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

BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE
SESSION 2009

U42 ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE JURIDIQUE ET SOCIAL DE L'ENTREPRISE

Coefficient : 2 **Durée : 2 heures**

CRDP Nord Pas-de-Calais

SUJET

L'utilisation de la calculatrice est interdite. Aucun document n'est autorisé.

DOCUMENTS RÉPONSE A AGRAFER DANS UNE COPIE D'EXAMEN SOUS LA BANDE D'ANONYMAT

Première partie	Le cadre juridique	26 points
Deuxième partie	Le cadre économique	7 points
Troisième partie	Le cadre social	7 points

PREMIÈRE PARTIE : LE CADRE JURIDIQUE : 26 points

A partir de vos connaissances et du document n°1 "FLEURS D'AUTEUIL, une franchise dans l'air du temps", répondre aux questions suivantes :

1.1) De quelle forme de commerce s'agit-il dans ce document ?

1.2) Définir la franchise.

1.3) Qui est le franchiseur ?

1.4) Indiquer 3 obligations du franchiseur .

1.5) Quelle promesse commerciale est faite au franchisé ?

1.6) Citer 3 obligations pour le franchisé .

CRDP Nord Pas-de-Calais

1.7) En droit, que signifie le terme "contrat" ?

1.8) Préciser 2 caractéristiques juridiques de ce contrat.

1.9) Indiquer les 5 raisons qui expliquent l'accroissement du nombre de fleuristes franchisés.

1.10) Indiquer 3 vices de consentement qui ont pour effet d'annuler un contrat.

CRDP Nord Pas-de-Calais

DEUXIÈME PARTIE : LE CADRE ÉCONOMIQUE (7 points)

A l'aide de vos connaissances et du document 2 répondre aux questions suivantes :

2.1) Quel constat pouvez-vous faire concernant les exportations françaises de fleurs et de plantes ?

2.2) Indiquer les trois principaux obstacles à l'exportation

2.3) Citer et expliquer 4 éléments dont une entreprise doit tenir compte pour exporter

CRDP Nord Pas-de-Calais

TROISIÈME PARTIE : LE CADRE SOCIAL (7 points)

Vous trouvez dans le document 3 "Convention collective nationale des fleuristes, de la vente et des services des animaux familiers", différents extraits de cette convention collective. A l'aide de ce document et de vos connaissances, répondez aux questions suivantes :

3.1) Expliquer ce qu'apporte de positif la convention collective par rapport à la loi.

3.2) Quelles sont les deux principales missions d'un délégué du personnel ?

3.3) Donner la composition et le rôle d'un comité d'entreprise .

3.4) Quel est le rôle du Comité d'Hygiène, de Sécurité et des Conditions de Travail?

CRDP Nord Pas-de-Calais

DOCUMENT N° 1

FLEURS D'AUTEUIL, UNE FRANCHISE DANS L'AIR DU TEMPS



L'entreprise FLEURS D'AUTEUIL a créé un concept original d'ARTISAN FLEURISTE, à la dimension d'un distributeur, elle répond aux évolutions du marché et aux attentes de la clientèle, avec des chiffres d'affaires fortement supérieurs à la moyenne du secteur.

Sur une surface de vente de 70 à 120 m², des fleurs en libre choix, des végétaux intérieurs et extérieurs sont proposés à la clientèle avec le service d'une équipe de fleuristes professionnels tournée vers le service à la clientèle et la fraîcheur du produit et cela tout en gardant la sauvegarde du rapport qualité-prix.

Exposant ses fleurs en libre choix, FLEURS D'AUTEUIL permet au client d'avoir toujours à sa disposition le service de qualité d'un fleuriste diplômé.

Le futur Franchisé, après 2 mois de formation, pourra diriger dans son entreprise des équipes allant jusqu'à 30 salariés à travers plusieurs magasins créés avec l'enseigne.

Fleurs d'Auteuil se démarque en capitalisant sur des valeurs conjuguant tradition et modernité. Un positionnement affirmé qui donne un nouvel élan au marché

Date de création de l'entreprise : 1994
Date de création de l'entreprise en franchise : 2005
Nombre de franchises et autres implantations : 7
Type de contrat : franchise
Apport personnel : 80 000 €
Droit d'entrée : 16 000 €
Surface moyenne : 70 à 100 m²
Investissement global : 1 400 € / m2
Redevances, pub comprise : 5% sur le CA
CA ht moyen d'une implantation après 2 ans d'activité
800 000 €



CRDP Nord Pas-de-Calais

DOCUMENT N° 2

Quel avenir pour le "made in France"

Malgré un marché horticole européen porteur, les exportations françaises de fleurs et plantes ne cessent de diminuer. Cette mauvaise conjoncture ne décourage pas les trente horticulteurs et pépiniéristes du Groupe export de la Fédération nationale des producteurs de l'horticulture et de la pépinière* (FNPHP). Questions à Lionel Chauvin, horticulteur, responsable professionnel du Groupe.

