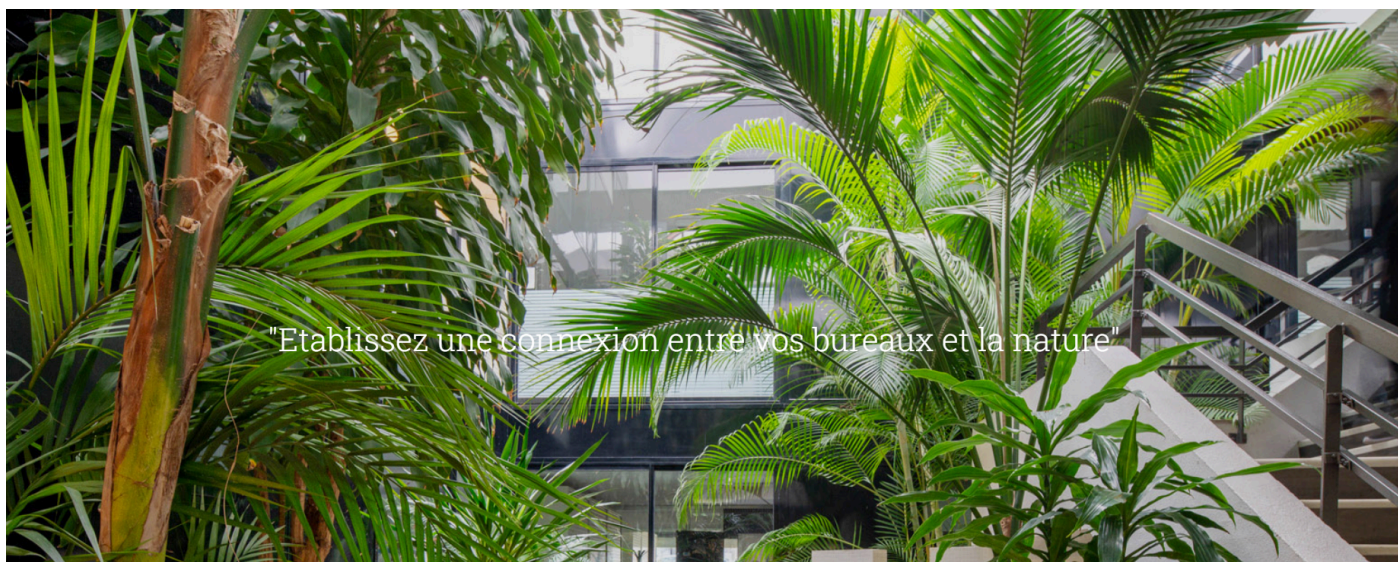




IN'FLOR



"Établissez une connexion entre vos bureaux et la nature"

Notre métier : paysagiste d'intérieur

A partir de ce **dossier documentaire**, de vos **connaissances** ainsi que de vos **recherches personnelles**, proposez une analyse construite de l'entreprise In'Flor permettant d'identifier un ou plusieurs axes de développement possibles.

Le groupe de travail doit être constitué de
3 personnes minimum à 4 personnes maximum.

Votre production finale consiste à réaliser une vidéo de 180 secondes maximum,
communiquée au format mp4 avant la date limite
(voir règlement intérieur du Challenge STMG 2025).

SOMMAIRE

Document 1 - Entretien avec M. Bodin, dirigeant de l'entreprise In'Flor	3
Document 2 - La cible de In'Flor : une clientèle professionnelle	5
Document 3 - L'univers concurrentiel de In'Flor	5
Document 4 - La location de plantes et la RSE	6
Document 5 - Le management responsable	7
Document 6 - Pourquoi certaines entreprises ne parviennent-elles pas à grandir ?	8
Document 7 - L'importance stratégique des systèmes d'information	8
Document 8 - Le système d'information en 5 questions	9
Document 9 - Le PGI : un outil clé du système d'information	10
Document 10 - Les défis du développement d'une entreprise et comment les relever	11

Activité

Solutions dans le domaine de
la décoration végétale
intérieure

In'Flor

Développer leur attractivité et fidéliser leurs collaborateurs

Notre activité : In'Flor est une entreprise à taille humaine au sein de laquelle œuvrent des passionnés. Nous végétalisons les lieux de travail pour répondre au besoin de se reconnecter à la nature. Nous sensibilisons les gens à l'importance des plantes dans leur quotidien. Nous le faisons en créant des aménagements végétaux innovants et respectueux, biophiliques et durables.



