épreuves sont majoritairement évaluées en contrôle en cours de formation (CCF). En cas d'échec, il est possible de conserver le bénéfice de certaines unités pendant 5 ans, puis de repasser le BEPA pour compléter ses unités. Le BEPA reste un diplôme national de niveau V enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP).

CCAD/CCAND Les certificats de capacité animaux domestiques ou non domestiques sont obligatoires pour toute personne qui vend des animaux dans les jardinerie-animaleries.

Certiphyto Le certificat individuel de mise en vente, vente de produits phytopharmaceutiques est obligatoire pour toute personne qui utilise ou vend, à titre professionnel, des produits d'entretien pour les plantes. Il doit être renouvelé tous les 5 ans.

CTM Le certificat technique des métiers sanctionne les connaissances de base nécessaires à l'exercice d'un métier. Titre de niveau V, il se prépare en 2 à 3 ans après la classe de troisième.

CAP Le certificat d'aptitude professionnelle (CAP) se prépare, tout comme le CAP agricole, en 2 ans après la 3^e, soit sous statut scolaire, soit en contrat d'apprentissage dans un centre de formation d'apprentis (CFA). Un **CAP spécifique au secteur** est le CAP fleuriste.



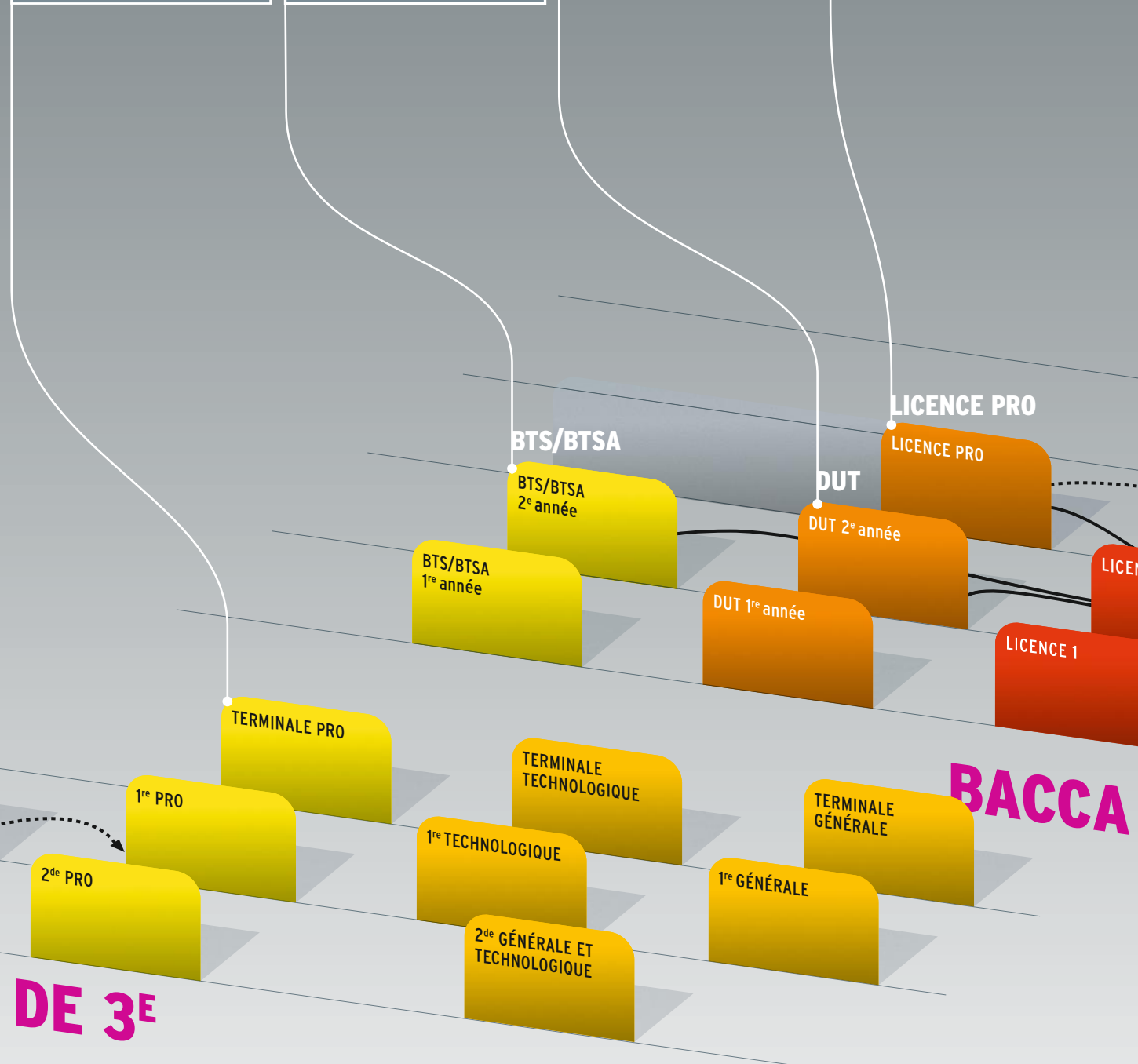
AUX MÉTIERS DE LA JARDINERIE

