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

SESSION 2026
Métropole - Antilles - Guyane - Réunion

BREVET PROFESSIONNEL - CONDUCTEUR DE MACHINES AGRICOLES

ÉVALUATION DE CAPACITÉS EN UNITÉS CAPITALISABLES : RELATION CLIENT ET COORDINATION D'ÉQUIPE

Coefficient : Sans coefficient national d'épreuve ponctuelle **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 **10 pages** numérotées de 1/10 à 10/10. 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 CONSIGNES GÉNÉRALES : AGRISERVICES DU LAURAGAIS, ENTREPRISE DE TRAVAUX AGRICOLES IMPLANTÉE PRÈS DE CASTELNAUDARY, AUDE

Cadre de l'évaluation : le BP Conducteur de machines agricoles est organisé en unités capitalisables. Le référentiel national ne définit pas une épreuve ponctuelle autonome portant le titre « Relation client et coordination d'équipe », ni un code national ou un coefficient propre à cette épreuve. Le présent support propose une évaluation sur 20 points, d'une durée de travail de 2 heures, à utiliser dans le cadre d'une évaluation de capacités adaptée par le centre.

Vous intervenez au sein d'AgriServices du Lauragais, entreprise de travaux agricoles constituée en SARL et employant 18 salariés permanents. Elle réalise des travaux de récolte, de semis et de préparation des sols pour des exploitations agricoles de l'Aude et des départements limitrophes. Son positionnement repose sur la disponibilité des conducteurs, la qualité des interventions et la coordination des chantiers en période de forte activité.

À la suite d'une période de récolte très chargée, l'entreprise doit traiter une réclamation liée à des négociations commerciales interrompues, améliorer la circulation de l'information entre ses équipes et décider si elle investit dans un outil de coordination des interventions. Vous êtes chargé d'analyser les documents du dossier et de proposer des réponses argumentées. Les données chiffrées de l'entreprise sont des données de cas fournies pour cette évaluation.

Le sujet comporte trois parties indépendantes. Les réponses doivent être rédigées et justifiées. Les calculs doivent faire apparaître les formules utilisées, les résultats et les unités.

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

Qualification des faits et résolution d'une situation précontractuelle selon le syllogisme juridique

AgriServices du Lauragais a échangé avec l'exploitation de Mme Vignal au sujet d'une prestation de récolte. Le devis transmis le 4 mai était intitulé « proposition indicative » et précisait que le planning restait à valider et que la prestation devait faire l'objet d'une signature. Le 6 mai, Mme Vignal a écrit : « Accord de principe sur le prix et la semaine du 10 juin. Je vous adresse le devis signé demain. » Le responsable d'AgriServices a répondu : « Je bloque provisoirement le créneau, sous réserve de formalisation. » Aucun devis signé ni contrat n'a ensuite été échangé. Le 10 mai, l'entreprise a informé Mme Vignal qu'elle ne pourrait pas retenir la prestation, car le créneau avait été attribué à un autre client. Mme Vignal réclame 8 000 euros correspondant, selon elle, à la perte de récolte et au manque à gagner résultant de l'absence de prestation.

À l'aide des documents DT 1 et DT 2, répondez aux questions en suivant explicitement les étapes du syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, solution motivée de l'espèce.

Éléments de la chronologie commerciale

Date	Événement	Élément de preuve disponible
4 mai	Transmission d'une proposition indicative	Devis non signé, planning à valider
6 mai	Accord de principe de Mme Vignal	Courriel indiquant une signature à venir
6 mai	Réponse d'AgriServices	Créneau bloqué provisoirement, sous réserve de formalisation
10 mai	Retrait d'AgriServices	Courriel informant de l'attribution du créneau à un autre client

Faits communiqués dans le dossier.

1.1 (1,5 point) **Qualification juridique des faits :** qualifiez les échanges entre AgriServices et Mme Vignal. Relevez les faits qui permettent d'apprécier si un contrat de prestation a été formé.

1.2 (1 point) **Problème de droit :** formulez la question juridique à laquelle le juge devrait répondre au sujet de la formation du contrat et de la responsabilité d'AgriServices.

1.3 (2 points) **Règle de droit applicable :** exposez les règles pertinentes 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. Appuyez votre réponse sur les articles et l'arrêt fournis dans les documents.

1.4 (2 points) **Solution motivée de l'espèce :** 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 cas échéant, le préjudice lié à la rupture des négociations du gain espéré grâce au contrat non conclu.

