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

Évaluation de la capacité C4.2 : assurer la gestion administrative, juridique et fiscale de l'entreprise

Session 2026 • Code sujet : **26-BP-REA-C4.2** • Durée : **150 minutes** • Coefficient : **Sans coefficient national propre : 1,0 à titre indicatif**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique d'une rupture de négociations commerciales** (4 questions) — **Page 3**
2. **Diagnostic stratégique, choix managériaux et préconisations** (4 questions) — **Page 6**
3. **Marge sur coûts variables, seuil de rentabilité et projet de vente directe** (3 questions) — **Page 9**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bp-rea.fr/assets/annales/bp-rea/Gestion administrative, juridique et fiscale/2026/BP Responsable d'Entreprise Agricole - Gestion administrative, juridique et fiscale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

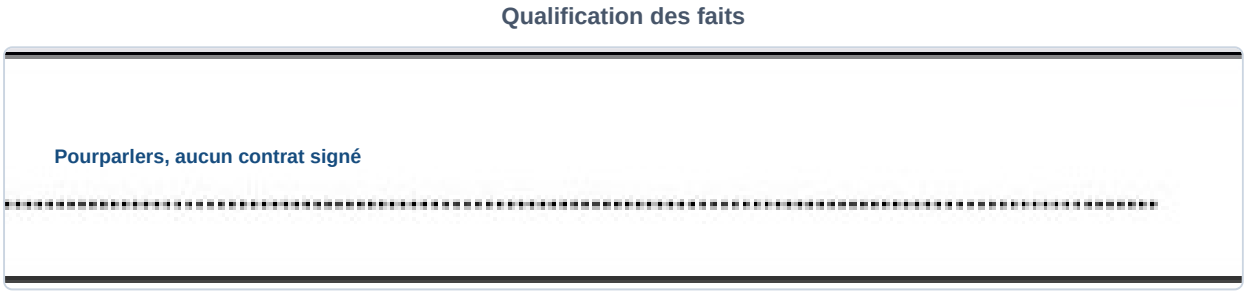
1. Analyse juridique d’une rupture de négociations commerciales

Le GAEC des Trois Prés négocie avec Épiceries du Val la fourniture de légumes, réserve des volumes et engage 4 800 € de dépenses sans contrat signé ni bon de commande. Le candidat analyse la rupture des pourparlers au regard du Code civil et de la jurisprudence, puis examine les préjudices possibles et une mesure de suivi administratif.

Qualification des faits

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles : distinguez les pourparlers d’un contrat conclu, identifiez les parties et caractérisez la nature de la rupture des négociations.

Le GAEC des Trois Prés et Épiceries du Val sont en pourparlers pour une fourniture hebdomadaire de légumes. Le courriel précise que le lancement est validé « sous réserve de la signature du contrat » ; aucun contrat n’est signé et aucun bon de commande n’est émis. Il n’y a donc pas de contrat conclu. Le GAEC a réservé des volumes et engagé 4 800 € pendant les négociations. L’enseigne y met fin unilatéralement, sans motif communiqué, puis contracte avec un autre fournisseur. Cette rupture est libre en principe ; son éventuel caractère fautif dépend des circonstances.



✓ RÉPONSE À RETENIR

Pourparlers entre le GAEC et Épiceries du Val, sans contrat conclu ; rupture unilatérale, potentiellement fautive selon les circonstances.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel le GAEC est confronté à la suite de l’interruption des négociations.

Le GAEC peut-il engager la responsabilité d’Épiceries du Val pour avoir interrompu les négociations après cinq semaines, malgré l’indication que le lancement était « validé sous réserve de la signature du contrat » et la demande de réserver des volumes ? Il faut établir si la conduite de l’enseigne et les circonstances de la rupture caractérisent un manquement à la bonne foi, puis si ce manquement a causé au GAEC un préjudice certain, direct et réparable.

Problème de droit

Faute de rupture et préjudice réparable ?

✓ RÉPONSE À RETENIR

La rupture des pourparlers est-elle fautive et a-t-elle causé au GAEC un préjudice direct, certain et réparable ?

Règles de droit

Question 1.3. Présentez les règles applicables à la conduite et à la rupture des négociations précontractuelles, en vous appuyant sur les textes du DT 1 et le principe jurisprudentiel exposé dans le DT 2.

