



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](http://www.formav.co/explorer)

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

---

## Correction de l'épreuve U32 Techniques Commerciales - Brevet Professionnel Fleuriste

---

**Diplôme** : Brevet Professionnel Fleuriste

**Matière** : U32 Techniques Commerciales

**Session** : 2014

**Durée** : 2 heures

**Coefficient** : 2

### Correction exercice par exercice / question par question

#### 1ère partie : Analyse de marché (8 points)

##### 1.1 Taux d'évolution 2012/2013 (4 points)

**Énoncé** : Calculer les taux d'évolution pour les différentes plantes et fleurs.

**Démarche** :

- Utiliser la formule : **Taux d'évolution = ((Valeur finale - Valeur initiale) / Valeur initiale) \* 100.**
- Calculer chaque taux d'évolution pour les catégories de plantes.
- Vérifier que les valeurs effectuées correspondent aux taux donnés (arrondis à 2 chiffres après la virgule).

- 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%

**Points** : 4 points (0.5 point par réponse correcte).

##### 1.2 Tendances du marché actuel de la fleuristerie (4 points)

**Énoncé** : Identifier les tendances du marché.

**Démarche** :

- Établir les tendances à partir des réponses indiquées dans l'annexe 2.
- Formuler 4 réponses cohérentes pour obtenir les points.

- Baisse de la consommation de fleurs liée à la crise économique.  
- Les fleuristes représentent 54% du circuit de distribution.

- Les clients achètent essentiellement pour offrir plutôt que pour eux-mêmes.
- Des baisses notables dans la fréquence et le budget de dépenses pour les fleurs pour la Fête des Mères.

**Points :** 4 points pour 4 réponses pertinentes.

## 2ème partie : Mise en place et coût d'une opération commerciale (12 points)

### 2.1 Réalisation du tract promotionnel (6 points)

**Énoncé :** Détails à inclure dans le tract publicitaire.

**Démarche :**

- Identifier les éléments requis dans l'annexe 3.
- Assignation de points pour chaque élément présent dans le tract.

- Nom du point de vente : Le Monde des Fleurs (0.5pt)
- Adresse : 18 grande rue 52000 Chaumont (0.5pt)
- Coordonnées téléphoniques : 03.25.03.25.03 / 03.25.04.25.04 (0.5pt)
- Dates de l'événement : du 20/05 au 25/05 (0.5pt)
- Événement : Fête des Mères (0.5pt)
- Promotion : Zamioculcas (0.5pt)
- Remise de 20% sur les objets décoratifs (0.5pt)
- Slogan accrocheur (0.5pt)
- Orthographe, rédaction et clarté (1pt)

**Points :** 6 points total.

### 2.2 Zone de chalandise et coût de l'opération (6 points)

**Énoncé :** Définir la zone de chalandise et calculer le coût des tracts.

**Démarche :**

- Définir la zone de chalandise comme indiqué dans l'annexe 4.
- Effectuer le calcul du coût des tracts : **Coût = 7 500 tracts \* (0.03 + 0.08).**

**Coût total :**  $7\,500 * 0.11 = 825$  euros.

**Points :** 6 points (4 pour la définition, 2 pour le coût).

## 3ème partie : Argumentation commerciale (11 points)

### 3.1 Argumentaire (7 points)

**Énoncé :** Présenter un argumentaire pour le Zamioculcas.

**Démarche :**

- Développer des arguments basés sur les motivations d'achat (esthétique, praticité, prix).
- Vérifier que chaque mobile est bien argumenté.

- Rare et originale (orgueil).

- Plante résistante (sécurité).
- Prix attractif (argent).
- Peu d'entretien (confort).
- Cadeau adapté pour la Fête des Mères (sympathie).
- Esthétique de la plante (beau feuillage).

**Points :** 7 points.

### 3.2 Réponses aux objections (4 points)

**Énoncé :** Formuler des réponses aux objections des clients.

**Démarche :**

- Anticiper les objections courantes et y répondre précisément.
- Assurer une réponse cohérente et rassurante.

- Réponse à l'entretien facile du Zamioculcas.
- Caractéristiques esthétiques rassurantes pour le client.
- Conseils d'accueil de la plante adaptés.
- Confirmation de l'excellent rapport qualité/prix.

**Points :** 4 points.

### 4ème partie : Calculs commerciaux (9 points)

#### 4.1 Taux de TVA (1 point)

**Énoncé :** Identifier le taux de TVA applicable.

**Démarche :**

- Identifier le taux de TVA pour les plantes vivantes.

Taux de TVA : 10%.

**Points :** 1 point.

#### 4.2 Tableau calculs commerciaux (8 points)

**Énoncé :** Compléter le tableau avec les données appropriées.

**Démarche :**

- Compléter chaque case du tableau avec les formules appropriées.
- Utiliser les données connues et calculer.

- PA HT : 8
- Marge brute : 10
- PV HT : 18
- Taux de marge : 125%
- Taux de marque : 55.56%
- Montant de TVA : 1.80

- PV TTC : 19.8
- Coef. Multip.: 2.47

**Points** : 8 points.

## **Points Totaux**

**Total** : 40 points

## **Méthodologie et conseils**

- **Gestion du temps** : Prévoyez un temps défini par partie pour éviter d'être débordé à la fin.
- **Compréhension des énoncés** : Prenez le temps de bien lire chaque question avant de répondre.
- **Précision des réponses** : Évitez les réponses vagues, soyez précis avec des exemples si possible.
- **Formules à mémoriser** : Familiarisez-vous avec les formules commerciales essentielles comme le taux de marge, de marque et de TVA.
- **Soignez la présentation** : Présentez clairement vos réponses pour que le correcteur puisse évaluer rapidement vos compétences.

© 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.