



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP 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.

DANS CE CADRE

Académie :	Session : 2012
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 <input type="text"/>
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

### SUJET

**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.

### SUJET A RENDRE DANS SON INTEGRALITE

#### Matériel autorisé :

- Calculatrice autorisée, conformément à la circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999
- Crayons de couleurs et feutres
- Aucun autre document externe n'est autorisé

#### Cette épreuve comporte 4 parties :

Première partie : Etude du comportement d'achat de la clientèle	/ 12.25 points
Deuxième partie : Etude de la satisfaction de la clientèle	/ 12.25 points
Troisième partie : Argumentaire de vente	/ 7 points
Quatrième partie : La facture	/ 8.5 points

**Chaque résultat chiffré sera arrondi à 2 chiffres après la virgule**

BP Fleuriste	Code :	Session 2012	SUJET
EPREUVE E 3 U32 Techniques commerciales	Durée : 2 heures	Coefficient : 2	Page 1/16

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**SITUATION :**

**Fiche signalétique du point de vente**

**Activité :** Fleuriste traditionnel

**« LA FLEUR BLANCHE »**

Mme RHEAUZE Blanche  
122 Place Jean Bart  
59140 DUNKERQUE

**Effectif :** Mme Rheauze, gérante, une salariée qualifiée, un livreur, un apprenti CAP et vous-même (apprenti(e) BP Fleuriste)

Le magasin « La Fleur Blanche » est situé en plein centre ville de Dunkerque.

Il possède un emplacement de choix avec une grande vitrine.  
Les clients disposent d'un grand parking à proximité (sous la place).

« La Fleur Blanche » a une très forte notoriété sur la ville et aux environs. Elle attire tout type de clientèle afin de toucher une cible large et ainsi répondre à un maximum de besoins.

Mme Rheauze réalise, pour cela, des compositions à partir de 5€ et met à la disposition de ses clients, ses talents de créatrice et l'originalité qui ont fait sa réputation.

Mme Rheauze vous charge de l'aider dans différentes tâches.

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## I. Analyse des achats de la clientèle

Mme Rheauze met l'accent sur toutes sortes de compositions qui pourraient attirer le client de passage mais aussi répondre aux besoins de sa clientèle habituelle en réalisant des compositions disposées sur le trottoir à petits prix. Afin de mieux répondre à la demande, Mme Rheauze vous demande, à partir du document, d'analyser les dépenses en végétaux.

**Document à utiliser** : Document 1

**Annexe à compléter** : Annexe 1

## II. Etude de la satisfaction et de la fidélisation de la clientèle

La relation client est un élément clé de la stratégie de l'enseigne « La Fleur Blanche » depuis plusieurs années. Pour améliorer le contact avec ses clients, Mme Rheauze a mis à disposition de la clientèle des imprimés sur lesquels les clients sont libres d'exprimer leurs remarques et suggestions. En tant qu'apprenti(e) BP, elle souhaite vous sensibiliser à la satisfaction client et vous demande d'étudier les imprimés remplis.

1. Dans un premier temps, vous complétez la grille d'analyse.  
Cochez les critères d'appréciation correspondants et trouvez une solution pour chaque avis.

**Document à utiliser** : Document 2

**Annexe à compléter** : Annexe 2

2. Dans un second temps, vous citez à partir de vos connaissances deux autres moyens de mesurer la satisfaction de la clientèle que vous pourriez mettre en place dans votre magasin.

**Annexe à compléter** : Annexe 3

3. Soucieuse de satisfaire au mieux sa clientèle, Mme Rheauze vous demande de mettre en place un projet de carte de fidélité qu'elle étudiera avec attention.

**Annexe à compléter** : Annexe 4

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### III. Argumentaire

Vous recevez ce jour une cliente, Mme Fayaire, gérante de la société Concept d'Eco Peinture, qui souhaite remercier ses 5 peintres qui travaillent avec qualité et sérieux. Elle les a invités, chez elle, pour un apéritif dinatoire, avec leurs épouses, et souhaite décorer ses tables de buffet. Elle vous a demandé de créer une composition unique, originale et adaptée à son intérieur. Vous lui proposez des verrines colorées à 80 € les 10 pièces qu'elle pourra ainsi disposer sur les tables et dans la maison à sa convenance.

