

**CONSEIL ECONOMIQUE ET VENTE**

Durée : 2 H 30

Coefficient : 2

**L'usage de la calculatrice est strictement interdit.**

Ce sujet comporte 6 pages

**BARÈME INDICATIF**

1ère partie :	20 points
2ème partie :	11 points
3ème partie :	9 points

**NOTE IMPORTANTE :**

Dès que le sujet de l'épreuve vous est remis, assurez-vous qu'il est complet en vérifiant le nombre de pages en votre possession.

Si le sujet est incomplet, demandez-en immédiatement un nouvel exemplaire aux surveillants.

La SARL DUBUIS, au capital de 345 000 F, implantée à BRIE-COMTE-ROBERT, rue des Forges (77170), depuis 1967, a pour mission le négoce de tracteurs, et de machines agricoles (faucheuses, charrues, herses, remorques, chargeurs, déchaumeuses...), ainsi que la maintenance, l'entretien de tous types de matériels agricoles.

La situation géographique de l'entreprise impose certaines contraintes : le matériel distribué doit s'adapter à tous les types de terrains, et à plusieurs types de cultures :

- les produits et services de l'entreprise répondent à l'ensemble des besoins régionaux, en équipement pour l'agriculture, domaine céréalier,
- la clientèle potentielle se trouve dans toute la Brie, tant la compétence et le savoir-faire de l'entreprise sont notables.

Vous vous êtes associé à Monsieur BERNARD en 1990 : d'entreprise individuelle (Établissements Michel Bernard), l'entreprise est devenue SARL DUBUIS. Vous détenez 1/3 des parts sociales de la société.

La SARL DUBUIS distribue plusieurs marques : J-F, SUIRE, VICON (produits GREENLAND), LE BOULCH, MAILLEUX, VALMET, LEMKEN...

Vous êtes Directeur commercial. Dans le cadre de votre fonction, vous êtes chargé de la communication, de la vente et de l'après-vente du matériel agricole.

## PREMIÈRE PARTIE

L'un de vos fournisseurs, allemand, l'entreprise LEMKEN, vient de lancer un nouveau produit : le déchaumeur SMARAGD.

A l'occasion de ce lancement, une action nationale a été engagée par LEMKEN (qui a fortement ancré son réseau de distribution en France) : des annonces publicitaires, des articles de presses sont parus ces 3 derniers mois dans des revues françaises : « Grande culture », « Agriculture Magazine », « La France agricole »... Ce fabricant vous a remis 1000 plaquettes relatives à son nouveau produit (extrait de la plaquette : pages 3/6 à 6/6).

A l'appui de la communication du fabricant, vous décidez d'organiser un publipostage pour envoyer la plaquette aux agriculteurs céréaliers de votre secteur commercial, afin de mettre en place ce projet :

- 1 - Récapitulez les différentes étapes de votre démarche.
- 2 - Rédigez la lettre d'accompagnement de la plaquette ( voir avantages/produit plaquette pages 3/6 à 6/6).
- 3 - Vous avez décidé de compléter votre action de publipostage, par une deuxième action de communication (à mettre en œuvre dans les 6 mois à venir) : citez 4 moyens de communication utilisables en complément du publipostage, et choisissez le moyen qui vous semble le mieux adapté en expliquant votre choix.

## DEUXIÈME PARTIE

Un étudiant de BTS AE effectue son stage dans votre entreprise : pour élaborer son rapport de stage, il vous pose deux questions auxquelles vous répondez par écrit :

1 - Pourquoi avoir changé la forme juridique de l'entreprise (passage de la forme « entreprise individuelle » à la forme « entreprise sociétaire ») ?

2 - Pourquoi avoir choisi le statut de SARL plutôt que celui de SNC ?

*Pour lui répondre, vous présentez un tableau lui permettant de comparer les principales caractéristiques des SNC, SARL.*

## TROISIÈME PARTIE

Les associés de la SARL DUBUIS ont décidé d'agrandir l'atelier de réparation de tracteurs afin de faire face à une demande accrue. La société envisage l'extension du local actuel. Il faudra évidemment équiper cet atelier.

Votre associé, Michel BERNARD, Directeur technique, établira une proposition technique qu'il soumettra à une entreprise de conseil en conception d'entreprise, mais vous demande de lui indiquer par écrit les divers modes de financement que l'on peut envisager :

- pour financer l'extension du local,
- pour équiper les fosses, installer des palans...
- pour acheter l'outillage pour les 2 postes de travail ainsi créés.

— *Vous indiquerez deux possibilités pour chaque cas, et vous justifierez vos propositions.*