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

DANS CE CADRE

Académie : Session :

Examen : Série :

Spécialité/option : Repère de l'épreuve :

Epreuve/sous épreuve :

NOM :

(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)

Prénoms : N° du candidat

Né(e) le : (le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)

NE RIEN ÉCRIRE

Appréciation du correcteur

Note :

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE

E32 TECHNIQUES COMMERCIALES

SUJET

DUREE : 2 H COEFF : 2

Ce sujet comporte 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Vous répondrez directement sur le sujet.

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé

Matériel utilisé :

- Crayons de couleur et feutres.

Le sujet comporte 4 parties :

Première Partie : Analyse activité Saint Valentin	/ 14,5 points
Deuxième Partie : Calculs commerciaux	/ 7 points
Troisième Partie : Argumentation	/ 7 points
Quatrième Partie : Communication commerciale	/11,5 points

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Mise en situation

Vous venez d'être embauché(e) dans la boutique « Au calla rouge » à Montagny.
Montagny est une commune d'environ 2 500 habitants, située dans le département du Rhône, se trouvant à 5 km de Givors.

Fiche signalétique de la boutique



Enseigne : « Au calla rouge »
Activité : Artisan Fleuriste, abonnements, décors, mariage, deuil
Propriétaire : Madame Bergère
Situation : 25 rue de la Mairie
69 700 Montagny
Tél : 04-78-39-25-41
Mail : brigittebergère@gmail.com
Surface de vente : 89 m²
Effectif : Madame Bergère et vous-même
Horaires d'ouverture : Mardi au Samedi : 10h00 – 19h00
Dimanche 9h00 – 13h00

Depuis quelques années, le secteur de la fleuristerie est en crise. L'activité de Madame Bergère suit la même voie, mais elle souhaite comparer son activité par rapport aux tendances nationales et éventuellement effectuer des changements.

Vous allez l'aider dans cette tâche.

Base Nationale des Sujets d'examen de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

PARTIE 1 : Analyse activité Saint-Valentin

La Saint-Valentin étant la première grande fête de l'année, Madame Bergère désire faire une première analyse de son activité.

1. **Après lecture du document 1, répondre aux questions de l'annexe 1 (page 8).**

PARTIE 2 : Calculs commerciaux

Pour la Saint-Valentin, Madame Bergère a privilégié la vente de la rose Red Naomi, mais cette dernière est victime de son succès et subit de fortes variations de prix à l'achat (voir tableau document 2).
Madame Bergère doit répercuter cette hausse de prix sur ses prix de vente, sachant qu'elle souhaite conserver la même marge en € quel que soit le PAHT.

2.1. Effectuer et analyser les différents calculs demandés sur l'annexe 2 (page 10).

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 ? Répondre sur l'annexe 2

.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

PARTIE 3 : Argumentation

Vu les résultats, Madame Bergère hésite à continuer de proposer cette variété à sa clientèle au profit d'une rose moins recherchée.
Vous êtes convaincu(e) qu'il est indispensable de proposer la rose Red Naomi à la Saint-Valentin.

3.1. A l'aide de la fiche sur cette rose (document 3), rédiger 4 arguments en faveur du maintien de cette rose dans l'assortiment de la boutique.
Répondre dans le tableau de l'annexe 3.

3.2. Identifier les mobiles d'achat correspondants à chaque argument proposé.
Répondre dans le tableau de l'annexe 3.

3.3. Quelle est la motivation d'achat principale à la Saint-Valentin ?
Répondre sur l'annexe 3.

PARTIE 4 : Communication commerciale

Madame Bergère veut innover en proposant comme cadeau de Saint-Valentin, des cours d'art floral que les amoureux(ses) pourraient offrir à leur conjoint(e). Cette offre serait présentée sous forme de carte cadeau.

Vous proposez à Mme Bergère de réaliser une affiche annonçant cette offre. Vous souhaitez la positionner à l'intérieur de la boutique.

