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

BP FLEURISTE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

BP Fleuriste

E3 U32 Techniques Commerciales

Session 2010 • Code sujet : **E3 U32** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Rédaction d'un visuel publicitaire (1 question) **Page 3**

2. Argumentation commerciale (3 questions) **Page 4**

3. Détermination du prix de vente et rédaction de devis (3 questions) **Page 7**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U32 - Techniques commerciales/2010/BP Fleuriste - U32 - Techniques commerciales - Session 2010 - 1-Sujet.pdf

1. Rédaction d’un visuel publicitaire

La boutique « Fleurs des bois » veut relancer son activité pour les fêtes de printemps et promouvoir une remise de 10 % sur les centres de table, du 6 au 18 avril. Le candidat prépare un projet de prospectus selon la méthode AIDA, en s’aidant des documents sur cette méthode et sur la conception d’un prospectus.

Question 1.1. À l’aide des documents 1 et 2, réaliser un projet de prospectus sur l’annexe 1.

Le prospectus reprend les quatre étapes AIDA dans l’ordre : l’accroche attire le regard avec une question printanière, l’intérêt met en avant le centre de table et le dîner fleuri, puis le désir est encouragé par une offre claire. La remise de 10 % et sa période de validité, du 6 au 18 avril, sont mises en évidence. L’appel à l’action invite les clients à venir en boutique.

Prospectus AIDA complété


FLEURS DES BOIS

FÊTES DE PRINTEMPS

Et si votre table devenait

le cœur de la fête ?

Un centre de table floral

pour un dîner vraiment réussi

OFFRE SPÉCIALE

-10 % sur les centres de table

Du 6 au 18 avril

Faites entrer le printemps à table.

Rendez-vous en boutique !

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Prospectus AIDA : centres de table à -10 % du 6 au 18 avril, avec invitation à venir en boutique.

2. Argumentation commerciale

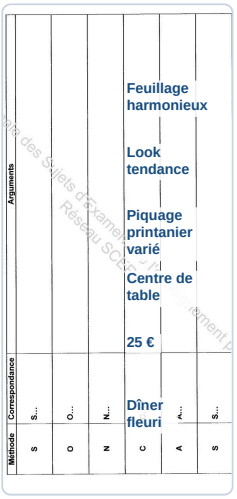
Monsieur Robin propose la composition florale « Reine de cœur » pour fleurir les tables des fêtes de printemps. À partir des caractéristiques du produit, le candidat prépare des arguments adaptés aux mobiles d'achat SONCAS, rédige un argumentaire final et répond à des objections.

Question 2.1. Trouver un argument correspondant à chacun des mobiles d'achat « SONCAS » et compléter l'annexe 2.

Chaque argument relie un mobile d'achat à un élément réellement indiqué dans le document 3 ou dans le contexte. La composition est printanière, dynamique et tendance ; son feuillage crée un effet harmonieux et son prix est de 25 €. Pour le confort et la sympathie, l'argument s'appuie sur son usage comme centre de table pour un dîner fleuri, sans lui attribuer de caractéristique technique absente du document.

Mobile	Argument
Sécurité	Son feuillage apporte un bel effet harmonieux à la composition.
Orgueil	Son look tendance valorise la décoration de votre table.
Nouveauté	Son piquage printanier réunit plusieurs variétés de fleurs.
Confort	Ce centre de table fleurit votre table de fête.
Argent	Cette composition est proposée à 25 €.
Sympathie	Elle apporte une touche fleurie à votre dîner de fête.

Annexe 2 complétée : arguments SONCAS



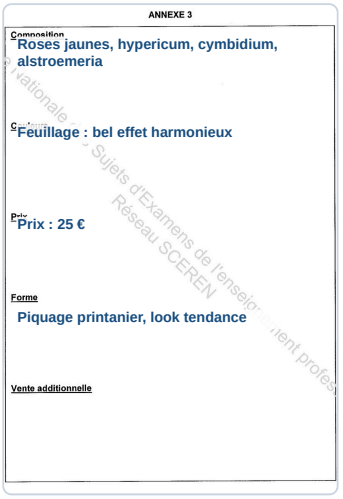
✓ RÉPONSE À RETENIR

Sécurité : feuillage harmonieux. Orgueil : look tendance. Nouveauté : piquage printanier varié. Confort : centre de table pour une fête. Argent : 25 €. Sympathie : touche fleurie pour le dîner.

