



**LE RÉSEAU DE CRÉATION  
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Montpellier  
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

**Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.**

# 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.**

DANS CE CADRE

Académie :	Session :
Examen :	Série :
Spécialité/option :	Repère de l'épreuve :
Epreuve/sous épreuve :	
NOM :	
(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)	
Prénoms :	N° du candidat
Né(e) le :	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)

NE RIEN ÉCRIRE

Appréciation du correcteur

Note :

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

# BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE

## E32 TECHNIQUES COMMERCIALES

### CORRIGE

**DUREE : 2 H      COEFF : 2**

Vous répondrez directement sur le sujet en prenant soin de remplir l'en tête.

Il est interdit de dégrafer les pages, de demander un nouvel exemplaire du sujet en cas d'erreur de votre part

Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition.

<b>BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE</b>	<b>E32 tech comm</b>	<b>Session 2014</b>	<b>CORRIGE</b>
<b>EPREUVE U 32 TECHNIQUES COMMERCIALES</b>	<b>Durée : 2 h</b>	<b>Coeff : 2</b>	<b>1/10</b>

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## BAREME

<b>1<sup>ère</sup> partie : Analyse de marché</b>	<b>/ 8 points</b>
<b>1.1 Taux d'évolution 2012/ 2013</b>	<b>.. / 4 points</b>
<b>1.2 Tendances du marché actuel de la fleuristerie</b>	<b>.. / 4 points</b>
<b>2<sup>ème</sup> partie : Mise en place et coût d'une opération commerciale</b>	<b>/ 12 points</b>
<b>2.1 Réalisation du tract promotionnel</b>	<b>.. / 6 points</b>
<b>2.2 Zone de chalandise et coût de l'opération</b>	<b>.. / 6 points</b>
<b>3<sup>ème</sup> partie : Argumentation commerciale</b>	<b>/ 11 points</b>
<b>3.1 Argumentaire</b>	<b>.. / 7 points</b>
<b>3.2 Réponses aux objections</b>	<b>.. / 4 points</b>
<b>4<sup>ème</sup> partie : Calculs commerciaux</b>	<b>/ 9 points</b>
<b>4.1 Taux de TVA</b>	<b>.. / 1 point</b>
<b>4.2 Tableau calculs commerciaux</b>	<b>.. / 8 points</b>
<b>TOTAL</b>	<b>.. / 40 points</b>

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### Annexe 1 : Taux d'évolution 2012/2013 (4 pts)

0.5 pt par réponse = 3.5 pts

Différentes plantes et fleurs	Taux d'évolution 2012/2013 *
Plantes fleuries	+3.64 %
Plantes vertes	-9.64%
Fleurs à la pièce	-2.64%
Fleurs en bottes	+5.72%
Compositions florales	-3.89%
Bac de plantes diverses	+4.08%
Divers y compris fleurs séchées, bonsaïs	-7.14%

\*Arrondir à 2 chiffres après la virgule

Détail des calculs pour les plantes fleuries :

$$\frac{(910-878) \times 100}{878}$$

0.5 point pour détail

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Annexe 2 : Les tendances du marché de la fleuristerie (4 pts)**  
**Accepter toute réponse cohérente**

### **MARCHE DE LA FLEURISTERIE**

***-La baisse de la consommation de fleurs depuis plusieurs années à cause de la crise économique et de la concurrence de plus en plus nombreuse.***

***-Les fleurs se vendent dans tous les canaux de distribution, les 'fleuristes' restent le premier circuit de distribution (54%)***

***-Les plantes fleuries, compositions florales, fleurs en bottes représentent les produits les plus achetés***

***-La modification du comportement d'achat le client n'achète plus pour son plaisir personnel mais essentiellement pour offrir (fêtes, ...) (doc.4)***

***-La fréquence d'achat baisse de 28 points entre 2013 et 2012 (de 76% à 48%)***

***-Le budget consacré à la dépense de fleurs pour la Fête des Mères a baissé de 3.4 points entre 2013 et 2012 (de 8.7% à 5.3%)***

**Le jury attend au minimum 4 réponses cohérentes  
(et chiffrées si possible) et attribuera :  
1 point par réponse (1 pt x 4 = 4 pts)**

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Annexe 3 : Tract publicitaire (6 pts)**

**Le nom du point de vente : Le Monde des Fleurs (0.5 point)**

**Adresse complète et précise : 18 grande rue 52000 Chaumont (0.5 point)**

**Coordonnées téléphoniques : 03.25.03.25.03 / 03.25.04.25.04 (0.5 point)**

**Les dates de l'évènement annoncé : du 20/05 au 25/05 (0.5 point)**

**Evénement : fête des mères (0.5 point)**

**La promotion sur la plante : le Zamioculcas (0.5 point)**

**La remise de 20% sur tous les objets décoratifs vendus dans le point de vente. (0.5 point)**

**L'accroche ou un slogan. (0.5 point)**

**Orthographe, rédaction. (1point)**

**Clarté et lisibilité et attractivité (couleurs, soin, pas trop chargé) (1point)**

**= 6 points**

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### Annexe 4 : Zone de chalandise et coût de l'opération (4 pts)

#### Définition de la zone de chalandise

-La zone de chalandise d'un établissement commercial est la zone géographique d'affluence d'un magasin, d'où provient la majorité de la clientèle.

