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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Fleuriste, veuillez visiter :
bpfleuriste.fr/annales-sujets-et-corriges

BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE
Session PRINTEMPS 2007

E3 - COMMERCIALISATION

U.32 TECHNIQUES COMMERCIALES

SUJET

Durée : 2h00 Coefficient : 2

Matériel autorisé :
- Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe (circulaire n°99 du 16.11.1999)
- Aucun document externe autorisé

Le dossier, agrafé sous la zone d'anonymat, est à rendre dans la copie d'examen.

« FLEURS EN FÊTE »

Cette épreuve comporte 4 parties :

Première partie	Etude de marché	11 points
Deuxième partie	Développement de la clientèle	10 points
Troisième partie	Argumentation commerciale	9 points
Quatrième partie	Calcul de prix	10 points

30

Mise en situation

Vous travaillez depuis 2 mois dans la boutique « **FLEURS EN FÊTE** » de madame Martin.

Fiche signalétique

Enseigne : « **FLEURS EN FÊTE** »

Adresse : 12 rue de Bretagne
44880 Sautron

Téléphone : 02.40.63.57.27.
Télécopie : 02.40.63.57.26.

Date de création : février 2000

Activité : Vente de fleurs coupées, plantes d'intérieurs et d'extérieur, fleurs séchées et artificielles, accessoires, cadeaux...

Surface de vente : 45 m^2

Effectif : Madame Martin, responsable du magasin
Mlle Dujardin, apprentie en 2ème année CAP Fleuriste
et vous-même

Horaires : de 9h00 à 19h30 du mardi au samedi
de 9h00 à13h00 le dimanche
fermé le lundi

Madame Martin exploite son point de vente depuis janvier 2000 dans la commune de Sautron (6000 habitants), banlieue résidentielle de Nantes (Loire Atlantique).

Elle a appelé son magasin « **FLEURS EN FÊTE** » car l'année est ponctuée de fêtes et les fleurs sont offertes à ces occasions.

PREMIERE PARTIE : Etude de marché

LA SAINT VALENTIN

La St Valentin est une fête qui génère un chiffre d'affaires important pour « **FLEURS EN FÊTE** ». Madame Martin vous demande de lire un extrait d'article concernant cette fête. **(Document 1)**

Travail à faire

1.1 Répondre aux questions suivantes : (Annexe 1)

- depuis quand la St Valentin est - elle connue en France ?
- qui achètent à cette occasion ?
- quel est le produit phare de cette fête ?

1.2 Calculer le montant des dépenses réalisées à l'occasion de la St Valentin pour chacune des années de 1997 à 2004. (Annexe 1)

1.3 Commenter les résultats obtenus. (Annexe 1 bis)

1.4 Calculer le taux d'évolution de 2003 à 2004. (Annexe 1 bis)

DEUXIEME PARTIE : Développement de la clientèle

LA FETE DES SECRETAIRES

La fête des secrétaires **(voir document 2)** est souhaitée chaque année le troisième jeudi d'avril. D'après une enquête réalisée par l'Office Hollandais des Fleurs auprès de 400 secrétaires, 89% d'entre elles connaissent cette fête et seulement 32% ont reçu des fleurs ce jour là.

Afin d'élargir sa clientèle, Mme Martin envisage pour cette occasion de réaliser un publipostage le 10 avril afin d'inciter les 259 entreprises de Sautron, la localité où elle est implantée, à célébrer cet événement le 19 avril.

Elle précise qu'une remise de 10% sera offerte sur mention du courrier pour tout achat d'un bouquet rond.

Travail à faire

2.1 Rédiger la lettre adressée par Mme Martin aux chefs d'entreprises afin de les inciter à faire un geste vis-à-vis de leur secrétaire à cette occasion. (Annexe 2)

32

TROISIEME PARTIE : Argumentation

LA FETE DES MERES

Pour la fête des mères, Mme Martin a commandé une nouvelle plante la Médinilla qu'elle vendra 39 €. Elle vous demande d'étudier la fiche technique de ce nouveau produit. **(document 3)**

Travail à faire

3.1 Lister trois caractéristiques de cette plante et en dégager trois avantages clients. (Annexe 3)

3.2 Répondre aux objections émises sur cette plante. (Annexe 3)

QUATRIEME PARTIE : Calcul de prix

LA FETE DES GRAND-MERES

Pour la fête des grand-mères, Mme Martin souhaite faire des promotions sur des petits objets décoratifs. Avant de vous confier le calcul des nouveaux prix de vente, elle vous demande d'effectuer quelques calculs

Travail à faire sur annexe 4

4.1 Indiquer le taux de TVA à appliquer sur ces objets.

4.2 Compléter le tableau de calculs de prix.

4.3 Justifier vos calculs pour le vase boule.

Document 1

LA ST VALENTIN EN CHIFFRES

Importée en France par les américains après la seconde guerre mondiale, la Saint-Valentin connaît un certain succès commercial et nombreuses sont les incitations à la fêter.

