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

DANS CE CADRE

Académie : Session :

Examen : Série :

Spécialité/option : Repère de l'épreuve :

Epreuve/sous épreuve :

NOM :

(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)

Prénoms : N° du candidat

Né(e) le :

(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)

NE RIEN ÉCRIRE

Appréciation du correcteur

Note :

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE

E4 EEJSE

SUJET

DUREE : 2 H COEFF : 2

Vous répondrez directement sur le sujet en prenant soin de remplir l'en-tête.

Il est interdit de dégrafer les pages, de demander un nouvel exemplaire du sujet en cas d'erreur de votre part

Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition.

Partie 1 : Les facteurs d'environnement	/ 10 points
Partie 2 : Le cadre juridique	/ 7 points
Partie 3 : Le cadre économique	/ 5 points
Partie 4 : Le cadre institutionnel	/ 10 points
Partie 5 : Le cadre social	/ 8 points

Total :	/ 40 points
Note finale :	/ 20 points

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Votre employeur, madame Muller, a créé la fleuristerie « Flor Essence » en 2007 alliant la vente de fleurs et de parfums artisanaux qui commence à rencontrer un certain succès. Elle s'est immatriculée à la Chambre des Métiers et de l'Artisanat comme Entreprise Individuelle car elle veut être la seule responsable de la politique de l'entreprise.

Partie 1 : Les facteurs d'environnement

1. Situer l'entreprise de Mme Muller à l'aide du document 1, en précisant le code et l'intitulé NAF applicable à son entreprise :

.....

.....

2. A l'aide des documents 2 à 4, rédiger à votre employeur une synthèse précise afin de caractériser l'état du secteur :

Caractéristiques des entreprises de la branche (en citer deux):

.....

.....

.....

.....

Marché du travail (quatre caractéristiques):

.....

.....

.....

.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Approvisionnement (deux caractéristiques) :

.....

.....

.....

.....

Producteurs (deux caractéristiques) :

.....

.....

.....

.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Partie 2 : Le cadre juridique.

Le nouveau statut de l'EIRL, qui existe depuis Janvier 2011, interpelle Mme Muller. Elle envisage un changement de statut et vous demande de l'aider dans son choix.

A l'aide de vos connaissances et du document 5, répondre aux questions suivantes.

1. Citer 2 caractéristiques de l'entreprise individuelle.

.....

.....

.....

2. Indiquer ce que signifie EIRL.

.....

.....

3. Citer deux avantages à ce statut.

.....

.....

4. Madame Muller a hérité récemment d'un appartement. Indiquer quel statut protégera son bien. (Justifier votre réponse).

.....

.....

5. Madame Muller a entendu parler de la SARL et se demande si cet autre statut ne pourrait pas la concerner. Répondre en justifiant.

.....

.....

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Partie 3 : Le cadre économique.

Depuis un certain temps, votre employeur hésite à transformer son commerce indépendant en franchise. Afin de l'aider dans son choix, elle vous demande, en vous aidant de vos connaissances et du document 6, concernant un réseau de franchise, de répondre aux questions suivantes.

1. Remplir le tableau suivant :

   Donner 2 avantages et 2 inconvénients.

	FRANCHISE	INDEPENDANT
AVANTAGES		
INCONVENIENTS		

2. Choisir en fonction des informations à votre disposition la forme de commerce la plus adaptée à Mme Muller. Justifier votre réponse.

.....

.....

.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Partie 4: Le cadre institutionnel.

Lors de cette année 2012, les élections présidentielles ont été un enjeu majeur de la vie démocratique de notre pays. Madame Muller, qui sait que vous avez étudié les institutions politiques en cours, vous demande de la renseigner.

A l'aide du document 7 et de vos connaissances, répondre aux questions suivantes.

1. Expliquer comment est élu le Président de la République Française.

.....

.....

2. Indiquer qui peut voter à l'élection présidentielle.

.....

.....

3. Expliquer si un candidat peut être élu dès le premier tour.

.....

.....

4. Indiquer combien il y avait de candidats lors du scrutin de 2007.

.....

5. Citer les candidats présents au 2ème tour et pourquoi ?

.....

.....

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

6. Qui a été élu Président de la République et pourquoi?

.....

