

# 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.**

**CORRIGE « Fleur de pot »**

**Barème de notation**

Quatre parties	40 points
<b><u>Première partie : 5 points</u></b>  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
<b><u>Deuxième partie : 18 points</u></b>  Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel	  Voir tableau
<b><u>Troisième partie : 10 points</u></b>  4 Caractéristiques et 4 Avantages clients 2 Actions	  1 Pt par caractéristique 1 Pt par avantage 1 pt par action
<b><u>Quatrième partie : 7 points</u></b>  Trois avantages et quatre éléments	  1 Pt par avantage 1 Pt par élément

## ANNEXE 1

EVREUX	TOURVILLE
<p>Points forts</p> <ul style="list-style-type: none"><li>* loyer moins cher</li><li>*axe important (rue principale et commerçante)</li><li>*beaucoup de passages</li><li>*de nombreux commerces</li></ul>	<p>Points forts</p> <ul style="list-style-type: none"><li>*zone de chalandise étendue</li><li>*locomotive hypermarché "Carrefour"</li><li>*facilité de stationnement</li><li>*bénéficie de l'ambiance du centre commercial</li><li>*surface de vente et réserve plus grandes</li><li>*deux entrées</li></ul>
<p>Points faibles</p> <ul style="list-style-type: none"><li>*stationnement payant</li><li>*zone de chalandise moins étendue</li><li>*une seule entrée (problème pour les livraisons)</li></ul>	<p>Points faibles</p> <ul style="list-style-type: none"><li>*loyer plus élevé</li><li>*charges plus importantes dans le centre commercial</li><li>*respect du cahier des charges du centre commercial (horaires d'ouverture imposée)</li></ul>

**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		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 %	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
<b>Total</b>	100 %	30000	-	-	17 739 000

2.2 Réaliser les calculs suivants :

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

$$17\,226\,000 \times 20\% = 3\,547\,800 \text{ euros}$$

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

0,5 point

$$13\,000\,000 \text{ euros}$$

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 :

$$8\,000 \times 1/20 = 400$$

$$+ 19\,000 \times 1/10 = 1\,900$$

2300 ménages
--------------

$$\text{Montant CA} / 2300 \times 300 = 690\,000 \text{ euros}$$

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

$$17\,739\,000 - 3\,547\,800 - 13\,000\,000 + 690\,000 = 1\,881\,200 \text{ euros}$$

## 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)
<u>Style du bouquet :</u> Rond, décoratif	- classique, valeur sûre, - volumineux - convient à tous les goûts
<u>Coloris :</u> Dans les tons jaunes	- lumineux - égaye les pièces - rappelle le printemps (fête des grands-mères)
<u>Contenant :</u> 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 coordonnées du magasin les heures d'ouverture
- Conseils pratiques

"Fleur en pot"