



CAP

Fleuriste

Métiers accessibles

Le titulaire du CAP peut exercer son activité en magasin traditionnel, en rayon spécialisé d'un commerce polyvalent (supermarché, jardinerie) ou en entreprise utilisant des prestations florales (décoration, traiteur, hôtellerie).

Poursuite d'études

Le titulaire du CAP peut également poursuivre ses études en cas de bon dossier scolaire par un Brevet professionnel (2 ans) ou un Brevet Technique des Métiers (2 ans) :

- BP fleuriste
- BTM fleuriste



Liens utiles

[Fiche onisep CAP fleuriste](#)
[Fiche métier fleuriste](#)



Présentation du CAP

Le titulaire de ce CAP exerce une activité à caractère artisanal et artistique. Il assure la réception des fleurs coupées, des plantes et des arbustes. Il sait les conserver et les entretenir. Il réalise des arrangements floraux en utilisant les techniques de dressage, de montage et de piquage. Il assure la vente courante des plantes et fleurs, conseille la clientèle et concourt à sa fidélisation. Le CAP forme aussi aux techniques de vente liées à l'accueil et au conseil des clients, de suivi des commandes et de livraisons, de fidélisation de la clientèle, de mise en valeur du magasin.

Durant les deux années du CAP, l'élève effectue 14 semaines de stage afin de mettre en application les connaissances acquises et de développer de nouvelles compétences. En première année, les stages sont rémunérés 50 euros par semaine et 75 euros par semaine en deuxième année.



Enseignements professionnels

En plus des enseignements généraux (français, histoire-géographie, enseignement moral et civique, mathématiques, physique-chimie, EPS, langue vivante), le CAP présente des enseignements professionnels :

- **Préparation et confection** : réceptionner, préparer et stocker (contrôler la qualité des végétaux, les préparer et les entretenir), transformer les végétaux (préparer les végétaux et les matériaux, réaliser des bouquets décoratifs liés à la main, des arrangements piqués, des assemblages végétaux racinés, monter et coller les végétaux)
- **Vente, conseil et mise en valeur** : accueillir le client et identifier ses besoins, conseiller et conclure la vente, participer au développement des ventes et aux opérations de publicité, valoriser les produits, les végétaux et les lieux de vente

Où se former dans les environs (74 et 38)

- **Groisy, Campus de Groisy** (apprentissage)
- **Grenoble, Institut des métiers et techniques** (apprentissage)
- **Eyzin Pinet, MFR de Chaumont** (apprentissage)

D'autres établissements existent dans la région : Rhône, Loire, Ain, Drôme