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

Développement commercial

Session 2026 • Code sujet : **26SP-BP-FLEU-E4** • Durée : **40 minutes** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d’une situation contractuelle (3 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique du point de vente (3 questions) **Page 6**

3. Analyse des résultats commerciaux et préconisations (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/Merchandising et animation du point de vente/2026/BP Fleuriste - Merchandising et animation du point de vente - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une situation contractuelle

La SARL Atelier Botanique a accepté un devis de 1 200 € HT pour une décoration florale, avec une clause imposant un accord écrit commun pour toute modification du prix. Après une hausse des tarifs de son fournisseur, l’entreprise annonce un supplément de 180 € HT que le client refuse, en demandant l’exécution au prix convenu.

Qualification des faits et problème de droit

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits et formulez le problème de droit auquel l’entreprise doit répondre. Distinguez les parties au contrat, l’engagement conclu et le désaccord sur le prix.

Parties : la SARL Atelier Botanique, prestataire, et son client professionnel. **Engagement :** leur devis accepté prévoit la livraison et l’installation de compositions florales pour 1 200 € HT. Les conditions acceptées exigent un accord écrit des deux parties pour toute modification du prix. Après la hausse des tarifs de son fournisseur, la SARL annonce 180 € HT de supplément, que le client refuse.

Problème de droit : le prestataire peut-il imposer seul une hausse du prix convenu en raison de l’augmentation de ses coûts d’achat ?

Qualification et problème de droit

Réponse du candidat
Prestataire / client professionnel .....
Prix convenu / supplément contesté .....
.....
.....
.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Contrat de prestation à 1 200 € HT entre la SARL et un client professionnel ; désaccord sur un supplément de 180 € HT annoncé unilatéralement.

Règles de droit applicables

Question 1.2. À partir des textes du DT 2, énoncez les règles de droit applicables à la force obligatoire du contrat, à son exécution de bonne foi et aux conséquences possibles d’une inexécution. Relevez l’apport utile de la décision de la Cour de cassation reproduite dans le document.

L’article 1103 du Code civil rend obligatoire le contrat légalement formé. L’article 1104 impose aux parties de le négocier, de le former et de l’exécuter de bonne foi. Selon l’article 1217, en cas d’inexécution, la partie lésée peut notamment suspendre sa propre obligation, demander l’exécution forcée, une réduction du prix, la résolution du contrat ou la réparation du préjudice.

L’arrêt *Huard* rappelle que la bonne foi peut nécessiter de rechercher une solution adaptée aux conditions du marché. Il ne donne pas, à lui seul, le droit de modifier un prix sans accord.

Règles de droit applicables

Réponse du candidat
.....
.....
Articles 1103, 1104, 1217 ; Huard .....
.....
.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

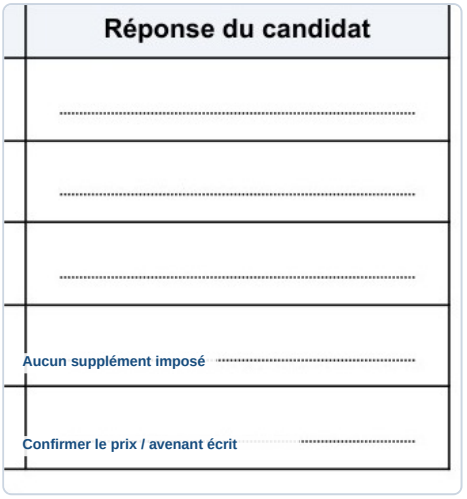
Le contrat s’impose et doit être exécuté de bonne foi ; l’article 1217 prévoit plusieurs recours. L’arrêt *Huard* souligne l’importance de rechercher une solution adaptée.

Résolution du litige

Question 1.3. Résolvez le litige en appliquant le syllogisme juridique à la situation. Indiquez si l’entreprise peut imposer le supplément de prix, puis proposez une réponse professionnelle au client et une mesure de prévention pour les prochaines commandes.

1. **Règle :** le devis fixe le prix à 1 200 € HT et les conditions acceptées exigent un accord écrit commun pour le modifier.
2. **Application :** le client refuse les 180 € HT supplémentaires ; la hausse du fournisseur ne vaut pas son accord.
3. **Conclusion :** la SARL ne peut pas imposer ce supplément. Elle doit confirmer courtoisement qu’elle exécutera la prestation au prix convenu. Elle peut proposer un avenant écrit si le client accepte librement le changement. Pour prévenir un nouveau litige, préciser la durée de validité des devis et formaliser par écrit toute modification acceptée.

