

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
AGROÉQUIPEMENT

ନିମ୍ନ ଲିଖିତ କ୍ରମେ

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

ନିମ୍ନ ଲିଖିତ କ୍ରମେ

Durée : 2 H 30

Coefficient : 2

L'usage de la calculatrice est strictement interdit.

Ce sujet comporte 4 pages.

BARÈME INDICATIF

1^{ère} partie : 12 points
2^{ème} partie : 16 points
3^{ème} partie : 12 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.

Vous effectuez votre stage de 2^{ème} année chez AGRI'MOD concessionnaire New Holland. Pour vous permettre de mieux connaître l'entreprise, votre maître de stage vous remet un document interne de NEW HOLLAND, ANNEXE page 3/4 à 4/4.

PREMIÈRE PARTIE :

- 1.1 Définir les termes ou expressions soulignés dans les documents : culture d'entreprise, gamme de produits, concessionnaires, distributeurs indépendants.
- 1.2 Quels sont les avantages recherchés dans la fusion entre Case et New Holland ?
- 1.3 Quelles peuvent être les conséquences économiques et sociales de ce type de stratégie ?
- 1.4 Comment qualifieriez-vous la stratégie de ces entreprises ? Quels autres types de choix stratégiques connaissez-vous ? Expliquez brièvement.

DEUXIÈME PARTIE :

- 2.1 Quelles sont les cibles respectives de Case et de New Holland sur le marché des tracteurs ?
- 2.2 Présentez les avantages d'un choix stratégique de différenciation des marques. Donnez un exemple.
- 2.3 Quels sont les avantages d'une marque connue et appréciée, pour le consommateur et pour le concessionnaire ?

TROISIÈME PARTIE :

À l'issue de votre stage, un contrat de travail à durée indéterminée vous est proposé pour remplacer un départ en retraite.

- 3.1 Donnez la définition et caractérisez le contrat de travail. Que signifie l'expression « durée indéterminée » ?
- 3.2 Citez deux obligations pour le salarié et deux obligations pour l'employeur dans un contrat de travail.
- 3.3 Une période d'essai d'une semaine est prévue au contrat, qu'est-ce que la période d'essai ?
- 3.4 Présentez sous forme de tableau les avantages et les inconvénients de la période d'essai pour vous et pour l'entreprise ?

**NEW HOLLAND ET CASE VONT CONSTITUER UNE SOCIÉTÉ
D'ÉQUIPEMENT LEADER SUR LE PLAN MONDIAL,**

**FIAT, SOCIÉTÉ MÈRE DE NEW HOLLAND, EN DÉTIENDRA
UNE PARTICIPATION MAJORITAIRE DE 71 %.**

Amsterdam, Pays-Bas. Le 17 mai 1999.

- *Une nouvelle société au capital de 12 milliards de dollars va atteindre la plus grande taille mondiale de cette industrie.*
 - *Les actionnaires de Case recevront 55 dollars par action par le biais d'une opération de fusion au comptant recommandée par le Conseil d'administration de Case.*
 - *Les produits, les activités et les forces de distribution de New Holland et Case vont créer une entreprise plus forte, qui bénéficiera aux clients, aux concessionnaires et aux actionnaires.*
 - *Les opportunités de croissance émaneront des nouveaux marchés de matériels agricoles, des équipements de construction et des services financiers.*
- Des économies potentielles de coûts de 400 à 500 millions de dollars par an d'ici à 3 ou 4 ans.*
- *Les marques de renommée mondiale des deux sociétés seront conservées.*

New Holland N.V. (NYSE :NH) et Case Corporation (NYSE :CSE) vont fusionner pour former une société mondiale d'équipement au capital d'environ 12 milliards de dollars par le biais d'une opération de fusion au comptant, qui évalue le capital de Case à environ 4,3 milliards de dollars. Selon l'accord, recommandé par le Conseil d'administration de Case à ses actionnaires et entièrement soutenu par Fiat, un nouveau Groupe devrait être créé, dont Fiat détiendra 71 % des parts. Les actionnaires de Case recevront 55 \$ au comptant par action de la part de New Holland N.V. New Holland N.V. assurera le financement de la transaction en émettant des obligations et des actions. La transaction sera soumise à l'approbation des autorités réglementaires et à celle des actionnaires de Case.

Jean-Pierre Rosso, chairman et chief executive officer de Case, deviendra le chairman et chief executive officer de la nouvelle société. Umberto Quadrino, chief executive officer de New Holland, sera co-chairman du Conseil d'administration pendant une période transitoire. En coopération avec Jean-Pierre Rosso, il dirigera le Comité qui assurera la bonne intégration des deux cultures d'entreprise et des activités des deux sociétés.

