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

E32 Techniques commerciales

Session 2019 • Code sujet : **19SP-BP FL U32** • Durée : **2 h** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse de l’activité Saint-Valentin en 2017 (6 questions) — **Page 3**

2. Calculs commerciaux sur la rose Red Naomi (2 questions) — **Page 5**

3. Argumentation commerciale autour de la rose Red Naomi (3 questions) — **Page 7**

4. Communication commerciale pour des cours d’art floral (2 questions) — **Page 9**

5. Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U32 - Techniques commerciales/2019/BP Fleuriste - U32 - Techniques commerciales - Session 2019 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse de l’activité Saint-Valentin en 2017

Dans la boutique « Au calla rouge », Madame Bergère souhaite analyser les achats de végétaux d’intérieur liés à la Saint-Valentin et comparer les résultats nationaux à ceux de sa boutique. Le document 1 rassemble les dépenses, les quantités achetées, les catégories de produits et les circuits de distribution en février 2017, ainsi que des données sur 2016.

Annexe 1

Question 1.1. Calculer le taux d’évolution des dépenses en végétaux d’intérieur à l’occasion de la Saint-Valentin entre 2016 et 2017, en indiquant les dépenses des deux années et le détail du calcul, puis commenter le résultat. Arrondir le taux à deux chiffres après la virgule.

Les dépenses sont de 33,2 millions d’euros en 2016 et de 26,3 millions en 2017. Le taux d’évolution est : $\frac{26{,}3-33{,}2}{33{,}2} \times 100 = -20{,}78\,\%$. Les dépenses liées à la Saint-Valentin ont donc baissé de 20,78 % entre 2016 et 2017.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> 2016 : 33,2 M€ ; 2017 : 26,3 M€ ; évolution : -20,78 %.

Question 1.2. Calculer la dépense moyenne par ménage en 2017 au niveau national pour la Saint-Valentin. Présenter le détail du calcul et arrondir le résultat à deux chiffres après la virgule.

Le document donne 26,3 millions d’euros dépensés et 1,4 million d’achats liés à la Saint-Valentin en 2017. En rapportant les dépenses au nombre d’achats, on estime la dépense moyenne par achat à : $26{,}3 \div 1{,}4 = 18{,}79$ euros.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Dépense moyenne estimée : 18,79 € par achat.

Question 1.3. Compléter le tableau pour les trois catégories de produits vendus au niveau national en février 2017 : indiquer, pour chacune, la répartition des sommes dépensées en pourcentage et en euros, celle des quantités achetées en pourcentage et en nombre, ainsi que la dépense moyenne.

Les montants et nombres d’achats s’obtiennent en appliquant les parts du graphique aux totaux nationaux de 26,3 M€ et 1,4 million d’achats. La dépense moyenne est le montant divisé par le nombre d’achats.

Catégorie	Dépenses (%)	Dépenses (M€)	Achats (%)	Achats (million)	Dépense moyenne (€)
Fleurs coupées à la pièce	44 %	11,57	40 %	0,56	20,66
Fleurs coupées en bottes	24 %	6,31	30 %	0,42	15,03
Autres catégories	32 %	8,42	30 %	0,42	20,04

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> À la pièce : 44 %, 11,57 M€, 40 %, 0,56 million, 20,66 €. En bottes : 24 %, 6,31 M€, 30 %, 0,42 million, 15,03 €. Autres : 32 %, 8,42 M€, 30 %, 0,42 million, 20,04 €.

Question 1.4. Calculer la répartition des achats et la dépense moyenne par circuit de distribution, pour les fleuristes et les autres lieux d’achat. Compléter les parts en valeur et en quantité, les sommes dépensées et les quantités achetées selon les colonnes du tableau, avec les arrondis demandés.

Les parts lues sur le graphique sont de 77 % des dépenses et 66 % des achats chez les fleuristes, contre 23 % et 34 % dans les autres lieux. On applique ces parts aux totaux de 26,3 M€ et 1,4 million d’achats, puis on divise le montant par le nombre d’achats.

Circuit	Dépenses (%)	Dépenses (M€)	Achats (%)	Achats (million)	Dépense moyenne (€)
Fleuristes	77 %	20,25	66 %	0,92	21,92
Autres lieux d'achat	23 %	6,05	34 %	0,48	12,71

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Fleuristes : 77 %, 20,25 M€, 66 %, 0,92 million, 21,92 €. Autres lieux : 23 %, 6,05 M€, 34 %, 0,48 million, 12,71 €.

Question 1.5. Comparer la dépense moyenne chez les fleuristes à celle réalisée dans les autres lieux d'achat.

