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

Gestion et management

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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d’une situation contractuelle** (4 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique** (4 questions) — **Page 6**
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/Gestion économique et financière/2026/BP Fleuriste - Gestion économique et financière - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une situation contractuelle

La SAS Pétale & Saison conteste le retard de livraison d’un fournisseur, qui a compromis une commande de mariage et entraîné une perte de marge commerciale. L’analyse porte sur l’inexécution du contrat, la validité du plafond d’indemnisation et les préjudices réparables.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties, le contrat et les faits à l’origine du différend. Précisez l’obligation contractuelle qui n’a pas été exécutée conformément aux stipulations convenues.

Pétale & Saison, SAS, et Floradis, société fournisseur, sont deux professionnels liés par un contrat commercial de fourniture, formé par le bon de commande accepté. Floradis devait livrer les fleurs et feuillages le 14 juin au plus tard à 8 h. La livraison à 10 h 15, après l’heure convenue, constitue un retard et donc une inexécution de l’obligation contractuelle de livraison dans le délai prévu.

Qualification juridique



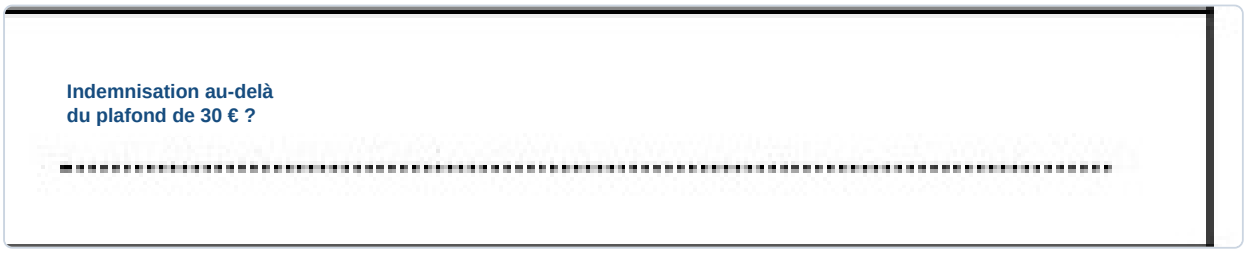
✓ RÉPONSE À RETENIR

Contrat commercial entre deux professionnels ; Floradis a livré en retard et manqué à l’échéance convenue.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel la SAS Pétale & Saison est confrontée. Votre formulation doit porter sur la possibilité d’obtenir une indemnisation supérieure au plafond prévu au contrat.

Le problème est de savoir si Pétale & Saison peut obtenir de Floradis une indemnisation supérieure au plafond contractuel de 30 €. Plus précisément, ce plafond peut-il être écarté lorsque le fournisseur n’a pas respecté l’heure de livraison convenue, savait que les fleurs étaient destinées à une cérémonie de mariage et que ce retard a provoqué l’annulation d’une commande, avec une perte de marge commerciale ?

Problème de droit



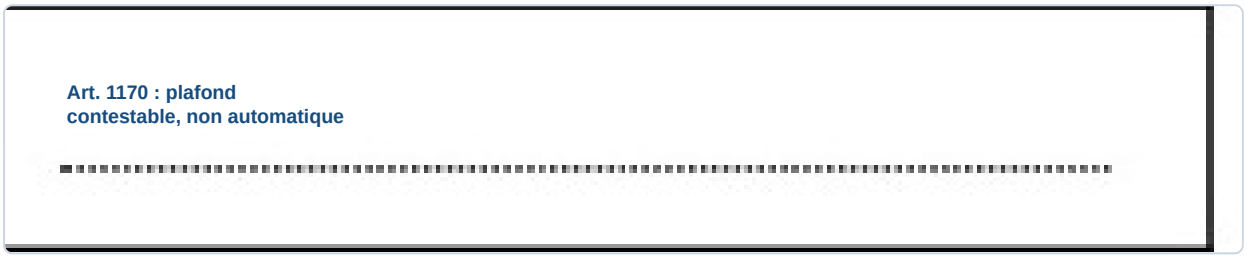
✓ RÉPONSE À RETENIR

Le plafond de 30 € peut-il être écarté pour obtenir une indemnisation supérieure ?

