



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV](#)®

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

BREVET PROFESSIONNEL DE FLEURISTE

SESSION 2004

U32 TECHNIQUES COMMERCIALES

Durée : 2 heures

Coefficient : 2

CORRIGÉ
«LA SYMPHONIE DES FLEURS»**BARÈME**

Aménagement de la surface de vente :	10 points
Actions promotionnelles :	13 points
Prospectus :	5 points
Cartes de fidélité :	8 points
Calculs commerciaux :	6 points
Argumentation :	9 points
Services à la clientèle :	2 points

ANNEXE 1 (10 points)MODIFICATIONS LIÉES AU RÉAMÉNAGEMENT
/ 10 points

MODIFICATIONS APPORTÉES	JUSTIFICATIONS
Déplacement et extension de l'espace encaissement 1 point	- évite de bloquer le passage les jours d'affluence - offre plus de place pour le pliage (emballage) - oblige le client à se rendre au fond du magasin - élimine la barrière psychologique 2 x 0,5 point
Modification de l'entrée 1 point	- protège les produits fragiles présentés à l'extérieur - abrite partiellement le client lorsqu'il regarde la vitrine 2 x 0,5 point
Implantation du miroir 1 point	- donne une impression de profondeur au point de vente - apporte de la clarté au magasin 2 x 0,5 point
Création d'un espace «présentation à thème» 1 point	- incite aux achats d'impulsion - surveillance de la clientèle - permet une présentation saisonnière - raisonner en terme d'univers de consommation 2 x 0,5 point
Suppression du paravent 1 point	- donner la perspective du magasin - les clients peuvent voir les fleuristes préparer leurs compositions 2 x 0,5 point

0,5 point par justification (accepter toute proposition logique du candidat).

ANNEXE 2 (5 points)

PROSPECTUS / 5 points

Élément à prendre en compte dans la correction :

- respect du format du prospectus (21 cm en hauteur, 12 cm en largeur) 0.5 point
- enseigne du point de vente «La Symphonie des Fleurs» 0.5 point
- adresse du magasin et téléphone 0.5 point
- objet : «journée « Portes ouvertes » 0.5 points
- précision sur les démonstrations et/ou les promotions 0.5 point
- date de l'événement 0.5 point
- présentation, soin, orthographe 1 point
- accroche 1 point

(accepter toute proposition logique du candidat)

ANNEXE 3 (8 points)

CARTES DE FIDÉLITÉ / 8 points

Recto ou Verso

Élément à prendre en compte dans la correction :

- nom du magasin «La Symphonie des Fleurs» 1 point
- adresse et numéro de téléphone 1 point
- nom et adresse du client 1 point
- mention «carte de fidélité» 1 point
- preuve d'achat 1 point
- condition de remise réalisée (5% sur le montant total des achats) 1 point
- présentation, soin 1 point
- expression orthographe 1 point

ANNEXE 4 (6 points)

CALCULS COMMERCIAUX / 6 points

PRODUITS	COÛT ACHAT UNITAIRE	PRIX VENTE UNITAIRE	PRIX VENTE UNITAIRE
	H.T.	H.T.	T.T.C.
Rose Rouge	1.10 €	1.90 €	2.00 €
Lys Blanc	1.40 €	2.41 €	2.54 €
Gerbera Orange	0.75 €	1.29 €	1.36 €

1 point par bonne réponse

ANNEXE 4 (à rendre avec la copie)

ARGUMENTAIRE DESTINÉ POUR LA JOURNÉE «PORTES OUVERTES»
/ 9 points

SONCAS	Arguments	
SECURITE	Floraison des phalaenopsis de très longue durée	1.5 points
ORGUEIL	Symbole de raffinement et de bon goût	1.5 points
NOUVEAUTÉ	Habillage du contenant très tendance	1.5 points
CONFORT	Entretien facile, peu de soin à apporter	1.5 points
ARGENT	Produit original pour un prix raisonnable	1.5 points
SYMPATHIE	Inflorescence gracieuse, simple mais particulièrement esthétique	1.5 points

(accepter toute proposition logique du candidat)

ANNEXE 6 (2 points)

SITE INTERNET
/ 2 points

Pour le client :

pas de déplacement, achat 24/24 h, gain de temps, facilité de la commande

Pour le fleuriste :

Notoriété, revalorisation de l'image de marque, élargissement de la clientèle « entreprise », chiffre d'affaires plus important, support d'information ...

0.5 point par avantage

(accepter toute proposition logique du candidat)

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.