



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 2017

Correction de l'examen : Brevet Professionnel Fleuriste - Techniques Commerciales (E32) - Session 2017

1. En-tête de correction

Diplôme : **Brevet Professionnel Fleuriste**
Matière : **Techniques Commerciales (E32)**
Session : **2017**
Durée : **2 heures**
Coefficient : **2**

2. Correction exercice par exercice / question par question

Partie 1 : Calculs commerciaux

Objectif : Calculer le prix de vente TTC du bottelage de roses et donner les informations relatives à la TVA.

1-1 : Compléter le tableau de calcul de prix (Annexe 1)

On doit calculer le **Prix total achat HT** pour chaque produit. Voici les étapes de calcul :

- **Rose**
- **Hypéricum**
- **Prêle**
- **Aspidistra**
- **Mousse plaquette**
- **Bloc mousse hydrophile**
- **Contenant céramique**

Total HT = 5.49 + 2.35 + 0.95 + 0.42 + 0.80 + 0.25 + 3.80 = 13.06 €

1-2 : Calculer le prix de vente TTC (Annexe 2)

On applique un coefficient multiplicateur de 2,5.

Prix de vente HT = 13.06 € × 2,5 = 32.65 €

Pour obtenir le prix de vente TTC, on arrondit :

Prix de vente TTC = Prix de vente HT × 1,20 (TVA 20%) = 32.65 € × 1,20 = 39.18 €

1-3 : Les différents taux de TVA appliqués dans un magasin de fleurs (Annexe 3)

- **5.5% : Fleurs et plantes à condition de ne pas être destinées à des usages alimentaires.**
- **20% : Produits divers (accessoires, conditionnements).**
Conditions : vente à partir d'un comptoir.

1-4 : Taux de TVA à appliquer sur le bottelage de roses (Annexe 4)

Taux : 20% car il s'agit d'un produit ayant des accessoires ajoutés.

Justification : Les roses seules sont à 5.5%, mais avec un contenant et un produit accessoire, la

TVA normale s'applique.

1-5 : Calcul du montant de TVA du prix du bottelage (Annexe 5)

Montant de la TVA :

Prix de vente HT = 32.65 €

Montant de la TVA = Prix de vente HT × 20% = 32.65 € × 0.20 = 6.53 €

Partie 2 : Argumentation commerciale

Objectif : Aider Marie à vendre le bottelage de roses.

2-1 : Compléter le tableau de mobiles d'achat (Annexe 6)

Lister les éléments du modèle SONCAS (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Astonissement, Service).

2-2 : Importance de connaître les mobiles d'achat (Annexe 7)

Raison : Connaître les mobiles d'achat permet de mieux cibler les arguments de vente adaptés, maximisant ainsi l'impact auprès des clients.

2-3 : Arguments de vente pour chaque mobile d'achat (Annexe 8)

Voici quelques arguments possibles :

- **Sécurité : Ce produit est garanti sans défaut.**
- **Orgueil : Ce bottelage unique pour un cadeau mémorable.**
- **Nouveauté : Ce produit est une exclusivité pour la journée de la femme.**

2-4 : Réponses aux objections (Annexe 9)

Objection 1 : « Vous êtes sûr que cela va plaire aux femmes ? »

Réponse : *Les roses sont souvent offertes en symbole d'affection.*

Objection 2 : « 35 €, n'est-ce pas un peu cher ? »

Réponse : *Le volume et la qualité de ce produit justifient ce tarif.*

Partie 3 : Zone de chalandise

Objectif : Identifier les zones d'attraction du magasin.

3-1 : Zones de chalandise (Annexe 10)

Les 3 zones de chalandise :

- **Zone primaire : Clients réguliers.**
- **Zone secondaire : Clients occasionnels.**
- **Zone tertiaire : Clients plus éloignés, mais potentiellement intéressés.**

3-2 : Méthodes pour tracer la zone de chalandise (Annexe 11)

Méthode 1 : Utiliser des contours géographiques sur une carte.

Méthode 2 : Analyser les données de déplacement des clients.

3-3 : Tracer la zone sur carte (Annexe 12)

Cette question nécessite le travail graphique sur le document 3, aucune correction textuelle n'est

attribuée.

3-4 : Intérêts d'avoir identifié cette zone (Annexe 13)

Intérêts :

- Optimiser le marketing ciblé.
- Améliorer l'approvisionnement.
- Connaître le comportement des clients.
- Augmenter la fidélisation.

Partie 4 : Développement de la clientèle

Objectif : Proposer des actions pour attirer plus de clients et développer les ventes.

4-1 : Actions pour le lancement (Annexe 14)

1. Offre spéciale : Discount sur le premier achat.

Justification : Attire les nouveaux clients en réduisant le risque d'achat.

2. Création de partenariats : Collaborer avec des entreprises locales.

Justification : Augmente la visibilité et l'exposition de la marque.

3. Événement promotionnel : Animation au magasin.

Justification : Crée du trafic en magasin et fidélise la clientèle.

4-2 : Lieux pour distribuer des flyers (Annexe 15)

Endroit n°1 : Centre commercial.

Justification : Grand passage et public cible présent.

Endroit n°2 : Événements locaux.

Justification : Atteindre directement le public intéressé par les fleurs.

4-3 : Maquette du flyer (Annexe 16)

La maquette du flyer doit inclure de belles images de roses, des promotions, et les horaires du magasin.

Le texte doit être accrocheur et concis, avec un appel à l'action clair.

Conseils pratiques

- Gérez votre temps : Accordez la même attention à chaque partie pour ne pas négliger les sections importantes.
- Revérifiez tous vos calculs pour éviter les erreurs dans les sections de calcul commercial.
- Utilisez des exemples concrets lorsque vous rédigez vos arguments de vente pour les rendre plus convaincants.
- Alignez vos réponses aux attentes du sujet, en utilisant un vocabulaire adéquat pour le secteur commercial.
- Ne restez pas coincé trop longtemps sur une question, passez à la suivante et revenez ultérieurement si besoin.

© 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.