Question 1.3. Présentez la règle de droit applicable en mobilisant les articles du DT 1 et l'extrait de jurisprudence du DT 2. Appliquez cette règle aux faits et concluez, de manière motivée, sur la possibilité de contester l'application du plafond de 30 €.

L'article 1103 du Code civil impose le respect du contrat. Selon les articles 1217 et 1231-1, le créancier peut demander réparation du retard, sauf force majeure. L'article 1170 rend non écrite une clause qui prive de sa substance une obligation essentielle. L'arrêt Chronopost confirme qu'une clause limitative peut être écartée si elle contredit un tel engagement, sans être automatiquement invalidée. Ici, l'échéance était précise et Floradis connaissait la destination événementielle des fleurs. Le plafond de 30 € peut donc être contesté, mais son éviction dépend de l'appréciation des circonstances. Le préjudice doit être prouvé et prévisible lors de la conclusion du contrat, conformément à l'article 1231-3.

Règle de droit et application



✓ RÉPONSE À RETENIR

Le plafond de 30 € est contestable, mais son éviction n'est pas automatique et dépend des preuves et de l'appréciation du juge.

Question 1.4. Indiquez les préjudices que la SAS Pétale & Saison peut demander à réparer et les éléments qu'elle devra produire pour étayer sa demande. Expliquez en quoi l'information préalable du fournisseur sur la destination de la commande est importante.

Pétale & Saison peut demander réparation de la marge commerciale perdue, établie à 660 €, ainsi que d'autres frais directs, s'ils sont justifiés et liés au retard. Elle doit produire le bon de commande, la preuve de l'heure de livraison, l'information écrite sur la cérémonie, l'annulation du client et les justificatifs de marge et de frais. Les 1 080 € correspondent au montant de la commande annulée, non à la perte de marge. L'information préalable rend cette conséquence plus prévisible pour Floradis au moment du contrat, au sens de l'article 1231-3.

Préjudice et preuve

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

Marge perdue : 660 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Préjudice principal réclamable : 660 € de marge perdue, à étayer par les justificatifs de la commande, de l'annulation et des coûts.

2. Analyse managériale et stratégique

La dirigeante souhaite renforcer la pérennité de Pétale & Saison sans abandonner son positionnement de fleuriste conseil. Le diagnostic doit s'appuyer sur les ressources et les données internes de l'entreprise ainsi que sur les évolutions du marché présentées dans les documents.

Question 2.1. Établissez un diagnostic SWOT de Pétale & Saison en présentant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Reliez chaque élément à une information des documents.

Forces : les deux fleuristes créateurs réalisent des compositions sur mesure ; l'équipe assure aussi la vente, la réception et la préparation des commandes. La boutique et les prestations aux professionnels locaux diversifient l'activité.

Faiblesses : l'effectif de cinq personnes limite les moyens disponibles ; la dirigeante concentre la gestion et les relations fournisseurs, tandis qu'une seule personne est principalement chargée de la réception.

Opportunités : la demande progresse pour les fleurs de saison, la personnalisation et la traçabilité. **Menaces :** les clients comparent davantage les offres en ligne ; les coûts d'achat et de transport fluctuent, et les ventes événementielles varient selon les périodes.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Atouts : créativité et diversité des activités. Fragilités : petite équipe et dépendance à la dirigeante. Opportunités : saisonnalité et personnalisation. Menaces : concurrence en ligne, coûts variables et activité événementielle fluctuante.

Question 2.2. Présentez une analyse PESTEL du contexte de l'entreprise. Identifiez au moins un facteur pertinent pour quatre dimensions différentes parmi les dimensions politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale et légale. Expliquez l'effet possible de chaque facteur sur l'activité.

Quatre dimensions du PESTEL ressortent des documents. Elles agissent sur les coûts, l'offre et la manière de vendre. L'entreprise peut adapter ses achats et sa communication pour mieux répondre à ces évolutions.