Bac professionnel Le baccalauréat professionnel se prépare en 3 ans après la 3^e, dans des lycées professionnels ou des centres de formation d'apprentis (CFA), mais aussi en 2 ans après un CAP. **Quatre bacs pro spécifiques au secteur** : le bac pro aménagements paysagers, le bac pro productions horticoles, le bac pro conduite et gestion de l'élevage canin et félin et le bac pro technicien conseil vente de produits de jardin

BTS/BTSA En 2 ans après le bac, le brevet de technicien supérieur (BTS) et le brevet de technicien supérieur agricole (BTSA) se préparent dans des lycées publics ou privés et dans des écoles privées. **Un BTS et deux BTSA spécifiques au secteur** : le BTS management des unités commerciales (MUC), le BTSA production horticole et le BTSA technico-commercial spécialité animaux d'élevage et de compagnie ou spécialité jardin et végétaux d'ornement.

DUT En 2 ans après le bac, le diplôme universitaire de technologie (DUT) se prépare dans les instituts universitaires de technologie (IUT). On peut citer **un DUT apprécié** : le DUT techniques de commercialisation.

Licence professionnelle Une licence pro s'obtient en 1 an après un DUT, un BTS ou une 2^e année de licence générale. **La plus répandue du secteur** est la licence pro productions végétales.