**In'Flor; paysagiste d'intérieur a
célébré ses #25 ans**

Biophilie : dans le secteur du bâtiment, la biophilie se réfère à la présence de la nature dans le bâtiment, et au bien-être physique, mental et émotionnel que cette dernière peut générer sur les utilisateurs du bâtiment.
<https://www.build-green.fr/biophilie-de-quoi-parle-t-on/>

Document 1 - Entretien avec M. Bodin, dirigeant de l'entreprise In'Flor



Interviewer : Bonjour, merci de m'accorder cet entretien. Pour commencer, pourriez-vous me présenter brièvement l'entreprise In'Flor ?

M. Bodin : Bien sûr. In'Flor est une entreprise spécialisée dans l'aménagement et l'entretien de plantes dans des environnements professionnels. Nous existons depuis 25 ans et intervenons principalement en Occitanie et Nouvelle-Aquitaine. Actuellement, nous avons environ 40 salariés répartis sur trois sites : Eurocentre (20 km au nord de Toulouse), Bordeaux et Anglet. Nous sommes en forte croissance, mais cette expansion s'accompagne de plusieurs défis.

Interviewer : Quels sont les principaux services proposés par In'Flor ?

M. Bodin : Nous offrons trois principaux services :

- un service commercial : nous aidons nos clients à concevoir des espaces végétalisés personnalisés selon leurs besoins.
- un service de livraison et d'installation des plantes.
- un service d'entretien et de maintenance des installations, qui est un point essentiel pour maintenir la relation avec nos clients.

Cependant, un manque de communication entre ces services freine parfois notre efficacité.

Interviewer : Justement, comment décririez-vous les principaux défis rencontrés par In'Flor ?

M. Bodin : Alors, on a plusieurs défis à relever actuellement. D'abord, il y a un vrai manque de notoriété autour du métier de paysagiste d'intérieur. C'est une activité qui reste encore assez méconnue, ce qui complique les choses, que ce soit pour attirer de nouveaux clients ou recruter des salariés. Ensuite, on fait face à une concurrence accrue : d'un côté, il y a les indépendants, qui sont très agiles, et de l'autre, les entreprises qui vendent directement sur internet via des catalogues. Ces acteurs représentent une menace pour notre activité. À cela s'ajoute une communication interne qui reste perfectible. On utilise plusieurs outils – un CRM, Google Agenda, Google Photos ou encore Rainbow – mais malgré tout, il y a encore des pertes d'information qui nuisent à notre efficacité. Un autre point, ce sont nos charges salariales, qui sont assez importantes. Avec nos 40 salariés, on a des coûts fixes conséquents, ce qui nous met dans une position moins flexible que certains petits concurrents. Enfin, il y a le défi de l'agilité : même si notre structure est performante, elle reste parfois moins réactive par rapport à des entreprises plus petites et plus légères dans leur fonctionnement."

Interviewer : En parlant de salariés, quelles initiatives prenez-vous pour fidéliser votre personnel et maintenir leur engagement ?

M. Bodin : On a déjà mis en place plusieurs actions pour nos équipes. Par exemple, on a instauré une prime qualité pour les salariés qui s'occupent de l'entretien des plantes. C'est un moyen de valoriser leur travail, qui est essentiel pour notre activité. On essaie aussi de faire reconnaître le métier de paysagiste d'intérieur, même si c'est encore un vrai défi, parce que ce métier reste assez peu visible.

