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

Gestion et management

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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique de la rupture de négociations précontractuelles** (4 questions) — **Page 3**
2. **Diagnostic stratégique, organisation de l'équipe et préconisations** (4 questions) — **Page 6**
3. **Rentabilité de l'activité et évaluation d'une offre commerciale** (3 questions) — **Page 9**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/Management et ressources humaines/2026/BP Fleuriste - Management et ressources humaines - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique de la rupture de négociations précontractuelles

La SARL L'Atelier des Saisons négocie avec le fournisseur Froid & Vitrine pour l'achat et l'installation d'une vitrine réfrigérée, mais aucun devis signé ni contrat définitif n'est établi. Après avoir commandé à la demande du fournisseur une étude technique facturée 420 €, la gérante demande le remboursement de ce coût et 2 000 € de bénéfices espérés.

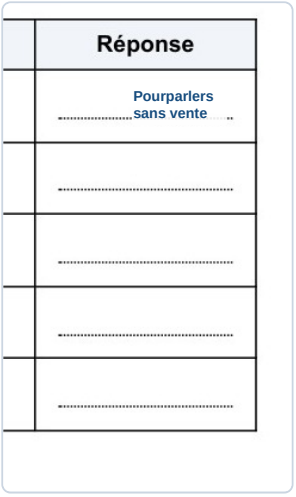
Qualification juridique des faits

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits et les parties en présence. Distinguez les éléments établissant l'existence de négociations de ceux qui permettent de déterminer si un contrat de vente a été conclu.

Négociations établies	Conclusion sur le contrat
Échanges durant plusieurs semaines, devis de 6 800 € HT et étude technique demandée par le fournisseur.	Le devis est soumis à signature. Aucun devis signé, acompte ni contrat définitif.

La SARL L'Atelier des Saisons est l'acheteur potentiel et Froid & Vitrine le fournisseur potentiel. L'accord de principe sous réserve de signature ne manifeste pas une volonté définitive de s'engager. Selon l'article 1113 du Code civil, le contrat suppose une offre et une acceptation concordantes.

DR 1, qualification juridique



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

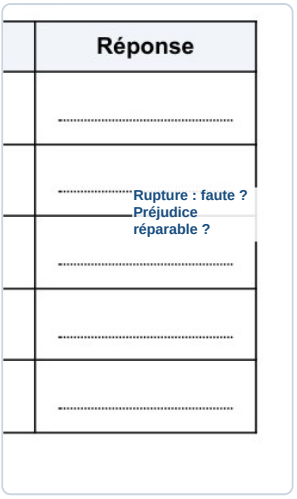
Les parties étaient en pourparlers précontractuels. Aucun contrat de vente n'a été conclu.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit soulevé par la rupture des négociations et par les demandes d'indemnisation présentées par la SARL L'Atelier des Saisons.

La rupture des pourparlers par Froid & Vitrine, après plusieurs semaines d'échanges et après avoir demandé une étude technique payante, a-t-elle été conduite de mauvaise foi et causé un préjudice indemnisable à la SARL ? Celle-ci peut-elle obtenir le remboursement des 420 € de frais d'étude et des 2 000 € de bénéfices espérés, alors qu'aucun contrat n'a été conclu ?

DR 1, problème de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

La rupture fautive peut-elle ouvrir droit au remboursement de l'étude, sans indemniser les bénéfices attendus du contrat non conclu ?

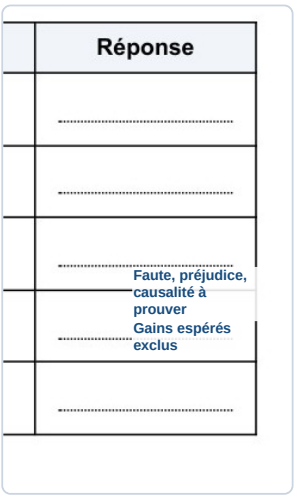
Règle de droit applicable

Question 1.3. Exposez la règle de droit applicable en vous appuyant sur les articles du Code civil reproduits au DT 1 et sur la décision de la Cour de cassation présentée au DT 2. Précisez les conditions d'une éventuelle responsabilité et les limites de la réparation.