Question 2.2. À l'aide des caractéristiques proposées sur le document 3, rédiger l'argumentaire final sur l'annexe 3.

Argumentaire final : « Reine de cœur » est une composition très dynamique, idéale pour fleurir votre table de fête au printemps. Son piquage associe des roses jaunes, de l'hypericum, un fleuron de cymbidium et de l'alstroemeria. Le travail du feuillage apporte à l'ensemble un bel effet harmonieux, tandis que son look tendance en fait une décoration actuelle. Cette composition est proposée au prix de 25 €. » L'argumentaire reprend les caractéristiques et le prix du document 3, sans ajouter de service ou d'accessoire non indiqué.

Annexe 3 complétée : argumentaire final



ANNEXE 3

Composition
Roses jaunes, hypericum, cymbidium, alstroemeria

Feuillage : bel effet harmonieux

Prix : 25 €

Forme
Piquage printanier, look tendance

Vente additionnelle

Réseau SCEREN

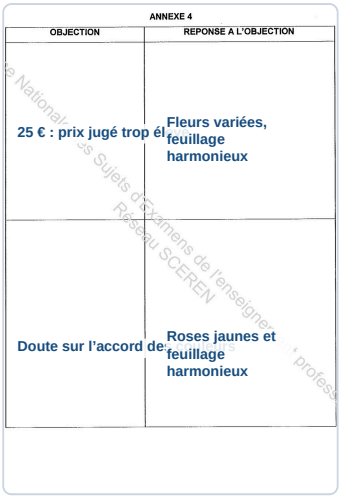
> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> « Reine de cœur » : composition printanière dynamique de roses jaunes, hypericum, cymbidium et alstroemeria. Son feuillage harmonieux et son look tendance fleurissent votre table de fête. Prix : 25 €.

Question 2.3. Proposer deux objections relatives au produit et répondre à chacune sur l'annexe 4.

Répondez en accueillant la remarque du client, puis en valorisant un élément concret de l'offre.

1. **Objection :** « 25 €, c'est trop cher pour un centre de table. »
   Réponse : « Je comprends votre remarque. Cette composition associe plusieurs variétés de fleurs et son feuillage crée un bel effet harmonieux. Elle est proposée à 25 € pour fleurir votre table de fête. »
2. **Objection :** « Je ne suis pas sûr que les couleurs conviennent à ma table. »
   Réponse : « Les roses jaunes et le feuillage forment un ensemble harmonieux. Vous pouvez vérifier si cet accord s'intègre à votre décoration. »

Annexe 4 complétée : objections et réponses



ANNEXE 4

OBJECTION	REPONSE A L'OBJECTION
25 € : prix jugé trop él	Fleurs variées, feuillage harmonieux
Doute sur l'accord de	Roses jaunes et feuillage harmonieux

Réseau SCEREN

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix : rappeler les fleurs variées, l'effet harmonieux et le tarif de 25 €. Couleurs : mettre en avant l'accord des roses jaunes et du feuillage, puis inviter le client à vérifier l'ensemble avec sa décoration.

3. Détermination du prix de vente et rédaction de devis

Le 6 avril, le comité d'entreprise de la Caisse des Français de l'Étranger, situé à Rubelles, demande un devis pour six décors de buffet. Le candidat s'appuie sur les coûts des éléments, le temps de réalisation, les coefficients multiplicateurs et les règles de TVA du sujet pour calculer les prix, la marge commerciale et rédiger le devis.

