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 REA, veuillez visiter :
bp-rea.fr/annales-sujets-et-corriges

SESSION 2026
Métropole - Antilles - Guyane - Réunion

BREVET PROFESSIONNEL - RESPONSABLE D'ENTREPRISE AGRICOLE
ÉVALUATION DE LA CAPACITÉ C5 : VALORISER LES PRODUITS OU SERVICES DE L'ENTREPRISE

Coefficient : 1,0 à titre indicatif pour l'organisation locale **Durée : 120 minutes**

Matériel autorisé : **L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.**

Le sujet comporte **8 pages** numérotées de 1/8 à 8/8. Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : EARL LES VERGERS DU COTEAU, EXPLOITATION ARBORICOLE SITUÉE À VAL DE DRONNE, DORDOGNE

Vous conseillez l'EARL Les Vergers du Coteau, exploitation arboricole de Dordogne constituée sous forme d'EARL, qui emploie deux salariés permanents et des saisonniers pendant la récolte. L'entreprise produit des pommes et des poires, vend actuellement une partie de sa récolte à un grossiste et développe une gamme de jus de pomme conditionnée en bouteilles de 1 litre.

Un magasin de producteurs souhaite référencer le jus sous contrat pour la prochaine campagne. Un désaccord est apparu sur le prix, les volumes et les conséquences d'une livraison tardive. La gérante envisage parallèlement d'augmenter les ventes en circuit court, sans compromettre la capacité de production ni la qualité des produits.

À partir du dossier technique, analysez la situation juridique et commerciale, évaluez les choix de l'entreprise et formulez des préconisations argumentées. Le barème est de 20 points. Les calculs doivent être présentés et les unités indiquées.

PARTIE 1 : Analyse juridique de la situation contractuelle (7 points)

Qualifier les faits, identifier la règle applicable et proposer une solution motivée

L'EARL a accepté par courriel une commande de 1 200 bouteilles de jus à 3,20 € HT l'unité, avec livraison prévue le 15 septembre. Le magasin de producteurs a ensuite demandé par téléphone que la livraison soit avancée au 1er septembre, sans avenant signé. L'EARL n'a livré que 900 bouteilles le 15 septembre, en raison d'une panne de la ligne d'embouteillage. Le magasin réclame 960 € au titre de son préjudice commercial et refuse de payer les bouteilles livrées tant qu'un accord n'est pas trouvé. Appuyez-vous sur DT 1.

1.1 (1,5 point) Qualifiez juridiquement les faits et les parties. Indiquez les obligations principales convenues par chacune d'elles.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit auquel l'EARL et le magasin de producteurs sont confrontés.

1.3 (2 points) Présentez les règles de droit applicables à la formation et à l'exécution du contrat, ainsi qu'aux sanctions possibles d'une inexécution. Citez les articles pertinents du DT 1.

1.4 (2,5 points) Appliquez ces règles aux faits. Appréciez la demande de 960 €, le refus de paiement des bouteilles livrées et l'effet de la demande téléphonique d'avancer la date. Proposez une issue négociée et juridiquement argumentée, en distinguant les éléments certains de ceux qui nécessiteraient des preuves complémentaires.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Diagnostiquer l'environnement et les ressources de l'entreprise, puis préconiser

La gérante souhaite sécuriser les débouchés et mieux valoriser le jus. Elle envisage de maintenir le grossiste, de développer le magasin de producteurs et de vendre une partie de la production à la ferme. Les éléments de contexte et les données internes figurent dans DT 2 et DT 3.

Diagnostic stratégique à compléter

Diagnostic	Éléments à retenir	Conséquence pour la stratégie
Forces	.....	.....
Faiblesses	.....	.....
Opportunités	.....	.....
Menaces	.....	.....
Facteurs PESTEL pertinents	.....	.....

S'appuyer sur DT 2 et DT 3. Une réponse argumentée est attendue.

2.1 (2,5 points) Réalisez un diagnostic interne et externe de l'EARL. Identifiez au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces, en justifiant chaque élément par une donnée du dossier.

