SESSION 2019
Métropole - Réunion

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
E5 CHOIX TECHNIQUES

Option : Technicien conseil vente en produits de jardin

Durée : 150 minutes

Matériel(s) et document(s) autorisé(s) : **Aucun**

Le sujet comporte 8 pages

L'annexe A est à rendre avec la copie après avoir été numérotée

NB : Les documents sont modifiés pour les besoins de l'épreuve

---

Liste des documents

Document 1 : Article : « Préparer le retour aux méthodes naturelles »

Document 2 : Favoriser la biodiversité au jardin

Document 3 : Article : « Des méthodes simples pour faire du jardin un refuge »

Document 4 : Présentation de deux produits

Pour développer son argumentation, le candidat s'appuie sur ses connaissances personnelles et sur les informations présentées dans les documents

---

SUJET

Favoriser les équilibres et la biodiversité au jardin

Vous êtes conseiller(ère)-vendeur(se) dans une jardinerie indépendante « La petite coccinelle », située en périphérie d'une ville moyenne de 60 000 habitants, engagée depuis plusieurs années dans le jardinage au naturel.

Première partie : Biodiversité et auxiliaires

1. Votre responsable vous demande de prendre connaissance du document 1, afin de présenter lors de la réunion hebdomadaire des vendeurs un protocole visant à améliorer le conseil auprès des clients afin d'augmenter les ventes des produits favorisant la biodiversité.

1.1 A partir du sondage du **document 1**, présenter l'intérêt « d'une bonne biodiversité » dans les jardins, selon les personnes enquêtées.

1.2 Donner d'autres atouts en faveur du maintien de la biodiversité dans un jardin dans l'optique de convaincre les futurs clients.

1.3 Caractériser le marché des auxiliaires de culture.

1.4 Identifier 4 freins à l'achat des auxiliaires pour les clients.

1.5 Décrire la méthode de vente en « pack prépayé » et ses avantages pour le client.

1.6 Indiquer les raisons du choix de cette méthode par les magasins pour la vente des auxiliaires.

Afin d'améliorer la vente des auxiliaires, vous décidez de faire du « cross-marketing » avec les produits en pack-prépayé.

1.7 En vous inspirant du **document 2**, proposer des produits à associer aux packs prépayés afin de favoriser la biodiversité au jardin. Justifier la réponse.

Deuxième partie : Animation dans le magasin dans le cadre d'une opération nationale

Le 22 mai 2019, l'agence française pour la biodiversité (AFB) lance une opération nationale de sensibilisation ayant pour objectif de familiariser le grand public à la biodiversité. Votre jardinerie se saisit de cette occasion pour organiser une animation sur cette thématique à destination des 30 – 40 ans.

2.1 Proposer une animation à réaliser dans le cadre de cette semaine.

2.2 Décrire les étapes de cette animation.

2.3 Proposer trois produits différents à mettre en avant pour cette animation. Justifier le choix.

2.4 Afin d'informer votre clientèle cible de cette opération, proposer deux supports de communication, média ou hors média. Justifier vos choix.

En réunion de collaborateur, vous décidez de réaliser une ILV pour cette animation.

2.5 Présenter 4 informations nécessaires à insérer sur ce support.

Troisième partie : Conseil client

Un client, néophyte soucieux de la préservation de l'environnement, vient d'acquérir une maison avec un jardin et souhaite planter une haie.

A partir du **document 3** :

3.1 Citer les caractéristiques d'une haie favorisant la biodiversité.

Vous avez diagnostiqué la présence de pucerons sur des échantillons de rosier apportés par votre client. Ce dernier, novice en matière de protection des végétaux, mais soucieux du respect de la nature, attend une solution rapide à mettre en place.

3.2 Compléter le tableau de l'**annexe A** (**à rendre avec la copie**), en formulant les avantages et les inconvénients de chacun des produits à partir des informations présentées dans le **document 4**.

3.3 Parmi les produits du **document 4**, proposer à ce client celui qui semble le plus approprié. Argumenter la réponse.

DOCUMENT 1

LA LUTTE AVEC AUXILIAIRES

Préparer le retour aux méthodes naturelles

À partir de janvier 2019, tous les produits chimiques seront interdits au jardin. Dès aujourd'hui, il est sage de se préparer au retour des produits naturels, car ils vont certainement être en pleine croissance à partir de cette date.

