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 2002
E3 COMMERCIALISATION : Epreuve de techniques commerciales (U32)

CORRIGE « LA ROCHELLE »

1ère partie : 18 points	Rédiger un questionnaire
2ème partie : 6,5 points	Sélectionner un emplacement
3ème partie : 11 points	Définir le chiffre d'affaires prévisionnel
4ème partie : 4,5 points	Mettre en place une campagne de communication

PARTIE I : REDIGEZ UN QUESTIONNAIRE

Question 1 : 3 points
1) Les objectifs du questionnaire
Ils peuvent être très diversifiés : 1 point par objectif.
- habitudes de consommation
- lieux d'achat
- types de produits achetés
- identification de l'enquête
- fréquence achat
- budget moyen…

Question 2 : 4 points

Mode administration	Avantages	Inconvénients
Enquête dans la rue 0,5 + 0,5 point	* Bonne compréhension des questions * Sincérités des réponses * Remontées des questionnaires rapides	* Déplacements de l'enquêteur * L'enquêteur peut influencer les réponses. * Choix du lieu d'enquête
Enquête par correspondance 0,5 + 0,5 point	* Economique. * Questionnaire long. * Enquêtés prennent le temps de répondre	* Faible taux de retour des questionnaires. * Lenteur des retours.
Enquête par téléphone 0,5 + 0,5 point	* Coût faible. * rapide.	* Questionnaire court. * Sincérité de l'interlocuteur.
Enquête dans le magasin 0,5 + 0,5 point	Coût faible. * Disponibilité du client.	* Echantillon non représentatif des clients potentiels. * L'enquêteur peut influencer les réponses.

Question 3 : 1 point
- choix : enquête dans le magasin : 0,5 points
- justification : accepter justification logique : 0,5 points

Question 4 :

Le questionnaire : **10 points**

- phrase d'introduction : *1,5 points*
- dix questions : (si 10 questions) : *1 point * (si moins de 10 questions : 0/1 point)*
- chronologie des questions : *1 point*
- conclusion : *0,5 point*
- présentation : clarté, disposition : *1 point*
- qualité, pertinence des questions : *5 points*

(10 questions x 0,5)

Question concernant nom et prénom enquête : inutile : 0 point

PARTIE II : SELECTIONNER UN EMPLACEMENT

1 – **2 points**

Emplacement	Points fort : 1 point	Points faibles : 1 point
Rue de l'hôtel de ville	* Zone piétonne centre ville : *0,25 point* * Proche du magasin : *0,25 point*	* Pas de passage (ou seulement de piéton) : *0,25 point* * Parking éloigné : *0,25 point*
Rue Thiers	* Sortie centre ville - Passage de véhicules : *0,25 points* * Proche de l'hôpital (fort potentiel) : *0,25 point*	* Risque d'intéresser seulement les visiteurs de l'hôpital : *0,25 point* * Pas de zone de parking : 0,*25 point*

2 – Accepter toute réponse logique et justifiée. 1 point

3 – **Points forts ayant motivé votre choix** : Emplacement 3 : **2 points**
- allée principale de la galerie
- face aux caisses de sortie.
- proche de l'entrée principale
- entre 2 entrées du centre commercial.

4 – **Point d'implantation pour le distributeur automatique** : Galerie marchande Carrefour **1,5 points**
- clientèle très diversifiée
- beaucoup de passage car pôle d'attraction (hypermarché)
- lieu convivial pour découvrir un nouveau type de distribution

PARTIE III : CALCULER UN CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL
11 points

	Détail des calculs	Résultats	
Evasion commerciale sur la zone de chalandise	100 364 x 15 % 89 850 x 30 % 85 550 x 80 %	15 065 0,5 26 955 0,5 68 440 0,5 110 451 0,5	*2 pts*
Nombre de clients potentiels sur la zone de chalandise	100 364 +89 850 +85 550 275 764 -110 451 165 313	165 313	*2 pts*
Dépenses en fleuristerie totale sur la zone de chalandise	165 313/2,7 = 61 227 x 137	8 388 099	*4 pts*
Répartition des dépenses par secteur de distribution	GO : 8 388 099 x 31,5 % MS : 8 388 099 x 13,8 % LS : 8 388 099 x 24 % F : 8 388 099 x 30,7 %	2 642 251,19 1 157 557,66 2 013 143,76 2 575 146,39	*2 pts*
Chiffre d'affaires potentiel de M. DELIRE	2 013 143,76 x 1,2 %	24 157,72	*1 pt*
Chiffre d'affaires mensuel réalisables dans un distributeur	24 157,72/12	2 013,14	*2 pts*

Si calculs faux, prendre en compte la méthodologie pour 6 points

PARTIE IV : METTRE EN PLACE UNE CAMPAGNE DE COMMUNICATION

1 – 2 points
- radio locale : 0,5 points
- presse quotidienne régionale : 0,5 points
justification : 1 point

2 – 2,5 points

- radio locale : 152,45 € x 2 = 304,90 *(1 point)*
- presse régionale quotidienne : 304,90€ x 2 = 609,80 *(1point)* total : 914,70 €

0,5 budget à prévoir : 914,70€ *(0,5 point)*

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.