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 Agroéquipement, veuillez visiter :
bpagroequipement.fr/annales-sujets-et-corriges

BP Agroéquipement

Relation client et coordination d'équipe

Session 2026 • Code sujet : **26-BP-AGRO-EP1** • Durée : **120 minutes** • Coefficient : **Sans coefficient national d'épreuve ponctuelle**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse juridique de la situation commerciale** (5 questions) — **Page 3**
2. **Analyse managériale et stratégique** (4 questions) — **Page 6**
3. **Analyse économique et décision de gestion** (3 questions) — **Page 9**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bpagroequipement.fr/assets/annales/bp-agroequipement/Relation client et coordination d'équipe/2026/BP Conducteur de Machines Agricoles - Relation client et coordination d'équipe - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique de la situation commerciale

AgriServices du Lauragais a échangé avec Mme Vignal au sujet d'une prestation de récolte, sans devis signé ni contrat formalisé. Le candidat doit déterminer si un contrat a été conclu, apprécier une éventuelle rupture fautive des négociations et examiner la demande d'indemnisation de 8 000 euros.

Qualification juridique des faits

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les échanges entre AgriServices et Mme Vignal et relevez les faits permettant d'apprécier si un contrat de prestation a été formé.

Les échanges relèvent de négociations précontractuelles. Le devis du 4 mai est qualifié d'indicatif, le planning reste à valider et une signature est prévue : il ne constitue donc pas une offre ferme. Le 6 mai, Mme Vignal donne un accord de principe et annonce l'envoi du devis signé le lendemain. AgriServices bloque le créneau provisoirement, sous réserve de formalisation. Aucun document signé n'est ensuite échangé. Ces éléments ne révèlent pas une rencontre définitive de l'offre et de l'acceptation : le contrat de prestation paraît ne pas avoir été formé.

Qualification des faits



✓ RÉPONSE À RETENIR

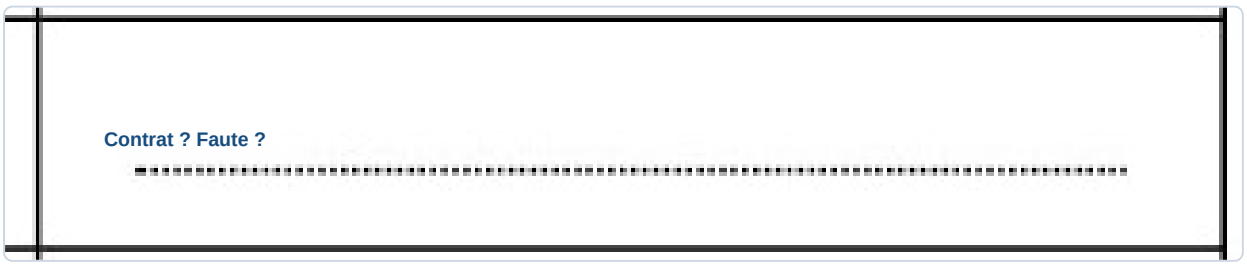
Les parties sont en pourparlers : aucune offre ferme ni acceptation définitive n'établit la formation du contrat.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez la question juridique à laquelle le juge devrait répondre concernant la formation du contrat et la responsabilité éventuelle d'AgriServices.

> Le juge doit déterminer si les échanges, malgré leur caractère indicatif et provisoire, ont manifesté une volonté ferme de s'engager et formé un contrat. Si aucun contrat n'a été conclu, il doit aussi apprécier si le retrait du 10 mai constitue une rupture fautive des négociations, contraire à la bonne foi, et si cette faute peut engager la responsabilité d'AgriServices pour un préjudice indemnisable.

Problème de droit



✓ RÉPONSE À RETENIR

Le juge doit trancher la formation du contrat puis, à défaut, la faute éventuelle dans la rupture des pourparlers et ses conséquences indemnisables.

Règle de droit applicable

Question 1.3. Exposez les règles relatives à la formation du contrat, à la liberté et à la bonne foi dans la rupture des négociations, ainsi qu'à l'étendue de l'indemnisation, en vous appuyant sur les articles du Code civil et l'arrêt fournis.