Selon un sondage réalisé pour l'office Hollandais des fleurs en 2000, la Saint Valentin est connue par 98 % des français. Elle évoque « l'amour » pour 71% d'entre eux et « la fête » pour 15%.

Si tous la connaissent, ils ne sont qu'un peu plus d'un tiers, plutôt des jeunes, à offrir un cadeau à cette occasion, des fleurs dans presque la moitié des cas (43% des offreurs) ; principalement des bouquets de roses ou des bouquets mélangés qu'ils achètent dans plus de 75% des cas chez des fleuristes, puis en grandes surfaces (15%), quelques uns achetant sur les marchés (5%).

Evolution en valeur de la Saint–Valentin de 1997 à 2004

Mois de Février	Dépense en achats pour offrir (Million €)	Part de la St Valentin dans les achats pour offrir (%)
1997	105,3	25,2
1998	97,6	23,4
1999	89,1	23,2
2000	101,6	25,4
2001	93,0	33,4
2002	99,7	30,7
2003	83,9	28,7
2004	91,1	29,7

Document 2

FÊTE DES SECRETAIRES



La fête de la fée du bureau !

Savez-vous que le métier de secrétaire est le métier le plus exercé en France, juste derrière celui d'instituteur ? Cette appellation de secrétaire recouvre cependant de nombreuses professions assez différentes, comme secrétaire médicale ou juridique, assistante ou secrétaire de direction...

Ce métier requiert des capacités exceptionnelles d'organisation et un grand sens du contact. A ces qualités humaines s'ajoutent le plus souvent des compétences précises, comme le multilinguisme, la connaissance de logiciels de bureautique...

Dans les entreprises, et tout particulièrement les PME où on leur demande d'être polyvalentes et réactives, les secrétaires sont constamment sollicitées pour résoudre les petits tracas quotidiens de la vie de bureau. Aussi le meilleur cadeau que nous pourrions leur faire, en cette journée des secrétaires, serait probablement de les laisser souffler un peu, histoire de leur permettre de faire enfin un peu de rangement, de prendre un café avec leurs collègues, bref de s'octroyer un peu de temps pour elles !

N'hésitez pas à offrir un bouquet de fleurs de printemps pour leur fête.

D'après http ://www.dromadaire.com

BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE
Session PRINTEMPS 2007

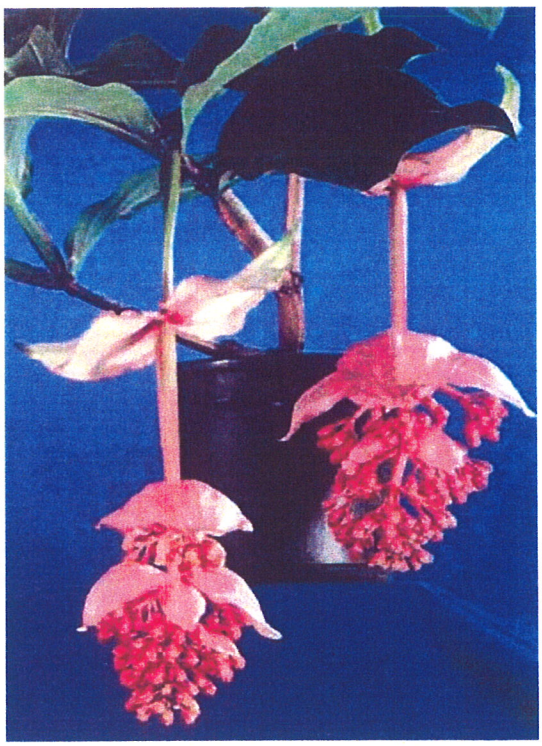
Fiche technique : MEDINILLA

Document 3

Cette plante bénéficie d'un caractère décoratif indéniable, tant par la couleur, par la force du feuillage que par ces grappes de fleurs retombantes. Forte augmentation de la demande de la clientèle appréciant son originalité. La Médinilla remplit toutes les caractéristiques d'une plante qui n'est pas encore trop vulgarisée et qui par sa tenue très satisfaisante en font une hôtesse de charme insolite. Forte demande sur le marché. Certainement une culture à développer.



