



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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - BP Fleuriste - U32 - Techniques commerciales - Session 2014

Correction de l'épreuve E32 Techniques Commerciales - Brevet Professionnel Fleuriste

Session 2014

Durée : 2 heures

Coefficient : 2

Partie 1 : Analyse du marché

1.1 Calcul du taux d'évolution 2012/2013

On doit calculer le taux d'évolution pour chaque catégorie de produits entre 2012 et 2013.

La formule du taux d'évolution est :

$$\text{Taux d'évolution (\%)} = [(Valeur en 2013 - Valeur en 2012) / Valeur en 2012] \times 100$$

Appliquons cette formule à chaque catégorie :

- Plantes fleuries :
Taux d'évolution : $[(910 - 878) / 878] \times 100 = 3,64\%$
- Plantes vertes :
Taux d'évolution : $[(75 - 83) / 83] \times 100 = -9,64\%$
- Fleurs à la pièce :
Taux d'évolution : $[(258 - 265) / 265] \times 100 = -2,64\%$
- Fleurs en bottes :
Taux d'évolution : $[(536 - 507) / 507] \times 100 = 5,73\%$
- Compositions florales :
Taux d'évolution : $[(371 - 386) / 386] \times 100 = -3,88\%$
- Bacs de plantes diverses :
Taux d'évolution : $[(153 - 147) / 147] \times 100 = 4,08\%$
- Divers y compris fleurs séchées, bonsaïs :
Taux d'évolution : $[(13 - 14) / 14] \times 100 = -7,14\%$

Taux d'évolution 2012/2013 :

- Plantes fleuries : 3,64%
- Plantes vertes : -9,64%
- Fleurs à la pièce : -2,64%
- Fleurs en bottes : 5,73%
- Compositions florales : -3,88%
- Bacs de plantes diverses : 4,08%
- Divers : -7,14%

1.2 Principales tendances du marché actuel de la fleuristerie

Dans cette question, il faudra analyser les documents fournis et intégrer les résultats des calculs afin de mettre en évidence les tendances clés du marché.

Il est important de discuter des enjeux tels que la baisse de consommation, la montée des autres canaux de distribution, mais aussi des avantages concurrentiels des fleuristes.

Tendances principales :

- La consommation de fleurs diminue en raison d'un contexte économique difficile et de la concurrence accrue des grandes surfaces.
- Les végétaux d'extérieur et les produits décoratifs connaissent une croissance, compensant la chute des ventes de fleurs coupées.
- Les fleuristes détiennent une part de marché de 54%, malgré les défis, en raison de leur image de spécialiste et de leur capacité de conseil.

Partie 2 : Mise en place et coût d'une opération commerciale

2.1 Réaliser l'affiche promotionnelle

Cette réponse nécessite des éléments visuels que l'élève doit créer. Les détails à inclure comprennent :

- Offre du Zamioculcas à 9,90 € au lieu de 19,80 € (remarque : il est important de signaler que cela constitue une réduction significative de 50%).
- Remise de 20% sur tous les objets décoratifs.
- La période de validité de la campagne.

2.2 Définition de la zone de chalandise

La zone de chalandise correspond à la zone géographique d'où provient la majorité de la clientèle. Elle se détermine par l'analyse des habitudes d'achat et des déplacements des clients potentiels.

2.3 Calcul du coût de l'opération

Pour calculer le coût total, il faut additionner les coûts de distribution et de fabrication des tracts. Le prix unitaire de distribution est de 0,03 € et celui de fabrication est de 0,08 €.

Calcul :

- Coût par tract = 0,03 € (distribution) + 0,08 € (fabrication) = 0,11 €
- Nombre de tracts = 7500
- Coût total de l'opération = 0,11 € × 7500 = 825 €

Le coût total de l'opération est de 825 €.

Partie 3 : Argumentation commerciale

3.1 Création de l'argumentaire

On doit élaborer un argument qui met en avant les avantages et les caractéristiques du Zamioculcas, en utilisant les 6 mobiles d'achat.

Argumentaire :

- Mobilperception : Une plante originale qui illumine votre intérieur !
- Mobilprécision : Facilité d'entretien, idéale même pour les néophytes.
- Mobilperception : Esthétique et décorative, ajoutant un charme à votre espace.

- Mobilkoût : À présent à seulement 9,90 €, un prix abordable pour une plante de qualité.
- Mobilémotion : Amenez une touche nature dans votre maison et profitez de ses bienfaits.
- Mobilservices : Service après-vente disponible pour tout conseil sur l'entretien.

3.2 Préparation des réponses aux objections

Voici des réponses potentielles à quatre objections courantes formulées par les clients. Pour chaque objection, il faut justifier une réponse convaincante.

Réponses aux objections :

1. *Objection : Je trouve cette plante très belle mais j'ai peur de ne pas savoir l'entretenir.*
Réponse : "Pas de souci, le Zamioculcas ne demande que très peu d'entretien. Un arrosage modéré suffit!"
2. *Objection : Je crains que cette plante ne plaise pas.*
Réponse : "La popularité croissante du Zamioculcas montre qu'elle séduit de nombreux clients."
3. *Objection : Puis-je la placer dans ma véranda ?*
Réponse : "Oui, tant qu'elle n'est pas exposée à des températures en dessous de 15°C."
4. *Objection : Vu le tarif attractif, pensez-vous que la qualité soit vraiment au rendez-vous ?*
Réponse : "Absolument, notre Zamioculcas provient de producteurs réputés et garantit une qualité optimale."

Partie 4 : Calculs commerciaux

4.1 Indiquer le taux de TVA applicable

Pour déterminer la TVA applicable, on se réfère au taux standard en vigueur, qui est de 20% pour les plantes.

Taux de TVA applicable : 20%

4.2 Compléter le tableau de calcul de prix

Le prix d'achat habituel est de 8 € HT, avec une remise de 20% :

Calcul du prix après réduction :

- Montant de la remise = 20% de 8 € = 1,6 €
- Prix après réduction = 8 € - 1,6 € = 6,4 € HT
- Montant de la TVA = 20% de 6,4 € = 1,28 €
- Prix de vente TTC = 6,4 € + 1,28 € = 7,68 €

Prix après réduction :

- Prix HT : 6,4 €
- Montant de TVA : 1,28 €
- Prix TTC : 7,68 €

Méthodologie et conseils

- **Gestion du temps** : Prenez le temps de bien lire chaque question pour éviter des erreurs d'interprétation.
- **Planification** : Structurez vos réponses, notamment pour les parties argumentatives et les

calculs.

- **Vérification des calculs** : Re-vérifiez vos calculs avant de rendre votre copie pour éviter des erreurs basiques.
- **Utilisation des documents** : Assurez-vous de bien exploiter tous les documents fournis durant l'épreuve.
- **Clarté dans la rédaction** : Présentez vos réponses de manière claire et concise, en évitant le jargon excessif.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

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.