Les articles 1103, 1112 et 1113 du Code civil encadrent la situation. Sans rencontre d'une offre et d'une acceptation manifestant la volonté de s'engager, aucun contrat n'est formé. Les pourparlers restent libres, mais leur conduite et leur rupture doivent respecter la bonne foi.

- Selon l'article 1112 et l'arrêt Manoukian, la responsabilité, fondée sur l'article 1240 du Code civil, suppose une faute, un préjudice et un lien de causalité, que le demandeur doit établir.
- Seul le préjudice directement causé par la faute est réparable. Les bénéfices attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir sont exclus.

DR 1, règle de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

Responsabilité possible si faute, préjudice direct et causalité sont établis. Les bénéfices espérés et leur perte de chance sont exclus.

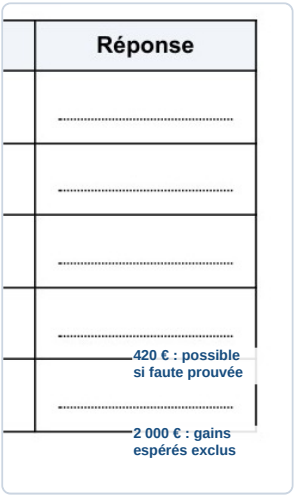
Application aux faits et indemnisation

Question 1.4. Appliquez la règle aux faits et examinez séparément si la SARL peut réclamer le remboursement de l'étude technique facturée 420 € et une indemnisation de 2 000 € correspondant aux bénéfices espérés de l'installation. Pour chaque demande, distinguez la faute éventuelle, le lien de causalité et le préjudice réparable.

Demande	Faute, causalité et préjudice réparable
Étude : 420 €	Le fournisseur l'a demandée et présentée comme nécessaire à son offre. La dépense est directement liée aux pourparlers. Son remboursement est envisageable si la SARL établit une rupture fautive et prouve le coût ainsi que le lien causal.
Bénéfices : 2 000 €	Ils correspondent aux gains attendus de l'installation, alors que le contrat n'a pas été conclu. Même si une faute était prouvée, cette perte n'est pas réparable.

La rupture au profit d'un autre chantier ne suffit pas, à elle seule, à établir une faute. Le juge appréciera le déroulement des échanges et les circonstances de la rupture.

DR 1, application et préjudice



✓ RÉPONSE À RETENIR

Les 420 € sont réclamables sous réserve de prouver la faute et le lien causal. Les 2 000 € de bénéfices espérés ne sont pas indemnisables.

2. Diagnostic stratégique, organisation de l’équipe et préconisations

La gérante souhaite développer les ventes de bouquets de saison et améliorer la coordination d’une équipe de quatre salariés, confrontée à des retards en période de forte activité et à une circulation incomplète de l’information. Le DT 3 présente les données de l’entreprise, du marché, des attentes des clients et des ressources humaines pour étayer les diagnostics et les propositions.

Diagnostic externe PESTEL

Question 2.1. Réalisez un diagnostic externe sous la forme d’une analyse PESTEL. Présentez au moins un élément pertinent pour chacune des six dimensions : politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale et légale. Expliquez brièvement l’effet possible de chaque élément sur l’activité.

Dimension	Élément externe	Effet possible
Politique	Aide municipale de 1 200 € pour le vélo-cargo.	Réduit le coût de lancement des livraisons.
Économique	Coût de l’énergie en hausse de 12 %.	Augmente les charges et peut réduire la marge.
Socioculturelle	60 % des clients souhaitent davantage de fleurs locales et de saison.	Favorise une offre adaptée à cette demande.
Technologique	Les commandes en ligne progressent et représentent 18 % des ventes de bouquets.	Développe un canal de vente complémentaire.
Environnementale	Les clients sont sensibles à la réduction des emballages.	Incite à limiter les emballages plastiques.
Légale	Accès des véhicules de livraison aux rues piétonnes limité de 7 h à 10 h.	Impose d’adapter les horaires et les tournées.

Ces facteurs offrent des possibilités de développement, mais exigent une maîtrise des coûts et une organisation adaptée des livraisons.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Développer l’offre locale et les ventes en ligne, tout en maîtrisant les coûts et les contraintes de livraison.