1.5 (0,5 point) 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.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Diagnostic interne et externe, choix de coordination et préconisations

La direction d'AgriServices constate que les périodes de récolte concentrent les appels clients et les changements de planning. Les informations sont consignées séparément par deux responsables de secteur. Des changements de chantier sont parfois communiqués tardivement aux conducteurs. La direction envisage un outil partagé de planification et souhaite préserver la qualité de la relation client sans accroître inutilement les coûts fixes.

À partir du contexte et des documents DT 2 et DT 3, réalisez un diagnostic stratégique. Vous pouvez organiser les informations en forces, faiblesses, opportunités et menaces. Votre diagnostic doit intégrer des éléments du PESTEL, analyser les choix managériaux et déboucher sur des préconisations opérationnelles et hiérarchisées.

Repères pour le diagnostic stratégique

Analyse interne	Analyse externe
Forces : ...	Opportunités : ...
Faiblesses : ...	Menaces : ...

Les candidats peuvent compléter le document réponse DR 1.

2.1 (2 points) Relevez et classez deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces pertinentes pour AgriServices. Chaque élément doit être relié à une donnée du contexte ou du dossier.

2.2 (2 points) Présentez un diagnostic PESTEL en retenant quatre facteurs au minimum. Pour chaque facteur, indiquez son effet possible sur l'activité ou sur les décisions d'AgriServices.

2.3 (1,5 point) 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.

2.4 (1,5 point) Formulez deux préconisations hiérarchisées et réalisables. Pour chacune, précisez l'objectif recherché et un indicateur permettant d'en suivre l'efficacité.

PARTIE 3 : Analyse économique et décision de gestion (6 points)

Calcul de marges, seuil de rentabilité et évaluation d'un investissement de coordination

La direction étudie l'achat d'un outil partagé de planification et de suivi des interventions. Le coût annuel total de la solution, formation comprise, est estimé à 18 000 euros. Selon la direction, une meilleure coordination pourrait générer 50 000 euros de chiffre d'affaires supplémentaire annuel, sans modification du taux de charges variables. Pour les calculs, utilisez les données de 2025 du document DT 3. Tous les montants sont exprimés hors taxes. Le modèle simplifié suppose que les coûts variables évoluent proportionnellement au chiffre d'affaires et que les charges fixes demeurent constantes, sauf mention de l'investissement étudié.

Données de gestion 2025

Indicateur	Montant
Chiffre d'affaires	1 200 000 €
Charges variables	720 000 €
Charges fixes	390 000 €

Données annuelles simplifiées fournies pour le cas.

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) 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 les résultats arrondis à l'euro ou au centième de pourcentage selon le cas.

3.3 (2 points) Évaluez l'effet annuel attendu de l'outil de planification sur le résultat, à partir de 50 000 euros de chiffre d'affaires supplémentaire et du coût annuel de 18 000 euros. Indiquez si l'effet attendu est favorable dans les hypothèses du dossier et formulez une réserve ou une condition de décision pertinente.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : ÉCHANGES COMMERCIAUX ET TEXTES APPLICABLES

Extraits du Code civil, version en vigueur au 1er janvier 2026 :

Article 1103 : « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »

Article 1112 : « 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 la perte des avantages attendus du contrat non conclu, ni la perte de chance d'obtenir ces avantages.

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. »

Article 1114 : l'offre comprend les éléments essentiels du contrat envisagé et exprime la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. À défaut, il s'agit d'une invitation à entrer en négociation.

Article 1118 : l'acceptation est la manifestation de volonté de son auteur d'être lié dans les termes de l'offre. Une acceptation non conforme est dépourvue d'effet, sauf à constituer une offre nouvelle.

Faits utiles : le devis d'AgriServices mentionne qu'il est indicatif, que le planning doit être validé et que la prestation reste à formaliser par signature. La réponse de Mme Vignal est un accord de principe qui annonce une signature à venir. AgriServices indique que le créneau est bloqué provisoirement et sous réserve de formalisation. Aucun document signé n'est ensuite échangé.

Qualification des pièces échangées

Pièce	Contenu pertinent	Question d'analyse
Devis du 4 mai	Proposition indicative, planning à valider, signature prévue	Offre ferme ou invitation à négocier ?
Courriel de Mme Vignal du 6 mai	Accord de principe, signature annoncée pour le lendemain	Acceptation ferme ou intention de poursuivre les échanges ?
Réponse d'AgriServices du 6 mai	Créneau bloqué provisoirement, sous réserve de formalisation	Manifestation d'une volonté définitive de s'engager ?

Extraits de la correspondance décrite dans le dossier.