L'article 1112 du Code civil pose la liberté d'initier, de conduire et de rompre les négociations précontractuelles, sous réserve de la bonne foi. Selon l'article 1240, une responsabilité suppose une faute, un préjudice réparable et un lien de causalité entre eux. Dans l'arrêt Manoukian du 26 novembre 2003, la Cour de cassation retient que la rupture fautive peut ouvrir droit à réparation du préjudice directement causé. En revanche, les bénéfices attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir ne sont pas indemnisables.

Règle de droit applicable

Articles 1112 et 1240, arrêt Manoukian

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les négociations sont libres mais doivent être menées de bonne foi ; seuls les préjudices directs sont réparables, hors bénéfices espérés et perte de chance.

Application et solution

Question 1.4. Appliquez les règles aux faits et proposez une solution motivée. Indiquez les éléments que le GAEC devrait réunir pour étayer sa demande, les préjudices susceptibles d'être indemnisés et la limite applicable à sa demande de 18 000 € de bénéfice espéré. Présentez également une mesure administrative de suivi à mettre en place pour les prochaines négociations commerciales.

La rupture sans motif, après cinq semaines, les assurances données et la demande de réserver des volumes peuvent contribuer à établir une rupture déloyale, sans suffire à elles seules : la signature du contrat restait une condition annoncée. Le GAEC doit réunir les courriels, offres, comptes rendus, éléments de chronologie, factures et preuves du lien entre les dépenses et les négociations, ainsi que leur caractère inutile ou non récupérable. Si la faute et la causalité sont prouvées, les frais directement engagés peuvent être indemnisés. Les 18 000 € de bénéfice espéré et la perte de chance correspondante sont exclus. Pour la suite, créer un dossier daté par acheteur et conserver échanges, propositions, engagements et justificatifs ; ne réserver de volumes ni engager de dépenses importantes avant un accord écrit.

Solution motivée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Les dépenses directes, certaines et justifiées peuvent être indemnisées si la faute est prouvée ; les 18 000 € de bénéfice espéré sont exclus. Constituer un dossier daté par acheteur.

2. Diagnostic stratégique, choix managériaux et préconisations

Les associés souhaitent sécuriser les débouchés et développer les ventes directes sans fragiliser l'organisation du GAEC. À partir du contexte et du DT 3, le candidat distingue les facteurs internes et externes, analyse l'environnement et propose des mesures de sécurisation commerciale.

Diagnostic SWOT

Question 2.1. Établissez un diagnostic stratégique synthétique sous la forme d'une matrice SWOT, en présentant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces pertinentes pour le GAEC.

Les forces et faiblesses relèvent du GAEC ; les opportunités et menaces viennent de son environnement.

Éléments internes	Éléments externes
Forces • Produits frais et de saison, proximité avec la clientèle. • Débouchés diversifiés : magasins, marché et vente directe.	**Opportunités** • Demande locale pour les circuits de proximité. • Commandes en ligne et aides à la modernisation.
Faiblesses • Équipe limitée pour développer les livraisons. • Dépenses engagées avant sécurisation des commandes.	**Menaces** • Hausse des coûts d'emballage, d'énergie et de transport. • Sécheresse pouvant réduire les volumes disponibles.

Le GAEC peut s'appuyer sur ses débouchés et son ancrage local, tout en adaptant son développement à la capacité de l'équipe et aux aléas de production.

Matrice SWOT complétée

Éléments internes	Éléments externes
Forces : ... Frais, de saison, proximité	Opportunités : ... Demande locale, commandes en ligne
Faiblesses : ... Équipe limitée, dépenses anticipées	Menaces : ... Coûts en hausse, sécheresse

✓ RÉPONSE À RETENIR

Atouts : produits de saison, proximité et débouchés diversifiés. Vigilances : capacité de livraison, dépenses anticipées, hausse des coûts et sécheresse.

Analyse PESTEL

Question 2.2. Analysez l'environnement du GAEC à l'aide d'au moins quatre dimensions du modèle PESTEL. Pour chaque dimension retenue, identifiez un facteur d'environnement et expliquez son effet possible sur l'activité ou les décisions de l'exploitation.