CLAIRE LELONG-LEHOANG



Larves de coccinelles, nématodes, pièges à phéromones, chrysopes, acariens prédateurs... La lutte avec les auxiliaires représente actuellement seulement 2 % du marché, soit 3,2 millions d'euros (200 000 unités de vente fin avril 2017) ; et c'est un segment en évolution à deux chiffres ! « *Les ventes évoluent très positivement mais lorsque ce rayon est en pur libre-service, elles sont beaucoup plus compliquées* », précise Daniel Fabre, directeur commercial chez Crea, qui apporte déjà un élément de réponse à la question : pourquoi l'offre de lutte avec les auxiliaires n'a-t-elle pas encore décollé malgré l'intérêt général pour l'écologie ? Ces méthodes de lutte demandent en effet des connaissances (savoir identifier le ravageur, savoir utiliser les auxiliaires) et également de la patience. Contrairement aux produits chimiques, réputés efficaces, rapides, et moins onéreux, leur spectre est restreint et elles paraissent plus compliquées à mettre en œuvre. Ce sont par ailleurs des produits difficiles à trouver en vente directe : durée de conservation courte, stockage en réfrigérateur... Les insectes vivants sont difficiles à mettre en place en magasin. Par conséquent, peu d'enseignes les proposent. « *La solution est la vente en pack prépayé avec envoi direct au domicile du consommateur. Mais la non-disponibilité immédiate du produit est un frein important.* »

LA FORMATION ET L'INFORMATION, ESSENTIELLES

Il est facile de vendre un insecticide à large spectre, beaucoup moins de vanter les mérites de la lutte avec auxiliaires sans connaissance technique. La formation des vendeurs en magasin n'est aujourd'hui pas optimale alors que le conseil reste primordial auprès de la clientèle. La meilleure solution pour que ce rayon décolle, c'est d'en parler encore et encore ! Chez Scotts par exemple, les vendeurs sont formés en jardinage raisonné, des vidéos et démonstrations sont diffusées en magasins, et le site web Lapausejardin.fr propose des articles informatifs ; Crea propose également ILV et PLV pour interpeller le consommateur en exprimant un message simple : ces solutions sont déjà utilisées en agriculture et ça marche ! « *Apporter au grand public de la connaissance les aidera à voir les auxiliaires comme des réelles solutions, modernes,* explique Sébastien Rousselle, responsable marketing chez Biotop. *Il faut créer la demande.* » Le rôle des magazines est aussi de donner des explications complètes et illustrées, vulgarisant et démystifiant ces alternatives.

OBJECTIF : AGIR EN PRÉVENTIF

Du fait de la réglementation, les jardiniers seront de plus en plus obligés à revenir à ces solutions naturelles. « *Aujourd'hui, les clients ne viennent chercher en magasin qu'une solution de secours quand ils ont un problème*, note Marion Vitupier, Trade Marketing Manager chez Scotts. *Il faudra bientôt au contraire anticiper, passer plus de temps à observer la nature.* » Les pièges à phéromones par exemple, servent essentiellement à la détection de l'infestation, au contrôle de population, et non comme insecticide (dans un second temps, il faudra passer à des produits naturels comme l'huile de colza). « *Les gens s'y mettent mais il y a encore une grande différence entre les convictions et l'acte d'achat.* » ■

L'exemple des larves de coccinelle contre les pucerons

« *C'est une solution qui reste efficace quand elle est utilisée dans de bonnes conditions,* explique Sébastien Rousselle de Biotop. *Beaucoup de jardiniers craignent que les coccinelles ne partent dans le jardin du voisin… Pourtant, ce ne sera pas le cas si elles ont suffisamment à manger dans le vôtre – il faut donc développer en amont une bonne biodiversité. Il faut rappeler que ces solutions fonctionnent ! Pour preuve : elles sont utilisées par des agriculteurs et des professionnels avec succès en agriculture biologique et même conventionnelle. Des méthodes approuvées depuis dix ans !* » Coccifly® et Coccilaure® sont vendues chez Truffaut, Gamm Vert ou sur des sites de jardinage en ligne.

SONDAGE

Que disent les consommateurs ?

Enquête Efficience 3 réalisée online pour Média et Jardin. Groupe I auprès de 1 006 consommateurs, possesseurs de jardin en avril 2017. Extraits.