En parallèle, on travaille sur l'intégration d'un SIRH pour mieux accompagner nos équipes et structurer la gestion du personnel. Mais on sait qu'il y a encore du boulot, notamment pour renforcer la cohésion entre les équipes de nos différents sites et services. C'est une priorité pour nous.

Interviewer : Vous avez mentionné un fort potentiel de croissance. Quelles opportunités voyez-vous pour l'avenir de In'Flor ?

M. Bodin : Absolument. Nous sommes sur un secteur porteur, notamment grâce à l'intérêt croissant des entreprises pour la QVCT et la RSE. Nos solutions de végétalisation des espaces de travail répondent à ces besoins en créant des environnements plus agréables et motivants. De plus, notre expertise en matière de personnalisation et d'innovation, avec des designs créatifs et adaptés à chaque lieu, nous distingue de nos concurrents. Nous envisageons également de nous développer dans de nouvelles zones, comme Niort et Béziers, avec des agences locales pour être plus proches de nos clients.

Interviewer : Comment gérez-vous l'équilibre entre la croissance et les défis liés à cette expansion ?

M. Bodin : Nous nous concentrons sur une croissance durable. Bien que notre chiffre d'affaires soit en forte progression, nous veillons à consolider nos bases avant d'aller plus loin. Nous avons plusieurs projets en cours pour accompagner notre développement. Par exemple, nous travaillons à développer nos outils, notamment avec la mise en place d'un SIRH, afin de mieux structurer nos processus et d'améliorer notre organisation. Sur le plan stratégique, nous avons choisi de nous concentrer sur la personnalisation plutôt que sur le volume, car c'est un domaine dans lequel nous pouvons réellement nous démarquer et offrir une forte valeur ajoutée à nos clients. Par ailleurs, nous envisageons de créer un bureau d'études pour renforcer notre expertise, tout en recrutant des commerciaux "chasseurs" capables de prospecter de nouveaux clients, tout en maintenant l'approche créative qui fait notre force. Néanmoins il nous manque encore quelque chose...

Interviewer : La concurrence des indépendants et des cataloguistes est forte. Comment In'Flor se distingue-t-elle sur le marché ?

M. Bodin : Ce qui nous distingue, c'est vraiment notre expertise et notre capacité à personnaliser chaque projet. Contrairement aux cataloguistes qui proposent des solutions standardisées, on apporte une vraie valeur ajoutée avec des designs uniques et sur-mesure. Un autre point fort, c'est notre service client. L'entretien régulier des plantes est un élément clé pour fidéliser nos clients sur le long terme. On mise aussi beaucoup sur l'innovation : on cherche toujours à intégrer des solutions créatives et esthétiques qui renforcent notre positionnement premium. Cela dit, on a encore du chemin à faire pour améliorer notre agilité. Nos plus petits concurrents sont souvent plus réactifs, et c'est un point sur lequel on doit progresser.

Interviewer : Merci pour toutes ces précisions. Ce sont des perspectives passionnantes. Je vous souhaite beaucoup de succès dans ces projets.

M. Bodin : Merci beaucoup. N'hésitez pas à revenir vers moi si vous avez d'autres questions ou si vous souhaitez découvrir nos installations.

En quelques chiffres :

**25 ans
d'existence**



**800
Clients**



**40
Collaborateurs**



**50/50
Parité**



**37 ans
Age moyen**



Source : les auteurs

Source : <https://in-flor.com/>

Document 2 - La cible de In'Flor : une clientèle professionnelle

Nous végétalisons les environnements professionnels pour répondre au besoin croissant de se reconnecter à la nature.

- **Une expertise, un savoir-faire et une qualité reconnue** : In'Flor est un spécialiste des plantes d'intérieur et de l'entretien de parcs floraux, quel que soient leurs tailles.
- **Une organisation irréprochable et une gestion fluide** : efficace et facile grâce à la présence de trois agences dans le sud-ouest. Chez In'Flor, les outils numériques sont au service de nos clients pour faciliter chaque étape.
- **Une recherche constante et une innovation continue** : In'Flor conçoit et développe en interne une gamme de bacs (fabrication française et locale) L'entreprise continue à étendre ses activités et à diversifier son offre tout en restant à l'affût des nouvelles tendances du marché.

