



Dossier RS 26161

Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides au jardin

Objectif de la certification :

Depuis 2014, l'utilisation des produits phytosanitaires est encadrée et les jardiniers amateurs et professionnels sont de plus en plus attentifs aux produits qu'ils utilisent. La certification *Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides au jardin* a été conçue pour faire des vendeurs en jardinerie des conseillers compétents sur les méthodes alternatives à l'utilisation des produits phytosanitaires afin de fidéliser leur clientèle et en attirer une nouvelle.

Public visé :

- Vendeurs ou futurs vendeurs au rayon espace vert en grande distribution
- Vendeurs en enseignes spécialisées jardinerie / espace vert
- Vendeurs souhaitant se spécialiser en jardinerie / espace vert

Prérequis :

- Expérience attestée de 6 mois minimum dans la vente aux particuliers
- Certificat CERTIPHYTO en cours de validité de moins de 4 ans à la date de l'entretien avec le jury

Organisation de la certification

La certification est accessible par la voie de la formation professionnelle continue.

A réception du rapport d'activité du candidat dans un délai maximum de 6 mois à date de fin de formation, la responsable de certification convoque le candidat à un entretien avec le jury. Le délai entre la réception du rapport et l'entretien ne peut être inférieur à 1 mois.

REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
Compétences attestées	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
<p>C1 – Expliquer l'évolution de la réglementation en vigueur sur l'usage des produits phytosanitaires au jardin au client pour l'amener à s'orienter vers les alternatives aux pesticides proposées en utilisant une communication adaptée au public (adultes, enfants , jardiniers confirmés ou néophytes, personnes en situation de handicap) axée sur la sensibilisation aux dangers pour la santé et l'environnement des produits phytosanitaires et expliquant le bon usage des produits phytosanitaires autorisés et les alternatives pouvant être mises en place</p>	<p>Rapport d'activité « Conseil et vente des méthodes alternatives aux pesticides au jardin ».</p> <p>Ce rapport tapuscrit de 10 à 15 pages maximum (hors annexes éventuelles) comportera une première partie présentant la structure et le poste occupé par le candidat, puis l'analyse de 3 cas sur lesquels il a été amené à conseiller le client et lui vendre des alternatives aux pesticides :</p> <ul style="list-style-type: none"> - diagnostic d'une problématique spécifique d'une plante et conseil / vente d'une alternative aux pesticides (curatif) pour solutionner le problème - conseil et vente de produits alternatifs aux pesticides dans le cadre d'un (ré-)aménagement de tout ou partie d'un jardin - création / animation d'un atelier thématique ou d'un podium sur la 	<p>L'information délivrée au client est pertinente, complète et adaptée avec un vocabulaire simple et accessible à tous les publics</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat délivre des explications claires et précises sur la réglementation en vigueur en utilisant un vocabulaire adapté au client - Le candidat sensibilise le client aux dangers pour la santé et l'environnement des produits phytosanitaires (PP) en illustrant son propos d'exemples simples et concrets - Le candidat explique les bonnes pratiques et les conditions d'usage des PP avec un vocabulaire simple et adapté à son client en tenant compte de son éventuel handicap - Le candidat explique les procédures d'élimination des PP (contenants, produits périmés et / ou interdits) avec des mots simples et adaptés à son client

