

# JEU DE RÔLES

## METIERS DU VEGETAL

Découvrir des métiers du végétal de la filière de l'Horticulture Ornementale.

Retracer l'organisation de ces métiers entre eux au sein de la filière et au service d'un objectif commun : créer – multiplier – vendre une nouvelle variété.

Simuler une situation de recrutement professionnel

# COMMENT PROCEDER POUR ANIMER LE JEU ?

## PREPARATION DU JEU

Imprimer recto-verso les fiches « secteurs d'activité en format A4.  
Imprimer les fiches métiers recto-verso.  
Imprimer la liste des questions pour les entretiens d'embauche en 7 exemplaires.

« Soyez tous les bienvenus au sein de la filière des plantes ornementales (plantes pour faire joli dans les jardins, les parcs..).

Aujourd'hui, nous avons besoin de vous !

En effet, nous devons créer et commercialiser une nouvelle variété de plante.

Pour mener à bien notre objectif, nous allons devoir réaliser plusieurs missions, réparties au sein des différents secteurs d'activité de la filière.

Afin d'être les plus efficaces possibles, nous allons avoir besoin de 7 recruteurs, dont la mission va être de recruter les professionnels indispensables à la réalisation de leurs objectifs de mission. Est-ce qu'il y a des volontaires pour être les recruteurs parmi vous ?

Ceux qui ne seront pas recruteurs seront les professionnels qui devront réussir à trouver le recruteur le plus susceptible de l'embaucher (où votre profil vous paraîtra le plus utile ? Pour réaliser quelle mission ?) »

### LES RECRUTEURS

Demander s'il y a des volontaires parmi la classe pour être les recruteurs (7 recruteurs au total – essayer de respecter une certaine parité – au besoin l'enseignant peut être l'un des recruteurs)

Fournir à chaque recruteur une fiche « secteur d'activité ».

Les deux fiches MARKETING (missions 3 et 5) doivent être fournies au même recruteur.

Fournir à chaque recruteur une liste de questions qu'il pourra utiliser pour les entretiens d'embauche.

### LES POSTULANTS

Une fois les recruteurs désignés, demandez aux autres élèves de la classe de prendre une fiche métier par personne (voir plusieurs en fonction des effectifs de classe, pour que toutes les fiches métiers soient utilisées).

Laissez leur le temps d'en prendre connaissance, certaines sont très denses en informations !

## DEROULEMENT DU JEU

Chaque recruteur va se placer dans un endroit de la salle de classe, derrière une table, pour accueillir les professionnels qui vont postuler auprès de leur secteur d'activité.

Si possible, essayez que l'ordre des missions soit respecté dans la disposition des recruteurs dans la salle, pour que l'ordre d'enchaînement des missions soit visuellement appréhendable par les élèves.

Chaque postulant va prendre connaissance du/des métier(s) qu'il a pris.

Quand les postulants sont prêts, ils sont invités à aller à la rencontre des recruteurs en essayant de retrouver dans quel secteur d'activité et sur quel mission au sein de ce secteur il va pouvoir intervenir.

Chaque recruteur accueille les postulants qui se présentent un à un en les invitant à s'asseoir en face de lui et en lui posant des questions piochées dans la liste dont il dispose. Les recruteurs doivent essayer de composer leurs équipes pour être capable de réaliser toutes les missions de leur secteur d'activité.

## FIN DU JEU

Quand toutes les équipes sont (re)constituées, on invite chaque recruteur à présenter son secteur d'activité, ses missions dans la création variétale et les activités nécessaires à la réalisation de ses missions. Pour chaque activité nécessaire, il présente le professionnel recruté. L'élève postulant peut alors présenter rapidement ce qu'il a compris de son métier.

Et ainsi de suite jusqu'à ce que soit déroulée toute la chaîne des métiers (qu'on peut représenter physiquement en invitant les élèves à se placer les uns à la suite des autres).

On conclue en rappelant que tous ces métiers ont été nécessaires à la création et à la commercialisation d'une nouvelle variété et on peut recueillir les ressentis/avis des élèves sur le jeu.

Pour aller plus loin sur la connaissance des métiers, rendez-vous dans la base de données « Métiers » du site Votre Avenir Végétal !