Dimension	Facteur du contexte	Effet possible sur l'activité
Économique	Prix d'achat et coûts de transport évolutifs	Risque de hausse des coûts et de baisse de la marge.
Socioculturelle	Demande de fleurs de saison, personnalisées et traçables	Possibilité de différencier l'offre et de renforcer le conseil.
Technologique	Comparaison plus fréquente des offres en ligne	Concurrence accrue et nécessité d'une bonne visibilité numérique.
Environnementale	Tri des déchets et limitation de l'eau et de l'énergie	Adaptation de l'organisation et valorisation de pratiques responsables.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les facteurs économiques, socioculturels, technologiques et environnementaux influencent les achats, l'offre, la communication et l'organisation de l'entreprise.

Question 2.3. Analysez la cohérence du positionnement de Pétale & Saison avec ses ressources et son environnement. Appuyez votre réponse sur au moins une donnée interne et un élément du contexte de marché.

Le positionnement de fleuriste conseil est cohérent avec les compétences internes : les deux fleuristes créateurs peuvent concevoir des compositions personnalisées, et l'équipe assure la vente ainsi que la préparation des commandes. L'entreprise sert également des particuliers et des professionnels locaux. Ce choix répond à la demande croissante de fleurs de saison, de créations personnalisées et de traçabilité. Il permet de se distinguer des offres comparées en ligne par le conseil et la création, plutôt que par le seul prix. La petite équipe impose toutefois de bien planifier les achats et les livraisons.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Positionnement cohérent avec les compétences créatives et la demande de personnalisation, à soutenir par une gestion rigoureuse des achats et des livraisons.

Question 2.4. Proposez deux décisions managériales ou commerciales concrètes pour les douze prochains mois. Pour chacune, indiquez l'objectif poursuivi, les moyens nécessaires et un indicateur permettant d'en suivre les résultats.

Sur les douze prochains mois, deux actions peuvent renforcer la fiabilité de l'activité et répondre aux attentes du marché.

1. **Sécuriser les approvisionnements :** convenir avec les fournisseurs des délais et horaires attendus, suivre les livraisons et identifier un fournisseur de remplacement. Objectif : réduire les retards compromettant les commandes événementielles. Moyens : suivi par la personne chargée de la réception et échanges réguliers avec les fournisseurs. Indicateur : taux de livraisons reçues à l'heure.
2. **Développer l'offre saisonnière :** renouveler les créations et présenter leur saisonnalité et leur origine en boutique et en ligne. Objectif : répondre à la demande et différencier l'offre. Moyens : savoir-faire des fleuristes et actualisation des supports. Indicateur : chiffre d'affaires des offres saisonnières.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Priorités : améliorer la ponctualité des livraisons et développer les ventes de créations saisonnières, avec suivi des deux indicateurs proposés.

3. Analyse économique et gestion commerciale

La dirigeante veut déterminer le niveau d'activité nécessaire à l'équilibre de l'entreprise à partir des données financières de 2025. Elle compare également deux offres fournisseurs pour un même panier annuel prévisionnel de fleurs coupées et de feuillages.

Question 3.1. Pour l'exercice 2025, calculez la marge sur coûts variables, le taux de marge sur coûts variables et le résultat d'exploitation. Interprétez brièvement le résultat d'exploitation.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Charges variables	117 000 + 10 000 + 18 000	145 000 €
Marge sur coûts variables	286 000 − 145 000	141 000 €
Taux de marge sur coûts variables	141 000 ÷ 286 000 × 100	49,30 %
Résultat d'exploitation	141 000 − 128 000	13 000 €

Les charges variables comprennent les achats de végétaux, les emballages et consommables, ainsi que les commissions et frais variables. Le taux indique la part du chiffre d'affaires qui contribue à couvrir les charges fixes. Le résultat d'exploitation est positif : l'entreprise dégage 13 000 € après couverture de ses charges fixes.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marge sur coûts variables : 141 000 € ; taux : 49,30 % ; résultat d'exploitation : +13 000 €.