4.1. En vous aidant du document 4 et à partir de vos connaissances, lister cinq informations essentielles devant figurer sur cette affiche.
Répondre sur l'annexe 4.

4.2. Concevoir la carte cadeau.
Répondre sur l'annexe 4.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 1

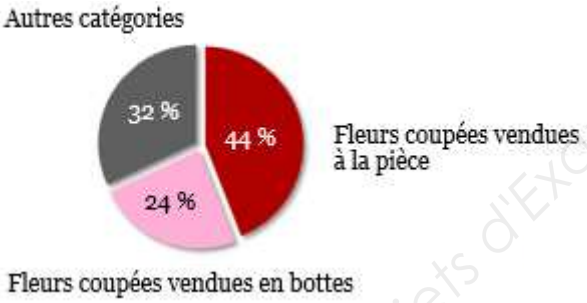
Val'hor

Achats des ménages en végétaux d'intérieur offerts pour la St Valentin en 2017

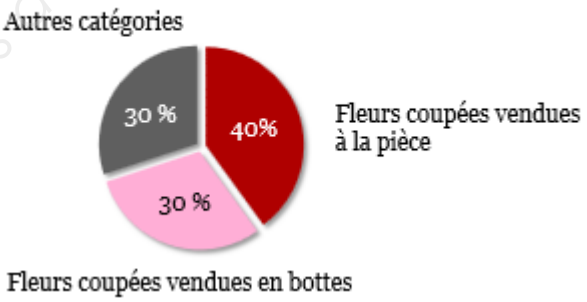
28 % des sommes dépensées par les ménages en végétaux d'intérieur pour offrir soit 26,3 millions d'euros dépensés.

24 % des quantités achetées par les ménages en végétaux d'intérieur pour offrir soit 1,4 million de quantités achetées.

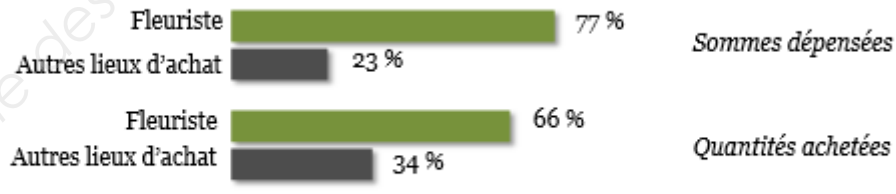
Répartition des sommes dépensées en février 2017



Répartition des quantités achetées en février 2017



Répartition des achats par circuit de distribution en février 2017



Source: panel consommateurs TNS Sofres pour Val'hor et FranceAgriMer.

Un quart des achats du mois destiné à la Saint-Valentin (février 2016)

Selon les données issues du panel TNS, un quart des achats de végétaux d'intérieur réalisé en février 2016 était consacré à la Saint Valentin. Au total, les dépenses des Français, pour offrir des végétaux d'intérieur à l'occasion de la Saint Valentin, ont représenté au mois de février 2016 près de 33,2 millions d'euros.

(d'après le panel TNS cofinancé par FranceAgriMer et Val'hor)

Panier Moyen de la boutique « Au calla rouge » en février 2017 : 23,50 €

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Prix d'achat de la rose Red Naomi à Rungis : Des cours en très forte hausse la semaine de la Saint-Valentin

Document 2

Cours moyens hebdomadaires (en € HT les 10 tiges)	Semaine 4	Semaine 5	Semaine 6	Semaine 7	Variation entre les semaines 6 et 7 (%)
Rose Red Naomi 80 cm (Pays-Bas)	12,00 €	13,00 €	15,00 €	25,00 €	+ 67%
Rose Red Naomi 70 cm (Pays-Bas)	10,00 €	12,00 €	13,50 €	22,00 €	+ 63%
Rose Red Naomi 50 cm (Pays-Bas)	6,75 €	7,75 €	10,00 €	20,00 €	+100%

Sources : FranceAgriMer/RNM Rungis

La rose Red Naomi

Document 3



La rose Red Naomi est commercialisée depuis 2006. A l'heure actuelle, Red Naomi est de loin la rose néerlandaise la plus cultivée dans le secteur haut de gamme.