- Vous trouvez un argument correspondant à chacun des mobiles d'achat.
- Vous citez une vente additionnelle

**Document à utiliser** : Document 3  
**Annexes à compléter** : Annexes 5 et 6

### IV. La facture

La cliente a acheté 10 verrines colorées à 80 € les 10 pièces, a choisi de faire confectionner une broche à 8 € puis s'est laissée tenter, en sortant de votre boutique, par un bouquet de fleurs coupées à 22 €.

Vous lui avez envoyé la facture mais quelques jours plus tard vous recevez un courrier de la cliente avec le règlement. La cliente vous informe que des erreurs s'y sont glissées et vous demande de la refaire en modifiant les anomalies constatées.

Mme Rheauze vous demande également de vérifier le chèque.

**Documents à utiliser** : Documents 4, 5 et 6  
**Annexes à compléter** : Annexes 7 et 8

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

**Document 1** : Extrait de la revue « Informations fleuristes » N°254 (Juin-Juillet 2011)

### EVOLUTION DES ACHATS EN QUANTITE ET EN VALEUR

Les dépenses pour offrir progressent pour retrouver leur niveau de 2008, alors que les dépenses pour soi sont relativement stables. Celles pour le cimetière ou deuil régressent par rapport à l'année précédente.

#### Achats pour soi

	2008	2009	2010
Dépense annuelle (millions d'€)	403	420	421

*Chiffres arrondis*

#### Achats pour offrir

	2008	2009	2010
Dépense annuelle (millions d'€)	1260	1197	1259

*Chiffres arrondis*

#### Cimetière ou deuil

	2008	2009	2010
Dépense annuelle (millions d'€)	562	663	636

*Chiffres arrondis*

Source : étude Végétaux d'intérieur – Achats des Français en 2010-Avril 2011-FranceAgriMer.  
Panel consommateurs de TNS Sofres (Métascope) de 10 000 personnes, représentatif des ménages français selon les critères sociodémographiques usuels.

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### Document 2 : Imprimés de la boîte à idées

#### Avis n°1

Date : 25/03

##### **La Fleur** *Votre avis nous intéresse ...*



Une question, une remarque, une suggestion, une critique...

Remplissez et déposez ce bulletin dans cette boîte afin de nous aider à encore mieux vous servir.

##### **Blanche**

Nom : Mme Hortense

Adresse : Bourbourg

Commentaire : *Comment se fait-il qu'à 11h30, les allées soient encombrées par des cartons de livraison.*

#### Avis n°2

Date : 26/03

##### **La Fleur** *Votre avis nous intéresse ...*



Une question, une remarque, une suggestion, une critique...

Remplissez et déposez ce bulletin dans cette boîte afin de nous aider à encore mieux vous servir.

##### **Blanche**

Nom : Mme Bruillère

Adresse : Cappelle La Grande

Commentaire : *J'ai failli glisser devant les fleurs coupées, il y avait de l'eau au sol.*

#### Avis n°3

Date : 28/03

##### **La Fleur** *Votre avis nous intéresse ...*



Une question, une remarque, une suggestion, une critique...

Remplissez et déposez ce bulletin dans cette boîte afin de nous aider à encore mieux vous servir.

##### **Blanche**

Nom : Mme Asalée

Adresse : Saint Pol Sur Mer

Commentaire : *J'ai attendu, samedi dernier, plus de 20 minutes pour que l'on s'occupe de moi*

#### Avis n°4

Date : 29/03

##### **La Fleur** *Votre avis nous intéresse ...*



Une question, une remarque, une suggestion, une critique...

Remplissez et déposez ce bulletin dans cette boîte afin de nous aider à encore mieux vous servir.