## QUESTIONS DE RECRUTEMENT

Pour aider les recruteurs à dénicher la perle rare

- Bonjour, soyez le bienvenu asseyez-vous je vous en prie !
  - Pouvez-vous vous présenter rapidement ? Qui êtes-vous ? Quel est votre métier ?
  - Quelles sont vos compétences ?
  - En quoi pensez-vous pouvoir aider notre secteur d'activité ?
  - Quel est votre parcours ?
  - Quelles sont vos passions dans la vie ?
  - Quelles sont vos prétentions salariales ?
  - Qu'est-ce que vous aimez le plus faire dans votre métier ?
  - Qu'est-ce que vous aimez le moins faire dans votre métier ?
  - Quelles sont vos qualités ?
  - Quels sont vos défauts ?
  
  - Hé bien, je suis ravi de vous avoir rencontré !
  - En effet, vos compétences et votre profil nous seront très utiles pour réaliser la mission de...
- OU
- Malheureusement, je crois que vos compétences et votre profil ne nous seront d'aucun secours ici. Mais je vous invite à aller rencontrer d'autres secteurs d'activité. Nul doute que l'un d'entre eux aura besoin de vous !

**FICHES SECTEURS D'ACTIVITE  
ET MISSIONS DEDIEES**

# EXPERIMENTATION RECHERCHE & DEVELOPPEMENT

Acquérir de nouvelles connaissances sur les plantes, leur fonctionnement, leurs utilisations

Développer des produits, méthodes et savoir-faire innovants.

# MISSION 1 : Créer une nouvelle variété

Etudier les ressources génétiques d'espèces végétales

Créer une nouvelle variété de plante

Etablir la carte d'identité d'une nouvelle variété et lui attribuer un Certificat d'Obtention Végétale

# PRODUCTION TRANSFORMATION

Multiplier les végétaux et accompagner leur développement.

Récolter, puis transformer si besoin les produits à valoriser.



# MISSION 2 : Produire la nouvelle variété

Mettre au point un itinéraire de culture pour multiplier/produire la nouvelle variété de plante en milliers/millions d'exemplaires (clones par bouturage)

Accompagner le développement des plantes en répondant à leurs besoins (eau, nutriments, air, lumière, chaleur)

Organisation des équipes techniques de production

Protéger les plantes des maladies et ravageurs

Protéger les plantes des aléas climatiques

Avoir produit la quantité prévue au bon stade de production/floraison pour que les plantes soient prêtes à vendre la semaine où le client en a besoin.

# INFORMATION COMMUNICATION MARKETING

Rendre compte de l'actualité des différentes activités des filières végétales

Partager et faire circuler les informations.

Créer du lien entre les acteurs.

Promouvoir les nouveaux produits et services.

Etudier les préférences consommateurs.

# MISSION 3 : Communiquer sur la nouvelle variété

Organiser la communication pour faire connaître cette nouvelle variété, ses qualités, ses atouts, donner envie de tester la variété..

Définir les informations et les supports pour présenter la nouvelle variété aux potentiels futurs clients en fonction des caractéristiques et qualités de la nouvelle variété (infographie, insertion dans un catalogue, etc.)

Concevoir et réaliser des supports visuels pour communiquer sur la variété

Passer commande pour impression des supports (étiquettes, pots, etc.) qui accompagneront les plantes pour les mettre en valeur et les présenter à leurs utilisateurs

Les supports de communication sont prêts à être utilisés par les vendeurs.

# COMMERCIALISATION DISTRIBUTION

Trouver des clients pour des produits.

Faire le lien entre l'offre et la demande de produits/services.

Acheminer le produit depuis son lieu de production jusqu'au consommateur final.

Construire/Améliorer la communication faite autour des produits/services.

Valoriser les produits/services auprès des consommateurs

# MISSION 4 : Vendre la nouvelle variété

Proposer/présenter la nouvelle variété à des clients potentiels de façon attrayante (en utilisant les supports de communication précédemment réalisés) et les vendre

Conseiller les clients  
sur l'utilisation  
de cette nouvelle variété

Agencer un rayon de vente en  
jardinerie pour présenter la nouvelle  
variété aux jardiniers amateurs.



Acheminer les lots de plantes  
produites jusqu'au lieu de vente  
finale (marché, jardinerie, grande  
distribution, etc.)