-Elle est souvent représentée par des courbes isochrones (temps parcouru par le client pour se rendre au point de vente) ou par des courbes isométriques (distance parcourue par le client pour se rendre sur le point de vente)

-Elle permet de savoir où sont implantés les concurrents du point de vente.

-Elle permet également de connaître sa clientèle (de la potentielle à l'actuelle) en fonction de sa fréquence d'achat, de sa CSP, du panier moyen octroyé à l'achat des fleurs ...

(4 points : 1 pt pour la définition générale, 1 pt pour les courbes, 1 pt pour la concurrence et 1 pt pour la clientèle)

#### Coût pour 7 500 tracts

$$7\,500 \times 0.03 + 7\,500 \times 0.08 =$$

$$225 + 600 = 825 \text{ euros}$$

OU

$$7\,500 * (0.03+0.08) = 825 \text{ €}$$

2 points (1 pour le résultat et 1 pour le calcul)



**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Annexe 5 : L'argumentation**

**9 pts (Accepter toutes réponses cohérentes)**

**Le Zamioculcas est une plante rare et originaire de Tanzanie, donc peu connue (orgueil), elle n'est vendue que depuis très peu de temps dans les jardinerie. Vous avez la certitude d'acheter un produit nouveau sur le marché (nouveau).**

**Le Zamioculcas est une plante très résistante. Vous pourrez la garder très longtemps (sécurité), elle est parfaite pour la culture en intérieur (doc8)**

**Cette plante magnifique est en ce moment proposée avec 50% de remise. Pour moins de 10€, vous pouvez offrir un cadeau original (argent)**

**Elle demande très peu d'entretien. Vous pourrez donc avoir une très belle plante sans avoir besoin de passer beaucoup de temps à vous en occuper, elle nécessite peu de lumière (confort)**

**Elle fera plaisir à la personne à qui vous allez l'offrir : pensez-y c'est bientôt la Fête des Mères, elle s'adapte à tous types d'intérieur, du plus classique au plus moderne (sympathie)**

**Votre maman va adorer !**

**6 pts pour les 6 mobiles d'achat (0.5 pt pour le mobile et 0.5 pt pour la cohérence) et 1 pt pour la forme (texte) de l'argumentaire**

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Annexe 6 : La réponse aux objections (4 pts)**

Je trouve cette plante très belle mais j'ai peur de ne pas savoir l'entretenir.

Votre réponse :

**Je comprends votre point de vue mais sachez que cette plante demande très peu d'entretien. Il suffit de l'arroser une fois par semaine en été et une fois tous les 15 jours en hiver.**

**1 point**

Je crains que cette plante ne plaise pas.

Votre réponse :

**Je comprends votre avis mais sachez que cette plante très belle atteint une hauteur de 1 mètre. Ses feuilles semblables à des palmes sont d'un beau vert brillant et son feuillage est persistant.  
Offrir cette plante c'est la garantie d'offrir un cadeau original et décoratif.**

**1 point**

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Puis-je la placer dans ma véranda ?

Votre réponse :

**Il est préférable de ne pas l'exposer à la lumière directe et ne pas la placer à des températures inférieures à 15°. Si votre véranda est chauffée et possède un espace avec moins de luminosité alors il vous sera possible de l'exposer à cet endroit.**

**1 point**

Vu le tarif attractif pensez-vous que la qualité soit vraiment au rendez-vous ?

Votre réponse :

**Le prix habituel de ce Zamoculcas est de 19.80 €, à l'occasion de la fête des mères nous réalisons une promotion à 9.90 € ce qui permet aux enfants de pouvoir offrir eux-mêmes le cadeau à leur maman.**

**1 point**

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Annexe 7 : Calculs commerciaux (9 pts)**

Taux de TVA pour le Zamioculcas Le taux de TVA s'appliquant aux plantes vivantes est de 10 %. (1 point)								
0.25 pt par case	Prix avant réduction commerciale							
	PA HT	Marge brute	PV HT	Taux de marge	Taux de marque	Montant de TVA	PV TTC	Coef. Multip.
Votre réponse	8	10	18	125 %	55.56%	1.80	19.8	2.47
Détail des calculs	Enoncé	18-8	19.8/1.1	(10/8) x100	(10/18) x100	19.8-18 ou 18.5x0.1	Enoncé	19.8/8
	Prix après réduction commerciale							
	PA HT	Marge brute	PV HT	Taux de marge	Taux de marque	Montant de TVA	PV TTC	Coef. Multip.
Votre réponse	6.4	2.6	9	40.63 %	28.89 %	0.90	9.90	1.55
Détail des calculs	6.4x0.8	9-6.4	9.9/1.1	(2.6/6.4)x100	(2.6/9) x100	9.90-9 ou 9x0.1	Enoncé	9.90/6.4

Arrondir à 2 chiffres après la virgule.