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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Fleuriste, veuillez visiter :
bpfleuriste.fr/annales-sujets-et-corriges

BREVET PROFESSIONNEL DE FLEURISTE
Session 2006

E3 COMMERCIALISATION : Épreuve de techniques commerciales (U 32)

Durée : 2 heures — Coefficient : 2

Matériel autorisé :

- Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe (circulaire n°99-186 du 16/11/1999)

- Aucun document externe

Le dossier, agrafé sous la zone d'anonymat, est à rendre dans la copie d'examen.

Cette épreuve comporte quatre parties :

Première partie	Emplacement commercial	5 points
Deuxième partie	Chiffre d'affaires prévisionnel	18 points
Troisième partie	Argumentaire	10 points
Quatrième partie	Campagne publicitaire	7 points

Fiche signalétique

Enseigne : « FLEUR EN POT »

Adresse : 113, rue du Bac
76 000 Rouen

N° RCS : B 856200043 **Code NAF :** 551 C
Téléphone : 02.35.07.33.77
Télécopie : 02.35.07.33.75

Date de création : Février 1996

Statut juridique : EURL

Activité : vente de fleurs coupées, plantes d'intérieur et d'extérieur, fleurs séchées et artificielles, accessoires, cadeaux....

Surface de vente : 45 m²

Effectif : Madame Gerbepiquet, responsable du magasin
Mlle Dujardin apprentie en 2ème année de CAP Fleuriste et vous-même

Horaires : de 9h00 à 19h30 du mardi au samedi
de 9h00 à 13h00 le dimanche
fermeture le lundi

Madame Gerbepiquet, fleuriste de forte notoriété, dirige un magasin indépendant dans le centre ville de Rouen rive droite depuis 10 ans.

Afin de développer son activité, elle souhaiterait ouvrir un second point de vente. Elle vous demande de l'assister dans l'étude de différents dossiers.

Partie 1 : choisir un emplacement commercial

Madame Gerbepiquet souhaite développer, dans son nouveau point de vente, un assortiment large et profond avec un espace « bouquetterie en libre-service » . Elle hésite entre deux emplacements :

- un local situé en centre ville d'Evreux (département 27)
- un local dans une galerie marchande du centre commercial de Tourville la Rivière (limite des 2 départements).

1.1 En fonction des informations données (document 1) et de vos connaissances, indiquer quatre points forts et deux points faibles de chaque emplacement (annexe 1).

1.2 Choisir l'emplacement qui vous semble le plus intéressant et donner deux justifications (annexe 2).

Partie 2 : définir le chiffre d'affaires prévisionnel

Madame Gerbebiquet a rassemblé des informations sur sa zone de chalandise (document 2). Leur analyse vous permettra de déterminer le chiffre d'affaires de son second magasin.
La zone de chalandise comporte 70 000 habitants, soit 30 000 ménages.

2.1 Compléter le tableau fourni en annexe 3 en tenant compte des informations du document 2.

2.2 Réaliser les calculs demandés sur l'annexe 3

2.3 Déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel

Partie 3 : concevoir un argumentaire

L'ouverture du second point de vente aura lieu le premier dimanche de mars 2007. Vous décidez à cette occasion, de proposer à la clientèle le bouquet à thème « spécial fête des grands-mères » présenté sur le document n° 3.

3.1 Rédiger une fiche argumentaire (annexe 4) avec quatre caractéristiques et quatre avantages clients pour cet arrangement.

3.2 Indiquer deux actions commerciales à mettre en place pour augmenter les ventes de bouquets "spécial fête des grands-mères" (annexe 4).

Partie 4 : mettre en place une campagne publicitaire

Mme Gerbepiquet souhaite également élargir sa clientèle vers l' étranger et auprès des gens de passage. Elle envisage par conséquent de créer un site internet.