2.2 (1,5 point) Présentez les facteurs PESTEL qui influencent le projet de commercialisation. Retenez au moins un facteur pertinent dans trois dimensions différentes et expliquez leur incidence.

2.3 (1,5 point) Analysez les choix managériaux envisagés au regard du positionnement, des débouchés, du temps de travail et de la capacité à fournir des volumes réguliers. Mobilisez les données des DT 2 et DT 3.

2.4 (1,5 point) Formulez deux préconisations hiérarchisées pour améliorer la valorisation commerciale tout en maîtrisant les risques. Pour chacune, indiquez une condition de réussite et un indicateur de suivi.

PARTIE 3 : Analyse économique et commerciale (6 points)

Calculer les marges et comparer les débouchés

Les données de prix, de coûts, de volumes et de charges figurent dans DT 3. Pour cette partie, les coûts variables unitaires sont de 1,55 € par bouteille pour la vente au magasin et de 1,80 € par bouteille pour la vente directe. Les charges fixes supplémentaires liées au développement de la vente directe sont de 1 800 € par campagne. On suppose que les bouteilles produites sont toutes vendues et que les prix indiqués sont hors taxes.

3.1 (1,5 point) Calculez le chiffre d'affaires correspondant à la commande initiale de 1 200 bouteilles au prix de 3,20 € HT l'unité. Calculez également le chiffre d'affaires des 900 bouteilles effectivement livrées.

3.2 (1,5 point) Calculez la marge sur coûts variables par bouteille pour la vente au magasin et pour la vente directe. Calculez ensuite le seuil de rentabilité en nombre de bouteilles de la vente directe, en utilisant les charges fixes supplémentaires de 1 800 €.

3.3 (1,5 point) Pour une campagne portant sur 2 000 bouteilles, comparez la marge sur coûts variables obtenue si toutes les bouteilles sont vendues au magasin à celle obtenue si toutes sont vendues en vente directe, avant déduction des charges fixes supplémentaires. Présentez les calculs.

3.4 (1,5 point) À partir des résultats, proposez une répartition des 2 000 bouteilles entre les deux débouchés. Votre réponse doit prendre en compte la rentabilité, la capacité de production, le temps de travail et le risque commercial. Toute hypothèse supplémentaire doit être explicitée.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : CONTRAT DE VENTE : RÈGLES APPLICABLES ET DÉCISION DE JURISPRUDENCE

Extraits législatifs applicables à la situation :

Code civil, article 1103 : « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »

Code civil, article 1104 : « Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public. »

Code civil, article 1113 : « Le contrat est formé par la rencontre d'une offre et d'une acceptation par lesquelles les parties manifestent leur volonté de s'engager. »

Code civil, article 1217 : « La partie envers laquelle l'engagement n'a pas été exécuté, ou l'a été imparfaitement, peut [...] refuser d'exécuter ou suspendre l'exécution de sa propre obligation ; poursuivre l'exécution forcée en nature ; obtenir une réduction du prix ; provoquer la résolution du contrat ; demander réparation des conséquences de l'inexécution. » Les sanctions compatibles peuvent être cumulées ; des dommages et intérêts peuvent toujours s'y ajouter.

Code civil, article 1231-1 : « Le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, s'il ne justifie pas que l'exécution a été empêchée par la force majeure. »

Décision de jurisprudence, Cour de cassation, chambre commerciale, 3 novembre 1992, pourvoi n° 90-18.547, arrêt Huard : la Cour, au visa de l'ancien article 1134, alinéa 3, du Code civil, approuve les juges du fond d'avoir retenu un manquement à l'exigence de bonne foi dans l'exécution d'un contrat de distribution. La décision illustre que la bonne foi impose un comportement loyal dans l'exécution du contrat. Cette décision ne détermine pas, à elle seule, l'issue du présent litige : les faits et les obligations convenues doivent être examinés.