Plusieurs facteurs externes du dossier influencent les choix du GAEC :

Dimension	Facteur	Effet possible
Politique et institutionnelle	Conditions des aides à la modernisation susceptibles d'évoluer.	Adapter le calendrier des investissements aux aides disponibles.
Économique	Coûts des emballages, de l'énergie et du transport.	Réduire les marges et augmenter le coût des livraisons.
Socioculturelle	Recherche de produits de saison et de proximité.	Soutenir les ventes locales et directes.
Technologique	Commandes en ligne et paiement à distance.	Faciliter la prise de commandes directes.
Environnementale	Épisodes de sécheresse.	Rendre les volumes disponibles et les livraisons moins prévisibles.
Légale et réglementaire	Règles d'information du client, de traçabilité et documents commerciaux.	Exiger un suivi administratif rigoureux.

Le développement commercial doit donc concilier la demande locale et les possibilités numériques avec les coûts, la disponibilité des récoltes et les obligations réglementaires.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La vente directe offre des possibilités de développement, sous réserve de maîtriser les coûts, les volumes, les outils de vente et les obligations réglementaires.

Choix managérial

Question 2.3. Analysez le choix des associés de réserver des volumes et d'engager des dépenses avant la signature d'un contrat. Présentez un avantage recherché et un risque managérial ou organisationnel associé à ce choix.

Réserver des volumes et préparer emballages et tournée permet de répondre rapidement à l'enseigne et de démontrer la capacité du GAEC à assurer les livraisons. Cette réactivité peut favoriser la conclusion de l'accord.

Mais aucun contrat ni bon de commande ne sécurise ces préparatifs. Si les discussions s'arrêtent, les dépenses engagées peuvent être perdues ; la mobilisation de l'équipe peut aussi réduire sa disponibilité pour les clients habituels, notamment en période de récolte.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Avantage : préparer un débouché et rassurer l'acheteur. Risque : dépenses non récupérées et désorganisation si la commande n'est pas confirmée.

Préconisations

Question 2.4. Formulez deux préconisations hiérarchisées pour sécuriser le développement commercial du GAEC. Au moins une préconisation doit porter sur la gestion administrative ou juridique des relations avec les acheteurs et préciser les documents ou informations à conserver.

1. **Priorité 1 : formaliser l'accord avant d'engager des frais.** Obtenir un contrat ou un bon de commande précisant volumes, prix, calendrier, livraison, paiement et annulation. Conserver les courriels, offres et contrats, comptes rendus, prévisions, devis, factures et preuves de dépenses.
2. **Priorité 2 : développer progressivement la vente directe.** Tester les commandes et livraisons sur un périmètre maîtrisé, puis suivre les ventes, les marges, les volumes disponibles et la charge de travail. Maintenir plusieurs débouchés et ajuster le développement aux récoltes et aux capacités de l'équipe.

La première mesure sécurise les engagements et leur traçabilité ; la seconde vérifie la faisabilité avant d'élargir l'activité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Formaliser et archiver les accords avant toute dépense, puis tester progressivement la vente directe en suivant rentabilité, volumes et charge de travail.

3. Marge sur coûts variables, seuil de rentabilité et projet de vente directe

Le DT 3 présente les données d'activité du GAEC et les hypothèses de son projet annuel de vente directe, avec un chiffre d'affaires supplémentaire, des charges variables proportionnelles et des charges fixes spécifiques. Le candidat calcule les indicateurs de rentabilité, justifie ses étapes et apprécie l'intérêt économique du projet en signalant une limite de l'analyse.