A partir de vos connaissances, vous devez :

4.1 Citer trois avantages pour la fleuriste de créer un site internet. (annexe 5)

4.2 Donner quatre éléments à présenter sur le site pour vendre en ligne. (annexe 5).

DOCUMENT 1

Caractéristiques de l'emplacement	Caractéristiques de l'emplacement
Centre ville EVREUX	Centre commercial TOURVILLE
• rue Chartraine (rue la plus commerçante située près de la poste) • toutes sortes de commerces • stationnement payant • une seule entrée magasin • loyer de 15 euros par m^2 / mois • surface de vente 40 m^2 • réserve de 10 m^2 • un concurrent à proximité	• Centre commercial intégré dans un complexe commercial • Emplacement libre proche de la locomotive (Carrefour) • Tout type de commerce spécialisé à proximité • 2 entrées (magasin et réserve) • loyer de 18 euros par m^2 / mois • Surface de vente 65 m^2 • Réserve de 18 m^2 • Pas de concurrence directe

DOCUMENT 2

Informations sur la zone de chalandise

- Population vivant au sein de la zone de chalandise et dépenses de consommation globales :

Catégories Socio-professionnelles	Effectifs en %	Dépenses de consommation en Euros et par an par ménage
Patrons de l'industrie et du commerce	11	23 000
Cadres supérieurs et professions libérales	22	20 000
Cadres moyens	11	13 000
Ouvriers	4	11 000
Employés	7	10 000
Personnel de service	1	9 000
Inactifs	44	23 000

- Les dépenses florales annuelle des ménages dans la zone de chalandise représentent en moyenne 3 % des dépenses de consommation globales.

- La zone de chalandise subit un taux d'évasion de 20 %

- Il existe en outre dans la zone de chalandise quelques détaillants traditionnels spécialisés en fleuristerie qui représentent un chiffre d'affaires annuel global de 13 000 000 d'euros.

- Vous estimez, sur la base d'un calcul de la chambre de commerce, que votre magasin attirera un certain nombre de clients n'appartenant pas à la zone de chalandise. Cette attraction s'élèverait à 1/20ème des ménages de la commune voisine dont la population totale s'élève à 8 000 ménages et à 1/10ème des ménages d'une autre commune voisine de 19 000 ménages. Les dépenses florales dans ces deux communes sont en moyenne de 300 euros par an et par ménage.

DOCUMENT 3



Arrangement jaune spécial "fête des grands-mères" bouquet et vase.

Extrait de la revue professionnelle « information fleuriste n°195 de mars 2004

ANNEXE 1

EVREUX	TOURVILLE
Points forts * * * *	Points forts * * * *
Points faibles * *	Points faibles * *

ANNEXE 2

Votre choix en donnant deux justifications :

Choix :

-

Justifications :

-

-

ANNEXE 3

2.1 Compléter le tableau ci-dessous :

Catégories Socio-professionnelles	Effectif		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
	en %	En nombre de ménages			
Patrons de l'industrie et du commerce	11		23 000		
Cadres supérieurs et professions libérales	22		20 000		
Cadres moyens	11		13 000		
Ouvriers	4		11 000		
Employés	7		10 000		
Personnel de service	1		9 000		
Inactifs	44		23 000		
Total	100				

2.2 Réaliser les calculs suivants :

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

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

Calculer le chiffre d'affaires correspondant à l'attractivité de votre magasin en dehors de la zone de chalandise : (détailler vos calculs)

.....

.....

.....

.....

.....

2.3 Déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel : (détailler vos calculs)

.....

.....

.....

.....

.....

ANNEXE 4

3.1 Rédiger une fiche argumentaire avec quatre caractéristiques et quatre avantages clients pour cet arrangement.

Caractéristiques	Avantages clients

3.2 Indiquer deux actions commerciales à mettre en place pour augmenter les ventes de bouquets "spécial fête des grands-mères".

-

-

ANNEXE 5

4.1 Citer trois avantages pour la fleuriste de créer un site internet.

-

-

-

4.2 Donner quatre éléments à présenter sur le site pour vendre en ligne.

-

-

-

-

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.