Source : <https://in-flor.com/>

Document 3 - L'univers concurrentiel de In'Flor

Végétalisez ▾ Louez ▾

POUSSE

Projets Bureau d'études À propos DEVIS

Louez des plantes pour vos bureaux ou vos événements

POUSSE vous propose la **location de plantes d'intérieur** pour ajouter une touche de nature dans vos locaux, vos événements sans vous soucier de l'installation ou de l'entretien.

LOUER MES PLANTES

Google ★★★★★ 4,6/5



Depuis 10 ans, POUSSE c'est ...

30

Professionnels à votre service

40 000

Plantes installées chaque année

2 300

Espaces végétalisés

3

Agences en France : Paris, Lyon et Bordeaux

Source : <https://pousse.fr/>

VOUS, NOUS ...

> VOUS recherchez des solutions pour sublimer vos projets... Que vous soyez :

- Exposant pour un salon
- Organisateur d'un événement : salon, conférence, séminaire, soirée, lancement de produit...
- Pro de l'événementiel : agence, traiteur, gestionnaire de lieu d'expo/événement ...
- Standiste
- Particulier

> NOUS vous aidons à mettre en valeur ces projets avec des

et EUX ...

Intervention pour :

Aibus, Aéroport Toulouse, Banque Populaire Occitane, Tisséo, Véolia, CNES, Safran, Grand Toulouse, Golf Open Toulouse, Comité Départemental Haute Garonne, Hyperloop, CRT Occitanie...

Divers salons : Mahana, Salon de l'Immobilier, Malrieu, Autonomic, Salon du logement neuf, Salon CE, Maison Bois, Happy, ECTA, SISQA, Régat, Salon du Camping Car, Destination Midi Pyrénées, SIANE, Rendez vous en France...

Source : <https://www.dcoverte.fr/>

Document 4 - La location de plantes et la RSE



Économie circulaire : la location de plantes en vogue dans les entreprises et l'événementiel

Les entreprises conscientes de leur rôle à jouer dans le développement durable mettent en place des actions et des initiatives aussi bien sociales qu'environnementales, définies par la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE). Les clients comme les collaborateurs soucieux de la démarche éthique et éco-responsable de leur secteur ont des attentes bien concrètes. Les sociétés avec une démarche RSE comme sont plus attirantes et assurent leur pérennité. Désireuses d'offrir un cadre de travail agréable et...

Source : La Tribune, Publié le 19/07/22 à 12:13 - Mis à jour le 18/12/24

<https://www.latribune.fr/supplement/economie-circulaire-la-location-de-plantes-en-vogue-dans-les-entreprises-et-l-evenementiel-926222.html>

Document 5 - Le management responsable

TERRES EFC Occitanie (Économie de la Fonctionnalité et de la Coopération) a pour finalité de contribuer à ancrer, en Occitanie, des organisations utiles, durables et inspirantes en faisant évoluer leur modèle ...

Les motivations de l'entreprise In'Flor pour embarquer dans une trajectoire EFC :

J'ai entendu parler de Terres d'EFC Occitanie par le biais de l'ADEME. Terres d'EFC Occitanie et In'flor ont des valeurs communes et donc une possibilité de nous faire progresser. Alors que nous avons beaucoup de passionnés dans notre équipe, **l'enjeu est de lier la passion avec une rentabilité nécessaire à la pérennité de l'entreprise.**

Nous avons des réunions très hiérarchiques avec peu d'interactions. Nous n'arrivions pas à mettre en pratique les bonnes idées des collaborateurs. Nous avons engagé une démarche de management plus responsable et facteur de bien être entre les collaborateurs.

Parcours EFC

C'est une approche beaucoup plus humaine de l'entreprise. Les intervenants en font beaucoup. Leur vision de l'entreprise me plaît : trouver un équilibre entre performance économique et bien-être au travail. Nos collaborateurs sont passionnés donc cette approche leur a plu.