Diagnostic SWOT

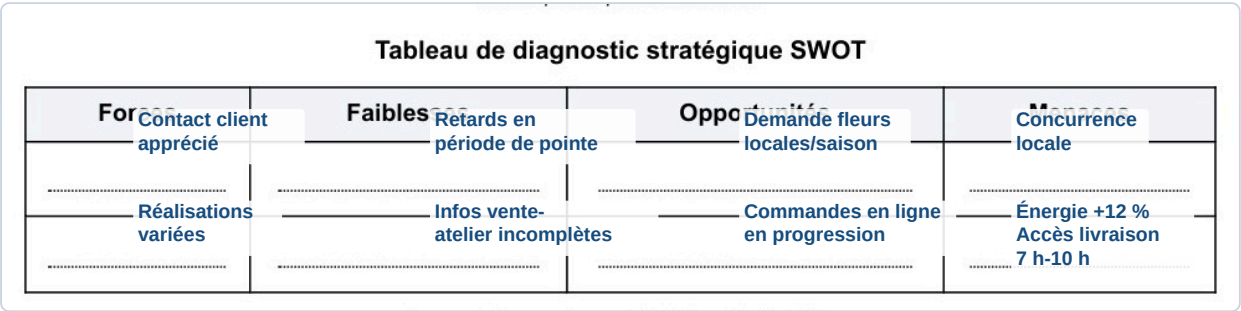
Question 2.2. Établissez un diagnostic SWOT en présentant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Distinguez clairement les éléments internes des éléments externes et justifiez-les à partir des données du DT 3.

Le diagnostic distingue les ressources internes de l’entreprise des évolutions de son environnement :

- **Forces :** les salariés apprécient le contact avec la clientèle et la variété des réalisations.

- **Faiblesses :** retards lors des périodes de forte activité et informations incomplètes entre vente et atelier ; chiffre d'affaires très dépendant des fêtes et événements.
- **Opportunités :** 60 % des clients souhaitent davantage de fleurs locales et de saison ; les commandes en ligne progressent.
- **Menaces :** concurrence locale, hausse de 12 % du coût de l'énergie et accès restreint des véhicules de livraison au centre.

Tableau SWOT complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Capitaliser sur les atouts et la demande locale, en réduisant les retards et en anticipant concurrence, hausse des coûts et contraintes de livraison.

Organisation et ressources humaines

Question 2.3. Analysez la cohérence d'un bref point d'équipe quotidien, d'une répartition écrite des tâches de préparation des commandes et de la formation de l'apprentie à la préparation des livraisons, au regard des difficultés et des ressources humaines décrites dans le DT 3. Indiquez un risque à prévenir lors de leur mise en œuvre.

Les mesures répondent aux difficultés constatées et aux ressources de l'équipe.

1. Le point quotidien améliore la circulation des informations entre la vente et l'atelier, notamment en période de forte activité.
2. La répartition écrite clarifie les responsabilités et limite les oublis lors de la préparation des commandes.
3. Former l'apprentie valorise son souhait d'autonomie et développe ses compétences. L'apprentissage des livraisons doit être progressif, encadré et réalisé avec les consignes de sécurité adaptées.

Risque à prévenir : une répartition trop rigide peut créer surcharge ou pression. Il faut l'ajuster selon l'activité et les compétences.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Choix cohérents : ils améliorent la coordination et l'autonomie, sous réserve d'un apprentissage encadré et d'une charge de travail maîtrisée.

Préconisations à six mois

Question 2.4. Formulez deux préconisations managériales ou commerciales concrètes et hiérarchisées pour les six prochains mois. Pour chacune, précisez l'objectif recherché et un indicateur permettant d'en suivre les résultats.

Priorité sur six mois	Action et objectif	Indicateur de suivi
1. Organisation	Instaurer un point quotidien et une fiche de répartition des commandes afin de réduire retards et erreurs de transmission.	Nombre de commandes en retard ou à reprendre par semaine.
2. Développement commercial	Promouvoir en ligne une gamme de bouquets locaux et de saison avec moins d'emballages, afin de répondre aux attentes des clients.	Nombre de bouquets locaux et de saison vendus par mois, notamment en ligne.

La première action fiabilise le fonctionnement quotidien ; la seconde s'appuie sur la demande constatée et la progression des ventes en ligne.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Priorité 1 : fiabiliser la préparation des commandes. Priorité 2 : développer les bouquets locaux et de saison, notamment en ligne.

