



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 2018

## Correction de l'épreuve E32 - Techniques Commerciales

**Diplôme :** Brevet Professionnel Fleuriste

**Session :** 2018

**Durée :** 2 heures

**Coefficient :** 2

### Partie 1 : Étude de marché et calculs commerciaux

Cette partie vise à analyser le chiffre d'affaires de l'entreprise à partir de données commerciales.

#### 1. Compléter l'annexe 1

Il faut calculer les taux d'évolution en valeur et en volume pour chaque type de fleurs entre 2016 et 2017.

CATEGORIES DE FLEURS	CHIFFRE D'AFFAIRES 2016	CHIFFRE D'AFFAIRES 2017	QUANTITES VENDUES 2016	QUANTITES VENDUES 2017	TAUX D'EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES	TAUX D'EVOLUTION DES QUANTITES VENDUES
Roses	25185	25850	8395	8550	$\frac{(25850 - 25185)}{25185} * 100 = 2.61 \%$	$\frac{(8550 - 8395)}{8395} * 100 = 1.85 \%$
Strelitzia	17501	24310	3241	4513	$\frac{(24310 - 17501)}{17501} * 100 = 38.97 \%$	$\frac{(4513 - 3241)}{3241} * 100 = 39.30 \%$
Germi	3508	3106	3189	2824	$\frac{(3106 - 3508)}{3508} * 100 = -11.44 \%$	$\frac{(2824 - 3189)}{3189} * 100 = -11.43 \%$
Calla	7606	1698	5071	1132	$\frac{(1698 - 7606)}{7606} * 100 = -77.72 \%$	$\frac{(1132 - 5071)}{5071} * 100 = -77.73 \%$
					$\frac{(14040 - )}{}$	$\frac{(7200 - 6988)}{}$

Gypsophile 13696 14040 6988 7200

$$\frac{13696}{13696} * 100 = 2.5 \%$$

$$\frac{14040}{6988} * 100 = 3.03 \%$$

Le taux d'évolution du chiffre d'affaires et des quantités vendues a été calculé pour chaque catégorie. Les résultats doivent être arrondis à deux chiffres après la virgule.

## 2. Détails des résultats pour les roses

- En 2017, les roses ont connu une légère augmentation de 2.61 % de leur chiffre d'affaires, tandis que les quantités vendues ont augmenté de 1.85 %.

## 3. Fleur coupée avec la plus forte baisse en 2017

La fleur coupée ayant connu la plus forte baisse est le Calla, avec un taux d'évolution du chiffre d'affaires de -77.72 %.

## 4. Conseils à Mme Brindille suite à la baisse

Il serait recommandé de reconsidérer les méthodes de promotion des Callas et d'analyser les causes de cette chute de vente, par exemple en offrant des promotions ou en améliorant leur qualité de présentation.

## 5. Taux de TVA applicable sur les Strelitzias

Le prix de vente unitaire HT est de 5,40 € et le prix TTC est de 3,99 €. Pour déterminer le taux de TVA, nous utilisons la formule suivante :

$$\text{TVA} = (\text{Prix TTC} - \text{Prix HT}) / \text{Prix HT}$$

Voici les étapes de calcul :

$$\text{Prix HT} = \text{Prix TTC} / (1 + \text{Taux de TVA}) \text{ donc}$$

$$3,99 = 5,40 / (1 + \text{Taux TVA}) \Rightarrow 1 + \text{Taux TVA} = 5,40 / 3,99 \rightarrow \text{Taux TVA} \approx 20\%.$$

## 6. Compléter l'annexe 2

Avant la promotion :

- MARGE BRUTE : 5.40
- PV HT (Prix de Vente HT) : ???
- PV TTC : ???
- Coefficient multiplicateur : 2.47

Après la promotion :

- MARGE BRUTE : ???
- PV HT : 3.99
- Coefficient multiplicateur : 2.18

## Partie 2 : Argumentation et communication

Cette partie nécessite la construction d'un argumentaire de vente en utilisant la méthode CAP.

### 1. Compléter l'annexe 3

Exemple d'arguments de vente :

- **Mobile d'achat : Satisfait à 100%** - Grâce à la beauté et la fraîcheur de nos Strelitzias, vous serez entièrement satisfait de votre achat!

- **Mobile d'achat : Estime personnelle** - Adoptez cette fleur pour rehausser vos événements et expositions!
- **Mobile d'achat : Conseil** - Nos experts vous recommanderont les meilleures compositions pour vos occasions.

## 2. Création d'un publipostage

Utiliser la méthode AIDA pour le publipostage :

- Attirer l'attention : "**30% de réduction sur nos magnifiques Strelitzias!**"
- Susciter l'intérêt : "Émerveillez vos invités avec des compositions florales uniques!"
- Provoquer le désir : "Voyez nos témoignages de clients satisfaits!"
- Inciter à l'action : "Visitez notre boutique pour profiter de l'offre!"

## Partie 3 : Une gamme de produits

A partir des informations fournies dans le document 4.

### 1. Le panier moyen pour des funérailles

Le prix moyen pour des funérailles est de 200 € selon les pratiques du marché.

### 2. Montant maximum constaté par les chaînes de transmission florales

Le montant maximum constaté est de 500 €.

### 3. Étendue du prix à l'intérieur de la gamme de produits

Les prix pour le deuil varient généralement de 100 € à 800 € en fonction des compositions.

### 4. Proposition de politique de prix

Il serait judicieux de proposer une variation de prix plus compétitive tout en conservant la qualité des produits.

### 5. Fleur la plus demandée

La rose est de loin la fleur la plus demandée pour les compositions, représentant près de 50 % des ventes.

### 6. Nouvelles tendances remarquent dans les compositions florales

Les compositions minimalistes et écologiques gagnent en popularité.

### 7. Deux gammes de produits à développer

Il serait intéressant de développer une gamme dédiée aux événements d'entreprises et une autre pour les décorations de mariage.

## Partie 4 : Zone de chalandise

Cette partie concerne l'évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel d'un distributeur automatique.

### Sélection des données nécessaires

- Nombre de foyers :  $298364 + 184684 + 167369 = 650417$ .
- Dépense moyenne en fleuristerie par foyer : 112 €.

Calcul du chiffre d'affaires potentiel :

$650417 \text{ foyers} \times 112 \text{ €} = 728,465,304 \text{ €}$ .

Pour les distributeurs :

$30.2 \% \text{ du marché total} = 0.302 \times 728,465,304 = 220,815,128 \text{ €}$ .

Chiffre d'affaire potentiel pour le distributeur automatique = 2.8 % de 220,815,128 € = 6,195,200 €.

Ces calculs doivent être arrondis à deux chiffres après la virgule dans l'annexe 5.

## **Conseils méthodologiques**

- Gestion du temps : Évaluez rapidement chaque section pour maximiser votre efficacité.
- Méthode de calcul : Assurez-vous de bien comprendre les formules avant de commencer les calculs.
- Précision : Vérifiez vos réponses pour éviter les erreurs d'arrondi.
- Présentation : Rédigez de manière claire et concise pour faciliter la compréhension.
- Équilibre : Répartissez équitablement votre temps entre les différentes parties de l'examen.

**© 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.