L'EFC permet une entreprise durable avec une vision à long terme.

LES EFFETS

Sur notre organisation en interne,
Les managers ont fait une formation-action pour mieux organiser les réunions, qu'elles soient plus participatives. Nous avons expliqué comment l'entreprise fonctionnait et le rôle de chacun.

Aujourd'hui, cette réunion hebdomadaire est plus efficace, les informations circulent mieux sans s'éterniser.

Avant, la réunion était descendante. Aujourd'hui, nous donnons la parole à chacun des salariés sur des problématiques de terrain. Souvent nous n'osons pas dire que l'on rencontre des difficultés dans son domaine d'expertise. Maintenant les collaborateurs osent dire ce qu'ils ne savent pas faire et cela leur permet de progresser. La relation entre les collaborateurs est plus saine avec moins de compétition et plus de coopération.

Le but est aussi de donner du sens à l'activité de l'entreprise. Lorsque nous considérons que notre métier est noble et qu'il a du sens le regard des autres changent et c'est important, cela revalorise le métier.

Source : www.terres-efc-occitanie.com/adherent/inflor/

Document 6 - Pourquoi certaines entreprises ne parviennent-elles pas à grandir ?



Toutes les entreprises aspirent à connaître une croissance dynamique et constante. Toutefois, il est frappant de constater combien d'entre elles restent ancrées à un niveau, incapable de franchir le cap supérieur. Les obstacles à la croissance ne proviennent pas uniquement des contraintes du marché, des fluctuations économiques ou des acteurs concurrentiels. Bien souvent, ces freins sont cachés au cœur même de l'organisation.

Source : Wingmind, 2024

www.wingmind.co/fr/wingblog/pourquoi-certaines-entreprises-ne-parviennent-elles-pas-a-grandir/

Document 7 - L'importance stratégique des systèmes d'information

Pour un nombre croissant de Directeurs Opérationnels mais surtout de Directeurs Généraux, les systèmes d'information sont d'une importance stratégique pour le développement de leur entreprise. Si cette opinion est déjà largement répandue dans certaines entreprises de services et les banques, elle gagne un nombre croissant d'entreprises industrielles ou de distribution. Leurs dirigeants prennent conscience que les systèmes d'information constituent un facteur de compétitivité et permettent de réaliser des gains de productivité.

Source : Club informatique des grandes entreprises françaises www.cigref.fr

Document 8 - Le système d'information en 5 questions

1 - Le système d'information c'est quoi ?

Un système d'information (SI) est l'ensemble des moyens, des outils et des méthodes qu'une organisation utilise pour collecter, traiter, stocker et partager des informations. Ce système est essentiel pour prendre des décisions, coordonner les activités et atteindre les objectifs fixés par l'entreprise ou toute autre organisation, comme une école ou une administration. Le système d'information est donc bien plus qu'un outil informatique : c'est un véritable pilier stratégique pour l'organisation. En reliant toutes ses parties, il permet de mieux communiquer, d'être plus efficace et de s'adapter rapidement aux changements.

2 - Quel est le rôle du système d'information dans une organisation ?

Le système d'information joue un rôle central dans la gestion d'une organisation. Il permet :

La prise de décision rapide et efficace : grâce à des données fiables et à jour, les dirigeants peuvent prendre des décisions basées sur des faits.

La communication interne et externe : en facilitant l'échange d'informations entre les différents services et avec les partenaires extérieurs (clients, fournisseurs, etc.).

L'optimisation des processus : en automatisant certaines tâches répétitives et en améliorant l'efficacité du travail.

En résumé, le SI aide l'organisation à mieux fonctionner en reliant toutes ses parties.

3 - Quelles formes peut prendre un système d'information ?

Un SI peut prendre différentes formes. Il s'agit souvent d'une combinaison de logiciels, de matériel informatique (ordinateurs, serveurs, réseaux), et de ressources humaines (personnes qui gèrent et utilisent le système). Par exemple :

Les logiciels de gestion pour suivre les ventes, gérer les stocks ou établir des factures.

