

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

*Option Génie Électrique et Mécanique*

\* \* \* \* \*

## **PROPOSITION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES**

\* \* \* \* \*

Durée : 8 heures

Coefficient : 6

L'usage de la calculatrice électronique est autorisé.

Tous documents interdits.

Ce sujet comporte 42 pages.

Les annexes **B.3, C.3, C.5, D.2 bis, D.6, E.3**  
sont à rendre avec votre copie.

### **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.

<b>COMEDI</b> .....	Page 3
<b>DOSSIER A : RÉMUNÉRATION DE LA FORCE DE VENTE</b> .....	Page 4
A.1. Rémunération .....	Page 4
A.2. Indemnités .....	Page 4
A.3. Synthèse .....	Page 4
<b>DOSSIER B : ÉTUDE DE MAINTENANCE</b> .....	Page 5
B.1. Alimentation pneumatique .....	Page 6
B.2. Détermination de l'effort d'aménage .....	Page 6
B.3. Vérification théorique de l'effort d'aménage .....	Page 7
B.4. Résolution des problèmes d'usure .....	Page 7
B.5. Amélioration de la qualité .....	Page 9
B.6. Normalisation .....	Page 9
<b>DOSIER C : SALON EMO PARIS 2002</b> .....	Page 10
C.1. Stand EMO .....	Pages 10-11
C.2. Communication .....	Page 11
C.3. Déroulement du salon .....	Pages 11-12
<b>DOSSIER D : LE CLIENT ARMATECH – 1<sup>ère</sup> proposition</b> .....	Page 13
D.1. Détermination du système d'aménage .....	Page 13
D.2. Détermination du dévidoir .....	Page 13
D.3. Établissement d'un devis .....	Page 14
D.4. Synchronisation de la presse et de l'aménage .....	Page 14
<b>DOSSIER E : LE CLIENT ARMATECH – 2<sup>ème</sup> proposition</b> .....	Page 15
E.1. Vérification du moteur .....	Pages 15-16
E.2. Détermination du calibre et du réglage des protections, du couplage du moteur ....	Page 16
E.3. Vérification du fonctionnement du dévidoir .....	Page 17
E.4. Seuil de rentabilité .....	Page 17
<b>Liste des ANNEXES</b> .....	Page 18

----- **GROUPE** -----  
**COMEDI**

2, rue Félix Faure – 25000 BESANÇON

Tél : 03.81.33.28.11.

Fax : 03.81.33.02.12.

## **UN GROUPE DIVERSIFIÉ POUR SERVIR UN MÉTIER : LE FORMAGE**

### **Une vocation : l'automatisation du formage des métaux**

Dès sa création en 1963, le groupe COMEDI s'est fixé comme objectif de répondre à la demande mondiale croissante en matière d'automatisation du formage des métaux en feuilles. De l'avant-projet à la mise en route, ses collaborateurs réalisent des équipements industriels spéciaux dans le domaine du travail de la tôle.

Sa spécialité : les presses ou les automates de découpe, de 100 à 1000 coups/minute selon la course.

#### **COMEDI aujourd'hui :**

- un réseau de 13 filiales,
- une force de travail de 270 personnes,
- un chiffre d'affaires de 243 millions de francs,
- en France, un réseau de 11 représentants,
- 5 usines en France et en Espagne,
- 7 partenaires : USA, Suisse, Allemagne, Italie, Brésil, Inde, Australie,
- 4 bureaux de vente : Hongrie, Pologne, République Tchèque, Slovaquie,
- 41 agents à travers le monde.

La politique commerciale de COMEDI est très dynamique et ses clients sont au centre de ses préoccupations ; elle a obtenu la certification ISO 9001. Elle participe à de nombreux salons industriels en France et à l'étranger et participera au prochain salon EMO Paris 2002 qui se tiendra à Paris.

Le fruit de ce dynamisme commercial : une augmentation constante du chiffre d'affaires.

Aussi, pour faire face à une demande croissante de ses clients, COMEDI recherche de jeunes technico-commerciaux possédant quelques années d'expérience dans l'industrie mécanique.

#### **Vous avez à traiter 5 dossiers**

DOSSIER A : Rémunération de la force de vente	12 pts
DOSSIER B : Étude de maintenance	36 pts
DOSSIER C : Salon EMO Paris 2002	26 pts
DOSSIER D : Le client ARMATECH – 1 <sup>ère</sup> proposition	16 pts
DOSSIER E : Le client ARMATECH – 2 <sup>ème</sup> proposition	30 pts
<b>TOTAL :</b>	<b>120 pts</b>