- **Formation :** selon les articles 1113, 1114 et 1118 du Code civil, le contrat suppose une offre ferme précisant les éléments essentiels et une acceptation conforme exprimant la volonté de s'engager. L'article 1103 rend obligatoire le contrat légalement formé.
- **Négociations :** l'article 1112 garantit la liberté de négocier et de rompre, sous réserve de bonne foi. Une rupture fautive peut engager la responsabilité prévue à l'article 1240 si un préjudice direct est prouvé.
- **Indemnisation :** l'article 1112 et l'arrêt Manoukian excluent les gains attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir.



✓ RÉPONSE À RETENIR

La rupture est libre mais doit être de bonne foi. Un préjudice direct prouvé peut être réparé, hors gains espérés et perte de chance.

Solution motivée de l'espèce

Question 1.4. Déterminez si Mme Vignal peut exiger l'exécution de la prestation ou obtenir les 8 000 euros réclamés. Appliquez les règles aux faits et distinguez le préjudice lié à la rupture des négociations du gain espéré grâce au contrat non conclu.

Aucun contrat n'ayant été formé, Mme Vignal ne peut exiger l'exécution de la prestation. Le devis indicatif, l'annonce d'une signature à venir et la réservation provisoire sous réserve de formalisation ne suffisent pas à établir une rupture de mauvaise foi. Une faute resterait possible si des circonstances abusives étaient prouvées, mais le dossier ne les établit pas. Les 8 000 euros réclamés au titre de la perte de récolte et du manque à gagner correspondent aux avantages attendus du contrat non conclu : ils ne sont pas indemnisables. Seuls des préjudices directs distincts, prouvés et causés par une faute pourraient l'être.

Solution de l’espèce



✓ RÉPONSE À RETENIR

Pas d’exécution forcée ni d’indemnisation des 8 000 euros au titre des gains espérés. Un préjudice direct prouvé pourrait être réparé si une faute était établie.

Preuve et traçabilité

Question 1.5. Indiquez un élément de preuve ou une mesure de traçabilité qu'AgriServices devrait conserver ou mettre en place afin de sécuriser la gestion de ses propositions commerciales.

1. Archiver le devis transmis dans sa version exacte, avec sa date et la preuve d’envoi.
2. Conserver les courriels horodatés, notamment les réserves sur le planning et la formalisation ainsi que le message de retrait.

Un registre partagé des propositions, indiquant leur statut et les étapes de validation, permettrait de retracer les échanges jusqu’à la signature ou au retrait et de sécuriser le suivi commercial.

Traçabilité commerciale



✓ RÉPONSE À RETENIR

Conserver les devis et courriels horodatés, et tracer le statut de chaque proposition jusqu’à sa signature ou son retrait.

2. Analyse managériale et stratégique

Pendant les périodes de récolte, AgriServices doit gérer une forte concentration d'appels et de changements de planning, alors que deux responsables utilisent des fichiers séparés. Le candidat doit réaliser un diagnostic interne et externe, intégrer une analyse PESTEL, évaluer la coordination actuelle et proposer des actions hiérarchisées avec indicateurs.

Diagnostic SWOT

Question 2.1. Relevez et classez deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces pertinentes pour AgriServices, en reliant chaque élément à une donnée du contexte ou du dossier.

Catégorie	Éléments reliés aux données du dossier
Forces	18 salariés permanents et 12 machines ; renouvellement des clients de 72 % en 2025.
Faiblesses	Deux fichiers de planning séparés ; changements parfois transmis tardivement aux conducteurs.
Opportunités	Outils numériques disponibles pour partager les plannings ; attentes des clients en matière de réactivité à satisfaire.
Menaces	Pluies ou sécheresse pouvant déplacer les interventions ; hausse du carburant pouvant augmenter les coûts de déplacement.

La saisonnalité renforce la pression sur l'organisation : 65 % du chiffre d'affaires est réalisé entre juin et septembre.