##### **Blanche**

Nom : Mme Glissine

Adresse : Dunkerque

Commentaire : *A 10 heures, le jour de la St Valentin, il n'y avait déjà plus de roses rouges*

#### Avis n°5

Date : 29/03

##### **La Fleur** *Votre avis nous intéresse ...*



Une question, une remarque, une suggestion, une critique...

Remplissez et déposez ce bulletin dans cette boîte afin de nous aider à encore mieux vous servir.

##### **Blanche**

Nom : Mme Claimatite

Adresse : Malo les Bains

Commentaire : *Les feuilles de mon ficus tombent et aucune consigne d'entretien ne m'a été donnée lors de l'achat.*

#### Avis n°6

Date : 29/03

##### **La Fleur** *Votre avis nous intéresse ...*



Une question, une remarque, une suggestion, une critique...

Remplissez et déposez ce bulletin dans cette boîte afin de nous aider à encore mieux vous servir.

##### **Blanche**

Nom : Mme Thulippe

Adresse : Teteghem

Commentaire : *La livraison que j'avais demandée d'effectuer n'est jamais arrivée chez mes amis.*



# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## Document 3 : Verrines colorées

(Informations fleuriste n°255 Septembre 2011)



## VERRINES COLOREES

Une décoration pétillante et originale, des germinis rouges, plantés dans du sable blanc et présentés dans des verrines transparentes. Des petites compositions harmonieuses qui pourront être disposées en masse, façon chemin de table, ou éparpillées dans la maison au gré des envies de l'hôte.



## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

**Document 4** : Courrier adressé par la cliente.



Le 10 mai 2012,  
A Saint Pierrebrouck

Madame,

Je me permets par la présente de vous renvoyer la facture car elle présente quelques erreurs.

En effet, j'avais acheté 10 verrines et 12 m'ont été facturées. De plus, je pense qu'il y a une erreur au niveau de la TVA.

Je vous saurai gré de bien vouloir me rééditer cette facture au nom et adresse de l'entreprise afin que je puisse l'enregistrer dans ma comptabilité d'entreprise.

Aussi, je joins à ce courrier mon règlement selon mes calculs ; merci de vérifier s'il est correct.

En vous remerciant par avance,

Veuillez agréer, Madame, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Mme Fayaire

Siège social : 209 Bis Rue de la chapelle 59630 SAINT PIERREBROUCK –SARL au capital de 50 000 € - RCS Dunkerque 530 344 666

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Document 5** : Facture

La Fleur  Blanche

Mme RHEAUZE Blanche  
122 Place Jean Bart  
59140 DUNKERQUE

Madame Fayaire  
209 Bis Rue de la chapelle  
59630 St Pierrebrouck

## FACTURE

Le 07 mai 2012

Quantité	Désignation	Prix Total TTC
12	Verrines colorées	96
1	Broche	8
1	Bouquet	22

Base HT 5.5 %	Montant TVA	Base HT 19.6 %	Montant TVA
119,43	6,57		

**Montant à régler TTC** **126 €**

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Document 6** : Règlement par chèque de la cliente

Crédit Mutuel  
Nord Europe

Cent dix euros

de Fleur BLANCHE

110 €

-----Payable en France-----  
59 CCM Dunkerque

SARL CONCEPT D'ECO PEINTURE  
209 B Rue de la chapelle  
59630 ST PIERREBROUCK

St Pierre Brouck  
le 9 mai 2012

8039562 059625628542 2875612351155358

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### Annexe 1 :

1. Vous calculez les dépenses en végétaux d'intérieur

	<b>CA* 2008</b>	<b>Part CA en 2008 en %</b>	<b>CA* 2009</b>	<b>Part CA en 2009 en %</b>	<b>CA* 2010</b>	<b>Part CA en 2010 en %</b>
Achats pour soi						
Achats pour offrir						
Cimetière ou deuil						
<b>Dépense annuelle (en millions d'€)</b>		<b>100 %</b>		<b>100 %</b>		<b>100%</b>

\*CA = Chiffre d'Affaires en millions d'euros

2. Vous cherchez à connaître la tendance du marché en calculant l'évolution :

	<b>2009/2008</b>	<b>2010/2009</b>
<b>Taux d'évolution</b>		
<b>Détail</b>		
<b>Résultats</b>		

Vous qualifiez les résultats :

.....