3. Rentabilité de l’activité et évaluation d’une offre commerciale

Les données financières annuelles 2025 de la SARL permettent de vérifier le résultat d’exploitation et de mesurer le seuil de rentabilité. La gérante évalue également une offre de bouquets livrés par vélo-cargo à partir du prix unitaire, du coût variable, des charges fixes spécifiques et d’une prévision de 180 ventes.

Résultats de l’exercice 2025

Question 3.1. À partir du tableau financier du DT 3, calculez la marge sur coûts variables 2025, le taux de marge sur coûts variables et le résultat d’exploitation. Présentez les calculs et vérifiez la cohérence du résultat avec les données communiquées.

La marge sur coûts variables (MSCV) est égale au chiffre d’affaires diminué des coûts variables : 308 000 - 123 200 = 184 800 €. Le taux de MSCV rapporte cette marge au chiffre d’affaires : 184 800 / 308 000 = 0,60, soit 60 %. Le résultat d’exploitation se calcule en retirant les charges fixes de la MSCV : 184 800 - 169 400 = 15 400 €. Ce calcul retrouve exactement le résultat d’exploitation communiqué par la gérante : les données sont cohérentes.

Calculs financiers de l’exercice 2025

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	308 000 - 123 200	184 800 €
Taux de marge sur coûts variables	184 800 / 308 000	60 %
Résultat d’exploitation	184 800 - 169 400	15 400 €

Vérification de la cohérence du résultat d’exploitation.

✓ RÉPONSE À RETENIR

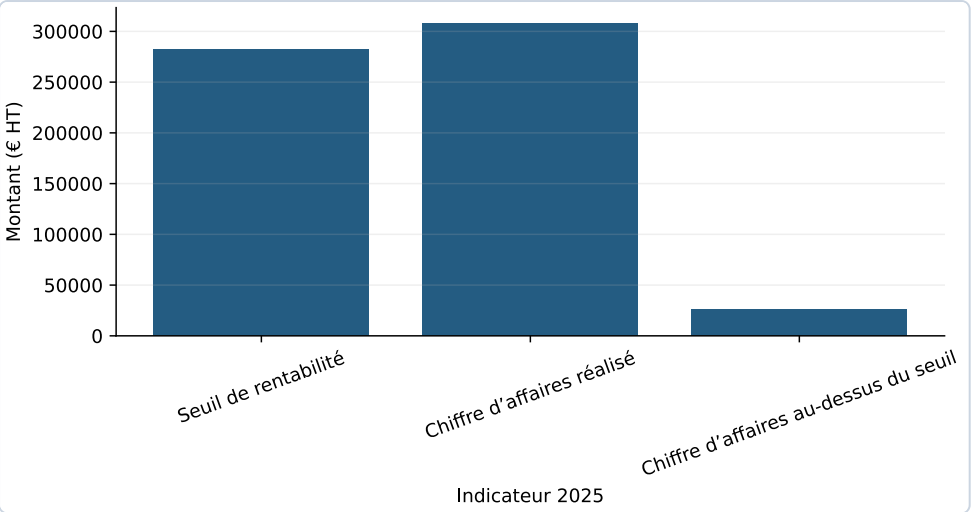
MSCV : 184 800 €. Taux de MSCV : 60 %. Résultat d’exploitation : 15 400 €, conforme au résultat communiqué.

Seuil de rentabilité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité 2025 en valeur, puis le chiffre d’affaires réalisé au-dessus de ce seuil. Indiquez ce que ces résultats permettent de conclure sur la situation de l’entreprise.

Le taux de marge sur coûts variables de 60 % signifie que 0,60 € de chaque euro de chiffre d’affaires contribue à couvrir les charges fixes. Le seuil de rentabilité en valeur se calcule donc en divisant les charges fixes annuelles par ce taux. Le chiffre d’affaires dépassant le seuil est la différence entre les ventes réalisées et le seuil. Les calculs montrent que les ventes dépassent le seuil : l’entreprise couvre ses charges fixes et dégage un résultat positif.

Indicateur	Calcul	Montant
Seuil de rentabilité	169 400 / 0,60	282 333 €
Chiffre d’affaires au-dessus du seuil	308 000 - 282 333,33	25 667 €



✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 282 333 €. Chiffre d'affaires au-dessus du seuil : 25 667 €. L'entreprise est bénéficiaire.

