

VOUS DEVEZ REpondre DIRECTEMENT SUR LE SUJET

TOUTES LES FEUILLES SONT A RENDRE

ETUDE DE CAS

Vous travaillez dans la boutique « POT DE FLEUR » au poste d'ouvrier(e) depuis un an.

Carole DUJARDIN, votre employeur, est à la tête d'une équipe formée de :

- 2 ouvriers (vous inclus)

- 2 apprentis : - C.A.P. 1^{ère} année
 - B.P. 2^{ème} année

Groupement « Est »	Session 2000	SUJET	
C.A.P. FLEURISTE	Secteur B : Tertiaire et services		
Epreuve : EP4 Technologie	Durée : 3 heures	Coef. : 3	page 1/15

4) Citez trois éléments permettant de réaliser un bon drainage :

-
-
-

3^{ème} TRAVAIL

Chaque produit est emballé, lors de la vente (*ANNEXE N° 1*).

1) Quel est le rôle de l'emballage ?

2) Citez quatre types de papiers utilisés par le fleuriste, pour l'emballage :

-
-
-
-

3) Qu'est-ce qu'un « emballage bulle » ?

4) Quel est son rôle ?

NOUVEAU

Le Bouquet Bulle Maxi

avec collerette collée

Dans les temps creux
préparer
le Bouquet Bulle Maxi

1



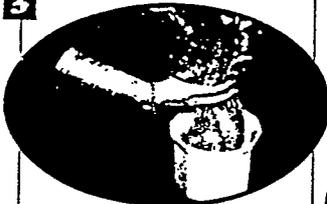
*Placer l'ensemble
structure + collerette
sur le cache-pot.*

2



*Pousser dans le fond.
Le Bouquet Bulle Maxi
est fait.*

3

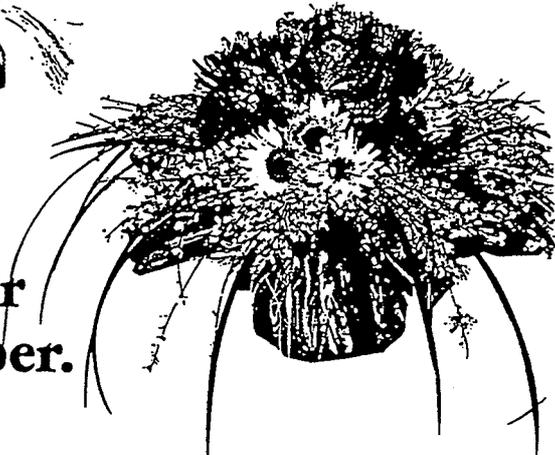


- *Resserrer par un élastique.*
- *Ranger le Bouquet Bulle ou remplir d'eau et glisser le bouquet.*



**Montage simple
et rapide avec
une collerette
élégante,
bien centrée
et collée.**

**Plus
de papier
à découper.**



**Le Bouquet
Bulle :
la réussite de
vos bouquets
dans l'eau.**

Disponible chez votre grossiste

545 999 007 152 000 16

2^{ème} PARTIE

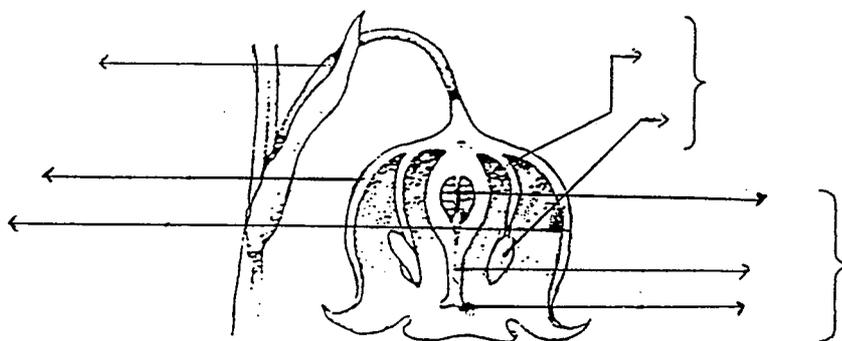
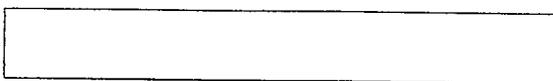
A l'occasion d'une animation commerciale organisée par l'association des commerçants du quartier, vous préparez un jeu concours. Cette animation se déroule du 26 avril au 4 mai.