Les bases de données qui centralisent toutes les informations importantes comme les coordonnées des clients ou les fiches de paie des employés.

Les réseaux informatiques, qui permettent aux différents services de partager les informations en temps réel.

4 - Comment fonctionne un système d'information ?

Le SI fonctionne grâce à trois grandes étapes :

- La collecte de l'information : par exemple, les données sur les ventes sont enregistrées par les caisses enregistreuses d'un magasin.
- Le traitement de l'information : ces données sont ensuite analysées pour créer des rapports ou des graphiques qui montrent les tendances des ventes.
- Le stockage et la diffusion de l'information : les rapports sont sauvegardés dans une base de données et partagés avec les responsables concernés.

5 - Comment sont liés tous les services de l'organisation ?

Le système d'information joue un rôle de "pont" entre les différents services d'une organisation :

- Le marketing : le SI permet de suivre les préférences des clients, de mesurer l'impact des campagnes publicitaires et d'adapter les produits ou services en conséquence.
- Les ressources humaines (RH) : il aide à gérer les recrutements, les salaires, et à suivre les compétences des employés.
- La comptabilité : le SI facilite le suivi des dépenses, des revenus et des déclarations fiscales.

Par exemple, lorsqu'une entreprise lance une nouvelle campagne de publicité, le SI permet au service marketing d'identifier les clients cibles, au service RH de mobiliser les bonnes équipes pour répondre à la demande, et à la comptabilité de prévoir les coûts et les bénéfices.

Source : les auteurs sur la base de Chatgpt

Document 9 - Le PGI : un outil clé du système d'information

LE PGI EN 5 QUESTIONS

1 - Le PGI c'est quoi ?

Un PGI, ou Progiciel de Gestion Intégré, est un logiciel qui permet de gérer les différentes activités d'une organisation en unifiant toutes les données dans un seul système. En anglais, on l'appelle ERP (Enterprise Resource Planning). Un PGI regroupe plusieurs modules spécialisés pour les différents services d'une entreprise. Par exemple :

- Module comptabilité : pour gérer les factures, les paiements, et les comptes de l'entreprise.
- Module ressources humaines : pour suivre les absences, les congés, et les fiches de paie.
- Module gestion des stocks : pour surveiller les produits disponibles, les commandes, et les livraisons.
- Module ventes et marketing : pour analyser les ventes, gérer les relations clients et organiser les campagnes publicitaires.

Et bien d'autres...

L'avantage d'un PGI est que tous ces modules sont connectés et partagent les mêmes données. Cela évite les erreurs dues à des doublons ou des informations incorrectes. Le PGI est un outil indispensable dans de nombreuses organisations modernes. En connectant les différents services et en centralisant les données, il permet au système d'information de fonctionner de manière fluide et efficace. C'est un levier important pour améliorer la productivité, réduire les coûts et répondre rapidement aux besoins des clients.

2 - Quelle est la place du PGI dans le système d'information ?

Le PGI est souvent le cœur du système d'information. Il centralise toutes les données importantes de l'organisation et les rend accessibles à tous les services. Cela signifie que :

Les informations sont mises à jour en temps réel : par exemple, si un produit est vendu, le stock est immédiatement ajusté dans le système.

Tous les services travaillent avec les mêmes données : les ressources humaines, la comptabilité et les ventes utilisent les mêmes informations pour éviter les incohérences.

3 - Quel est le rôle du PGI dans le fonctionnement de l'organisation ?

Améliorer la coordination entre les services. Le PGI permet aux différents services de l'entreprise de mieux collaborer. Par exemple, le service marketing peut consulter les données des ventes pour adapter ses campagnes, et la comptabilité peut suivre les coûts en lien avec ces campagnes.

Automatiser certaines tâches. Beaucoup de processus sont automatisés avec un PGI. Par exemple, lorsqu'un client passe une commande, le système peut automatiquement générer une facture, ajuster le stock et informer l'équipe logistique.