Rentabilité de l'offre de bouquets livrés

Question 3.3. Pour l'offre de bouquets livrés, calculez la marge sur coûts variables unitaire, le nombre minimal de bouquets à vendre pour couvrir les charges fixes spécifiques et le résultat prévisionnel correspondant à 180 ventes. Indiquez si la gérante doit retenir l'offre au regard de ces seules données chiffrées et justifiez votre réponse.

Pour chaque bouquet, la marge sur coûts variables est le prix de vente diminué du coût variable : 38 - 16 = 22 €. Le nombre de bouquets nécessaire pour couvrir les charges fixes spécifiques est de 3 300 / 22 = 150. À 180 ventes, la marge totale atteint 22 × 180 = 3 960 €, puis le résultat prévisionnel est de 3 960 - 3 300 = 660 €. L'offre est donc rentable selon les données chiffrées du tableau. Ce calcul n'intègre pas l'aide municipale de 1 200 €, qui améliorerait le résultat si elle était obtenue.

1. Marge unitaire : 22 €.
2. Seuil de couverture : 150 bouquets.
3. Résultat prévisionnel à 180 bouquets : 660 €.

Rentabilité prévisionnelle des bouquets livrés

Calcul	Résultat
38 - 16	22 € par bouquet
3 300 / 22	150 bouquets
22 × 180 - 3 300	660 €

Calculs fondés sur les hypothèses de l'offre, hors aide municipale éventuelle.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge unitaire : 22 €. Seuil : 150 bouquets. Résultat à 180 ventes : 660 €. L’offre est rentable, hors aide municipale éventuelle.

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BP FLEURISTE

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-FLEURISTE-E3, dure 3 heures et a un coefficient 4. À partir du cas de la SARL L'Atelier des Saisons à Toulouse, elle évalue l'analyse juridique d'une rupture de négociations, le diagnostic stratégique et managérial, puis les calculs de rentabilité de l'activité et d'une offre de bouquets livrés.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Les négociations précontractuelles sont libres, mais leur déroulement et leur rupture doivent respecter la bonne foi.
- La réparation d'une rupture fautive exclut les bénéfices attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - coûts variables ; taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité en valeur = charges fixes / taux de marge sur coûts variables ; seuil en unités = charges fixes spécifiques / marge unitaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour le syllogisme juridique, distinguer les faits, le problème de droit, la règle applicable et son application au cas.
- Une rupture de négociations ne suffit pas à prouver une faute : examiner le déroulement des échanges et les circonstances de la rupture.
- Dans PESTEL et SWOT, différencier les facteurs externes des éléments internes et justifier les choix avec le DT 3.
- Pour les calculs, montrer les formules, indiquer les unités et arrondir les montants à l'euro près lorsque nécessaire.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité 2025 de l'entreprise ?

La marge sur coûts variables est de 308 000 - 123 200 = 184 800 €, soit un taux de 60 %. Le seuil est de 169 400 / 0,60, soit environ 282 333 €. Le chiffre d'affaires dépasse ce seuil d'environ 25 667 €.

Q : Les bénéfices espérés de la vente de la vitrine peuvent-ils être indemnisés ?

Non. Selon l'article 1112 du Code civil et l'arrêt Manoukian, même si une rupture fautive est établie, l'indemnisation ne couvre ni les gains espérés du contrat non conclu ni la perte de chance de les obtenir. Le préjudice doit être directement lié à la faute.

Q : Comment évaluer le résultat prévisionnel de l'offre de bouquets livrés ?

La marge unitaire est de 38 - 16 = 22 €. Le seuil est de 3 300 / 22 = 150 bouquets. À 180 ventes, la marge totale est de 3 960 € et le résultat prévisionnel après charges fixes spécifiques est de 660 €.

Q : Qu'attend le jury pour l'analyse juridique et les calculs de gestion ?

L'analyse juridique doit suivre les étapes du syllogisme et appliquer les règles aux faits. Les calculs doivent présenter des formules lisibles, les unités et une conclusion cohérente avec les données. Le sujet prévoit trois parties notées sur 7, 7 et 6 points.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/Management et ressources humaines/2026/BP Fleuriste - Management et ressources humaines - 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.