La dépense moyenne calculée est de 21,92 € chez les fleuristes et de 12,71 € dans les autres lieux d'achat. L'écart est d'environ 9,21 € par achat : les clients dépensent davantage chez les fleuristes.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

La dépense moyenne chez les fleuristes dépasse celle des autres lieux de 9,21 € par achat.

Question 1.6. Comparer la situation de la boutique « Au calla rouge » à celle des fleuristes et des autres lieux d'achat, en vous appuyant sur le panier moyen de la boutique et les données nationales.

Le panier moyen de la boutique est de 23,50 €. Il dépasse la dépense moyenne nationale chez les fleuristes de 1,58 € et celle des autres lieux d'achat de 10,79 €. « Au calla rouge » présente donc un panier moyen supérieur aux deux références nationales.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Panier boutique : 23,50 €, soit 1,58 € de plus que chez les fleuristes et 10,79 € de plus que dans les autres lieux.

2. Calculs commerciaux sur la rose Red Naomi

À l'approche de la Saint-Valentin, le prix d'achat de la rose Red Naomi augmente fortement. Madame Bergère répercute cette hausse sur ses prix de vente tout en souhaitant conserver la même marge en euros, pour une rose de 70 cm étudiée aux semaines 4 et 7.

Annexe 2

Question 2.1. Pour une rose Red Naomi de 70 cm, effectuer et analyser les calculs des semaines 4 et 7 : PAHT unitaire, PVHT unitaire, montant de TVA, PVTTC unitaire, marge en euros, coefficient multiplicateur et taux de marque. Appliquer une TVA de 10 %, arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule et le PVTTC à la dizaine de centimes la plus proche.

Le cours indiqué est celui de 10 tiges : le PAHT unitaire est donc le prix du lot divisé par 10. La marge imposée est de 2,50 €, donc PVHT = PAHT + marge. La TVA vaut 10 % du PVHT. Le PVTTC est arrondi au dixième d'euro, puis le coefficient est calculé par PVTTC ÷ PAHT et le taux de marque par marge ÷ PVHT × 100.

Semaine	PAHT unitaire (€)	PVHT unitaire (€)	TVA (€)	PVTTC unitaire (€)	Marge (€)	Coefficient multiplicateur	Taux de marque
4	10 ÷ 10 = 1,00	1,00 + 2,50 = 3,50	3,50 × 10 % = 0,35	3,50 + 0,35 = 3,85, soit 3,90	2,50	3,90 ÷ 1,00 = 3,90	2,50 ÷ 3,50 × 100 = 71,43 %
7	22 ÷ 10 = 2,20	2,20 + 2,50 = 4,70	4,70 × 10 % = 0,47	4,70 + 0,47 = 5,17, soit 5,20	2,50	5,20 ÷ 2,20 = 2,36	2,50 ÷ 4,70 × 100 = 53,19 %

Annexe 2 complétée : calculs des semaines 4 et 7

	PAHT Unitaire	PVHT Unitaire	Montant TVA	PVTTC Unitaire	Marge (en euros)	Coefficient multiplicateur	Taux de marque
Semaine 4					2,5		
Détail des calculs							
Semaine 7							
Détail des calculs							

1,00 | 3,50 | 0,35 | 3,90 | 2,50 | 3,90 | 71,43 %

2,20 | 4,70 | 0,47 | 5,20 | 2,50 | 2,36 | 53,19 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Semaine 4 : 1,00 € ; 3,50 € ; 0,35 € ; 3,90 € ; marge 2,50 € ; coefficient 3,90 ; taux de marque 71,43 %. Semaine 7 : 2,20 € ; 4,70 € ; 0,47 € ; 5,20 € ; marge 2,50 € ; coefficient 2,36 ; taux de marque 53,19 %.

Question 2.2. Expliquer les conséquences de la politique de prix de Madame Bergère, qui conserve la même marge en euros malgré la hausse du prix d'achat, sur le coefficient multiplicateur et le taux de marque au moment de la Saint-Valentin.

Entre les semaines 4 et 7, le prix d'achat unitaire augmente de 1,00 € à 2,20 €. Madame Bergère augmente le PVHT de 3,50 € à 4,70 € pour conserver la même marge unitaire de 2,50 €. Comme le prix de vente augmente moins vite que le coût d'achat, le coefficient multiplicateur baisse de 3,90 à 2,36. La marge représente aussi une part plus faible du PVHT : le taux de marque diminue de 71,43 % à 53,19 %, soit une baisse de 18,24 points.