Application au dossier : l'acceptation par courriel de la commande peut établir un accord sur les éléments convenus, sous réserve de la preuve de son contenu et de l'identité des auteurs. La demande téléphonique de modifier la date doit être prouvée et son acceptation par l'EARL établie avant de considérer la date comme modifiée. Une réclamation indemnitaire suppose notamment un préjudice établi, un lien avec l'inexécution et l'examen des causes de celle-ci. La panne d'une ligne ne constitue pas automatiquement un cas de force majeure.

DT 2 : POSITIONNEMENT, MARCHÉ LOCAL ET ORGANISATION COMMERCIALE

Positionnement : l'EARL commercialise des fruits de saison et un jus de pomme local élaboré à partir de sa production. Le jus est vendu en bouteille de 1 litre. L'entreprise met en avant l'origine locale et la traçabilité. Elle ne dispose pas d'un signe officiel de qualité pour ce produit.

Marché et débouchés : le grossiste achète des volumes importants, avec une logistique centralisée, mais négocie fortement les prix. Le magasin de producteurs dessert une clientèle locale et demande des livraisons régulières. La vente à la ferme permet une relation directe avec la clientèle, mais exige du temps de présence, de la gestion de stock et des actions de communication.

Contraintes de l'entreprise : la production de pommes varie selon les conditions climatiques. La ligne d'embouteillage peut traiter au maximum 2 400 bouteilles par campagne. La gérante estime que la vente directe et la préparation des commandes peuvent mobiliser jusqu'à 6 heures supplémentaires par semaine pendant 12 semaines. L'entreprise doit préserver le temps consacré à la production et à la gestion de la récolte.

Éléments de contexte PESTEL : les épisodes de sécheresse et de gel peuvent réduire les volumes disponibles. Les consommateurs interrogés par le magasin de producteurs déclarent rechercher davantage de produits locaux. Les coûts de transport et d'emballage sont sensibles aux prix de l'énergie et des matières premières. Les règles d'étiquetage et de sécurité alimentaire s'appliquent à la mise sur le marché du jus. Les ventes par commande numérique et les réseaux sociaux constituent des outils de communication accessibles, sous réserve du temps nécessaire à leur gestion.

DT 3 : TABLEAU DE BORD COMMERCIAL ET DONNÉES ÉCONOMIQUES DE LA GAMME DE JUS

Les valeurs ci-dessous sont des données de gestion communiquées par l'EARL pour la dernière campagne. Les coûts variables unitaires retenus dans la partie 3 sont des hypothèses de calcul fournies avec le sujet.

Données de la dernière campagne

Indicateur	Valeur	Précision
Production maximale de la ligne	2 400 bouteilles	Par campagne
Ventes au grossiste	1 500 bouteilles à 2,90 €	Prix unitaire HT
Ventes au magasin de producteurs	300 bouteilles à 3,20 €	Prix unitaire HT
Ventes à la ferme	200 bouteilles à 4,50 €	Prix unitaire HT
Coût variable unitaire retenu pour le magasin	1,55 €	Par bouteille
Coût variable unitaire retenu pour la vente directe	1,80 €	Par bouteille
Charges fixes supplémentaires de vente directe	1 800 €	Par campagne
Temps disponible estimé pour la vente directe	6 h par semaine pendant 12 semaines	Soit 72 h par campagne

Données fournies par l'EARL : montants hors taxes.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Grille d'analyse juridique et diagnostic stratégique — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Vous pouvez développer vos réponses sur la copie. Toute réponse doit être justifiée à partir des faits et des documents du dossier.

Grille de résolution de la situation juridique

Étape du raisonnement	Réponse
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable et articles	.....
Solution motivée de l'espèce	.....

À compléter par le candidat.

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic	Éléments du dossier	Incidence sur la décision
Forces	.....	.....
Faiblesses	.....	.....
Opportunités	.....	.....
Menaces	.....	.....
Facteurs PESTEL	.....	.....

À compléter par le candidat.

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

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.