7. Citer trois pouvoirs propres ou partagés du Président de la République.

.....

.....

.....

.....

8. Citer le nom du personnage d'Etat qui remplace le Président de la République à la tête du pays en cas de décès.

.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Partie 5 : Le cadre social.

A l'aide du document 8 et de vos connaissances, répondre aux questions suivantes.

1. Quelle est la compétence du Conseil des Prud'hommes ?

.....

.....

2. Dans le cas évoqué, quelles sont les parties en présence ?

.....

.....

3. Quel litige oppose les parties en présence ?

.....

4. Quelles peuvent être les principales étapes d'une procédure au Conseil des Prud'hommes ?

.....

.....

5. Si l'une des parties en présence n'est pas satisfaite du jugement, de quelle possibilité de recours dispose-t-elle ?

.....

6. Qui sont les conseillers prud'homaux ? Par qui sont-ils élus ?

.....

.....

.....

.....

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 1

Extrait des codes NAF (Nomenclature des Activités Françaises)
4711A : Commerce de détail de produits surgelés
► 4711B : Commerce d'alimentation générale
► 4711C : Supérettes
► 4711D : Supermarchés
► 4711E : Magasins multi-commerces
► 4711F : Hypermarchés
► 4719A : Grands magasins
► 4719B : Autres commerces de détail en magasin non spécialisé
► 4721Z : Commerce de détail de fruits et légumes en magasin spécialisé
► 4722Z : Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé
...
► 4742Z : Commerce de détail de matériels de télécommunication en magasin spécialisé
► 4743Z : Commerce de détail de matériels audio et vidéo en magasin spécialisé
► 4751Z : Commerce de détail de textiles en magasin spécialisé
► 4752A : Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en petites surfaces (moins de 400 m2)
► 4752B : Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en grandes surfaces (400 m2 et plus)
► 4753Z : Commerce de détail de tapis, moquettes et revêtements de murs et de sols en magasin spécialisé
► 4754Z : Commerce de détail d'appareils électroménagers en magasin spécialisé
► 4759A : Commerce de détail de meubles
► 4759B : Commerce de détail d'autres équipements du foyer
► 4761Z : Commerce de détail de livres en magasin spécialisé
► 4762Z : Commerce de détail de journaux et papeterie en magasin spécialisé
...
► 4773Z : Commerce de détail de produits pharmaceutiques en magasin spécialisé
► 4774Z : Commerce de détail d'articles médicaux et orthopédiques en magasin spécialisé
► 4775Z : Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé
► 4776Z : Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé
► 4777Z : Commerce de détail d'articles d'horlogerie et de bijouterie en magasin spécialisé
► 4778A : Commerces de détail d'optique
► 4778B : Commerces de détail de charbons et combustibles
► 4778C : Autres commerces de détail spécialisés divers
...
► 4791A : Vente à distance sur catalogue général
► 4791B : Vente à distance sur catalogue spécialisé
► 4799A : Vente à domicile

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN - CNDP

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 2

Rungis, le marché des fleuristes

Au coeur du marché aux fleurs avec Julien

Rungis est le rendez-vous habituel des fleuristes de toute la France qui viennent y choisir directement les fleurs qu'ils vendront dans leurs boutiques.

Nous avons suivi Julien, un jeune fleuriste de Domont (Val D'Oise), lors de ses emplettes. Il nous a expliqué comment il choisit ses fleurs et ses fournisseurs.

Le marché international des fleurs

La Hollande, l'autre pays de la fleur

70 % des fleurs vendues à Rungis viennent de Hollande. Ce pays est la plaque tournante des échanges de fleurs dans le monde : on y vend un million et demi de fleurs par jour !

Mais de plus en plus de pays du Sud exportent des fleurs : la Colombie, l'Equateur, le Kenya, le Zimbabwe représentent une concurrence sérieuse, car le soleil y brille 12 heures par jour toute l'année. La grande différence de température entre le jour et la nuit qui permet à la rose particulièrement d'être plus robuste et plus belle.

La rose, reine des fleurs

La Saint Valentin, la fête de la rose

La rose est la star des fleurs. A la pièce ou en bouquet, elle représente 65 % des fleurs vendues en France, suivie des orchidées (6,2 %), des tulipes (4,1 %), et des lys (4,1 %).