Solution et prévention



✓ RÉPONSE À RETENIR

Supplément non imposable : maintenir le prix de 1 200 € HT. Prévoir une durée de validité du devis et un avenant écrit pour toute modification acceptée.

2. Analyse managériale et stratégique du point de vente

Pour la fête des Mères, la vitrine met en avant les bouquets de saison et les cartes-cadeaux sont placées près de la caisse, tandis que les bouquets prêts à emporter sont peu visibles. Les clients apprécient le conseil personnalisé et les fleurs locales, mais signalent qu'ils repèrent difficilement les produits selon leur prix.

Diagnostic interne et externe

Question 2.1. Présentez deux forces et deux faiblesses internes de l'Atelier Botanique, puis deux opportunités et deux menaces de son environnement. Justifiez chaque élément par une information du dossier.

Les forces et faiblesses relèvent de l'entreprise ; les opportunités et menaces viennent de son environnement. Les éléments ci-dessous s'appuient sur le DT 1 et la situation de l'opération.

Diagnostic	Élément et justification
Force 1	Équipe expérimentée en composition florale : savoir-faire différenciant.
Force 2	Clientèle fidèle, qui apprécie le conseil personnalisé.
Faiblesse 1	Espace de vente contraint.
Faiblesse 2	Les bouquets prêts à emporter sont peu visibles au fond du magasin.
Opportunité 1	L'intérêt pour les fleurs de saison et les achats de proximité progresse.
Opportunité 2	Les clients consultent souvent les réseaux sociaux avant de se déplacer.
Menace 1	Deux fleuristes proches et une grande surface aux prix d'appel renforcent la concurrence.
Menace 2	Les coûts d'achat et de transport varient selon les périodes, ce qui peut réduire la marge.

Le savoir-faire et la fidélité soutiennent la différenciation. Il faut améliorer la visibilité des bouquets et tenir compte de la concurrence et des coûts variables.

Diagnostic SWOT complété

Rubrique	Élément relevé dans le dossier	Justification ou effet possible
Force 1	Équipe expérimentée	Maîtrise florale
Force 2	Clientèle fidèle	Conseil apprécié
Faiblesse 1	Espace contraint	Espace d'exposition limité
Faiblesse 2	Bouquets au fond	Peu visibles
Opportunité 1	Fleurs locales et de saison	Demande en hausse
Opportunité 2	Réseaux sociaux consultés	Visibilité à développer
Menace 1	Concurrents proches	Prix d'appel en grande surface
Menace 2	Coûts variables	Achats et transport
Action commerciale proposée		Objectif : ... ; indicateur de suivi : ...

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : savoir-faire floral et clientèle fidèle. Faiblesses : espace contraint et bouquets peu visibles. Opportunités : demande locale et réseaux sociaux. Menaces : concurrence et coûts variables.

Diagnostic PESTEL

Question 2.2. Construisez un diagnostic PESTEL en retenant quatre facteurs externes pertinents. Pour chacun, indiquez s'il constitue une opportunité ou une menace et précisez son effet possible sur l'activité du magasin.

Quatre facteurs externes des documents éclairent les possibilités de développement et les risques à intégrer dans les décisions commerciales.

Facteur PESTEL	Nature	Effet possible
Économique : coûts d'achat et de transport variables	Menace	Pression sur la marge si les prix de vente ne sont pas adaptés.
Socioculturel : intérêt croissant pour les fleurs de saison et les achats de proximité	Opportunité	Renforce l'attrait de l'offre locale et saisonnière.
Technologique : consultation fréquente des réseaux sociaux	Opportunité	Permet de faire connaître les produits et de susciter des visites.
Légal / contraintes de l'opération : prix visibles pour les produits exposés	Menace à prévenir	Un affichage peu lisible complique le choix et ne respecte pas la contrainte indiquée au dossier.

La demande locale et les réseaux sociaux constituent des leviers. La maîtrise des coûts et la lisibilité des prix sont des points de vigilance à intégrer à l'opération.

Diagnostic PESTEL

Facteur	Nature	Effet possible
Économique : coûts d'achat et de transport variables	Menace	Pression sur la marge
Socioculturel : intérêt pour le local et le saisonnier	Opportunité	Renforce l'attrait de l'offre
Technologique : réseaux sociaux consultés avant visite	Opportunité	Faire connaître l'offre et inciter à la visite
Légal / contrainte de l'opération : prix visibles	Menace à prévenir	Faciliter le choix et respecter la contrainte du dossier

Facteurs externes pertinents relevés dans le dossier.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : demande de fleurs locales et saisonnières, réseaux sociaux. Menaces : coûts variables et contrainte de prix clairement visibles.