50,6 % des consommateurs interrogés estiment qu'une bonne biodiversité et donc la présence de certains animaux, peut améliorer la productivité des jardins de façon "plutôt significative" ;

52,5 % estiment qu'ils sont "plutôt mal informés" sur la connaissance des animaux qui peuvent les aider pour leur jardin ou leurs plantations ;

57,9 % ont complètement supprimé les pesticides dans leur jardin au cours de l'année écoulée – 67,3 % les ont supprimés en partie ou diminués ;

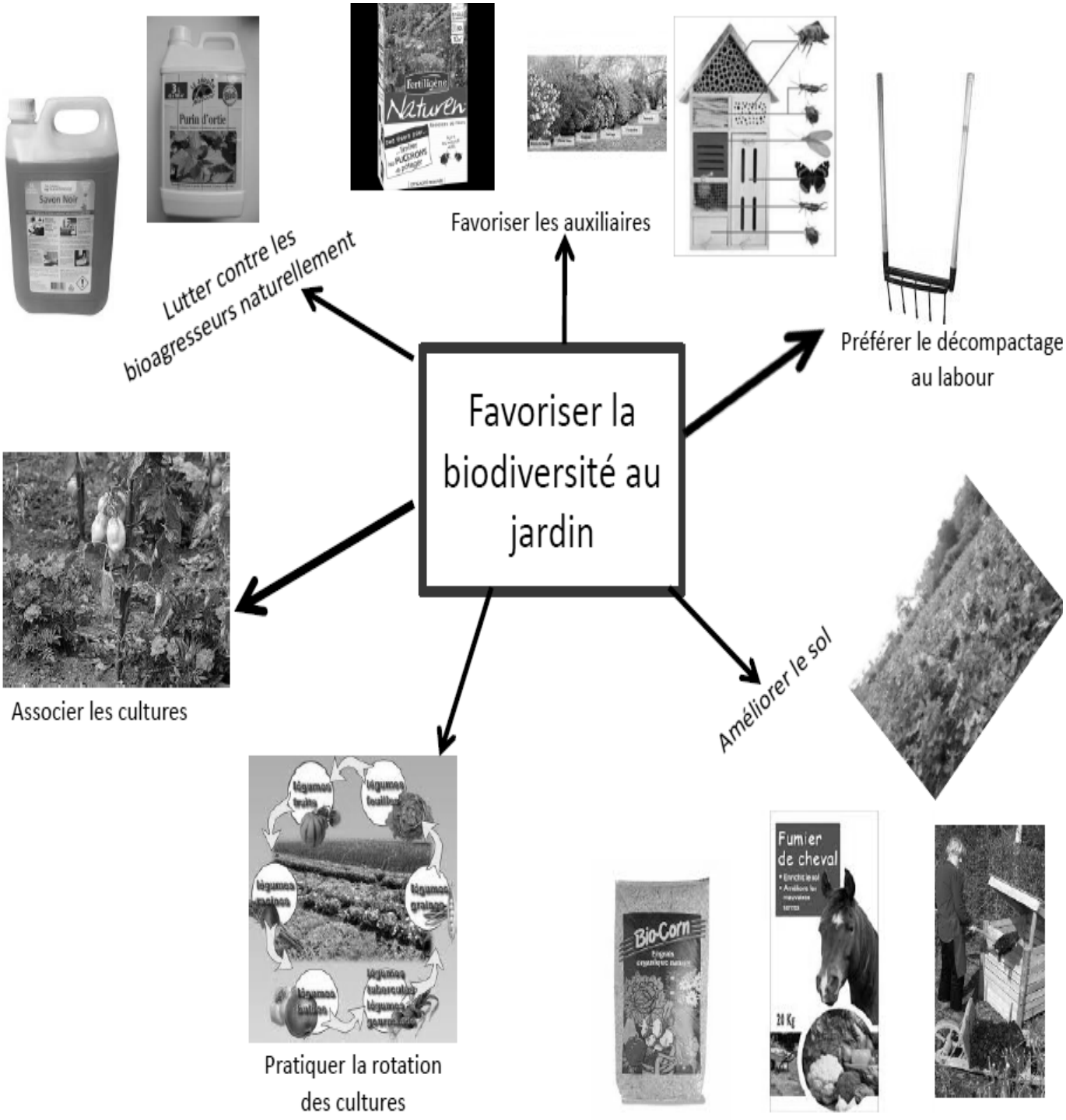
22,1 % ont acheté dans l'année écoulée des larves de coccinelles, nématodes ou autres animaux pour lutter contre les ravageurs du jardin. Et 12,9 % ont acheté des pièges à phéromones pour attirer les mâles et empêcher la prolifération de l'espèce ;

54,6 % estiment ne pas connaître suffisamment les larves de coccinelles, nématodes ou autres animaux utilisés dans la lutte biologique ; **65,9%** estiment ne pas connaître suffisamment les pièges à phéromones.