Pour la Saint Valentin, la rose rouge est le cadeau incontournable : son prix peut doubler, voire quadrupler ce jour là. "*Je l'ai même vue à 15 euros la tige, alors qu'elle est habituellement à 3 euros*" témoigne Julien.

Pour avoir un bon prix, il va les chercher au dernier moment. En prenant le risque d'une rupture de stock.

Acheter des fleurs, un vrai métier

Rodé aux négociations

Il n'existe pas de prix "standard" pour les fleurs. Il varie selon le climat, la saison, la longueur de la tige…

Mieux vaut avoir des fournisseurs de confiance et l'habitude des négociations pour ne pas se faire avoir.

En hiver, le choix est plus limité. Après le passage obligé des roses et des orchidées, Julien choisit selon son inspiration et les arrivages.

Aujourd'hui, il prendra des freesias, des renoncules, des fleurs exotiques et quelques feuillages. Soit 500 à 600 euros de fleurs.

Jeudi, top départ

Comment profiter des remises de prix

Le marché des fleurs de Rungis ouvre tous les jours à 3 heures du matin, sauf le dimanche.

Le hall des fleurs coupées, le C1, fait 22 000 m², trois fois la surface d'un terrain de foot.

Le jeudi est le jour de livraison des fleurs. C'est celui où il y a le plus de monde. Mais Julien, lui, préfère venir le vendredi : il profite ainsi de rabais intéressants.

Le samedi, les fleurs invendues s'écoulent à prix coûtant, mais le choix est restreint et les fleurs moins fraîches.

7 allée des Orchidées

Fournisseur de fleurs

80 grossistes se côtoient dans cet immense hangar aux noms de rues… de fleurs bien entendu : allée des Iris, rue des violettes ou des œillets… Chacun a son adresse comme dans une vraie ville.

Paul Michel est un des principaux grossistes. Il importe des fleurs du monde entier, et vend 15 000 à 18 000 tiges par jour.

Parmi ses nouveautés cette année : l'héliconia, les arandas (sorte d'orchidée), et des alpinias roses et rouges.

Des fleurs sur catalogue ?

Rungis menacé par la vente directe

"*Certains fleuristes commandent directement leurs fleurs en Hollande et ne viennent plus à Rungis*" explique Julien. "*Moi je préfère voir et toucher ce que j'achète*".

Pourtant, il avoue qu'il fera peut-être pareil un jour . Question de prix.

Mais le marché aux fleurs de Rungis n'est pas encore mort : 57 millions de bottes de fleurs y sont encore vendues chaque année.

Journal du Net – Economie

Propriété intellectuelle : Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 3

Fleuriste : entre 4,66% et 5,54%

Les deux grandes enseignes de fleuristes sous franchise appartiennent au même groupe, le groupe Monceau Fleurs. Avec ses deux marques, Monceau Fleurs et Rapid Flore, il est à la tête d'un réseau de 387 fleuristes...

Les grandes franchises de fleuristes les plus rentables en 2010

	Enseigne	Rent moyenne (en %)	CA moyen (en milliers €)	Franchise
1	Monceau Fleurs	5,54	949,43	191
2	Rapid Flore	4,66	426,13	195

Source : JDN



Un fleuriste Rapid Flore. © Groupe Monceau

C'est l'enseigne Monceau Fleurs qui se révèle être la plus rentable des deux. Ses 30 meilleurs franchisés affichent une rentabilité nette de 5,54% en 2010 pour 949 000 euros de chiffre d'affaires. Les boutiques Rapid Flore sont de taille plus modeste. Les meilleures d'entre elles n'affichent que 426 000 euros de chiffre d'affaires et 4,66% de rentabilité.