Implantation, animation et actions commerciales

Question 2.3. Évaluez la cohérence de l'implantation et de l'animation commerciale avec la clientèle et les objectifs de l'opération. Proposez trois actions réalistes portant sur l'aménagement, la présentation marchande ou la communication commerciale. Pour chaque action, précisez l'objectif recherché et un indicateur permettant d'en mesurer l'efficacité.

La vitrine visible, les bouquets de saison et les cartes-cadeaux près de la caisse sont cohérents avec la fête des Mères. Mais les prix peu lisibles et les bouquets prêts à emporter cachés au fond gênent le repérage des produits et des niveaux de prix.

1. Afficher des prix lisibles par gamme en vitrine : faciliter le choix ; suivre les ventes des bouquets exposés.
2. Déplacer les bouquets prêts à emporter vers une zone visible sans gêner la circulation : favoriser leur achat ; suivre les quantités vendues.
3. Publier des photos avec prix et disponibilités sur les réseaux sociaux et auprès du fichier clients autorisé : attirer des visiteurs ; suivre les ventes associées à la campagne, par exemple avec un code dédié.

Actions commerciales : objectifs et indicateurs

Action	Objectif	Indicateur de suivi
Afficher les prix par gamme en vitrine	Faciliter le choix	Ventes des bouquets exposés
Placer les bouquets prêts à emporter dans une zone visible	Favoriser l'achat sans gêner la circulation	Quantités vendues
Diffuser une campagne avec photos, prix et disponibilités	Générer des visites et des ventes	Ventes associées au code de campagne

Actions adaptées aux observations clients et aux contraintes de l'espace.

Synthèse de l'action à reporter sur le document réponse

Action commerciale proposée	Prix lisibles; bouquets visibles; campagne ci	Objectif : faciliter le choix et les ventes Suivi : ventes exposées et ventes de campagne

✓ RÉPONSE À RETENIR

Rendre les prix lisibles, mieux exposer les bouquets prêts à emporter et promouvoir l'offre avec ses prix et disponibilités.

3. Analyse des résultats commerciaux et préconisations

Le dossier présente les résultats de l'opération de la fête des Mères pour N-1 et N, dont le chiffre d'affaires, le nombre de visiteurs et de tickets, les bouquets vendus et leur coût d'achat. Les montants de l'opération sont exprimés hors taxes et les calculs doivent respecter les règles d'arrondi indiquées dans le sujet.

Évolution du chiffre d'affaires et marge commerciale

Question 3.1. Calculez le taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'opération entre N-1 et N. Calculez ensuite la marge commerciale réalisée sur les bouquets vendus pendant l'opération, à partir des données du DT 3. Présentez les calculs et interprétez brièvement les résultats.

Le taux d'évolution compare les chiffres d'affaires des deux opérations. Pour la marge des bouquets, on calcule d'abord leur chiffre d'affaires à partir de la quantité vendue et du prix moyen. Les données indiquent toutefois un chiffre d'affaires total de l'opération de 10 080 € HT, inférieur aux 10 800 € HT ainsi obtenus pour les seuls bouquets : elles sont incohérentes sur ce point.

Indicateur	Calcul	Résultat
Évolution du chiffre d'affaires	((10 080 - 9 600) / 9 600) × 100	+5,0 %
Marge commerciale des bouquets en N	(270 × 40 €) - 5 400 €	5 400 € HT

L'activité progresse en chiffre d'affaires. La marge calculée selon les données propres aux bouquets est de 5 400 € HT, avant les autres charges.

Résultats des calculs 3.1

À compléter pour les questions 1.1 à 1.3.

+5,0 %

5 400 € HT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires : +5,0 %. Marge commerciale calculée sur les bouquets : 5 400 € HT. Les données de chiffre d'affaires de l'opération sont incohérentes avec les ventes de bouquets.

Indicateurs de performance commerciale

Question 3.2. Calculez le taux de transformation des visiteurs en acheteurs pour l'opération N. Calculez également le panier moyen correspondant. Présentez les formules utilisées et indiquez ce que ces deux indicateurs permettent d'évaluer.