Source : Jardineries n°645 septembre 2017

DOCUMENT 2

Favoriser la biodiversité au jardin



Document réalisé pour les besoins de l'épreuve

DOCUMENT 3

Des méthodes simples pour faire du jardin un refuge

Le paysagiste a un véritable rôle à jouer dans la création de refuges au jardin. Cela va de l'action la plus simple : entretien raisonné du jardin et gestion différenciée, mise en place d'essences qui permettent d'apporter le gîte et le couvert à la petite faune … aux aménagements plus spécifiques favorisant la biodiversité tels que les hôtels à insectes.

Favoriser la biodiversité au jardin permet, par exemple, de lutter contre des espèces nuisibles telles que pucerons et escargots qui dévorent les feuilles, mais cela permet aussi la pollinisation des plantes. En effet, 80 % de la pollinisation se fait par les insectes. Ils jouent un rôle essentiel pour la nature, ils pollinisent et fécondent les fleurs, mais aussi, limitent les maladies et invasions, dispersent les graines des plantes, décomposent les matériaux… En France, on compte 40 000 espèces d'insectes.

Le rôle des végétaux

Pour un client qui souhaite favoriser la venue de la petite faune dans son jardin sans pour autant y dédier des espaces ou aménagements spécifiques, il existe quelques solutions assez simples. La première est de planter des végétaux adaptés, ce qui permettra :

- d'attirer les oiseaux, notamment grâce aux fruits, avec par exemple le *Cotoneaster franchetii* et le lierre qui font des baies dont les oiseaux raffolent ;
- d'attirer les auxiliaires et les insectes pollinisateurs grâce aux fleurs, avec par exemple le *Deutzia scabra* qui est très mellifère ;
- de créer un abri d'hiver avec des plantes persistantes ; « Le *Pyracantha* est un arbuste très intéressant, en plus d'être persistant, il est épineux et permet à des oiseaux qui nichent bas comme le merle, d'être protégé des prédateurs » explique Cathy Bonneaud, jardinier paysagiste, propriétaire des jardins du Broy, refuge LPO ;
- de repousser naturellement les insectes nuisibles en plantant des plantes aromatiques ou fortement odorantes.

Comment faire ?

Pour un bon accueil de la biodiversité, pensez tout d'abord à conserver les éléments de paysage existants : haies bocagères, arbres remarquables… Les arbres anciens possèdent des trous qui sont utilisés par les pics verts ou les sitelles par exemple. Lors d'un aménagement, le choix de végétaux adaptés au climat, au sol, à l'ensoleillement de la région est important. De même, il est important d'éviter les plantes envahissantes (*Buddleia davidii*, herbes de la pampa, renouées du Japon…) qui participent à l'érosion de la biodiversité. L'idéal est de mettre en place une haie champêtre avec des essences locales, plus riches en nectar et en pollen (noisetier, saule, lierre, sorbier, sureau, aubépine…).

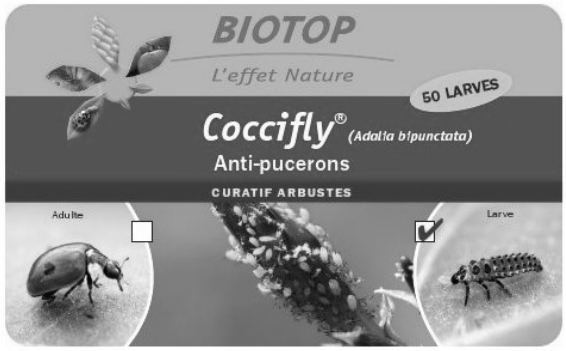
Pour une haie bien plantée

Il est généralement conseillé d'implanter 1 arbuste persistant pour 2 caducs. Il est important de varier les essences sans être dans l'excès (5 à 10 essences maximum), car des prédateurs peuvent être commun à plusieurs espèces et rapidement les coloniser. Il faut alterner les arbustes de façon irrégulière (pas le même arbuste tous les 5 arbustes) et répartir les essences de manière à répondre aux besoins des auxiliaires tout au long de la saison (nourriture, abris et réserves pour passer l'hiver) en intercalant des espèces ayant des structures différentes (persistant/caduc) et des périodes de floraison étalées (de janvier à septembre), le but étant de faire venir les axillaires le plus tôt possible et de les conserver le plus tardivement en saison.