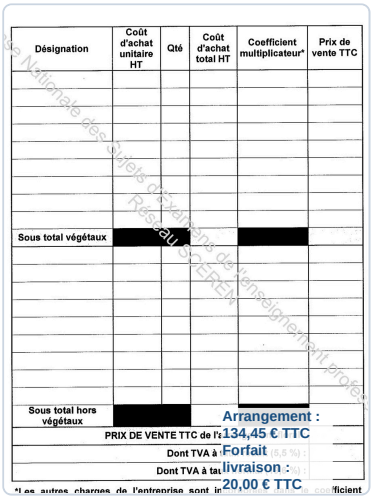
Question 3.1. À l'aide des documents 4 et 5, déterminer sur l'annexe 5 le prix de vente des produits.

Les coûts d'achat sont établis à partir des quantités du document 4. Le coût des accessoires dépasse 25 % du coût des végétaux : le taux réduit de 5,5 % s'applique donc uniquement aux végétaux, et le taux normal de 19,6 % aux autres éléments. Le forfait livraison et mise en place de 20 € TTC reste distinct du prix de l'arrangement.

Éléments	Coût d'achat HT	Coefficient	Prix de vente HT	TVA	Prix TTC
Végétaux	13,06 €	3,5	45,71 €	2,51 € à 5,5 %	48,22 €
Accessoires	16,09 €	2,5	72,10 €	14,13 € à 19,6 %	86,23 €
Main-d'œuvre	12,75 €				
Arrangement floral	41,90 €		117,81 €	16,65 €	134,45 €

Coûts détaillés : végétaux, 20 × 0,40 + 2 × 0,48 + 2 × 0,30 + 1,50 + 2 = 13,06 € ; accessoires, 8 × 0,50 + 3 × 1,03 + 0,5 × 0,40 + 1,50 + 0,30 + 2 + 5 = 16,09 € ; main-d'œuvre, 17 × 45/60 = 12,75 €. Le forfait de livraison et mise en place est de 20 € TTC, en supplément.

Annexe 5 complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

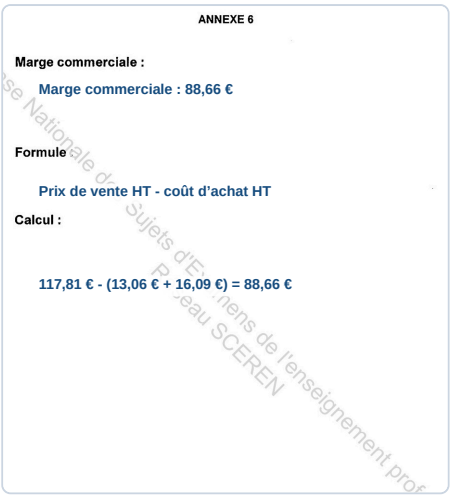
Arrangement floral : 134,45 € TTC. Avec le forfait livraison/mise en place : 154,45 € TTC.

Question 3.2. Déduire la marge commerciale et la reporter sur l'annexe 6.

La marge commerciale se calcule sur le prix de vente HT de l'arrangement, diminué du coût d'achat HT des marchandises. Le coût des végétaux et des accessoires constitue le coût d'achat des produits ; la main-d'œuvre n'est pas une marchandise. Le forfait de livraison et mise en place est distinct de cette marge sur l'arrangement.

Calcul : 117,81 − (13,06 + 16,09) = 88,66 €.

Annexe 6 complétée



ANNEXE 6

Marge commerciale :

Marge commerciale : 88,66 €

Formule

Prix de vente HT - coût d'achat HT

Calcul :

117,81 € - (13,06 € + 16,09 €) = 88,66 €

Sujets d'Examens de l'enseignement prof
Réseau SCEREN

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge commerciale sur l'arrangement : 88,66 €.

Question 3.3. Rédiger le devis sur l'annexe 7, sachant que le comité d'entreprise du CFE commande six décors de buffet à 72 € TTC l'unité.