Dossier réalisé par Eric de Legge, Journal du Net
Publié le 14/09/2011

Le nombre de fleuristes est presque stable : - 4%



Un fleuriste lillois. © Tofos59

Le nombre de fleuristes est stable depuis 10 ans, même si on en compte 640 de moins. La profession semble moins touchée par la disparition des commerces de proximité. Le nombre de boutiques était de 15.453 en 1996. Il y en a 14.813 aujourd'hui (-4%). Pourtant le nombre de fleuristes avait progressé entre 2002 et 2005, avant de repartir à la baisse en 2006.

journalduNet.com

Propriété des Sujets d'Examens Officiels - Réseau SIEC - Enseignement professionnel

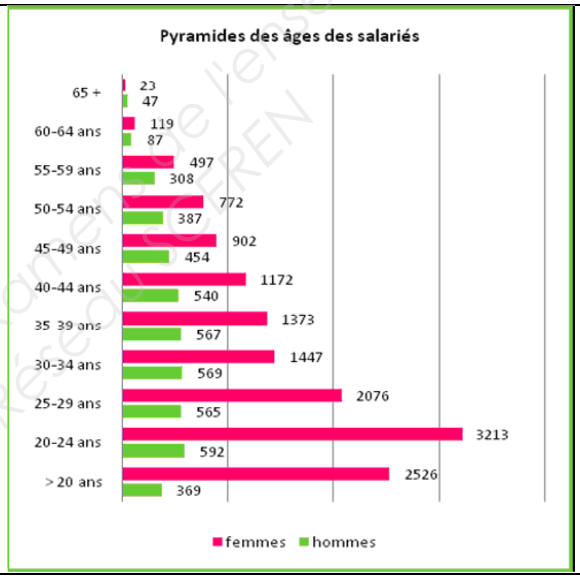
NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 4

STRUCTURES JURIDIQUES DES ENTREPRISES
Secteur des Fleuristes

Type de forme juridique	EI	EURL	SARL	Inconnues	Autres
Pourcentages	54.9%	5.3%	34.7%	3.84%	1.31%

Répartition des salariés par catégorie socioprofessionnelle			
	Hommes	Femmes	Ensemble
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise salariés	34%	4%	11%
Cadres	47%	90%	80%
Professions intermédiaires	10%	4%	5%
Employés	5%	1%	2%
Ouvriers	4%	1%	2%



Achat des Français en 2009
La consommation des particuliers en végétaux d'intérieur en 2009
En 2009, les achats des particuliers en végétaux d'intérieur se sont élevés à :
203,4 millions d'entités *
2,3 milliards d'euros
* Une entité = un bouquet, une botte, un pot, une plante,….
Soit une progression de + **4,6 % en volume** et de **+ 2,4 % en valeur** par rapport aux résultats de l'année 2008.
Les progressions constatées en volume et en valeur sont essentiellement dues aux plantes fleuries (+ 12 % en volume et + 7,9 % en valeur).
Les bottes de fleurs et les compositions florales ont diminué en volume et progressé en valeur.
Les coupes et bacs de plantes ont légèrement progressé en volume et en valeur.
Les plantes vertes et les fleurs coupées ont régressé en volume et en valeur.
L'augmentation des achats en volume comme en valeur a touché tous les lieux d'achat, à l'exception des GMS et grainetiers.
Les achats pour offrir sont en diminution. Ceux pour soi-même et ceux pour le cimetière où le deuil progressent.

Réseau CEREN des sujets d'Examen de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 5 : L'EIRL

Que ce soit par besoin d'autonomie, de souplesse ou parce que le marché de l'emploi ne leur donne guère satisfaction, certaines personnes décident un jour de lancer leur propre activité et donc de devenir travailleur indépendant et se mettre à son compte.

L'entrepreneur indépendant est à la fois entrepreneur, propriétaire (de ses moyens de production) et son propre employé. Il est maître de ses décisons concernant son travail en ayant soin de s'adapter aux demandes de sa clientèle. Les entrepreneurs individuels se répartissent dans plusieurs type d'activités :

- Agriculteurs,
- Artistes / Auteurs
- Commerçants
- Professions libérales
- Artisans

Pour s'installer en solo le futur travailleur indépendant constitue généralement une entreprise individuelle, parfois une eurl (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée).

La nouvelle loi créant le statut **entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL)** apporte beaucoup de simplicité. Elle permet de déclarer au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, la liste des biens affectés à l'activité professionnelle de façon à les distinguer de ceux du patrimoine personnel. En cas de faillite de l'entrepreneur, les créanciers ne pourront saisir que le patrimoine professionnel. À l'inverse, les créanciers personnels de l'entrepreneur ne pourront pas toucher aux biens affectés à l'activité professionnelle.