Source : Profession paysagiste, juin-juillet 2017

DOCUMENT 4

Présentation de deux produits de traitement

Produit 1	Produit 2
Fertiligène a relevé le défi d'un jardinage efficace et responsable ! Pour tous les jardiniers attentifs à la fois à la santé de leur plantes et à l'environnement, leurs experts ont développé une gamme de produits inspirés par la nature	Biotop est une entreprise spécialisée dans la recherche et la production de solutions alternatives pour la protection des plantes et des denrées. Ces solutions sont efficaces et respectueuses de l'environnement.
	
Boîte de 30 coccinelles adultes pour traiter 2 rosiers ou arbustes. Les coccinelles *Adalia bipunctata* sont des prédateurs naturels des pucerons. Livrées en sachets prêts à accrocher, elles sont d'une grande facilité d'utilisation (pas de dépose au pinceau).	Boîte Vivapack ® (avec nourriture pour le transport) de 50 larves. Dose d'apport : La dose d'apport est à définir au cas par cas, en fonction de l'infestation en pucerons et des paramètres des plantes concernées (volume, espèce …). En général, elle est de 20-50 larves / m^2. L'introduction doit être faite sur foyers, à renouveler s'il y a apparition de nouveaux foyers de pucerons Ouvrir la boîte avec précaution. Déposer les grains de popcorn avec les coccinelles, sur la végétation, ou dans de petites boîtes à accrocher aux branches, selon les cas, au niveau des foyers de pucerons.
19,90 €	**11,50 €**

Larves ou coccinelles adultes, comment choisir ?
Larves : Recommandées pour les arbres ou arbustes isolés ou de petits volumes. Les larves ne volent pas et donc resteront là où vous les déposerez. Permet un résultat localisé plus rapide : « effet choc ».
Coccinelles adultes : Recommandées sur les arbres ou arbustes à grand développement ou les haies. Les adultes se répartissent pour pondre près des colonies de pucerons : les larves issues de ces pontes auront un effet retardé mais plus étendu dans l'espace.

Document réalisé pour les besoins de l'épreuve

GRILLE D'ÉVALUATION

C5.1 : Présenter les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits.
C5.2 : Adapter le conseil aux attentes du client en prenant en compte les évolutions sociétales.
C5.3 : Prendre en compte la politique mercatique de l'entreprise.

Questions	Critères	Indicateurs de réponse	Barème
Première partie : Biodiversité et auxiliaires			
1.1	Analyse de l'intérêt de la biodiversité.	2 intérêts présentés.	**1**
1.2		3 atouts présentés.	**1,5**
1.3	Caractérisation du marché des auxiliaires.	Au moins 1 élément chiffré utilisé. Mise en évidence des évolutions.	**0,5**
1.4		4 freins.	**2**
1.5	Analyse de l'intérêt commercial des packs prépayés.	Présentation et description de la méthode. Mise en évidence des avantages clients.	**2**
1.6		Mise en évidence de 2 avantages de la méthode pour le magasin.	**1**
1.7	Proposition de vente complémentaire.	2 produits différents et justifiés.	**1**
Deuxième partie : Animation dans le magasin dans le cadre d'une opération nationale			
2.1	Proposition de mise en œuvre d'une action commerciale.	Une animation cohérente avec le thème présentée.	**1**
2.2		Description précise des étapes de l'animation.	**2**
2.3		3 produits adaptés à l'animation.	**1,5**
2.4	Choix de supports de communication.	2 supports de communication cohérents et justifiés.	**1**
2.5	Présentations des informations clés.	4 informations indispensables.	**1**
Troisième partie : Conseil client			
3.1	Présentation des caractéristiques d'une haie favorable à la biodiversité.	3 caractéristiques.	**1,5**
3.2	Analyses des caractéristiques d'un produit.	Analyse des caractéristiques des produits : avantages et/ou inconvénients.	**2**
3.3		Proposition cohérente et argumentée.	**1**
		TOTAL	**20**

MINISTERE DE L'AGRICULTURE

NOM :

(EN MAJUSCULES)
Prénoms :

Date de naissance :

EXAMEN :

Spécialité ou Option :

EPREUVE :

Centre d'épreuve :

Date :

N° ne rien inscrire

N° ne rien inscrire

ANNEXE A ***(à compléter, numéroter et à rendre avec la copie)***

	Produit 1	**Produit 2**
Nom de la marque	**NATUREN**	**BIOTOP**
Caractéristiques de la marque		
Conditionnement du produit		
Stade de l'auxiliaire lâché		
Modalités d'utilisation		