Le muguet est mis à l'honneur : - Fête du travail : 1^{er} Mai
- Muguet : Porte bonheur

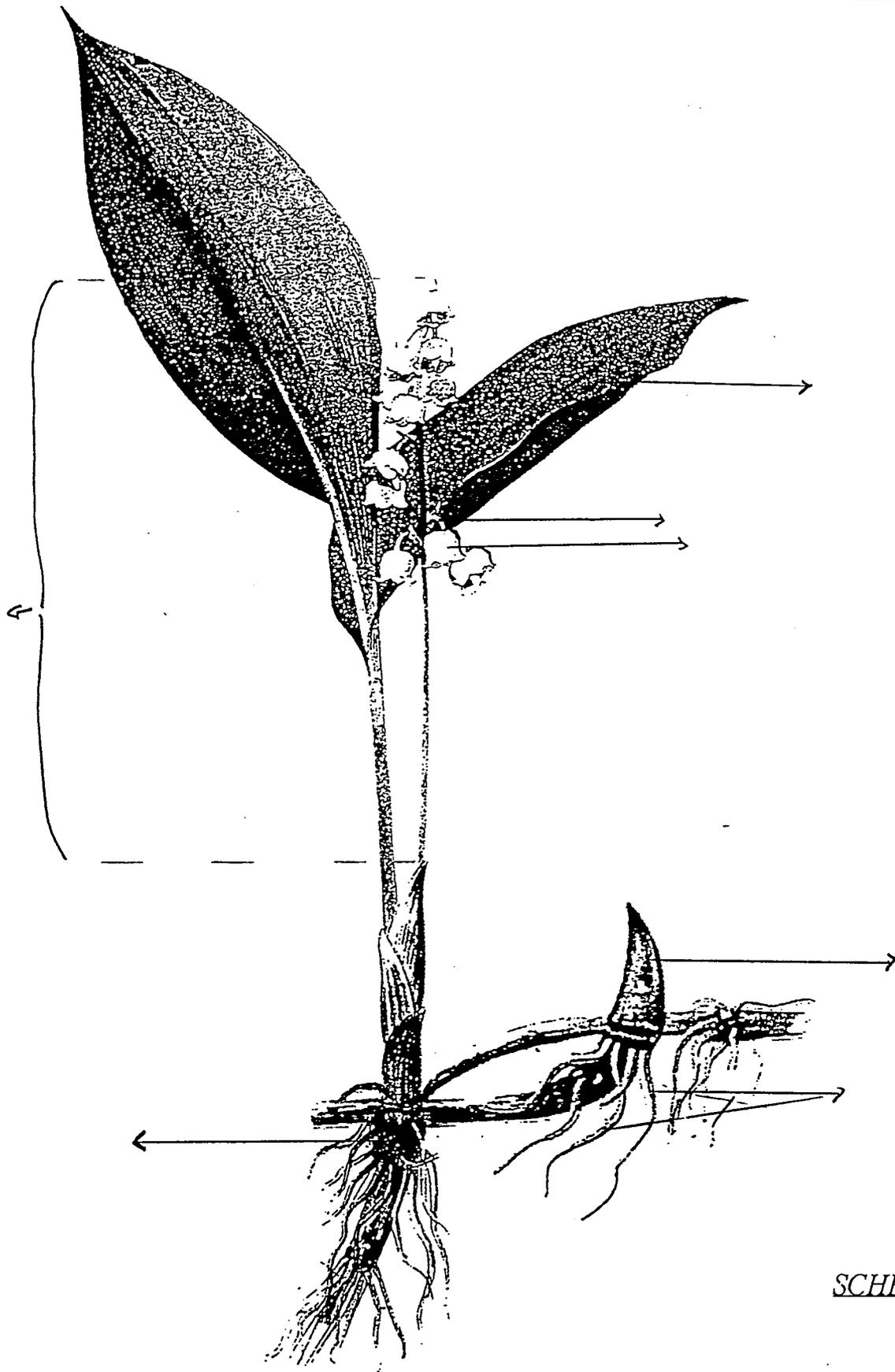
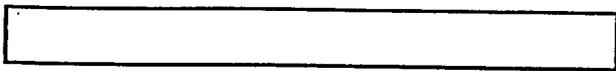
1^{ère} TRAVAIL

Vous êtes chargé d'apporter les réponses aux questions posées dans le jeu concours.