Repères SWOT complétés sur la grille DR 1

Grille de raisonnement juridique et diagnostic stratégique

Élément à analyser	Réponse du candidat
1.1 Qualification juridique des faits	.....
1.2 Problème de droit	.....
1.3 Règle de droit applicable	.....
1.4 Solution motivée de l'espèce	.....
2.1 Forces et faiblesses	F : équipe, 12 machines, Fb : plannings séparés, messages tardifs
2.1 Opportunités et menaces	O : outil partagé, clients M : météo, carburant
2.2 Facteurs PESTEL et effets sur l'entreprise	.....
2.4 Préconisation prioritaire et indicateur de suivi	.....

À compléter par le candidat à partir des documents du dossier.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Atouts : équipe et fidélisation. Priorité : fiabiliser les plannings. Risques : météo et carburant.

Diagnostic PESTEL

Question 2.2. Présentez un diagnostic PESTEL en retenant au minimum quatre facteurs et indiquez, pour chacun, son effet possible sur l'activité ou les décisions d'AgriServices.

Facteurs PESTEL utiles à la décision :

- **Économique :** le prix du carburant fait varier les coûts de déplacement.
- **Socioculturel :** les clients attendent une forte réactivité pendant les récoltes.
- **Technologique :** un outil partagé peut centraliser les changements de planning.
- **Environnemental :** pluies intenses et sécheresse déplacent les dates d'intervention.
- **Légal :** les exigences de sécurité imposent une transmission fiable des consignes ; les données des clients et salariés doivent être protégées.

Ces facteurs plaident pour une solution simple, sécurisée et adaptée aux changements rapides.

Facteurs PESTEL sur la grille DR 1

Grille de raisonnement juridique et diagnostic stratégique

Élément à analyser	Réponse du candidat
1.1 Qualification juridique des faits	.....
1.2 Problème de droit	.....
1.3 Règle de droit applicable	.....
1.4 Solution motivée de l'espèce	.....
2.1 Forces et faiblesses	.....
2.1 Opportunités et menaces	.....
2.2 Facteurs PESTEL et effets sur l'entreprise	**Éco : carburant ; Soc. : Tech. : partage ; Env. : météo ; Légal : sécurité/données**
2.4 Préconisation prioritaire et indicateur de suivi	.....

À compléter par le candidat à partir des documents du dossier.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La solution doit améliorer le partage des informations tout en maîtrisant les coûts, la sécurité et la protection des données.

Coordination et relation client

Question 2.3. Analysez les pratiques actuelles de coordination des équipes et de relation client. Expliquez un risque associé au fonctionnement actuel et un avantage attendu d'un outil de planification partagé.

Les deux responsables tiennent des fichiers distincts et transmettent certains changements par appels ou messages individuels. En période de récolte, cette organisation peut provoquer des doublons, des consignes tardives ou des informations différentes selon les conducteurs. Elle fragilise la relation client alors que 65 % du chiffre d'affaires est réalisé entre juin et septembre.

Un planning partagé donnerait une information actualisée à tous, faciliterait la réorganisation des chantiers selon la météo et aiderait à répondre plus vite aux clients. Des règles de mise à jour et de protection des données restent nécessaires.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les plannings séparés exposent à des erreurs et nuisent à la réactivité ; un outil partagé fiabilise les consignes et le suivi client.

Préconisations opérationnelles

Question 2.4. Formulez deux préconisations hiérarchisées et réalisables. Pour chacune, précisez l'objectif recherché et un indicateur permettant d'en suivre l'efficacité.

1. **Priorité 1 : tester un planning numérique partagé** avant la récolte, avec les responsables et conducteurs, puis former les utilisateurs et définir les droits d'accès. Objectif : diffuser rapidement une version unique du planning. Indicateur : part des changements transmis à tous les conducteurs avant leur prise de poste.
2. **Priorité 2 : instaurer un point quotidien de coordination** en période de pointe et confirmer les changements importants aux clients. Objectif : réduire les oublis et préserver la fidélité. Indicateurs : nombre d'erreurs de chantier et taux de renouvellement des clients, à comparer aux 72 % de 2025.