L'Horticole : pourquoi les fleurs et plantes françaises font-elles un si mauvais score à l'export ?

Lionel Chauvin : il ne fait aucun doute que le produit français est reconnu mondialement pour sa qualité. Nos produits sont souvent mieux adaptés à la demande spécifique et aux exigences de certains marchés. Le "hors standard" que les étrangers n'arrivent pas à trouver sur leur territoire, ils viennent le chercher chez nous, ce qui demande nécessairement du temps lié à la mise en production.



Nos végétaux ne correspondent pas toujours aux caractéristiques recherchées, d'où la nécessité d'adaptation des produits qui reste une partie de notre savoir-faire. Du fait de cette adaptabilité, l'ajustement du prix n'est pas tout à fait comparable. Certes, de prime abord, il semble un peu plus cher. Mais, le prix est à la hauteur de ce que l'on peut attendre de sa spécificité et il est en rapport avec les volumes concernés.

De plus, contrairement à nos voisins nordiques, la logistique est un frein. Il nous faut, pour atteindre certaines destinations, traverser la Belgique ou la Hollande, plaques tournantes de la distribution mondiale. De même, notre manque de maîtrise des contraintes douanières peut nous rendre plus timides par rapport à d'autres exportateurs.

L. H. : quels sont les points forts qui pourraient permettre d'inverser la situation ?

L. C. : des entreprises horticoles françaises sont des références en la matière et réalisent même jusqu'à plus de 80 % de leur chiffre d'affaires à l'export. L'important est de se mettre dans leur "sillage" et de créer des synergies en s'appuyant sur la notoriété des produits français. Le végétal n'est pas le seul atout, l'ensemble de la filière (constructeurs de serres, équipementiers, fournisseurs d'engrais...) peut servir de locomotive.

Le Groupe export de la FNPHP en est une parfaite illustration. Avec une même volonté forte, une démarche solidaire et cohérente, nous mutualisons nos forces, ce qui permet des gains de temps en amont. Cette initiative permet aussi un soutien intéressant pour des actions collectives et une opportunité d'échange sur des opérations qui semblent complexes pour les uns et plus habituelles pour les autres. Le Groupe export est un tremplin idéal pour démarrer sa démarche à l'export: "pour oser l'export". Il donne accès aux aides collectives pour les salons, missions et autres initiatives. Il permet de montrer la volonté commune des exportateurs français, l'esprit de conquête.

CRDP Nord Pas-de-Calais

DOCUMENT N° 3

EXTRAIT DE LA CONVENTION COLLECTIVE

CONVENTION COLLECTIVE NATIONALE DES FLEURISTES DE LA VENTE ET DES DSERVICES DES ANIMAUX FAMILIERS

TITRE I - DISPOSITIONS GENERALES

ARTICLE 1.1 : OBJET DE LA CONVENTION

La présente Convention Collective a pour objet de régler, sur l'ensemble du territoire national (y compris les DOM), les conditions générales de travail et les rapports entre les employeurs, salariés et apprentis:

- dans les entreprises ou établissements dont l'activité principale se caractérise par le commerce de détail de fleurs naturelles,en pots ou coupées, et de plantes; la location de plantes vertes et l'activité de paysagiste d'intérieur,ainsi que la vente des fleurs sur les marchés . Ces entreprises ou établissements sont généralement référencés au code 52.4 X ainsi qu'aux codes N 71.4 B et 52.6 E des nomenclatures d'activités et de produits établies par l'INSEE/NAF;

- dans les Conmerces de Détail de vente d'animaux familiers, vente de produits pour animaux familiers, ainsi qu'aux services de toilettage, dressage, pension et éducation d'animaux familiers ,qui sont généralement référencés aux codes NAF 52.4 Z et 93.0 N.

ARTICLE 2.2 : REPRESENTANTS ELUS DU PERSONNEL

Dans chaque établissement occupant plus de 10 salariés, il est mis en place des délégués du personnel titulaires et suppléants, conformément aux dispositions légales en vigueur.

Dans les entreprises occupant au moins 50 salariés, il est constitué un comité d'entreprise et un comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail. Dans les entreprises de 50 à moins de 200 salariés, une représentation unique du personnel pourra être mis en place, telle que prévue à l'article L.431-1-1 du Code du travail.

Dans les entreprises de moins de 50 salariés, les délégués du personnel sont investis des missions incombant aux membres du comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail, et de certaines attributions du comité d'entreprise telles que définies par la loi.

Ces instances de représentation disposent de l'ensemble des attributions et fonctions prévues par les dispositions légales et réglementaires en vigueur, sans préjudice des aménagements plus favorables qui pourraient être négociés au niveau de chaque entreprise concernée.

CRDP Nord Pas-de-Calais

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.