1) Légendez les schémas suivants :



SCHEMA N°1



SCHEMA N°2

- 2) Quelles sont les fonctions de chacune des PARTIES de cette plante ?
Pour chaque fonction, expliquez le mécanisme et citez la partie précise concernée.

Appareil végétatif :

1 :

2 :

3 :

Appareil reproducteur :

1 :

2 :

3 :

4 :

3) Cette plante fait partie des végétaux toxiques, voire mortels ?

a) Quelles sont les parties toxiques de la plante ?

b) Quelles sont les précautions à prendre pour éviter l'intoxication ?

c) Un livreur a déposé une caisse de bulbes de tulipes devant « Fleur de Pot ».

❶ Comment devez-vous porter cette caisse pour ne pas vous faire mal au dos ?

Barrer la mauvaise position

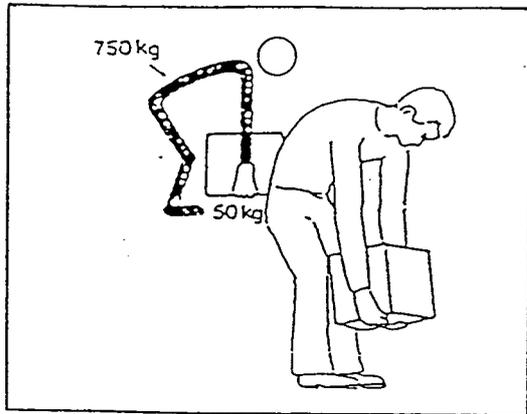


Figure 1

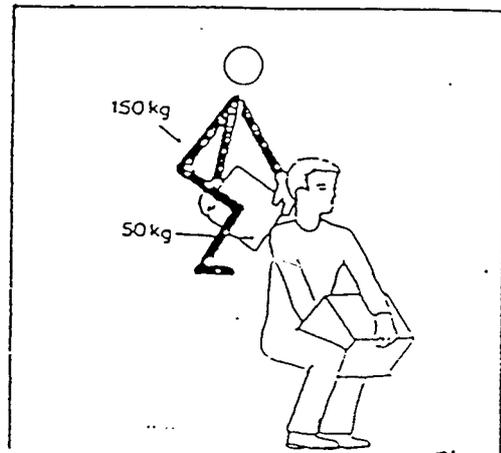


Figure 2

❷ Si la caisse est soulevée correctement, la colonne vertébrale subit une contrainte de :

750 kg

150 kg

Cochez la réponse correcte

4) Le muguet nécessite, à l'arrivage, une mise à l'eau particulière

- Laquelle ?

- Pourquoi ?

2^{ème} TRAVAIL

Pour cette animation, vous envisagez la fabrication de bouquets rond d'inspiration végétative.

- 1) Faites une liste de 10 fleurs et 5 feuillages, dont vous aurez besoin.
- 2) Pour les fleurs, indiquez le nom botanique, le genre et la famille à laquelle elles appartiennent.

Présentez votre réponse dans le tableau ANNEXE 2

- 3) Lors de la réalisation des bouquets ronds. Mme DUJARDIN insiste pour que vous balayez régulièrement et soigneusement l'atelier. Pourquoi ?

ANNEXE 2

NOM COURANT	NOM BOTANIQUE	FAMILLE
	GENRE	
FLEURS		
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
FEUILLAGES		
1		
2		
3		
4		
5		

3^{ème} PARTIE

La boutique « *POT DE FLEURS* » adhère à une chaîne de transmission florale classique.

Madame COURSON, une cliente désire par votre intermédiaire, souhaiter l'anniversaire de l'une de ses amies (cette amie réside en BRETAGNE et soufflera ce soir 40 bougies).

1^{ère} TRAVAIL

- 1) Expliquez le fonctionnement du système à votre cliente en vous aidant des *ANNEXES N° 3 et N°3 Bis*.

2) Quels produits adaptés proposez-vous à Madame COURSON ?

Faites trois propositions détaillées (forme, couleurs, nom précis, ...)

- 1^{ère} proposition :

- 2^{ème} proposition :

- 3^{ème} proposition :

3) Formulez le message qui accompagnera l'envoi.