Préconisation prioritaire sur la grille DR 1

Grille de raisonnement juridique et diagnostic stratégique

Élément à analyser	Réponse du candidat
1.1 Qualification juridique des faits	.....
1.2 Problème de droit	.....
1.3 Règle de droit applicable	.....
1.4 Solution motivée de l'espèce	.....
2.1 Forces et faiblesses	.....
2.1 Opportunités et menaces	.....
2.2 Facteurs PESTEL et effets sur l'entreprise	.....
2.4 Préconisation prioritaire et indicateur de suivi	**P1 : test du planning Suivi : changements transmis avant la prise de poste**

À compléter par le candidat à partir des documents d

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Tester d'abord un planning partagé avec suivi des transmissions, puis instaurer un point quotidien et suivre les erreurs ainsi que la fidélisation.

3. Analyse économique et décision de gestion

La direction étudie l'achat d'un outil partagé de planification coûtant 18 000 euros par an et espère 50 000 euros de chiffre d'affaires supplémentaire. À partir des données de gestion 2025, le candidat calcule les marges, le seuil de rentabilité, la marge de sécurité et l'effet attendu de l'investissement.

Marge sur coûts variables

Question 3.1. Calculez la marge sur coûts variables et le taux de marge sur coûts variables de 2025. Présentez les calculs et interprétez brièvement le résultat obtenu.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	Chiffre d'affaires - charges variables : 1 200 000 - 720 000	480 000 €
Taux de marge sur coûts variables	Marge sur coûts variables / chiffre d'affaires : 480 000 / 1 200 000	40 %

La marge sur coûts variables est la part du chiffre d'affaires restant après paiement des charges variables. Le taux de 40 % signifie que 0,40 € sur chaque euro de chiffre d'affaires contribue à couvrir les charges fixes, puis à former le résultat. Cette contribution dépend du maintien des conditions d'activité et de coûts retenues pour 2025.

DR 2 complété : marge et taux de marge

Indicateur	Formule ou calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	1 200 000 - 720	480 000 € .....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	480 000 / 1 200 000	40 % .....
Marge de sécurité en euros	.....	.....
Marge de sécurité en pourcentage du chiffre d'affaires	.....	.....
Effet annuel attendu de l'outil sur le résultat	.....	.....

À compléter à partir des données du DT 3.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge sur coûts variables : 480 000 €. Taux de marge sur coûts variables : 40 %.

Seuil de rentabilité et marge de sécurité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires, puis la marge de sécurité en euros et en pourcentage du chiffre d'affaires. Présentez les formules et arrondissez les résultats à l'euro ou au centième de pourcentage selon le cas.

Indicateur	Formule et calcul	Résultat
Seuil de rentabilité	Charges fixes / taux de marge : 390 000 / 0,40	975 000 €
Marge de sécurité	Chiffre d'affaires - seuil : 1 200 000 - 975 000	225 000 €
Marge de sécurité en pourcentage	Marge de sécurité / chiffre d'affaires × 100 : 225 000 / 1 200 000 × 100	18,75 %

Le chiffre d'affaires 2025 dépasse le seuil de rentabilité de 225 000 €. Dans le modèle simplifié, il peut donc diminuer de 18,75 % avant que l'entreprise n'atteigne ce seuil. Ces résultats reposent sur le maintien du taux de marge sur coûts variables de 40 % et des charges fixes données pour l'exercice.

DR 2 complété : seuil et marges de sécurité

Indicateur	Formule ou calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité en euros	390 000 / 0,40	975 000 € .....
Marge de sécurité en pourcentage du chiffre d'affaires	1 200 000 - 97	225 000 € .....
Effet annuel attendu de l'outil sur le résultat	225 000 / 1 200	18,75 % .....

À compléter à partir des données du DT 3.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 975 000 €. Marge de sécurité : 225 000 €, soit 18,75 % du chiffre d'affaires.

