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 C4.2 : ASSURER LA GESTION ADMINISTRATIVE, JURIDIQUE ET FISCALE DE L'ENTREPRISE

Coefficient : Sans coefficient national propre : 1,0 à titre indicatif Durée : 150 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 : GAEC DES TROIS PRÉS, EXPLOITATION AGRICOLE SITUÉE À SAINT-LAURENT-SUR-SAÔNE, AIN

Le GAEC des Trois Prés est une exploitation de polyculture et de maraîchage constituée sous forme de groupement agricole d'exploitation en commun par deux associés. Il emploie un salarié permanent et recourt à des saisonniers pendant les périodes de récolte. L'exploitation commercialise des légumes frais et des produits transformés simples auprès de magasins indépendants, d'un marché local et de consommateurs en vente directe.

Son positionnement repose sur la fraîcheur des produits, une gamme de saison et la proximité avec la clientèle. Les associés envisagent d'augmenter les ventes directes et de développer la livraison à des commerces locaux. Dans ce contexte, une négociation commerciale avec l'enseigne Épiceries du Val a été interrompue par cette dernière après plusieurs échanges et des dépenses engagées par le GAEC. Par ailleurs, les associés doivent apprécier la rentabilité d'un projet de vente directe et adapter leur organisation administrative.

Le BP REA est organisé en unités capitalisables. Cette situation d'évaluation porte principalement sur la capacité C4.2, en mobilisant également des éléments de diagnostic et de gestion utiles au pilotage de l'entreprise. Les documents techniques DT 1 à DT 3 sont fournis avec le sujet. Les montants financiers sont exprimés hors taxes, sauf indication contraire. Les réponses doivent être justifiées et les calculs présentés.

PARTIE 1 : ANALYSE JURIDIQUE (7 points)

Qualification des faits et résolution d'une rupture de négociations

Le GAEC des Trois Prés négocie avec Épiceries du Val la fourniture hebdomadaire de légumes frais pendant la saison estivale. Les échanges durent cinq semaines. Le responsable des achats de l'enseigne indique par courriel que le lancement est « validé sous réserve de la signature du contrat » et demande au GAEC de réserver des volumes. Aucun contrat n'est signé et aucun bon de commande n'est émis. À la suite de ces échanges, le GAEC engage 4 800 € hors taxes pour adapter des emballages et organiser une tournée de livraison. L'enseigne met fin aux discussions par courriel, sans proposer de motif, puis conclut avec un autre fournisseur. Le GAEC estime qu'il aurait dégagé 18 000 € de bénéfice net si l'accord avait été conclu.

Pour chaque question juridique, construisez votre raisonnement selon le syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, solution motivée pour l'espèce. Vous pouvez vous appuyer sur les DT 1 et DT 2.

1.1 (1 point) Qualifiez juridiquement les faits utiles. Distinguez notamment les pourparlers d'un contrat conclu et identifiez les parties ainsi que la nature de la rupture.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit auquel le GAEC est confronté à la suite de l'interruption des négociations.

1.3 (2 points) Présentez les règles de droit applicables à la conduite et à la rupture des négociations précontractuelles. Appuyez votre réponse sur les textes du DT 1 et le principe jurisprudentiel du DT 2.

1.4 (3 points) Appliquez ces 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 €. Présentez également une mesure administrative de suivi à mettre en place pour les prochaines négociations commerciales.

PARTIE 2 : ANALYSE MANAGÉRIALE ET STRATÉGIQUE (7 points)

Diagnostic stratégique, choix managériaux et préconisations

Les associés souhaitent sécuriser les débouchés commerciaux sans fragiliser l'organisation de l'exploitation. Pour établir votre diagnostic, utilisez les informations du contexte et du DT 3. Distinguez les éléments internes à l'entreprise des facteurs de son environnement.

2.1 (2 points) Établissez un diagnostic stratégique synthétique sous la forme d'une matrice SWOT : présentez au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces pertinentes pour le GAEC.

2.2 (2 points) 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.

2.3 (1 point) 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.

2.4 (2 points) 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.

PARTIE 3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET GESTION FINANCIÈRE (6 points)

Marge sur coûts variables, seuil de rentabilité et appréciation d'un projet

Les données comptables et commerciales de l'exercice ainsi que les hypothèses du projet de vente directe figurent dans le DT 3. Pour les calculs, assimilez les charges variables à des charges proportionnelles au chiffre d'affaires. Présentez les formules, les étapes de calcul et les unités. Arrondissez les montants à l'euro et les taux à 0,1 %.

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires du GAEC et sa marge de sécurité en euros. Indiquez ce que signifient ces deux résultats pour le pilotage de l'exploitation.