Le devis est daté du 6 avril et adressé au comité d'entreprise de la Caisse des Français de l'Étranger, 12 bis, allée des Lilas, 77000 Rubelles. Les six décors sont facturés 72 € TTC chacun. Le forfait livraison et mise en place de 20 € TTC indiqué au document 4 est ajouté séparément.

Désignation	Quantité	Prix unitaire TTC	Total TTC
Décor de buffet	6	72,00 €	432,00 €
Forfait livraison et mise en place	1	20,00 €	20,00 €
Total HT			377,92 €
TVA à 19,6 %			74,08 €
Net à payer TTC			452,00 €

Le total des décors représente 361,20 € HT et 70,80 € de TVA. Le forfait TTC correspond à 16,72 € HT et 3,28 € de TVA.

Annexe 7 complétée



Le 6 avril

Client : Comité d'entreprise du CFE

12 bis, allée des Lilas, 77000
Rubelles

DEVIS

6 décors de buffet × 72,00 € TTC : 432,00 €
Forfait livraison et mise en place : 20,00 € TTC
Total HT : 377,92 € TVA : 74,08 €

Net à payer : 452,00 € TTC

✓ RÉPONSE À RETENIR

Devis : 6 décors et forfait livraison/mise en place, soit 452,00 € TTC à payer.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2010)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E3 U32 Techniques Commerciales du Brevet Professionnel Fleuriste, session 2010, dure 2 heures et a un coefficient 2. Le sujet met en scène la boutique « Fleurs des bois » et une action commerciale de printemps. Il évalue la création d'un prospectus AIDA, l'argumentation SONCAS, le calcul des prix de vente et de la marge commerciale, ainsi que la rédaction d'un devis.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- AIDA structure un message publicitaire en quatre étapes : Accroche, Intérêt, Désir et Action.
- SONCAS correspond aux mobiles d'achat Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent et Sympathie.
- Le document 5 prévoit 5,5 % pour certains produits horticoles non transformés sous conditions, et 19,6 % pour les compositions florales concernées par le taux normal.
- Le document 4 applique des coefficients distincts aux végétaux et aux autres éléments; le coût de main-d'œuvre et le forfait de livraison sont aussi à prendre en compte.

Points de vigilance & attentes du jury

- Présenter les éléments du prospectus dans l'ordre AIDA et faire ressortir clairement la promotion et ses dates.
- Relier chaque argument SONCAS à un mobile d'achat et aux caractéristiques de la composition « Reine de cœur ».
- Vérifier les quantités, les coûts unitaires, les coefficients et le taux de TVA applicable avant de totaliser les prix.
- Sur le devis, contrôler le nombre de décors, le prix unitaire TTC et le montant total, puis compléter les annexes demandées.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment organiser le prospectus demandé dans ce sujet ?

Suivez les quatre étapes AIDA dans l'ordre : une accroche pour attirer l'attention, l'intérêt de l'offre, une présentation qui suscite le désir, puis une action claire pour profiter de la promotion ou contacter la boutique.

Q : Comment choisir le taux de TVA pour le centre de table ?

Appliquez les conditions du document 5 : le taux réduit concerne certains produits horticoles non transformés, sous conditions. Les compositions florales qui ne respectent pas ces conditions relèvent du taux normal de 19,6 % indiqué dans le sujet.

Q : Combien de temps et de points faut-il prévoir pour chaque partie ?

L'épreuve dure 2 heures. Les trois parties valent respectivement 10, 18 et 12 points, soit 40 points au total. Répartissez votre temps selon le nombre de tâches et le poids des parties, puis gardez un moment pour vérifier les annexes.

Q : Le sujet fournit-il une grille détaillée des critères de notation ?

Le sujet donne les points attribués aux trois parties, mais pas de grille détaillée par critère. Pour répondre aux attentes, traitez chaque consigne, complétez les annexes concernées et présentez clairement vos arguments, calculs et devis.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U32 - Techniques commerciales/2010/BP Fleuriste - U32 - Techniques commerciales - Session 2010 - 1-Sujet.pdf

Ressources BP Fleuriste : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.