Résultats de l'exercice

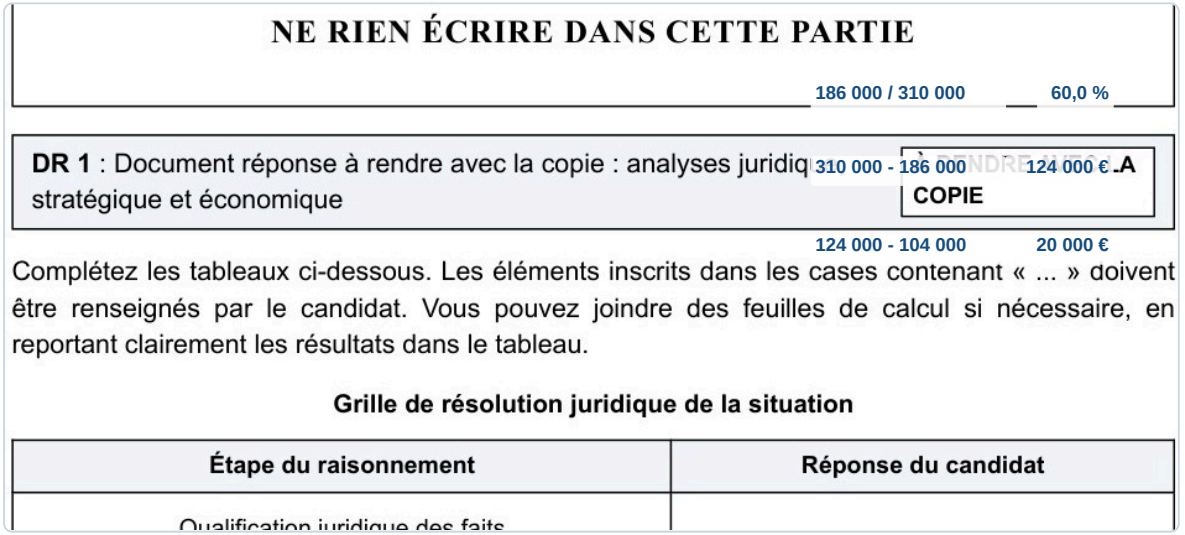
Question 3.1. À partir des données de l'exercice, calculez le taux de charges variables, la marge sur coûts variables et le résultat d'exploitation simplifié avant prise en compte des charges financières et de l'impôt. Vérifiez la cohérence du résultat obtenu.

Le taux de charges variables rapporte ces charges au chiffre d'affaires. La marge sur coûts variables (MCV) correspond au chiffre d'affaires diminué des charges variables. Le résultat simplifié s'obtient ensuite en déduisant les charges fixes de la MCV.

Indicateur	Calcul	Résultat
Taux de charges variables	186 000 / 310 000	60,0 %
MCV	310 000 - 186 000	124 000 €
Résultat simplifié	124 000 - 104 000	20 000 €

La vérification directe donne le même résultat : le chiffre d'affaires moins les charges variables et fixes laisse un excédent de 20 000 €.

Calculs de l'exercice complétés



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

186 000 / 310 000 60,0 %

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : analyses juridique, stratégique et économique

310 000 - 186 000 124 000 € **A COPIE**

124 000 - 104 000 20 000 €

Complétez les tableaux ci-dessous. Les éléments inscrits dans les cases contenant « ... » doivent être renseignés par le candidat. Vous pouvez joindre des feuilles de calcul si nécessaire, en reportant clairement les résultats dans le tableau.

Grille de résolution juridique de la situation

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	

✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux de charges variables : 60,0 % ; MCV : 124 000 € ; résultat simplifié : 20 000 €.

Seuil de rentabilité et marge de sécurité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité du GAEC en chiffre d'affaires et sa marge de sécurité en euros. Indiquez ce que signifient ces deux résultats pour le pilotage de l'exploitation.

Le taux de MCV est de 40,0 %, soit 100 % - 60,0 %. Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires auquel la MCV couvre exactement les charges fixes : 104 000 / 0,40 = 260 000 €. La marge de sécurité est l'écart entre le chiffre d'affaires réalisé et ce seuil : 310 000 - 260 000 = 50 000 €.

Le GAEC peut donc supporter une baisse de chiffre d'affaires de 50 000 € avant d'atteindre l'équilibre. Le suivi régulier des ventes par rapport au seuil permet d'anticiper un risque de déficit.

Seuil et marge de sécurité complétés

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : analyses juridique, stratégique et économique — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Les éléments inscrits dans les cases contenant « ... » doivent être renseignés par le candidat. Vous pouvez joindre des feuilles de calcul si nécessaire, en reportant clairement les résultats dans le tableau.

104 000 / 0,40 — 260 000 €

310 000 - 260 000 — 50 000 €

Grille de résolution juridique de la situation

Étape du raisonnement	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Seuil de rentabilité : 260 000 € ; marge de sécurité : 50 000 €.