En matière de fiscalité, l'entrepreneur choisit, à sa guise, l'impôt sur le revenu ou opte pour l'impôt sur les sociétés.

Les formalités de création de votre entreprise sont réduites au minimum. Il suffit de demander votre immatriculation, en tant que personne physique, auprès du centre de formalités des entreprises situé :

- à la chambre de commerce et d'industrie pour les commerçants,
- à la chambre de métiers et de l'artisanat pour les artisans,
- au greffe du tribunal de commerce pour les agents commerciaux,
- à l'Urssaf pour les professions libérales.

Le statut de l'EIRL peut être choisi lors de la création de l'activité ou en cours d'activité. Il est cependant exclusivement réservé à l'entrepreneur exerçant une activité professionnelle et développant une clientèle. Il ne saurait donc servir aux fins d'organisation et de gestion du patrimoine privé.

source pme.gouv.fr

Base nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 6 : La franchise Monceau

UN EMPLACEMENT STRATEGIQUE

Un emplacement stratégique (centre ville, grand axe de circulation) :

- Une surface de magasin importante (80 à 150 m²)
- Une zone de chalandise minimum de 25 000 habitants







LE COUT DE VOTRE IMPLANTATION MONCEAU FLEURS

- Achat du pas-de-porte ou du fond de commerce : de 0 à 600 000€
- Droit d'entrée H.T: 16 000€
- Redevance assistance à l'ouverture et à la formation initiale : 8 000€
- Accès au site Intranet : 3 000€
- Apport personnel : +/- 30% de l'investissement total (accompagnement auprès de nos banques partenaires)

- Redevance : 6% du chiffre d'affaires H.T
- Redevance publicité : jusqu'à 2% du chiffre d'affaires H.T

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 7 : Résultats de l'élection présidentielle 2007

élection du Président de la République 2007

RESULTATS DE L'ELECTION PRESIDENTIELLE

DIMANCHE 6 MAI 2007

France entière (résultats officiels)

RAPPEL DES RESULTATS 2ème tour
DIMANCHE 7 mai 2007

	Voix	% Exprimés
M. Nicolas SARKOZY	18 983 138	53,06
Mme Ségolène ROYAL	16 790 440	46,94

RAPPEL DES RESULTATS 1er tour
DIMANCHE 22 AVRIL 2007

	Voix	% Exprimés
M. Olivier BESANCENOT	1 498 581	4,08
Mme Marie-George BUFFET	707 268	1,93
M. Gérard SCHIVARDI	123 540	0,34
M. François BAYROU	6 820 119	18,57
M. José BOVÉ	483 008	1,32
Mme Dominique VOYNET	576 666	1,57
M. Philippe de VILLIERS	818 407	2,23
Mme Ségolène ROYAL	9 500 112	25,87
M. Frédéric NIHOUS	420 645	1,15
M. Jean-Marie LE PEN	3 834 530	10,44
Mme Arlette LAGUILLER	487 857	1,33
M. Nicolas SARKOZY	11448663	31,18

Source : Ministère de l'intérieur

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document 8 : Lettre de l'avocat de Mme Muller.

M. NICOLAS
Avocat à la cour
12 bvd Raspail
75015 PARIS

Le 10 mai 2012

à Flor Essences
Mme Muller
15 rue des châtaignes
75002 PARIS

Madame,

Je viens à vous aujourd'hui dans le but de faire le point avec vous en fonction des évolutions récentes de votre affaire et des différentes questions que vous m'avez posées dans votre dernier courrier.

Suite à votre plainte contre votre ancien salarié, C. Dupont, devant le Conseil des prud'hommes, concernant un abandon de poste. Le Conseil des Prud'hommes l'a condamné à vous verser 5000€ pour préjudice moral.

Malheureusement, M. Dupont a fait appel de ce jugement et la Cour d'appel lui a donné raison en prononçant un non lieu.

Vous avez par la suite suivi mes conseils en formant un pourvoi en cassation et la Cour de cassation a cassé la décision de la cour d'appel au motif que cette dernière avait mal interprété la loi.

Votre litige sera donc renvoyé devant une autre cour d'appel qui rejugera entièrement l'affaire.

Je vous prie de d'agréer, Madame Nicole, l'expression de mes salutations distinguées.

M. NICOLAS

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

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.