

**E3 - COMMERCIALISATION**

**U32 TECHNIQUES COMMERCIALES**

Durée : 2h00

Coefficient : 2

**« FLEURS EN FÊTE »**

**CORRIGE**

**Première partie : 11 POINTS**

- 1.1 3 points
- 1.2 4 points
- 1.3 3 points
- 1.4 1 point

**Deuxième partie : 10 POINTS**

- 2.1 10 points

**Troisième partie : 10 POINTS**

- 3.1 6 points
- 3.2 4 points

**Quatrième partie : 9 POINTS**

- 4.1 1 point
- 4.2 5 points
- 4.3 3 points

**BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE**  
**Session PRINTEMPS 2007**

**Première partie : Etude de marché**

**11 POINTS**

**Annexe 1**

1.1 Répondre aux questions suivantes :

**3 points**

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

***La St Valentin a été connu après la seconde guerre mondiale grâce aux américains.***

**1 pt**

- Qui achètent à cette occasion ?

***Les principaux consommateurs sont les jeunes.***

**1 pt**

- Quel est le produit le plus vendu lors de cette fête ?

***Le produit le plus vendu lors de cette fête est le bouquet de roses ou le bouquet mélangé.***

**1 pt**

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

**4 points**

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	105,3	25,2	<u>26,5</u>
1998	97,6	23,4	<u>22,8</u>
1999	89,1	23,2	<u>20,7</u>
2000	101,6	25,4	<u>25,8</u>
2001	93,0	33,4	<u>31,1</u>
2002	99,7	30,7	<u>30,6</u>
2003	83,9	28,7	<u>24,1</u>
2004	91,1	29,7	<u>27,1</u>

**0,5 pt par résultat**

Arrondir 1 chiffre après la virgule

**NB : non respect de la règle des arrondis, note divisée par 2.**

**BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE**  
**Session PRINTEMPS 2007**

**Annexe 1 bis**

1.3 Commenter les résultats obtenus.

**3 points**

**Accepter toute réponse cohérente 5 réponses attendues**

- 1998- 1999 : *baisse importante du montant des dépenses.*
- 2000 et 2001 : *en augmentation (environ 10 millions d'euros en 2 ans)*
- 2002 : *baisse sensible.*
- 2003 : *baisse accentuée.*
- 2004 : *hausse de 3 millions*
- *Les ventes de la St Valentin ne sont pas régulières. Cependant, la part de la St Valentin reste d'un bon niveau (29,7%). C'est une fête à privilégier.*

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

$$(27,1 - 24,1) / 24,1 \times 100 = 12,45\%$$

**1 point**

**DEUXIEME PARTIE : Développement de la clientèle**

**10 POINTS**

**Annexe 2**

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

**10 points**

**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

Doivent apparaître :

- |  |      |
|--|------|
| - <i>date d'envoi du courrier (10 avril)</i>   | 1 pt |
| - <i>accroche</i>                              | 1 pt |
| - <i>fête des secrétaires (19 avril)</i>       | 1 pt |
| - <i>offre (10%)</i>                           | 1 pt |
| - <i>mention du courrier</i>                   | 1 pt |
| - <i>mise en valeur de l'offre (couleur..)</i> | 1 pt |
| - <i>nom et signature de Mme Martin</i>        | 1 pt |

**Rédaction et orthographe** **2 pts**

**Présentation** **1 pt**

**BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE**  
Session PRINTEMPS 2007

**Annexe 3**

**6 points**

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

Caractéristiques	Avantages clients
1 pt Accepter toute réponse cohérente	1 pt Accepter toute réponse cohérente
1 pt Accepter toute réponse cohérente	1 pt Accepter toute réponse cohérente
1 pt Accepter toute réponse cohérente	1 pt Accepter toute réponse cohérente

3.2 Répondre aux objections émises sur cette plante.

**4 points**

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

**Accepter toute réponse cohérente**

**2 pts**

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

**Accepter toute réponse cohérente**

**2 pts**

**QUATRIEME PARTIE : Calcul de prix**

**9 POINTS**

**Annexe 4**

4.1 Indiquer quel taux de TVA vous devrez appliquer sur ces objets

**1 point**

***Le taux de TVA est de 19,6%***

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

**5 points**

	PA HT	Marge	PV HT	TVA	CM*	PVTTC	PV promo
Vase boule	3,50 €	<u>4,40 €</u>	<u>7,90 €</u>	<u>1,55 €</u>	2,7	<u>9,45 €</u>	<u>6,61 €</u>
Bougeoir	<u>4,76 €</u>	3,18 €	<u>7,94 €</u>	<u>1,56 €</u>	<u>2</u>	9,50 €	<u>6,65 €</u>

**0,5 point par résultat**

CM\* : Coefficient Multiplicateur

**Les résultats devront être arrondis au plus proche à 2 chiffres après la virgule**

4.3 Justifier vos calculs pour le vase boule.

**3 points**

PVTTC :  $3,5 \times 2,7 = 9,45 \text{ €}$

**0,5 pt**

TVA :  $(9,45 \times 0,196) : 1,196 = 1,55 \text{ €}$

**0,5 pt**

PVHT :  $9,45 - 1,55 = 7,90 \text{ €}$

**0,5 pt**

Marge :  $7,90 - 3,5 = 4,40 \text{ €}$

**0,5 pt**

PV promo :  $9,45 \times (30 : 100) = 2,84 \text{ €}$   $9,45 - 2,84 = 6,61 \text{ €}$

**1 pt**