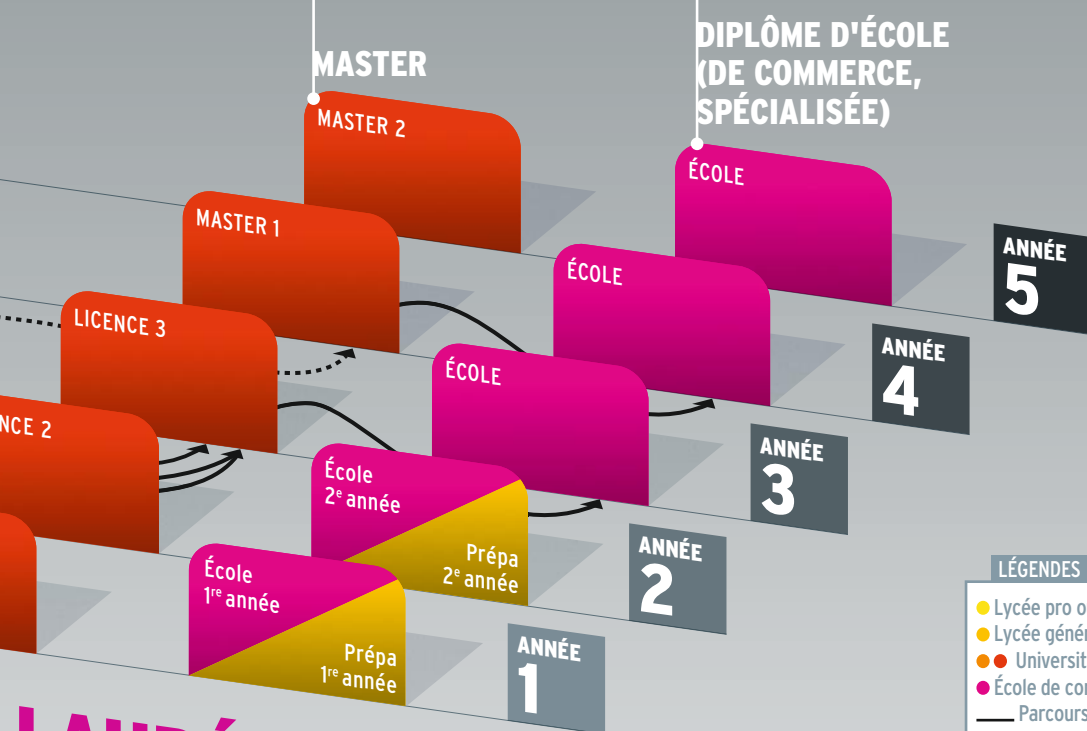


RIE

Master Après la licence, le master se déroule dans les universités, sur 2 années, M1 et M2, parfois en alternance.

Diplôme d'école (de commerce, spécialisée)

Les **écoles de commerce** (en 5 ans après le bac ou en 3 ans après une classe préparatoire) peuvent mener à des postes au siège en logistique/*supply chain* ou aux achats-marketing. Une **école spécialisée** du secteur peut être citée : l'École des fleuristes de Paris.



LÉGENDES

- Lycée pro ou CFA
- Lycée général ou technologique
- Université
- École de commerce ou spécialisée
- Parcours possible
- - - Passerelle

LAURÉAT

Pour en savoir +

www.onisep.fr
www.fnmj.com
www.educagri.fr
www.alternance.emploi.gouv.fr
www.fafsea.com/jardineries-graineteries/



FAITES DE
VOTRE
PASSION
UN MÉTIER



WWW.FNMJ.COM



LES MÉTIERS DE LA JARDINERIE

Quel engrais utiliser ? Comment se débarrasser des pucerons sur les rosiers ? Quelle nourriture donner à mon poisson rouge ? Quelques questions que posent les clients qui se rendent dans l'une des 1 700 jardineries réparties dans toute la France. 20 250 salariés y travaillent, dont 91 % en CDI.

Dans ce « Zoom », 24 professionnels aux parcours différents font part de leur quotidien et permettent d'appréhender la grande diversité des métiers qui composent ce secteur. Peggy, Sarah, Florian, Valentin et les autres sont vendeur/euse de chiens, chats et rongeurs, chef/fe de rayon aquariophilie, responsable de secteur, directeur/trice de magasin, toiletteur/euse, hôte/esse de caisse et d'accueil, vendeur/euse en produits phytosanitaires ou encore vendeur/euse en serre chaude... Tous possèdent un point commun : ils travaillent avec du « vivant » et ont la passion du conseil et du service. Certaines enseignes se sont spécialisées sur le bio, faisant la part belle au bien-être et à la santé.

Il n'existe pas de parcours type pour rejoindre le secteur. Les CAP, baccalauréats professionnels, BTS, DUT ou licences professionnelles dans les domaines de la vente, du végétal ou de l'animal sont les plus appréciés. La formation interne permet ensuite de se spécialiser ou d'évoluer vers des postes avec plus de responsabilités. Une page « bilan » vous permettra de faire le point sur votre lecture et de vous projeter dans les métiers présentés pour discerner celui ou ceux qui vous correspondent le mieux.



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE, DE
L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR ET DE
LA RECHERCHE



**TOUTE L'INFO
SUR LES MÉTIERS
ET LES FORMATIONS**



L'énergie de vos projets

4,90 €

Code de diffusion 901360
ISSN 1772-2063
Avril 2017



onisep.fr/lalibrairie