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires, puis la marge de sécurité de 2025. Utilisez les formules fournies dans le sujet : seuil de rentabilité = charges fixes ÷ taux de marge sur coûts variables ; marge de sécurité = chiffre d'affaires − seuil de rentabilité. Concluez sur la situation de l'entreprise au regard de son seuil de rentabilité.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat arrondi
Seuil de rentabilité	128 000 ÷ (141 000 ÷ 286 000)	259 631 €
Marge de sécurité	286 000 − 259 631,21	26 369 €

Le seuil est calculé avec le taux exact, sans arrondir celui-ci au préalable. La marge de sécurité représente le chiffre d'affaires disponible au-dessus du seuil. Le chiffre d'affaires 2025 dépasse ce seuil : l'entreprise est rentable, mais une baisse d'activité supérieure à environ 26 369 € la ferait passer sous le seuil, toutes choses égales par ailleurs.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Seuil de rentabilité : 259 631 € ; marge de sécurité : 26 369 €. L'entreprise dépasse son seuil en 2025.

Question 3.3. Pour le panier annuel de fleurs coupées et de feuillages, calculez le coût net de chaque offre fournisseur après remise et frais de livraison. Déterminez l'économie annuelle liée à l'offre la moins coûteuse par rapport à l'autre offre, puis indiquez un autre critère à vérifier avant de prendre la décision d'achat.

Offre	Calcul après remise et livraison	Coût net annuel
A	8 400 × 4 % = 336 € ; 8 400 − 336 + 240	8 304 €
B	8 200 × 2 % = 164 € ; 8 200 − 164 + 0	8 036 €

L'offre B est la moins coûteuse, avec une économie annuelle de 268 € par rapport à l'offre A. Avant de choisir, il faut notamment vérifier la fiabilité des délais de livraison, importante pour préparer les commandes événementielles.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Offre A : 8 304 € ; offre B : 8 036 €. Économie avec B : 268 €. Vérifier la fiabilité des délais de livraison.

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, code 26-BP-FLE-E3, dure 3 heures et a un coefficient 4. Elle prend pour contexte la SAS Pétale & Saison, fleuriste indépendant à Angers. Les candidats traitent un litige fournisseur, réalisent un diagnostic stratégique et exploitent des données économiques pour évaluer la rentabilité et comparer des offres d'achat.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires − charges variables.
- Taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables ÷ chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité = charges fixes ÷ taux de marge sur coûts variables ; marge de sécurité = chiffre d'affaires − seuil de rentabilité.
- Une clause limitative peut être réputée non écrite si elle prive de sa substance une obligation essentielle, selon les engagements et circonstances établis.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguer les faits, le problème de droit, la règle applicable et son application avant de conclure.
- Relier les éléments du SWOT et du PESTEL aux documents et expliquer leurs effets possibles sur l'activité.
- Détailler les formules et les étapes de calcul, présenter les résultats en euros et arrondir à l'euro.
- Pour comparer les fournisseurs, appliquer la remise au montant d'achat hors livraison, puis ajouter les frais de livraison.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la marge sur coûts variables et son taux ?

Soustrayez les charges variables du chiffre d'affaires pour obtenir la marge sur coûts variables. Divisez ensuite cette marge par le chiffre d'affaires pour obtenir le taux, exprimé en pourcentage.

Q : Une clause limitant l'indemnisation est-elle toujours écartée en cas de retard ?

Non. Elle peut être réputée non écrite si, au regard des circonstances établies, elle prive de sa substance une obligation essentielle. Il faut examiner les engagements convenus et les preuves du préjudice.

Q : Comment organiser les trois heures de l'épreuve ?

Répartissez votre temps entre les trois parties, qui valent respectivement 7, 7 et 6 points. Gardez du temps pour vérifier les calculs et justifications, puis compléter et rendre le document réponse avec la copie.

Q : Quels éléments sont importants pour la notation des calculs et analyses ?

Présentez les formules, les données utilisées et les résultats avec les unités demandées. Pour les analyses, appuyez chaque constat sur des informations précises des documents et formulez une conclusion cohérente.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/Gestion économique et financière/2026/BP Fleuriste - Gestion économique et financière - 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.