3.3 (2 points) Évaluez l'incidence économique annuelle du projet de vente directe à partir des hypothèses du DT 3. 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : RÈGLES APPLICABLES AUX NÉGOCIATIONS PRÉCONTRACTUELLES

Code civil, article 1112, extrait : « L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi. » Le texte précise que, en cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice ne peut avoir pour objet de compenser ni les avantages attendus du contrat non conclu ni la perte de chance d'obtenir ces avantages.

Code civil, article 1240, extrait : « Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer. »

Ces dispositions s'appliquent à l'analyse d'une rupture de pourparlers. L'existence d'une faute, d'un préjudice réparable et d'un lien de causalité entre la faute et le préjudice doit être examinée au regard des faits et des preuves disponibles.

DT 2 : JURISPRUDENCE SUR LA RUPTURE DES POURPARLERS : AFFAIRE MANOUKIAN

Cour de cassation, chambre commerciale, 26 novembre 2003, pourvois n° 00-10.243 et n° 00-10.949, arrêt Manoukian.

Visa : article 1382 du Code civil dans sa rédaction applicable aux faits de l'espèce, devenu l'article 1240 du Code civil.

Éléments de l'arrêt et principe retenu : la Cour examine la responsabilité pouvant résulter de la rupture fautive de négociations précontractuelles. Elle retient que la faute commise lors de la rupture peut ouvrir droit à réparation du préjudice directement causé. En revanche, la victime ne peut obtenir, au titre de cette rupture, l'équivalent des bénéfices qu'elle espérait tirer du contrat non conclu ni l'indemnisation de la perte de chance d'obtenir ces bénéfices. La réparation doit porter sur un préjudice certain en lien avec la faute, et non sur les avantages attendus de l'accord qui n'a pas été signé.

Pour le cas du GAEC, cet arrêt doit être rapproché de l'article 1112 du Code civil en vigueur et des dépenses effectivement engagées pendant les négociations.

DT 3 : DONNÉES ÉCONOMIQUES, FINANCIÈRES ET COMMERCIALES DU GAEC

Les données ci-dessous sont établies à partir du tableau de bord simplifié communiqué par les associés. Les montants sont exprimés hors taxes. Les charges fixes comprennent les charges de structure retenues pour cet exercice. Pour l'étude du projet, les charges variables sont estimées au même taux que celui observé sur l'activité actuelle.

Tableau de bord annuel et hypothèses du projet

Indicateur	Exercice réalisé	Projet annuel de vente directe
Chiffre d'affaires	310 000 €	48 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire
Charges variables	186 000 €	Calculées selon le taux de l'activité actuelle
Charges fixes	104 000 €	12 000 € de charges fixes spécifiques supplémentaires
Effectif	2 associés, 1 salarié permanent, saisonniers selon les besoins	Organisation de la livraison assurée par l'équipe actuelle
Marché visé	Magasins indépendants, marché local et vente directe	Consommateurs locaux et commandes préparées à l'exploitation

Données simplifiées communiquées par les associés du GAEC des Trois Prés.

Facteurs d'environnement communiqués pour le diagnostic

Dimension	Information du dossier
Politique et institutionnelle	Les associés suivent les dispositifs d'aide à la modernisation, dont les conditions peuvent évoluer.
Économique	Les coûts des emballages, de l'énergie et du transport pèsent sur les coûts de production et de livraison.
Socioculturelle	Une partie de la clientèle locale recherche des produits de saison et des circuits de proximité.
Technologique	La prise de commandes en ligne et les outils de paiement à distance peuvent faciliter la vente directe.
Environnementale	Les épisodes de sécheresse peuvent réduire les volumes disponibles et compliquer la planification des livraisons.
Légale et réglementaire	La vente de produits alimentaires implique le respect des règles applicables à l'information du client, à la traçabilité et aux documents commerciaux.

Éléments de contexte disponibles à la date de l'évaluation.

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	Réponse du candidat
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Solution motivée pour l'espèce	.....

À compléter selon le syllogisme juridique demandé en partie 1.

Matrice de diagnostic stratégique SWOT

Éléments internes	Éléments externes
Forces : ...	Opportunités : ...
Faiblesses : ...	Menaces : ...

À compléter à partir du contexte et des DT.

Tableau de calculs économiques

Indicateur	Formule ou détail du calcul	Résultat
Taux de charges variables	.....	.....
Marge sur coûts variables de l'exercice	.....	.....
Résultat d'exploitation simplifié	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité	.....	.....
Résultat additionnel du projet de vente directe	.....	.....

Inscrire les formules utiles et les résultats arrondis selon les consignes.

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.