Projet de vente directe

Question 3.3. À partir des hypothèses du DT 3, évaluez l'incidence économique annuelle du projet de vente directe. Calculez sa marge sur coûts variables additionnelle, puis son résultat additionnel après charges fixes spécifiques. Concluez sur l'intérêt économique du projet en mentionnant une limite de votre analyse.

Le projet apporte 48 000 € de chiffre d'affaires annuel supplémentaire. Au taux de charges variables actuel de 60,0 %, ces charges représentent 28 800 € et la MCV additionnelle est de 19 200 €. Après déduction des 12 000 € de charges fixes spécifiques, le résultat additionnel est de 7 200 €.

Le projet est donc économiquement intéressant selon les hypothèses fournies. L'estimation reste simplifiée : elle suppose que l'équipe actuelle peut assurer les commandes et les livraisons sans coûts additionnels ni perturbation des autres activités.

Résultat du projet complété

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : analyses juridique, stratégique et économique	**À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux ci-dessous. Les éléments inscrits dans les cases contenant « ... » doivent être renseignés par le candidat. Vous pouvez joindre des feuilles de calcul si nécessaire, en reportant clairement les résultats dans le tableau.

Grille de résolution juridique de la situation

Étape du raisonnement	F48 000 - 28 800 - 12 000 7 200 €
Qualification juridique des faits	

✓ RÉPONSE À RETENIR

MCV additionnelle : 19 200 € ; résultat additionnel annuel : 7 200 €. Projet rentable selon les hypothèses retenues.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve du BP REA, session 2026, évalue la capacité C4.2 sous le code 26-BP-REA-C4.2, en 150 minutes, sans coefficient national propre (1,0 à titre indicatif). À partir du cas du GAEC des Trois Prés, elle porte sur la rupture de pourparlers, le diagnostic stratégique, la gestion des relations commerciales et l'analyse de rentabilité d'un projet de vente directe.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Les négociations précontractuelles sont libres, mais leur initiative, leur déroulement et leur rupture doivent respecter la bonne foi.
- La réparation d'une rupture fautive porte sur le préjudice certain directement causé, pas sur les bénéfices attendus du contrat non conclu.
- Le SWOT classe les forces et faiblesses en interne, et les opportunités et menaces dans l'environnement externe.
- Taux de charges variables = charges variables / chiffre d'affaires ; marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables.

Points de vigilance & attentes du jury

- En analyse juridique, distinguez les pourparlers du contrat et structurez le raisonnement en faits, problème, règle et solution.
- Pour une demande de réparation, reliez une faute à un préjudice certain et réunissez les justificatifs des dépenses engagées.
- Dans le SWOT et le PESTEL, classez correctement les éléments et expliquez l'effet de chaque facteur retenu.
- Présentez les formules, les étapes et les unités de calcul ; arrondissez les montants à l'euro et les taux à 0,1 %.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires ?

Calculez d'abord le taux de marge sur coûts variables en divisant la marge sur coûts variables par le chiffre d'affaires. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux. Le résultat correspond au chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir les charges.

Q : Les 18 000 € de bénéfice espéré peuvent-ils être réclamés après la rupture ?

Non. Les bénéfices attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir ne sont pas indemnisables au titre de la rupture des pourparlers. Le GAEC peut documenter un préjudice certain directement causé par une faute.

Q : Comment organiser les 150 minutes de l'épreuve ?

L'épreuve dure 150 minutes et répartit les points entre analyse juridique (7), analyse managériale et stratégique (7), puis analyse économique et financière (6). Prévoyez du temps pour les calculs, leur vérification et la justification des réponses.

Q : Qu'attend-on dans les calculs économiques et les réponses juridiques ?

Les calculs doivent montrer les formules, les étapes et les unités, avec les arrondis demandés. En droit, appliquez les règles fournies à la situation et justifiez la solution par un raisonnement structuré.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bp-rea.fr/assets/annales/bp-rea/Gestion administrative, juridique et fiscale/2026/BP Responsable d'Entreprise Agricole - Gestion administrative, juridique et fiscale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Responsable d'Entreprise Agricole : 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.