Évaluation de l'investissement

Question 3.3. Évaluez l'effet annuel attendu de l'outil de planification sur le résultat à partir du chiffre d'affaires supplémentaire attendu et du coût annuel de l'outil. Indiquez si l'effet est favorable dans les hypothèses du dossier et formulez une réserve ou une condition de décision pertinente.

Étape	Formule et calcul	Montant
Marge générée par le chiffre d'affaires supplémentaire	50 000 × 40 %	20 000 €
Effet net annuel sur le résultat	Marge générée - coût annuel de l'outil : 20 000 - 18 000	+2 000 €

Avec le taux de marge sur coûts variables de 2025, les 50 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire apporteraient 20 000 € de marge. Après déduction du coût annuel fixe de 18 000 €, l'effet attendu est positif de 2 000 €. La décision reste conditionnée à la réalisation de ce chiffre d'affaires supplémentaire et au maintien du taux de marge prévu.

DR 2 complété : effet annuel de l'outil

Indicateur	Formule ou calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité en euros	.....	.....
Marge de sécurité en pourcentage du chiffre d'affaires	.....	.....
Effet annuel attendu de l'outil sur le résultat	.....	.....

À compléter à partir des données du DT 3. 50 000 × 40 % - 1 +2 000 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Effet annuel attendu : +2 000 € sur le résultat, sous réserve de réaliser les 50 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire.

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

Bilan de l'épreuve : Cette évaluation de capacités du BP Conducteur de machines agricoles, session 2026, code 26-BP-AGRO-EP1, est prévue sur 20 points en 120 minutes, sans coefficient national d'épreuve ponctuelle. À partir du cas AgriServices du Lauragais, elle évalue le raisonnement juridique commercial, le diagnostic stratégique et PESTEL, la coordination et la relation client, ainsi que les calculs de rentabilité d'un outil de planification.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat se forme par la rencontre d'une offre et d'une acceptation manifestant la volonté de s'engager.
- Les négociations sont libres mais doivent respecter la bonne foi ; l'indemnisation exclut les gains espérés du contrat non conclu.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables ; marge de sécurité = chiffre d'affaires - seuil de rentabilité.

Points de vigilance & attentes du jury

- Qualifier séparément le devis indicatif, l'accord de principe et la réponse sous réserve de formalisation.
- Mobiliser les articles 1103, 1112, 1113, 1114 et 1118 du Code civil ainsi que la portée de l'arrêt Manoukian.
- Relier chaque élément SWOT ou PESTEL à une donnée précise et proposer des indicateurs mesurables.
- Faire apparaître les formules, les unités et les arrondis ; distinguer chiffre d'affaires supplémentaire et résultat supplémentaire.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment déterminer si les échanges ont formé un contrat de prestation ?

Il faut vérifier l'existence d'une offre ferme contenant les éléments essentiels et d'une acceptation conforme exprimant la volonté de s'engager. Les mentions indicative, planning à valider et signature prévue peuvent montrer qu'il s'agissait encore de négociations.

Q : Quels dommages peuvent être réparés lors d'une rupture fautive des négociations ?

Une rupture contraire à la bonne foi peut permettre de réparer un préjudice directement causé et prouvé, comme certains frais engagés. En revanche, les bénéfices attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir ne sont pas indemnisés.

Q : Comment répartir son temps et évaluer l'effet économique de l'outil ?

Le sujet dure 120 minutes et comporte trois parties indépendantes, notées respectivement sur 7, 7 et 6 points. Pour l'outil, multipliez le chiffre d'affaires supplémentaire par le taux de marge sur coûts variables, puis retranchez son coût annuel.

Q : Quels éléments doivent apparaître dans les réponses pour respecter les attentes du sujet ?

Le sujet demande des réponses rédigées et justifiées. Pour les calculs, indiquez les formules utilisées, les résultats, les unités et les arrondis ; pour les recommandations, précisez l'objectif et un indicateur de suivi.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpagroequipement.fr/assets/annales/bp-agroequipement/Relation client et coordination d'équipe/2026/BP Conducteur de Machines Agricoles - Relation client et coordination d'équipe - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Conducteur de Machines Agricoles : 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.