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 « Fleurettes »

BAREME DE NOTATION

Quatre parties	40 points
Première partie : 18 points	
Le questionnaire	10
quatre moyens pour lutter contre la concurrence	8
Deuxième partie : 8 points	
Les obligations du nouveau fleuriste	4
Quatre avantages du système d'affiliation	4
Troisième partie : 8 points	
Les objectifs	1
Les éléments obligatoires de l'annonce presse	2,5
Les deux moyens les plus adaptés	4.5
Quatrième partie : 6 points	
Tableau d'argumentaire 4 caractéristiques 4 arguments	 2 4

Annexe 1 : à rendre avec la copie

Questionnaire à rédiger (10 points)

Toute réponse cohérente doit être acceptée, on doit trouver une question de chaque type(fermée, ouverte, à choix multiple) pénalisation : - 1 point par type de question non utilisé par le candidat

Phrase d'introduction : **0.5 pt**

Bonjour, auriez-vous quelques minutes à m'accorder pour répondre à ce questionnaire concernant l'ouverture prochaine d'un magasin de fleurs

Question n°1 : Le lieu d'achat — 1,5 pt

Où achetez-vous habituellement vos fleurs ? Supermarché ☒ jardinerie ☒ Fleuriste ☒ sur le marché ☒ autres ☒

Question n°2 : la fréquence d'achat — 1,5 pt

Combien de fois achetez-vous des fleurs ? 1fois/semaine ☒ 1fois/mois ☒ 1fois/quinzaine ☒ 1fois/an ☒ autres ☒

Question n°3 : Les qualités d'un bon fleuriste — 1,5 pt

Quelles sont d'après vous les qualités d'un bon fleuriste ?

Question n°4 : Le budget — 1,5 pt

Quel est votre budget consacré pour l'achat des fleurs ? - de 15 euros ☒ de 25 à 35 euros ☒ de 15 à 25 euros ☒ de 35 à 45 euros ☒ + de 45 euros ☒

Question n°5 : Les services — 1,5 pt

D'après vous, quels sont les services indispensables qu'un fleuriste doit proposer à la clientèle ?

Question 6 :Partie concernant l'enquêté — 1,5 pt

-tranche d'âge -sexe -lieu d'habitation

Phrase de conclusion : — 0,5 pt

Je vous remercie de votre participation, nous tiendrons compte de vos remarques et passez une bonne journée

Annexe n°2 : à rendre avec la copie

Liste non exhaustive, accepter toute réponse cohérente

Les quatre moyens de se démarquer des concurrents **(8 points)**
2 points par moyen correct

1	Innover : rechercher les nouveautés et les
2	Proposer de la décoration, aménagement original du magasin,
3	Horaires d'ouverture très souples Location de plantes, entretien
4	Proposer de la fleur de qualité, capacité à s'approvisionner régulièrement
5	Proposer la livraison à domicile, la carte de fidélité
6	Améliorer le rapport qualité/prix
7	Avoir une chaîne de transmission florale
8	Travailler l'accueil et le conseil dans le magasin

Annexe n°3 : à rendre avec la copie

1/ Les obligations du nouveau fleuriste : **(4 POINTS, soit 1 point par réponse)**

- être professionnel, installé hors de la zone d'exclusivité d'un magasin de la même enseigne
- verser à la signature un droit d'entrée de 2 286.74euros
- verser chaque mois une redevance d'assistance forfaitaire de 381.12 euros
- s'engager sur la base d'un contrat d'affiliation de trois ans

...

2/ Quatre avantages du réseau « un été à la campagne » **(4 points, soit 1 point par réponse)**

- bénéficie d'un audit dès le début de la collaboration
- un suivi régulier, visite mensuelle d'un animateur
- des tarifs préférentiels des fournisseurs du réseau

- un contact permanent avec le réseau (journal interne), priorité pour prendre l'enseigne « un été à la campagne »
- entrée progressive dans le réseau

...

Annexe n°4 : à rendre avec la copie

Question n°1 : L'objectifde la campagne publicitaire **(1 point)**
Faire connaître le nouveau magasin de fleur

Question n°2 : Les éléments obligatoires de l'annonce presse **(2,5 points)**

*le nom ou l'enseigne 0.5 pt
*l'adresse complète, tél, fax (livraison et transmission) 0.5 pt
*la date de l'ouverture 0.5 pt
*l'annonce de l'événement 0.5 pt
*les jours et horaires d'ouverture 0.5 pt

Question n°3 : Les moyens publicitaires **(4.5 points)**

La cible	Les moyens publicitaires	Les justifications
1 -les ménagères **0.25 pt**	-la radio locale ou -les journaux locaux **1 pt**	- peu onéreux pour le magasin - messages adaptés à la zone de chalandise **1 pt**
2 -les entreprises **0.25 pt**	-le mailing ou publipostage **1 pt**	-système peu couteux pour le magasin qui permet de se faire connaître et donc d'augmenter sa clientèle et son chiffre d'affaires. - ciblage grâce au fichier clients -utilisation de l'informatique pour le commerçant **1 pt**

Annexe n°5 : à rendre avec la copie

Question n°1 : Quatre caractéristiques et quatre arguments **(6 points)**

CARACTERISTIQUES	ARGUMENTS COMMERCIAUX
1/ Contenant en rotin **0.5 pt**	Peut être réutilisable, donne un certain charme avec une finition impeccable, facile à poser sur une table **1 pt**
2/ les couleurs dominantes sont roses, rouges et violet **0.5 pt**	Beau mariage de couleurs qui correspond à la saison de l'été **1 pt**
3/ il est composé de 3 pivoines, 3 solidagos, 3 campanules, 3 phlox **0.5 pt**	Respect total de la règle d'or, d'ou un esthétique du bouquet qui plait à la clientèle **1 pt**
4/ son prix est de 45 euros **0.5 pt**	Bon rapport qualité/ prix **1 pt**

(accepter toute réponse cohérente)

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.