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

# Gestion et management

**Session 2026** • Code sujet : **26SP-BP-FLE-E3** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement


**1. Analyse juridique d’un litige contractuel** (3 questions) **Page 3**

**2. Analyse managériale et stratégique** (3 questions) **Page 5**

**3. Analyse économique et gestion commerciale** (3 questions) **Page 8**

**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/Approvisionnement et gestion des stocks/2026/BP Fleuriste - Approvisionnement et gestion des stocks - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

# 1. Analyse juridique d’un litige contractuel

La SARL L’Atelier des Saisons, fleuriste à Angers, commande 120 roses pour une prestation événementielle, mais le fournisseur les livre après la date convenue comme déterminante. La fleuriste demande réparation d’une perte de marge de 750 euros, tandis que le fournisseur invoque une clause limitant l’indemnisation à 1 euro.

## Partie 1

**Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties, le contrat et les faits à l’origine du litige. Distinguez les obligations contractuelles qui n’ont pas été respectées.**

Les parties sont deux sociétés commerciales : la SARL L’Atelier des Saisons, acheteuse, et la SARL Fleurs du Val, fournisseur. Elles ont conclu un contrat de vente portant sur 120 roses, avec une livraison au plus tard le 13 juin à 10 heures, date expressément déterminante. En livrant les fleurs le 14 juin à 15 heures, le fournisseur n’a pas respecté son obligation contractuelle de délai. L’acheteuse a dû acheter des fleurs de remplacement et invoque une perte de marge. Aucun manquement de sa part, notamment à une obligation de paiement, n’est indiqué.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le fournisseur a manqué à son obligation de livrer les 120 roses à la date et à l’heure convenues.

**Question 1.2. Formulez le problème de droit. Présentez les règles applicables au respect du contrat, aux conséquences de son inexécution et à la clause limitative de réparation. Appuyez votre réponse sur les textes et la décision de justice du DT 1.**

La fleuriste peut-elle obtenir réparation du retard malgré le plafond contractuel de 1 euro ? Selon l’article 1103 du Code civil, le contrat légalement formé s’impose aux parties. L’article 1217 permet notamment de demander réparation de l’inexécution ; l’article 1231-1 prévoit des dommages et intérêts en cas de retard, sauf force majeure. L’article 1231-3 limite en principe l’indemnisation au préjudice prévisible lors du contrat. Selon l’article 1170, une clause qui prive de sa substance l’obligation essentielle est réputée non écrite. L’arrêt Chronopost illustre ce principe, mais son application exige d’apprécier concrètement le contrat concerné.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le plafond de 1 euro peut être écarté s’il prive de sa substance l’engagement essentiel de livrer à la date déterminante.

**Question 1.3. Résolvez le litige par un syllogisme juridique complet. Examinez l’opposabilité de la clause limitative au regard des faits, puis indiquez si la demande de 750 euros peut être accueillie et sous quelles conditions. Rédigez également votre réponse dans la grille d’analyse juridique du DR 1.**

**Qualification :** le fournisseur a livré tardivement les roses destinées à un événement, contrairement au délai déterminant convenu. **Problème :** le plafond de 1 euro limite-t-il la réparation ? **Règles :** les articles 1103 et 1217 imposent le respect du contrat et permettent la réparation ; les articles 1231-1 et 1231-3 encadrent l’indemnisation. Selon l’article 1170, une clause qui vide l’obligation essentielle de sa substance est réputée non

écrite, après examen du contrat. **Application :** le fournisseur connaissait la date et la destination événementielle. Le plafond peut donc être écarté s'il neutralise cet engagement. Les 750 euros peuvent être accordés si la perte et son lien avec le retard sont prouvés, en l'absence de force majeure.

**Grille d'analyse juridique complétée**

**Grille d'analyse juridique : question 1.3**

| Étape du syllogisme | Éléments de réponse |
|---|---|
| Qualification juridique des faits | Vente entre deux SARL ; retard |
| Problème de droit | Le plafond de 1 euro neutralise-t-il l'obligation ? |
| Règles de droit applicables | Art. 1103, 1170, 1217, 1231-1 et 1231-3 ; Chronopost |
| Application aux faits et solution motivée | Clause écartée si obligation vidée ; 750 euros si perte et lien prouvés, sans force majeure |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Les 750 euros peuvent être accordés si la perte de marge et son lien avec le retard sont prouvés ; la clause est écartée si elle prive l'obligation essentielle de sa substance.