DT 2 : JURISPRUDENCE ET DONNÉES DE DIAGNOSTIC DE L'ENTREPRISE

Cour de cassation, chambre commerciale, 26 novembre 2003, pourvoi n° 00-10.243, arrêt Manoukian : visa de l'article 1382 ancien du Code civil, devenu l'article 1240 du Code civil. Extrait de principe : « les circonstances constitutives d'une faute dans l'exercice du droit de

rompre unilatéralement les pourparlers précontractuels ne sont pas la cause du préjudice consistant dans la perte d'une chance de réaliser les gains que permettait d'espérer la conclusion du contrat ».

Portée pour l'analyse : une rupture fautive des négociations peut engager la responsabilité de son auteur et ouvrir droit à la réparation de préjudices directement liés à la faute, sous réserve de leur preuve. Elle ne permet pas d'obtenir les bénéfices attendus du contrat qui n'a pas été conclu.

Éléments internes communiqués par la direction : l'entreprise emploie 18 salariés permanents, dispose de 12 machines et intervient principalement pendant des fenêtres de travaux contraintes par les calendriers agricoles et les conditions météorologiques. Deux responsables de secteur organisent les plannings à l'aide de fichiers séparés. Les conducteurs reçoivent certains changements par téléphone ou message individuel. Le taux de renouvellement des clients a été estimé à 72 % en 2025. L'entreprise réalise 65 % de son chiffre d'affaires entre juin et septembre.

Éléments externes utiles au diagnostic : les clients attendent une réactivité élevée en période de récolte ; les épisodes de pluies intenses ou de sécheresse peuvent déplacer les dates d'intervention ; les prix du carburant influencent les coûts de déplacement ; les échanges numériques facilitent le partage des plannings mais imposent de protéger les données des clients et des salariés ; les exigences de sécurité au travail s'appliquent à l'organisation des chantiers et à la transmission des consignes.

Ces éléments sont des données de cas fournies pour l'analyse et ne constituent pas des statistiques sectorielles nationales.

Repères internes et environnementaux

Dimension	Information	Effet possible
Interne	Deux fichiers de planning distincts	Risque de doublon ou de transmission tardive
Interne	65 % du chiffre d'affaires entre juin et septembre	Forte saisonnalité et pression sur la coordination
Interne	Taux de renouvellement des clients de 72 % en 2025	Indicateur à suivre pour la fidélisation
Externe	Météo variable et fenêtres d'intervention contraintes	Modification rapide de l'ordre des chantiers
Externe	Variations du prix du carburant	Évolution des coûts de déplacement
Externe	Outils numériques de planification disponibles	Possibilité de partager les informations, sous réserve de protection des données

Données de cas à mobiliser dans le diagnostic.

DT 3 : TABLEAU DE GESTION SIMPLIFIÉ DE L'EXERCICE 2025

Les montants ci-dessous sont des données de cas exprimées en euros hors taxes. Pour l'analyse, la marge sur coûts variables est égale au chiffre d'affaires diminué des charges variables. Le taux de marge sur coûts variables est égal à la marge sur coûts variables divisée

par le chiffre d'affaires. Dans le modèle simplifié, le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires se calcule en divisant les charges fixes par le taux de marge sur coûts variables. La marge de sécurité est égale au chiffre d'affaires diminué du seuil de rentabilité. Le coût annuel de l'outil envisagé, formation comprise, est de 18 000 euros et serait traité comme une charge fixe supplémentaire dans l'analyse de l'investissement.

Compte de résultat simplifié et hypothèses de décision

Donnée	Montant ou hypothèse	Précision
Chiffre d'affaires 2025	1 200 000 €	Prestations de travaux agricoles
Charges variables 2025	720 000 €	Charges proportionnelles à l'activité dans le modèle
Charges fixes 2025	390 000 €	Charges fixes de l'entreprise avant le nouvel outil
Coût annuel de l'outil	18 000 €	Formation comprise, charge fixe supplémentaire
Chiffre d'affaires supplémentaire attendu	50 000 €	Hypothèse de la direction, à apprécier

Exercice clos le 31 décembre 2025, données fournies pour le dossier.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

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

Complétez les cases signalées par « ... ». Vous pouvez rédiger dans les espaces ou joindre une feuille complémentaire en reportant les numéros des questions. Le document réponse est à remettre avec la copie.

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	.....

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

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 2 : Tableau de calculs de gestion — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez le tableau en indiquant les calculs, les résultats et les unités. Les arrondis doivent être clairement indiqués.

Calcul des indicateurs économiques

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.

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.