



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 2019

Correction de l'épreuve E32 - Techniques Commerciales

Diplôme : Brevet Professionnel Fleuriste

Session : 2019

Matière : Techniques Commerciales

Durée : 2 heures

Coefficient : 2

PARTIE 1 : Analyse activité Saint-Valentin

1.1. Taux d'évolution des dépenses en végétaux d'intérieur

Il s'agit de calculer le taux d'évolution des dépenses en végétaux d'intérieur entre 2016 et 2017.

- **Dépenses 2016** : 33,2 millions d'euros
- **Dépenses 2017** : à déterminer (donnée à tirer du document)

Calcul du taux d'évolution :

$$\text{Taux d'évolution} = ((\text{Dépenses 2017} - \text{Dépenses 2016}) / \text{Dépenses 2016}) \times 100$$

Le taux d'évolution doit être commenté : par exemple, si le taux est positif, cela indique une augmentation des dépenses pour la Saint-Valentin.

1.2. Dépense moyenne par ménage en 2017

Pour calculer la dépense moyenne, nous avons besoin du nombre total de ménages. Supposons un chiffre fictif pour l'exemple (30 millions de ménages).

$$\text{Dépense moyenne} = \text{total des dépenses} / \text{nombre de ménages}$$

Si nous avons 30 millions de ménages, cela donnerait :

$$\text{Dépense moyenne} = 33,2 \text{ millions } \text{€} / 30 \text{ millions} = 1,11 \text{ € par ménage.}$$

Résultat à arrondir à deux décimales.

1.3. Répartition des dépenses par catégorie

Pour cette question, il faut analyser les données fournies dans le tableau demandé et effectuer les calculs de pourcentages.

- Fleurs coupées vendues à la pièce
- Fleurs coupées vendues en bottes
- Autres catégories

Pour chaque catégorie, calculer :

Part en % = (Dépense catégorie / Total dépenses) × 100

1.4. Répartition par circuit de distribution

Ici, il faut également utiliser les données du tableau pour ressortir les chiffres nécessaires.

Sommes dépensées et quantités achetées sont à utiliser pour définir les moyennes par circuit. Dépense moyenne = Sommes dépensées / Quantité achetée.

1.5. Comparer la dépense moyenne

Comparer les dépenses moyennes chez les fleuristes et les autres lieux d'achat. On devrait conclure sur la préférence des consommateurs.

1.6. Comparaison de la boutique « Au calla rouge »

Comparer les données récoltées pour la boutique avec celles des fleuristes et autres points de vente. Contextualiser la performance de la boutique et donner des conseils.

| PARTIE 2 : Calculs commerciaux

2.1. Calculs pour une rose Red Naomi 70 cm

Effectuer les calculs nécessaires à partir des prix d'achat (PAHT, PVHT, etc.).

- **PAHT Semaine 7** : 22,00 €
- **PVHT préconisé** : à déterminer selon la marge souhaitée

Exemple de détail des calculs :

Marge = PVHT - PAHT

Calculer ensuite la TVA : $TVA = 0,10 \times PVHT$.

PVTTC = PVHT + TVA.

2.2. Conséquences sur le coefficient multiplicateur et le taux de marque

Disons que le coefficient multiplicateur est le rapport du prix de vente sur le prix d'achat. Une augmentation fera varier ces valeurs.

Conclure sur l'impact commercial de cette stratégie de prix sur la rentabilité.

| PARTIE 3 : Argumentation

3.1. Arguments en faveur de la rose Red Naomi

Établir 4 arguments basés sur la fiche produit.

- Qualité et durée de vie
- Demande dans les événements

- Caractéristiques esthétiques
- Parfum distinctif

3.2. Mobiles d'achat correspondants

Établir la relation entre les arguments sur les caractéristiques du produit et les mobiles d'achat des clients. Par exemple, un bon parfum incitera un client à acheter.

3.3. Motivation d'achat principale à la Saint-Valentin

La principale motivation d'achat est l'expression de l'amour, ce qui est particulièrement accentué à la Saint-Valentin.

| PARTIE 4 : Communication commerciale

4.1. Informations essentielles pour l'affiche

Les informations à mentionner pourraient inclure :

- Dates et horaires des cours
- Prix des cours
- Informations de contact
- Un slogan accrocheur
- Visuels attractifs

4.2. Concevoir la carte cadeau

Dans la conception, mentionner le design proposé, le texte, les graphismes à mettre en avant. Avoir une version « recto » et « verso » pour bien présenter l'offre.

| Méthodologie et conseils pratiques

- **Gestion du temps** : Prévoyez de consacrer un temps défini à chaque partie.
- **Rationnel de prix** : Assurez-vous de bien comprendre les marges et coefficients multiplicateurs.
- **Argumentation** : Utilisez des éléments concrets de la fiche produit pour structurer votre argumentation.
- **Créativité** : Pour la partie communication, soyez original et attirant dans la présentation.
- **Réflexion critique** : Ne vous arrêtez pas à un chiffre, mais comprenez son implication pour l'activité.

© 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.