## 2. Analyse managériale et stratégique

La gérante cherche à sécuriser l'approvisionnement tout en préservant la qualité de l'offre et en maîtrisant les coûts. Le diagnostic et les préconisations s'appuient sur les informations internes et externes du DT 2, en tenant compte des ressources de l'entreprise et de la périssabilité des fleurs coupées.

### Partie 2

**Question 2.1. Réalisez un diagnostic externe selon les facteurs PESTEL. Présentez au moins quatre facteurs pertinents à partir du DT 2 et précisez, pour chacun, s'il constitue principalement une opportunité ou une menace pour l'entreprise.**

Le diagnostic PESTEL met en évidence des facteurs externes qui influencent les coûts, les attentes de la clientèle et la gestion des fleurs périssables.

| Facteur | Élément du DT 2 | Effet principal |
|---|---|---|
| Économique | Hausse des prix d'achat des fleurs et des emballages | Menace : risque de baisse de la marge |
| Socioculturel | Demande de compositions de saison et d'emballages réduits | Opportunité : adapter l'offre et fidéliser |
| Technologique | Consultation des ventes par famille grâce au logiciel de caisse | Opportunité, sous réserve d'une mise à jour fiable des stocks |
| Environnemental | Fleurs périssables, invendus et pertes si les achats dépassent la demande | Menace : gaspillage et coûts supplémentaires |
| Réglementaire et sécurité | Consignes de stockage et circulations de la réserve à maintenir dégagées | Menace : contraintes d'organisation et de contrôle |

Les opportunités socioculturelles et technologiques peuvent soutenir les ventes et mieux orienter les achats. Leur effet dépend toutefois d'un suivi fiable des stocks. Les contraintes de stockage et la périssabilité imposent également une organisation rigoureuse.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Opportunités : demande de saison, emballages réduits et données de vente. Menaces : hausse des coûts, pertes liées à la périssabilité et contraintes de stockage.

**Question 2.2. Établissez le diagnostic stratégique de la SARL L'Atelier des Saisons en distinguant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Justifiez chaque élément par une information du contexte ou du DT 2 et complétez le tableau du DR 1.**

| Diagnostic interne | Éléments à relever | Diagnostic externe | Éléments à relever |
|---|---|---|---|
| Forces | Offre de qualité, fleurs de saison, créations sur commande et conseils personnalisés. | Opportunités | Producteurs régionaux plus disponibles de mai à septembre ; demande de compositions de saison et d'emballages réduits. |
| Faiblesses | La gérante centralise les commandes et le suivi des stocks ; les sorties ne sont pas enregistrées à chaque vente. | Menaces | Retards de fournisseurs, hausse des prix d'achat, périssabilité des fleurs et concurrence locale. |

La différenciation par la qualité, les fleurs de saison et le conseil soutient l'attractivité et la fidélisation. En revanche, la centralisation par la gérante et l'absence d'enregistrement systématique fragilisent la prévision des achats. Les producteurs régionaux et la demande saisonnière ouvrent des possibilités de diversification. Retards, hausse des coûts, invendus périssables et concurrence peuvent provoquer ruptures, pertes et recul de marge.

Tableau de diagnostic stratégique complété

**Tableau de diagnostic stratégique : question 2.2**

| Diagnostic interne | Éléments à relever | Diagnostic externe | Éléments à relever |
|---|---|---|---|
| Forces | Qualité, fleurs de saison, conseil | Opportunités | Producteurs régionaux ; demande saison |
| Faiblesses | Commandes et stocks centralisés par la gérante ; sorties non saisies | Menaces | Retards, hausse des prix, pertes, concurrence |

✓ RÉPONSE À RETENIR

La qualité et le conseil différencient l'entreprise, mais la centralisation et le suivi incomplet des stocks la fragilisent face aux retards, aux coûts et aux invendus.

**Question 2.3. Proposez deux décisions managériales et commerciales concrètes pour réduire les risques d'approvisionnement et améliorer la gestion des stocks. Pour chaque décision, justifiez son intérêt et indiquez une limite ou une condition de réussite liée à l'activité de la fleuristerie.**

1. **Diversifier les fournisseurs :** développer les achats auprès des producteurs régionaux en saison et identifier des solutions de remplacement pour les fleurs importées. Cela réduit le risque de rupture et valorise l'origine des fleurs. Condition de réussite : vérifier la disponibilité, la qualité et les délais avant de répartir les commandes.
2. **Fiabiliser le suivi des stocks :** enregistrer les sorties à chaque vente, contrôler régulièrement les quantités et utiliser les ventes par famille pour ajuster les commandes. Appliquer une rotation des fleurs pour limiter les pertes. La méthode doit rester simple et être tenue à jour par l'équipe.