Les 270 tickets de vente servent à estimer le nombre d'acheteurs, rapporté aux 900 visiteurs. Le panier moyen rapporte le chiffre d'affaires total de l'opération au nombre de tickets.

Indicateur	Calcul	Résultat	Évaluation
Taux de transformation	(270 / 900) × 100	30,0 %	Part des visiteurs ayant acheté
Panier moyen	10 080 € HT / 270 tickets	37,33 € HT	Dépense moyenne par ticket

Le premier indicateur mesure l'efficacité de la conversion en magasin ; le second renseigne sur le montant moyen dépensé par achat.

Résultats des calculs 3.2

À compléter pour les questions 1.1 à 1.3.

30,0 %

37,33 € HT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux de transformation : 30,0 %. Panier moyen : 37,33 € HT par ticket.

Préconisations pour la prochaine opération

Question 3.3. Au regard des résultats chiffrés, formulez deux préconisations commerciales pour la prochaine opération. Pour chacune, indiquez le résultat attendu et l'indicateur de suivi à utiliser.

Le taux de transformation de 30,0 % et le panier moyen de 37,33 € HT fournissent deux axes de suivi pour la prochaine opération.

1. Rendre les bouquets prêts à emporter plus visibles et afficher clairement leurs prix. Résultat attendu : faciliter l'achat et augmenter la transformation. Indicateur : taux de transformation.
2. Proposer en caisse un complément floral et relayer l'offre auprès du fichier clients. Résultat attendu : accroître la dépense par achat. Indicateur : panier moyen.

Préconisations pour la prochaine opération

Bouquets visibles, prix lisibles ; complément en caisse	**Transformation et panier en hausse**	**Taux de transformation ; panier moyen**

✓ RÉPONSE À RETENIR

Améliorer la visibilité des bouquets et des prix pour augmenter la transformation ; proposer un complément pour développer le panier moyen. Suivre le taux de transformation et le panier moyen.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E4 de développement commercial du BP Fleuriste, session 2026, porte le code 26SP-BP-FLEU-E4 et dure 40 minutes, avec un coefficient 4. Notée sur 20 points, elle s'appuie sur la SARL Atelier Botanique et l'opération de la fête des Mères. Elle évalue l'analyse contractuelle, le diagnostic stratégique, les choix commerciaux, le calcul d'indicateurs et la formulation de préconisations justifiées.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat légalement formé s'impose aux parties et doit être exécuté de bonne foi.
- Taux d'évolution = ((valeur N - valeur N-1) / valeur N-1) × 100.
- Marge commerciale sur les bouquets = chiffre d'affaires des bouquets - coût d'achat des bouquets vendus.
- Taux de transformation = tickets de vente / visiteurs × 100 ; panier moyen = chiffre d'affaires / tickets.

Points de vigilance & attentes du jury

- En analyse juridique, distinguer les faits, le problème de droit, la règle applicable et la solution motivée.
- Justifier chaque force, faiblesse, opportunité et menace par une information du dossier.
- Pour chaque action commerciale, préciser un objectif et un indicateur mesurable.
- Présenter les formules, les opérations et les unités ; arrondir les taux à un chiffre après la virgule.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux d'évolution du chiffre d'affaires entre N-1 et N ?

Soustrayez le chiffre d'affaires de N-1 à celui de N, divisez la différence par le chiffre d'affaires de N-1, puis multipliez par 100. Un résultat positif indique une hausse et un résultat négatif une baisse.

Q : Quelles données utiliser pour calculer le taux de transformation et le panier moyen ?

Le taux de transformation rapporte le nombre de tickets de vente au nombre de visiteurs, puis s'exprime en pourcentage. Le panier moyen correspond au chiffre d'affaires de l'opération divisé par le nombre de tickets.

Q : Comment gérer les 40 minutes de l'épreuve ?

Le sujet ne fixe pas de temps obligatoire par partie. Il totalise 20 points répartis entre trois parties : organisez votre temps en conséquence, gardez une marge pour vérifier les calculs et complétez le document réponse à rendre.

Q : Quels éléments présenter pour que les calculs et préconisations soient évaluables ?

Faites apparaître les formules, les opérations et les unités, puis interprétez brièvement les résultats. Pour chaque action ou préconisation, indiquez l'objectif recherché ou le résultat attendu ainsi qu'un indicateur de suivi pertinent.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/Merchandising et animation du point de vente/2026/BP Fleuriste - Merchandising et animation du point de vente - 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.