Réaliser des compositions (bouquets)  
qui utilisent/mettent en valeur  
la nouvelle variété  
pour plaire aux clients et les leur  
vendre.

Les plantes de la nouvelle variété sont prêts à rencontrer leurs utilisateurs

# INFORMATION COMMUNICATION MARKETING

Rendre compte de l'actualité des différentes activités des filières végétales

Partager et faire circuler les informations.

Créer du lien entre les acteurs.

Promouvoir les nouveaux produits et services.

Etudier les préférences consommateurs.

# MISSION 5 : Récolter et analyser les actualités de la filière végétale et rendre compte de cette actualité à l'ensemble des acteurs de la filière

Réaliser des sondages/enquêtes pour récolter et analyser les retours consommateurs sur les produits de la filière et communiquer ces informations

Réunir différents acteurs professionnels de la filière pour échanger sur des problématiques et les accompagner à les solutionner (réunions, visites, colloques, etc.)



interviewer les différents acteurs de la filière végétale pour rendre compte de l'actualité professionnelle végétale

# QUALITE

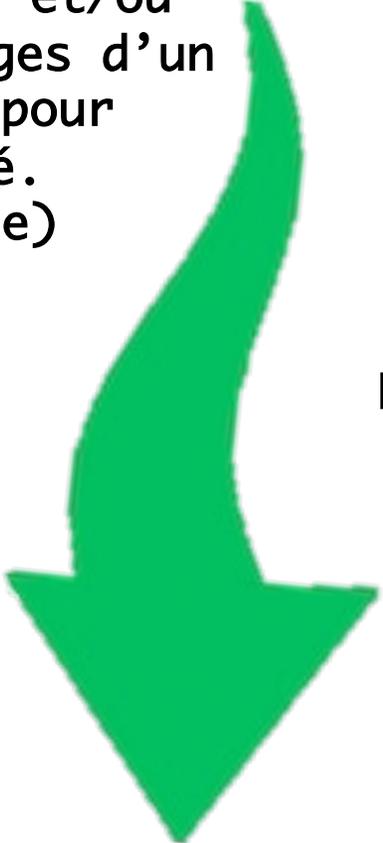
Mettre en place des règles qui assurent la sécurité de tous (usagers, professionnels et environnement).

Assurer la meilleure qualité possible de produits/services à l'ensemble des acteurs.

Veiller au respect par tous des réglementations.

# MISSION 6 : Contrôler le respect des réglementations et cahiers des charges et les conditions de production.

Réaliser des contrôles en entreprise pour vérifier que les réglementations et/ou les conditions du cahier des charges d'un label qualité sont respectées pour produire la nouvelle variété.  
(ex : Label Bleu, Label Rouge)



Réaliser des analyses en laboratoire à la demande de l'entreprise pour surveiller la qualité de l'eau, des sols, etc.

Assurer un label de qualité à la production de la nouvelle variété.

# CONSEILS SERVICES

Proposer aux autres acteurs de la filière des compétences spécifiques pour améliorer leurs performances (économiques, écologiques, humaines, technologiques, qualité, etc.)

# MISSION 7 : Apporter des expertises extérieures à l'entreprise pour l'aider dans son activité.

Vendre et conseiller l'entreprise de production de la nouvelle variété sur le choix et l'utilisation d'auxiliaires de cultures en fonction des ravageurs présents dans la culture.

Conseiller la production sur les méthodes à mettre en place dans une optique de développement durable et de conservation des sols.

Proposer des services qui améliorent les performances de l'entreprise pour produire, entre autres, la nouvelle variété.

# ENSEIGNEMENT FORMATION

Préparer les professionnels de demain à accomplir leurs missions.

Développer les compétences des étudiants et celles des filières et structures dans lesquelles ils seront amenés à travailler.

Aider les professionnels à développer leurs compétences et savoir-faire pour continuer d'être performants dans leurs missions.

# MISSION 8 : Former les professionnels de demain

Transmettre les connaissances qui permettent de comprendre le développement de plantes, ses interactions avec l'environnement...

Former à des savoirs et savoir-faire pratiques et techniques

Pérenniser les filières du végétal en permettant la découverte du végétal et des ses métiers, savoir et savoir-faire.