Compte tenu de la taille de l’équipe et de la périssabilité des fleurs, la répartition du suivi doit être claire et les commandes adaptées à la demande.

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Diversifier les fournisseurs, notamment régionaux, et fiabiliser le suivi des sorties, des niveaux de stock et de la rotation des fleurs.

## 3. Analyse économique et gestion commerciale

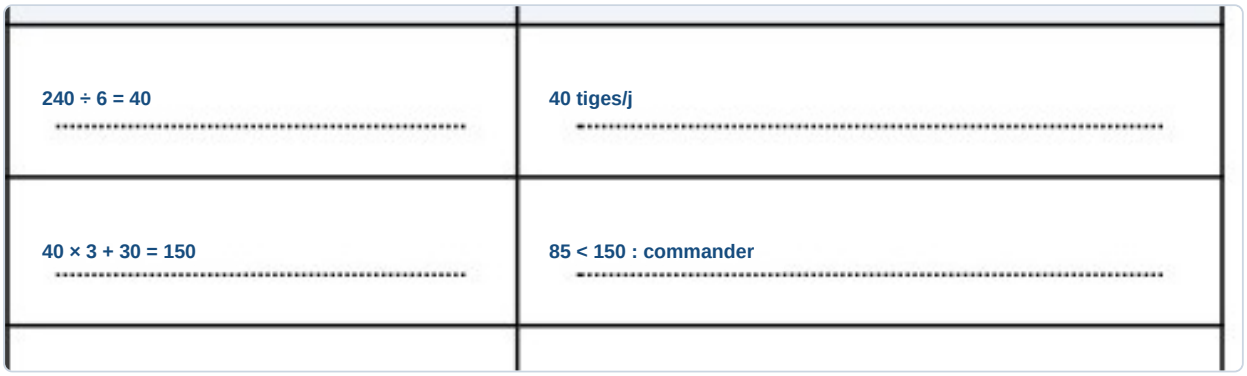
L'analyse porte sur le réapprovisionnement des roses et sur les données financières hors taxes de l'exercice clos le 31 décembre 2025. Les calculs concernent la consommation moyenne, le stock d'alerte, la marge commerciale, le taux de marque, le seuil de rentabilité et la marge de sécurité.

### Partie 3

**Question 3.1. Calculez la consommation moyenne journalière de roses, puis le stock d'alerte selon la règle suivante : stock d'alerte = consommation moyenne pendant le délai d'approvisionnement + stock de sécurité. Comparez le stock disponible au stock d'alerte et indiquez la décision immédiate à prendre.**

Les ventes prévues sont de 240 tiges sur 6 jours d'ouverture : 240 ÷ 6 = 40 tiges par jour. Pendant le délai d'approvisionnement de 3 jours, la consommation est de 40 × 3 = 120 tiges. En ajoutant le stock de sécurité de 30 tiges, le stock d'alerte est de 150 tiges. Le stock disponible, 85 tiges, est inférieur de 65 tiges à ce seuil et aucune commande n'est en attente : il faut réapprovisionner immédiatement.

Calcul du réapprovisionnement des roses




✓ RÉPONSE À RETENIR

Consommation moyenne : 40 tiges par jour. Stock d'alerte : 150 tiges. Avec 85 tiges disponibles, commander immédiatement.

**Question 3.2. Calculez la marge commerciale de l'exercice, puis le taux de marque. Rappelez la formule utilisée pour le taux de marque et interprétez le résultat obtenu.**

| Indicateur | Formule et calcul | Résultat |
|---|---|---|
| Marge commerciale | 320 000 − 128 000 | 192 000 € |
| Taux de marque | 192 000 ÷ 320 000 × 100 | 60 % |

Le coût d'achat des marchandises vendues indiqué au DT 3 est de 128 000 €. Le taux de marque se calcule ainsi : marge commerciale ÷ chiffre d'affaires × 100. Il mesure la part du chiffre d'affaires qui constitue la marge commerciale. Ici, pour 100 € de chiffre d'affaires, l'entreprise réalise 60 € de marge commerciale, avant déduction des autres charges.