FLORA-JET

Cette chaîne de transmission, qui portait jusqu'en septembre 1993 le nom de Fax-Flor, est la benjamine de la transmission florale. C'est une Sarl au capital de 50000 F qui regroupe (selon elle) 2180 fleuristes en France (métropolitaine et DOM-TOM).

Prestations et matériel fournis à l'adhérent

- Le carnet de bon de commandes
- La signalétique publicitaire

Le déroulement de la commande

- Relation entre le transmetteur et l'exécutant :

Le transmetteur fait remplir un bon de commande au client puis le télécopie à Flora-Jet. Ensuite, c'est la centrale qui choisit l'exécutant parmi ses adhérents et lui télécopie à son tour la commande à exécuter (il n'y a pas de contact direct entre les deux fleuristes). Après livraison,

l'exécutant expédie sans délai la partie détachable du bon de livraison, signé par le récipiendaire de la commande, ainsi que la demande de paiement de la transmission.

Le transmetteur a la possibilité de désigner le fleuriste exécutant, qui n'est pas forcément membre de la chaîne.

Ce que paye le client :

En plus du prix du bouquet (d'une valeur minimale de 130F), le client paie une somme forfaitaire de 88 F, soit :

- 33 F de frais de livraison (forfaitaire)
- 35 F de droit fixe pour Flora-Jet
- 20 F de "gain supplémentaire" pour le transmetteur

Pour une commande d'un bouquet à 200 F, le client paie donc : $200 + 35 + 33 + 20 = 288$ F TTC.

Comment les frais sont répartis

- Flora-Jet reçoit 35 F de droit de transmission
- Le transmetteur reçoit 20% de la commande plus 20 F de "gain supplémentaire", soit pour l'exemple d'un bouquet de 200 F, $40 + 20 = 60$ F TTC
- L'exécutant reçoit 80% du mon-

tant de la commande plus le forfait de livraison, soit $160 + 33 = 193$ F TTC.

La commande moyenne est de l'ordre de 250 F.

INTERFLORA

L'ancêtre de la transmission florale en est toujours le leader incontesté, avec plus de 600 millions de francs de volume de commandes gérées par an et 5 200 adhérents sur toute la France. Interflora est un réseau international présent dans plus de 135 pays.

Pour beaucoup de clients, Interflora est une marque très connue, synonyme de transmission florale. En France, la marque est gérée par la société française de transmission Florale (SFTF), société anonyme au capital de 28 millions de francs.

Les prestations et matériels fournis au contractant

- cours de méthode et technique de transmission
- matériel de PLV (affiches, autocollants, calicots etc.)
- bons de commandes
- le terminal de transmission : réception Floratrans A et l'accès personnalisé et sécurisé à FITEL (centre d'information d'Interflora)
- les Floragrammes
- l'album Interflora pour la vente et son annexe technique pour la réalisation (mis à jour périodiquement).
- garantie de paiement de l'exécutant en cas de défaillance financière du transmetteur.

Le déroulement de la commande

Lors de la commande, l'offre du client peut être guidée par l'album Interflora, outil d'aide à la vente qui propose plusieurs dizaines d'idées

de cadeau floral. Les exécutants ont l'obligation d'accepter toute commande de l'album. Actuellement, près de 50% des commandes sont réalisées avec l'Album.

- **Relation entre le transmetteur et l'exécutant :** le transmetteur sélectionne son correspondant sur le terminal Floratrans A et lui envoie directement le bon de commande par le télécopieur sécurisé ; après la livraison, l'exécutant confirme sur le terminal que la commande a été passée.

Le terminal permet de se connecter directement par téléphone à l'exécutant pour avoir son accord préalable ou un complément d'information. Cette possibilité est laissée à la discrétion du transmetteur en fonction de la nature de la commande du client mais le terminal reste l'outil préférentiel de l'enseigne.

- **Ce que paie le client :**

En plus du prix de son bouquet, le client paie un forfait de 84 F TTC ; cette commission unique et fixe comprend le droit fixe (40 F), la commission de livraison (37 F) et les frais de télécommunication (7 F). La livraison et les communications sont donc facturées forfaitairement au client.

Un des objectifs de la marque est de poursuivre le mouvement de baisse sur cette commission (qui est passée de 88 F à 84 F en décembre 1993).

ex : pour la commande de 200 F, le client paie $200 + 84 = 284$ F TTC

La commande moyenne est de 353 F TTC