Origine	originaire des îles Philippines.
Famille	Mélastomatacées
Espèce et genre	Medinilla magnifica
Particularités	plante somptueuse aux feuilles vernissées rigides et aux fleurs rose porcelaine, réunies en grosses grappes pendantes, souvent entourées de bractées colorées.
Feuillage	vert lustré, persistant.
Floraison	floraison de mai à septembre, rose-rose pâle.
Dimensions	2 m de hauteur, 1 m de largeur.
Culture	plante qui résiste peu de temps après la floraison.
Période de plantation	rempotez en février.
Sol	mélange de terreau de fumier, de tourbe blonde et de terre de bruyère.
Exposition	lumière vive, sans soleil direct.
Espacement	sujet isolé.
Mise en oeuvre	lorsque vous rempotez la plante, veillez à ne pas casser la motte. Rajoutez du terreau spécial plantes d'intérieur. Veillez à bien drainer et arrosez après le rempotage.
Soins	brumisez régulièrement le feuillage.
Arrosage	très régulier pendant la floraison, espacé en hiver.
Engrais	engrais pour plantes fleuries tous les quinze jours, de mai à septembre.
Taille	taillez les tiges après la floraison et régulez les plantes qui deviennent trop envahissantes.
Traitement	prévoyez de lutter contre les cochenilles.



Conseils

Cette plante est difficile à maintenir en raison de son besoin d'hygrométrie ambiante très forte. Rempotez-la chaque année au printemps dans un pot séparé, afin de bien mettre en valeur sa floraison somptueuse.

Annexe 1

1.1 Répondre aux questions suivantes, à l'aide du document 1 :

- Depuis quand la St Valentin est elle connue en France ?

.....

.....

- Quels sont les principaux consommateurs qui achètent à cette occasion ?

.....

.....

- Quel est le produit phare de cette fête ?

.....

.....

1.2 Calculer le montant des dépenses réalisées à l'occasion de la St Valentin pour chacune des années de 1997 à 2004.

Dépenses réalisées à l'occasion de la Saint–Valentin.

Mois de Février	Dépense en achats pour offrir (Million €)	Part de la St Valentin dans les achats pour offrir (%)	Montant des dépenses pour la St Valentin (Million €)
1997			
1998			
1999			
2000			
2001			
2002			
2003			
2004			

Arrondir au plus proche, à 1 chiffre après la virgule

38

Annexe 1 bis

1.3 Commenter les résultats obtenus. (5 réponses attendues)

-.....

-.....

-.....

-.....

-.....

1.4 Calculer le taux d'évolution de 2003 à 2004.

.....

38

Annexe 2

2.1 **Rédiger la lettre adressée par Mme Martin aux chefs d'entreprises en vous aidant du document 2.**

FLEURS EN FÊTE
2 rue de Bretagne
44880 Sautron

Tél. : 02.40.63.57.27.
Fax : 02.40.63.57.26.

N°RCS : B 856200043
Code NAF : 551 C

Annexe 3

3.1 Lister trois caractéristiques de cette plante et en dégager trois avantages clients.

Caractéristiques	Avantages clients

3.2 Répondre aux objections émises sur cette plante.

- Je trouve cette plante magnifique mais j'ai peur de ne pas savoir l'entretenir.

.....

.....

.....

.....

.....

- Je souhaite offrir cette plante à ma maman mais je ne sais pas si elle va lui plaire.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Annexe 4

4.1 Indiquer le taux de TVA à appliquer sur ces objets

.....

4.2 Compléter le tableau de calculs de prix ci-dessous. Une remise de 30% est appliquée pour obtenir le prix de vente promotionnel en dernière colonne.

	PA HT	Marge	PV HT	TVA	CM*	PVTTC	PV promo
Vase boule	3,50 €				2,7		
Bougeoir		3,18 €				9,50 €	

CM* : Coefficient Multiplicateur
Les résultats devront être arrondis au plus proche à 2 chiffres après la virgule

4.4 Justifier vos calculs pour le vase boule.

PVTTC : .....

TVA : .....

PVHT : .....

Marge : .....

PV promo : .....

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.