Marge commerciale et taux de marque

| | |
|---|---|
| 320 000 − 128 000 | 192 000 € |
| 192 000 ÷ 320 000 × 100 | 60 % |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Marge commerciale : 192 000 €. Taux de marque : 60 %, soit 60 € de marge pour 100 € de chiffre d'affaires.

**Question 3.3. Calculez le seuil de rentabilité en valeur et la marge de sécurité de l'exercice. Concluez sur la situation de l'entreprise au regard de son chiffre d'affaires réalisé.**

Les achats consommés sont les charges variables retenues : 128 000 €. Le taux de contribution sur coûts variables est (320 000 − 128 000) ÷ 320 000 = 0,60, soit 60 %. Le seuil de rentabilité vaut donc 160 000 ÷ 0,60 = 266 666,67 €. La marge de sécurité est le chiffre d'affaires réalisé moins ce seuil : 320 000 − 266 666,67 = 53 333,33 €. Comme le chiffre d'affaires dépasse le seuil de rentabilité, l'entreprise est au-dessus de son seuil.

Seuil de rentabilité et marge de sécurité

| | |
|---|---|
| 160 000 ÷ 0,60 | 266 666,67 € |
| 320 000 − 266 666,67 | 53 333,33 € |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Seuil de rentabilité : 266 666,67 €. Marge de sécurité : 53 333,33 €. Le chiffre d'affaires réalisé dépasse le seuil.

# Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

**Bilan de l'épreuve :** L'épreuve E3 Gestion et management du BP Fleuriste, session 2026, porte le code 26SP-BP-FLE-E3 et dure 3 heures, coefficient 4. Elle prend pour cadre la SARL L'Atelier des Saisons à Angers et un litige de livraison de fleurs. Elle évalue l'analyse juridique, le diagnostic stratégique, les décisions d'approvisionnement et de stock, ainsi que les calculs de marge et de rentabilité.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le stock d'alerte correspond à la consommation moyenne pendant le délai d'approvisionnement, augmentée du stock de sécurité.
- Marge commerciale = chiffre d'affaires - coût d'achat des marchandises vendues ; taux de marque = marge commerciale / chiffre d'affaires × 100.
- Le taux de contribution sur coûts variables = (chiffre d'affaires - charges variables) / chiffre d'affaires ; le seuil de rentabilité = charges fixes / ce taux.
- Selon l'article 1170 du Code civil, une clause est réputée non écrite si elle prive de sa substance l'obligation essentielle du débiteur.

### Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguer qualification des faits, problème juridique, règles applicables et application au cas.
- Ne pas considérer automatiquement la clause limitative comme invalide : examiner si elle prive l'obligation essentielle de sa substance.
- Pour les calculs, faire apparaître les formules, les unités et les étapes, puis interpréter les résultats.
- Dans le diagnostic, justifier chaque force, faiblesse, opportunité ou menace par une donnée du contexte ou du DT 2.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment calculer le stock d'alerte des roses dans ce sujet ?**

Divisez les ventes hebdomadaires prévues par les six jours d'ouverture pour obtenir la consommation journalière. Multipliez-la par le délai d'approvisionnement, puis ajoutez le stock de sécurité. Comparez ce seuil au stock disponible.

**Q : La clause qui limite l'indemnisation à 1 euro est-elle nécessairement inapplicable ?**

Non. Il faut apprécier, au regard de l'article 1170 du Code civil, si la clause prive de sa substance l'obligation essentielle de livraison à la date déterminante. La décision Chronopost éclaire l'analyse, sans imposer automatiquement la même solution.

**Q : Combien de points vaut chaque partie et quelle est la durée de l'épreuve ?**

L'épreuve dure 3 heures et son coefficient est 4. La partie juridique vaut 7 points, la partie managériale et stratégique 7 points, et la partie économique et commerciale 6 points, soit 20 points au total.

**Q : Que faut-il faire apparaître dans les calculs et l'analyse juridique ?**

Pour les calculs, indiquez les formules, les opérations, les résultats et les unités, puis interprétez-les lorsque cela est demandé. Pour le litige, rédigez un syllogisme complet et complétez la grille du DR 1.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/Approvisionnement et gestion des stocks/2026/BP Fleuriste - Approvisionnement et gestion des stocks - Session 2026 - 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.