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 FLEURISTE SESSION 2006
Epreuve de techniques commerciales (U 32)

CORRIGE « Fleur de pot »

Barème de notation

Quatre parties	40 points
Première partie : 5 points 4 Points forts et 2 points faibles Le choix de l'emplacement ses 2 justifications	0;50 pt par pt fort 0,50 pt par pt faible 1 pt pour l'emplacement 0,5 pt par justification
Deuxième partie : 18 points Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel	Voir tableau
Troisième partie : 10 points 4 Caractéristiques et 4 Avantages clients 2 Actions	1 Pt par caractéristique 1 Pt par avantage 1 pt par action
Quatrième partie : 7 points Trois avantages et quatre éléments	1 Pt par avantage 1 Pt par élément

ANNEXE 1

EVREUX	TOURVILLE
Points forts * loyer moins cher *axe important (rue principale et commerçante) *beaucoup de passages *de nombreux commerces	Points forts *zone de chalandise étendue *locomotive hypermarché "Carrefour" *facilité de stationnement *bénéficie de l'ambiance du centre commercial *surface de vente et réserve plus grandes *deux entrées
Points faibles *stationnement payant *zone de chalandise moins étendue *une seule entrée (problème pour les livraisons)	Points faibles *loyer plus élevé *charges plus importantes dans le centre commercial *respect du cahier des charges du centre commercial (horaires d'ouverture imposée)

Accepter toute réponse cohérente

ANNEXE 2

Votre choix en donnant deux justifications :

Le centre commercial de Tourville pour les raisons suivantes :

- une plus grande surface de vente
- 2 entrées au magasin
- pas de concurrence directe

ANNEXE 3

0,5 point par réponse juste du tableau soit 11,5 points

Catégories Socio-professionnelles	Effectifs en %	Effectifs en nombre de ménages	Dépenses de consommation en Euros par an et par ménage	Dépenses florales en Euros par an et par ménage	Dépenses florales en Euros par an et par C.S.P
Patrons de l'industrie et du commerce	11 %	**3 300**	23000	**690**	**2 270 000**
Cadres supérieurs et professions libérales	22 %	**6 600**	20000	**600**	**3 960 000**
Cadres moyens	11 %	**3 300**	13000	**390**	**1 287 000**
Ouvriers	4 %	**1 200**	11000	**330**	**396 000**
Employés	7 %	**2 100**	10000	**300**	**630 000**
Personnel de service	1 %	**300**	9000	**270**	**81 000**
Inactifs	44 %	**13 200**	23000	**690**	**9 108 000**
Total	100 %	**30000**	-	-	**17 739 000**

2.2 Réaliser les calculs suivants :

Calculer ce que représente l'évasion : (détailler vos calculs) **1 point**

17 226 000 x 20% = 3 547 800 euros

Quel est le chiffre d'affaires réalisé par la concurrence ?

0,5 point

13 000 000 euros

Calculer le chiffre d'affaires correspondant à l'attractivité de votre magasin en dehors de la zone de chalandise : (détailler vos calculs) **0,5 point par ligne de calcul soit 2 points**

Population attirée :

8 000 x 1/20 = 400
+ 19 000 x 1/10 = 1 900 } 2300 ménages

Montant CA / 2300 x 300 = 690 000 euros

2.3 Déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel : **3 points (logique 2 – résultat 1)**

17 739 000 – 3 547 800 – 13 000 000 + 690 000 = 1 881 200 euros

ANNEXE 4 : (à rendre avec la copie)

3.1 Argumentaire

La fiche argumentaire : Accepter toute réponse cohérente

4 Caractéristiques (1 pt par caractéristique)	4 Avantages clients (1 pt par avantage)
Style du bouquet : Rond, décoratif	- classique, valeur sûre, - volumineux - convient à tous les goûts
Coloris : Dans les tons jaunes	- lumineux - égaye les pièces - rappelle le printemps (fête des grands-mères)
Contenant : Vase en verre	- réutilisable - original par sa forme - sert de décoration sur un meuble sans y placer un bouquet
Durée de vie	- 8 à 10 jours

3.2 Citer deux actions permettant d'augmenter les ventes (1 pt par action)

- publicité locale, (radio, télévision, presse...)
- prospectus,
- plv
- vitrine...

ANNEXE 5 : (7 points)

4.1 Trois avantages pour le fleuriste de créer un site internet : : (1 pt par avantage)

(Accepter toute réponse cohérente)

- Élargir sa clientèle potentielle
- Véhiculer une image dynamique de notre commerce
- Augmenter le chiffre d'affaires
- Augmenter la notoriété
- Communiquer
- Présenter les offres promotionnelles
- Sortir de la zone de chalandise

4.2 Quatre éléments à présenter sur le site internet :

Quatre éléments : (Dans le but de vendre en ligne) (1 pt par élément)
(Accepter toute réponse cohérente)

- Présenter les familles de produits
- Indiquer les tarifs des produits
- Informer sur les conditions de vente et la sécurité de paiement
- Informer sur les services et des conditions d'entretien
- Présenter les coordonnés du magasin les heures d'ouverture
- Conseils pratiques

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.