Red Naomi irradie de beauté sensuelle. Elle exprime délicatement l'amour et touche au plus profond du cœur.

Ses caractéristiques sont incomparables : sa couleur rouge est parfaite, avec une nuance douce et soyeuse. Elle résiste très bien au transport, demeure longtemps fraiche lorsqu'elle est conservée au frais et affiche une longue durée de vie en vase.

La fleur est large. Quant au rosier Red Naomi, il peut atteindre jusqu'à 80 boutons par floraison. Les roses Red Naomi sont les seules roses rouges cultivées de façon commerciale qui soient parfumées. Elles dégagent une odeur douce et subtile.

Les fleuristes et les réalisateurs de compositions florales de renom adorent Red Naomi, en raison de ses grandes qualités. Les roses Red Naomi sont résistantes et extrêmement fiables. Leur tige est solide et leurs larges fleurs s'épanouissent toujours pleinement.

Red Naomi est par ailleurs très demandée pour les mariages. Elle est idéale non seulement pour le bouquet de la mariée et les décorations de table, mais également pour toute autre activité de décoration ou évènement.

http://www.rednaomi.com/fr/

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 4

DATES DES COURS D'ART FLORAL

LES MERCREDIS

6 et 13 mars
3 et 10 avril

De 14 h 00 à 16 h 00.

Ils seront proposés à 40 € chacun ou 140 € les 4
(Prix des fleurs et accessoires compris).

S'inscrire une semaine avant la date du cours.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE N°1 : Analyse activité Saint-Valentin en 2017

1.1 Calculer le taux d'évolution des dépenses en végétaux d'intérieur à l'occasion de la Saint-Valentin entre 2016 et 2017 et commenter le résultat.

Dépenses année 2016 en Millions d'euros	Dépenses année 2017 en Millions d'euros	Taux d'évolution (arrondi à 2 chiffres après la virgule)

Détail calcul :.....

.....

.....

Commenter le résultat : .....

.....

.....

1.2 Calculer la dépense moyenne par ménage en 2017 au niveau national pour la Saint-Valentin. (Détail du calcul et résultat arrondi à 2 chiffres après la virgule)

.....

.....

.....

1.3 Calculer dans le tableau ci-dessous, la part des dépenses en valeur des 3 catégories de produits vendus au niveau national, en février 2017.

	Répartition des sommes dépensées		Répartition des quantités achetées		Dépense moyenne (arrondi à 2 chiffres après la virgule)
	%	€	%	nombre	
Fleurs coupées vendues à la pièce					
Fleurs coupées vendues en bottes					
Autres catégories					

Base Nationale des Sujets d'examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

1.4 Calculer la répartition des achats ainsi que le la dépense moyenne par circuit de distribution.

	Sommes dépensées (arrondi à 2 chiffres après la virgule)		Quantités achetées (arrondi à 2 chiffres après la virgule)		Dépense moyenne (arrondi à 2 chiffres après la virgule)
	%	En million d'€	%	En million d'unité	
Fleuristes					
Autres lieux d'achat					

1.5 Comparer la dépense moyenne chez les fleuristes par rapport aux autres lieux d'achat.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1.6 Comparer la situation de la boutique « Le Calla rouge » à celle des fleuristes et autres lieux d'achat.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE N°2 : Calculs commerciaux

2.1. Effectuer les calculs pour une rose Red Naomi 70 cm. Tva à 10%.
(L'ensemble des résultats sont arrondis à 2 chiffres après la virgule. **Le PVTTC est arrondi à la dizaine de centimes la plus proche.**

	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							

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 ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE N°3 : Argumentation

3.1. et 3.2. Arguments et mobiles d'achat :

Arguments	Mobiles d'achat

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE N°4 : Communication commerciale

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

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

4.2. Concevoir la carte cadeau.

RECTO

VERSO

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

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.