Faciliter la prise de décision. Grâce aux rapports et analyses générés par le PGI, les dirigeants ont une vision claire et à jour de la situation de l'entreprise. Cela leur permet de prendre des décisions plus rapidement et de mieux anticiper les problèmes.

Réduire les erreurs et les coûts. Comme tout est centralisé, il y a moins de risques d'erreurs liées à des informations mal saisies ou mal transmises entre les services. De plus, l'automatisation réduit les coûts liés aux tâches manuelles.

4 - Comment fonctionne concrètement PGI dans une organisation ?

Prenons l'exemple d'une entreprise qui vend des vêtements en ligne.

Un client passe une commande sur le site web. Le module ventes enregistre la commande et envoie une alerte au module stocks. Le module stocks vérifie si le produit est disponible. Si oui, il déclenche une commande auprès du service logistique. Le module comptabilité génère automatiquement une facture pour le client. Les informations sur la commande sont également partagées avec le module marketing, qui peut analyser les ventes pour mieux cibler ses campagnes publicitaires.

5 - Quelles sont les limites d'un PGI ?

Le PGI a aussi des limites, les principales étant les suivantes :

- **Coût élevé** : Les coûts d'achat, d'installation, de personnalisation, de maintenance et de formation peuvent être très élevés, surtout pour les petites entreprises.
- **Complexité d'implémentation** : L'intégration d'un PGI dans une organisation est souvent complexe, nécessitant un temps considérable pour la configuration et la formation des utilisateurs.
- **Rigidité** : Les PGI sont souvent rigides et peuvent ne pas s'adapter facilement aux besoins spécifiques ou évolutifs de l'entreprise sans personnalisation coûteuse.
- **Dépendance au fournisseur** : Une fois le PGI installé, l'entreprise peut devenir dépendante du fournisseur pour les mises à jour, la maintenance ou le support.
- **Risques de défaillance** : Une panne ou un dysfonctionnement du PGI peut affecter l'ensemble des processus de l'organisation, car tous les systèmes sont interconnectés.
- **Résistance au changement** : Les employés peuvent résister à l'adoption du PGI en raison de la courbe d'apprentissage élevée ou du bouleversement des habitudes de travail.

Source : les auteurs sur la base de Chatgpt

Document 10 - Les défis du développement d'une entreprise et comment les relever

Systèmes appropriés

Toutes les entreprises produisent et s'appuient sur de gros volumes d'informations : les dossiers financiers, les interactions avec les clients et d'autres relations d'affaires, les renseignements concernant les employés, les exigences réglementaires, et ainsi de suite. C'est trop pour en faire le suivi, encore moins pour les utiliser de façon efficace, sans les systèmes appropriés.

Les responsabilités et les tâches peuvent être déléguées au fur et à mesure que votre entreprise se développe, mais sans systèmes robustes de gestion des informations, vous ne pouvez pas gérer efficacement. Plus votre entreprise se développe, plus il est difficile de garantir que les informations sont partagées et que différents services fonctionnent ensemble de façon efficace. La mise en place de l'infrastructure appropriée constitue une partie essentielle de l'aide fournie à votre entreprise pour se développer.

Source : www.infoentrepreneurs.org

Risques organisationnels

- **Dilution de la culture d'entreprise** : une expansion rapide non maîtrisée, surtout réalisée par des acquisitions, peut diluer la culture d'entreprise et nuire à la cohésion des équipes.
- **Intégration difficile** : l'intégration de nouvelles acquisitions ou de nouvelles branches d'activité peut poser des défis opérationnels importants.
- **Perte de contrôle sur la maîtrise des processus** : une croissance rapide peut entraîner des **difficultés de gestion** et une perte de contrôle sur les opérations et la qualité des produits ou services. Elle peut notamment complexifier la gestion des processus administratifs, provoquant des inefficacités et des erreurs. La transformation digitale de l'organisation peut être une réponse.

Source : www.manager-go.com/strategie-entreprise/croissance-de-entreprise