<p>C2 – Diagnostiquer la « problématique » du client pour définir son besoin et ses attentes grâce à une méthodologie de recueil d’informations basée sur les techniques de reconnaissance des végétaux et d’identification du ravageur / de la maladie sur la base d’un questionnaire adapté (quel végétal, quels symptômes, quel contexte environnemental, historique du problème)</p>	<p>thématique des alternatives aux pesticides au jardin</p> <p>Pour chacun des cas proposés, le candidat décrira le contexte, le besoin exprimé par le client, l’analyse de la problématique du client, les solutions proposées seront décrites et justifiées.</p> <p>Le candidat pourra annexer au dossier des photos, des fiches techniques, des fiches diagnostics... s’il le souhaite et si cela apporte un éclairage à son argumentation.</p> <p>Le rapport devra être transmis par mail ou par courrier A/R au plus tard 6 mois après la fin de la formation à l’attention de la responsable certification.</p> <p>Entretien avec le jury</p>	<p>Les besoins et attentes sont recueillis, le diagnostic posé est pertinent</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat identifie l’origine biotique ou abiotique du problème - Le candidat identifie les maladies et / ou les ravageurs à partir de photos ou des éléments présentés par le client (feuille, fleur, insectes, ...) - Le questionnement du vendeur respecte les étapes d’un diagnostic pour permettre de définir la problématique <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quelle plante est touchée ? ▪ Quels sont les symptômes observés ? ▪ Quel est le contexte environnemental ? ▪ Quel est l’historique du problème ?
<p>C3 – Proposer au client une stratégie de lutte adaptée à sa problématique spécifique à un végétal en s’appuyant sur son diagnostic pour lui conseiller les alternatives les plus adaptées à mettre en œuvre</p>	<p>L’entretien avec le jury d’une durée de 45 minutes, se déroulera par défaut en visio-conférence, toutefois à la demande du candidat et après validation de la responsable de certification, l’entretien pourra se dérouler en présentiel</p> <p>Au cours de l’entretien le candidat aura 15 minutes pour se présenter avant de répondre aux questions des jurys</p> <p>Les sessions d’entretien avec le jury auront lieu à minima 2 fois par an.</p>	<p>La méthode alternative proposée par le vendeur est cohérente par rapport au diagnostic qu’il a établi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le choix de la ou des actions à mettre en œuvre est adapté au regard de la problématique spécifique du client - Le choix des méthodes et l’utilisation des produits sont clairement expliqués

<p>C4 – Concevoir et animer des ateliers thématiques ciblés « entretenir son jardin en préservant son environnement » pour sensibiliser le public aux différentes méthodes alternatives pouvant être mise en œuvre au jardin en utilisant des techniques d’animation ludiques adaptées au public cible (par exemple pour un atelier jardinage pour les enfants ; jeu pédagogique pour identifier un occupant du jardin comme bénéfique ou nuisible...)</p>		<p>L’atelier proposé permet de sensibiliser le public sur la réduction de l’usage de produits phytosanitaires et les alternatives existantes</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 exemples de méthodes culturales pour prévenir les attaques des bio agresseurs (maladies, ravageurs, adventices). - 2 exemples de produits qui vont protéger les plantes (filets anti-insectes, paillages...). - 2 exemples d’outils de biocontrôle si la plante devait être la cible d’une attaque d’un bio agresseur.
<p>C5 – Intégrer la mise en œuvre des alternatives aux produits phytosanitaires chimiques pour conseiller le client sur l’agencement de son jardin en déployant des méthodes culturales préventives et physiques en tenant compte des contraintes spécifiques du client liées à un éventuel handicap : choix de végétaux adaptés au sol, au climat ... associations bénéfiques de végétaux, méthodes préventives et curatives des maladies et ravageurs ...</p>		<p>Le vendeur offre des conseils pertinents permettant d’intégrer les alternatives aux produits phytosanitaires chimiques dès la conception du jardin</p> <ul style="list-style-type: none"> - Choix des végétaux par rapport au climat, à la composition du sol, à l’environnement, l’exposition à la lumière, au vent - 2 exemples d’associations bénéfiques de végétaux permettant de prévenir des maladies et ou des ravageurs - 2 exemples de méthodes curatives en lien avec les plantations proposées - Le projet proposé est en adéquation avec les besoins spécifiques exprimés par le client et une éventuelle situation de handicap (privilégier des espèces odorantes pour une personne en situation de handicap visuel par exemple)

<p>C6 – Valoriser les alternatives aux pesticides en appliquant les règles du merchandising : aménagement du point de vente et de la circulation, optimisation de l'assortiment, optimisation de l'espace par produit, mise en valeur et mise en avant des produits, communication sur le point de vente : pour inciter les clients s'orienter vers l'achat de solutions alternatives aux pesticides</p>		<p>Les alternatives aux pesticides sont mises en valeur dans l'espace de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les alternatives aux pesticides pour prévenir ou traiter les maladies et/ou les ravageurs sont regroupées par famille des plantes - Les végétaux proposés à la vente sont sains (absence de maladies ou de ravageurs) - Des fiches techniques d'entretien du végétal sont mises à disposition des clients
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

LEXIQUE :

Abiotique - lié à l'environnement (pauvreté du sol, luminosité, eau ...)

Biotique – lié à la **présence d'une maladie** (virus, bactérie, champignon) , **d'un ravageur** (insecte, mollusque, acarien, mammifère)

Adventices – plantes communément appelées « mauvaises herbes » qui poussent spontanément et peuvent induire un effet nocif de fait de l'entrée en compétition avec la plante cultivée