.....

.....

.....

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### **Annexe 1(suite)**

3. Vous indiquez la raison principale pour laquelle les français dépensent le plus dans l'achat de végétaux d'intérieur. Vous en déduisez la motivation d'achat :

- Raison principale : .....

.....

- Motivation d'achat :

.....

### **Annexe 2 :**

Critères d'appréciation	AVIS 1	AVIS 2	AVIS 3	AVIS 4	AVIS 5	AVIS 6
Propreté						
Affichage						
Organisation						
Confort d'achat						
Sécurité						
Prix						
Livraison						
Choix						
Qualité						
Amabilité						
Compétence						
Disponibilité						
Conseil						
<b>Solutions Proposées :</b>						

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

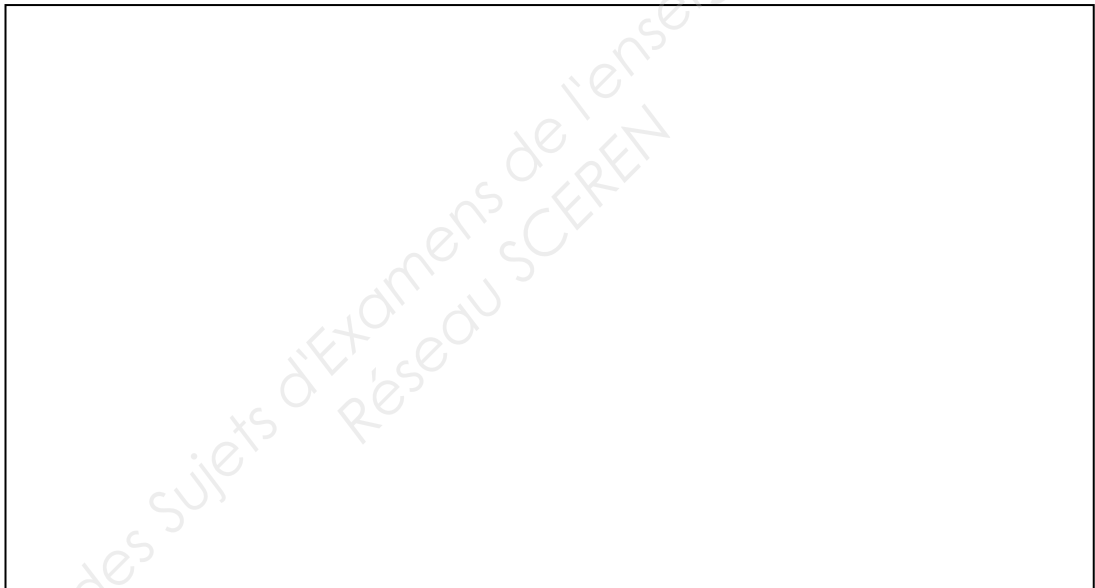
**Annexe 3** :

Citez deux autres moyens de mesurer la satisfaction de la clientèle que vous pourriez mettre en place dans votre magasin :

.....  
.....

**Annexe 4** : Carte de fidélité :

Recto



Verso



## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### Annexe 5 : Argumentaire

Méthode	Signification	Argument
S	S .....	
O	O .....	
N	N .....	
C	C .....	
A	A .....	
S	S .....	

### Annexe 6 :

Vous citez une vente additionnelle :

.....

.....



**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Annexe 7** : Nouvelle facture à rééditer



Mme RHEAUZE Blanche  
122 Place Jean Bart  
59140 DUNKERQUE

## FACTURE

Le 07 mai 2012

Quantité	Désignation	Prix Total TTC

Base HT ....%	Montant TVA	Base HT 19.6 %	Montant TVA

**Montant à régler TTC** €

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### **Annexe 8** : Vérification du chèque

Le montant du chèque est-il correct ?

Oui

non

Le chèque présente-il des erreurs ?

Oui

non

Si oui, laquelle ou lesquelles ?

.....

.....