Annexe 2 complétée : conséquence de la politique de prix

2.2. Quelle est la conséquence de la politique de prix de Madame Bergère sur son coefficient multiplicateur ainsi que sur son taux de marque au moment de la Saint-Valentin ?

Coefficient : 3,90 à 2,36. Taux de marque : 71,43 % à 53,19 %.

.....

.....

.....

.....

.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le coefficient multiplicateur baisse de 3,90 à 2,36 et le taux de marque de 71,43 % à 53,19 %. La marge reste à 2,50 €.

3. Argumentation commerciale autour de la rose Red Naomi

Madame Bergère hésite à maintenir la rose Red Naomi dans son assortiment, malgré la conviction qu'elle est indispensable à la Saint-Valentin. La fiche produit présente ses qualités et ses usages pour étayer des arguments commerciaux, les associer aux mobiles d'achat et identifier la motivation d'achat principale.

Annexe 3

Question 3.1. À l'aide de la fiche du document 3, rédiger quatre arguments en faveur du maintien de la rose Red Naomi dans l'assortiment de la boutique.

Un argument efficace associe une caractéristique de la rose à un avantage pour la clientèle. La fiche permet de mettre en avant l'émotion, la tenue, le parfum et la qualité visuelle de la Red Naomi : quatre raisons concrètes de la conserver à la Saint-Valentin.

Argument commercial
Elle exprime délicatement l'amour et touche le cœur : elle est idéale pour un cadeau de Saint-Valentin.
Sa longue durée de vie en vase permet de profiter longtemps de sa beauté.
Son parfum doux et subtil distingue cette rose rouge des autres.
Sa tige solide et ses larges fleurs fiables composent un bouquet élégant.

Arguments à inscrire dans le tableau

Arguments	Mobiles d'achat
Amour exprimé	
Longue tenue	
Parfum unique	
Fleur fiable	

Bande des Sujets d'Examens de l'enseignement

✓ RÉPONSE À RETENIR

Maintenir la Red Naomi : elle exprime l'amour, dure longtemps, est parfumée et offre une belle tenue.

Question 3.2. Identifier le mobile d'achat correspondant à chacun des quatre arguments proposés et compléter le tableau.

Le mobile d'achat correspond au bénéfice mis en avant dans chaque argument. L'amour exprimé par le cadeau relève de la sympathie ; la longue conservation et la fiabilité rassurent et relèvent de la sécurité. Le parfum distinctif apporte une caractéristique originale, associée à la nouveauté. La qualité haut de gamme valorise le bouquet et son acheteur, ce qui correspond à l'orgueil.

Argument retenu	Mobile d'achat
La rose exprime l'amour et touche le cœur.	Sympathie
Elle reste belle longtemps en vase.	Sécurité
Son parfum la distingue des autres roses rouges.	Nouveauté
Sa qualité haut de gamme valorise le bouquet.	Orgueil

Mobiles d’achat à inscrire dans le tableau

Arguments	Mobiles d’achat
	Sympathie
	Sécurité
	Nouveauté
	Orgueil

✓ RÉPONSE À RETENIR

Amour : sympathie. Longue tenue : sécurité. Parfum distinctif : nouveauté. Qualité haut de gamme : orgueil.

Question 3.3. **Indiquer quelle est la motivation d’achat principale à la Saint-Valentin.**

À la Saint-Valentin, le cadeau floral permet avant tout d’exprimer ses sentiments à la personne aimée. La fiche de la Red Naomi souligne explicitement qu’elle exprime l’amour et touche le cœur. La motivation principale est donc affective : offrir une attention qui témoigne de son amour et fait plaisir à son ou sa partenaire.

Motivation principale

Motivation principale : amour et affection

✓ RÉPONSE À RETENIR

Motivation principale : exprimer son amour et faire plaisir à la personne aimée.

4. Communication commerciale pour des cours d’art floral

La boutique souhaite proposer des cours d’art floral comme cadeau de Saint-Valentin, sous la forme d’une carte cadeau, et annoncer cette offre par une affiche placée à l’intérieur du magasin. Le document 4 précise les dates, les horaires, les tarifs, les éléments inclus dans le prix et le délai d’inscription.

Annexe 4

Question 4.1. En vous aidant du document 4 et de vos connaissances, lister cinq informations essentielles devant figurer sur l’affiche annonçant les cours d’art floral.

L’affiche doit présenter l’offre, ses modalités pratiques et permettre d’identifier le fleuriste qui l’organise.

1. Cours d’art floral à offrir en carte cadeau.
2. Dates et horaires : mercredis 6 et 13 mars, 3 et 10 avril, de 14 h à 16 h.
3. Tarifs : 40 € le cours ou 140 € les quatre.
4. Fleurs et accessoires compris.
5. Inscription une semaine avant le cours auprès de « Au calla rouge ».

Informations de l’affiche

Cours d’art floral en carte cadeau

4.1. Lister 5 informations essentielles devant figurer sur cette affiche :

- Mercredis 6 et 13 mars, 3 et 10 avril .....
- De 14 h à 16 h .....
- 40 € le cours ou 140 € les quatre .....
- Fleurs et accessoires compris. Inscription une semaine avant. .....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

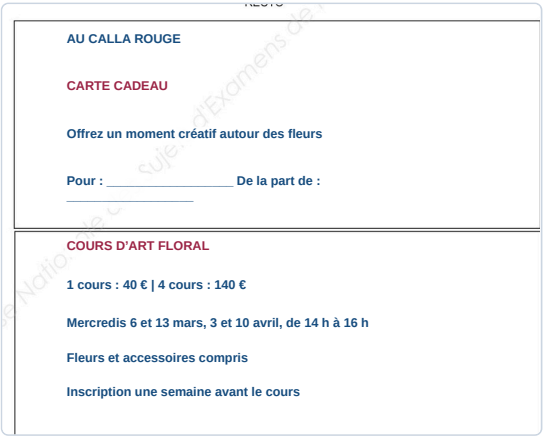
Cours d’art floral en carte cadeau : dates, horaires, tarifs, fournitures incluses et délai d’inscription.

Question 4.2. Concevoir la carte cadeau en réalisant son recto et son verso.

Le recto met en valeur le cadeau et le nom de la boutique. Le verso donne les dates, les horaires, les tarifs et les conditions d’inscription, avec des champs pour personnaliser la carte.

Les cours ont lieu les mercredis 6 et 13 mars, 3 et 10 avril, de 14 h à 16 h. Les fleurs et accessoires sont compris.

Carte cadeau : recto et verso



✓ RÉPONSE À RETENIR

Carte cadeau « Au calla rouge » : un cours à 40 € ou quatre cours à 140 €, avec dates, horaires et modalités d’inscription.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : Le sujet E32 Techniques commerciales du BP Fleuriste, session 2019, porte le code 19SP-BP FL U32. D'une durée de 2 h et de coefficient 2, il s'appuie sur l'activité de la boutique « Au calla rouge » à la Saint-Valentin. Il évalue l'analyse de données commerciales, les calculs de prix et de marge, l'argumentation produit et la création de supports de communication.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Taux d'évolution : (valeur d'arrivée - valeur de départ) / valeur de départ × 100.
- Dépense moyenne : montant total dépensé divisé par le nombre d'achats correspondant.
- Marge commerciale unitaire HT : PVHT unitaire - PAHT unitaire.
- Taux de marque : marge HT / PVHT × 100 ; coefficient multiplicateur : PVTTC / PAHT.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les répartitions des sommes dépensées de celles des quantités achetées.
- Présenter les calculs, les unités et les arrondis exigés dans chaque tableau.
- Pour les calculs de prix, appliquer la TVA au PVHT et conserver la marge unitaire donnée.
- Pour l'affiche et la carte cadeau, vérifier que les dates, horaires, tarifs et modalités d'inscription sont clairs.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux d'évolution des dépenses entre 2016 et 2017 ?
Soustrayez la dépense de 2016 de celle de 2017, divisez l'écart par la dépense de 2016, puis multipliez par 100. Un résultat positif indique une hausse et un résultat négatif une baisse.

Q : Comment calculer le prix de vente TTC avec une TVA de 10 % ?
Calculez d'abord le PVHT en ajoutant la marge unitaire au PAHT. Multipliez ensuite le PVHT par 1,10 pour obtenir le PVTTC, puis arrondissez ce dernier à la dizaine de centimes la plus proche, comme demandé.

Q : Quelle est la durée de l'épreuve et comment les points sont-ils répartis ?
L'épreuve dure 2 heures et a un coefficient 2. Le barème répartit les points ainsi : 14,5 pour l'analyse, 7 pour les calculs commerciaux, 7 pour l'argumentation et 11,5 pour la communication commerciale.

Q : Quels critères vérifier pour les réponses de communication commerciale ?
L'affiche doit donner cinq informations essentielles sur l'offre. La carte cadeau doit distinguer recto et verso et présenter une offre compréhensible, notamment les dates des cours, les horaires, les tarifs et le délai d'inscription.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U32 - Techniques commerciales/2019/BP Fleuriste - U32 - Techniques commerciales - Session 2019 - 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.