M. Rosso a déclaré : « Nous allons créer une nouvelle société avec une gamme extraordinaire de produits et de services, qui répondra aux besoins d'un nombre toujours plus grand de clients dans le monde entier, qu'aucune autre société de ce type ne pourrait satisfaire, tout en acquérant les synergies significatives d'une société d'une telle taille et d'une telle envergure. Grâce à la mise en commun de nos ressources et de nos forces, nous serons capables de conduire les changements technologiques et de saisir les opportunités des marchés émergents, qui se développent aujourd'hui à l'intérieur de notre industrie ».

M. Quadrino a déclaré : « Nous sommes enthousiastes à l'idée de créer une nouvelle société avec une étendue mondiale sans précédent dans l'histoire de notre industrie. Parallèlement, les dirigeants de Case et de New Holland ont poursuivi une stratégie d'équilibre au niveau géographique, comme au niveau des produits, et aujourd'hui, ensemble, nous allons construire une société mondiale véritablement équilibrée avec la possibilité de diriger cette industrie d'une manière plus efficace et avec plus de synergie. Les salariés de New Holland et de Case qui vont participer à ce nouveau défi pourront bénéficier d'importantes opportunités dans le développement de leur carrière professionnelle ».

Complémentarité des produits, de la distribution et des activités des deux sociétés.

Les deux sociétés vont bien ensemble. Les lignes de produits, les réseaux de distribution et les activités de New Holland et de Case sont complémentaires. De la même

façon, les deux sociétés ont des expertises technologiques différentes qui peuvent être appliquées sur les deux lignes de produits.

À titre d'exemple, dans l'agriculture nord-américaine, les tracteurs de grande puissance de Case dominent chez les grands céréaliers, alors que les tracteurs de plus petite puissance de New Holland sont leaders chez les agriculteurs traditionnels, les éleveurs de bétails et les éleveurs laitiers. En dehors de l'Amérique du Nord, New Holland est leader du marché en Europe et occupe une position forte au Brésil, en Afrique, au Moyen-Orient, au Japon et en Asie du Sud Est, sans oublier les nouveaux projets passionnants développés en Inde et en Chine. Pour sa part, Case est bien ancrée sur les marchés d'Amérique Latine, d'Europe de l'Est et de l'ex Union Soviétique.

Sur le marché nord-américain des équipements de construction, les chargeuses-pelleteuses de Case jouent un rôle prépondérant, tandis que de récentes actions ont fortement renforcé sa position dans l'équipement industriel. Avec la récente acquisition d'O&K, New Holland s'est hissée à la deuxième place en Europe, a renforcé sa position en Amérique Latine et vient de lancer une gamme complète d'équipements de construction en Amérique du Nord.

De plus, les deux sociétés ont développé des services financiers rentables et à croissance rapide, destinés à leurs clients et concessionnaires sur les marchés bien établis comme sur les nouveaux marchés, tout en offrant des opportunités très importantes de développement à travers le monde.

Un potentiel d'économies de 400 à 500 millions de dollars par an d'ici à 3 ou 4 ans.

Dans le même temps, il existe un énorme potentiel pour créer des synergies opérationnelles par le biais d'une production intégrée, d'achats et d'une politique commune de soutien. Ces économies devraient faire baisser les coûts globaux de la société de 400 à 500 millions de dollars par an d'ici à 3 ou 4 ans.

Les économies ainsi générées conduiront la stratégie de croissance de la nouvelle société. Dans l'équipement agricole, la croissance sera réalisée grâce à une expansion coordonnée dans les nouveaux marchés. Mais le plus important potentiel de croissance de la société réside peut-être dans l'équipement de construction et les services financiers. Dans le marché de l'équipement de construction, les produits seront proposés par l'intermédiaire des différents réseaux de distribution, créant ainsi un équilibre jamais atteint auparavant entre les circuits de la construction et ceux de l'agriculture.

La nouvelle société mettra l'accent sur une expansion continue de ses activités de services financiers, tant en terme de marchés traditionnels ou nouveaux qu'en matière d'élargissement de sa gamme de services proposés aux concessionnaires et aux clients.

Renforcement des marques et des réseaux de distribution.

Les marques des deux sociétés seront conservées et le réseau de distribution de la nouvelle société sera renforcé. Le nouveau Groupe sera leader sur le marché de l'agriculture et se placera à la troisième place sur le marché de l'équipement de construction.

Les sociétés réunies apporteront aux clients du monde entier un plus grand choix de produits et de services de classe mondiale. À plus long terme, la force combinée des organisations de recherche et développement respectives fournira aux clients des produits et services innovants, qui amélioreront leur productivité au cours du 21^{ème} siècle.

Les conseillers financiers pour cette transaction sont Goldman Sachs International pour New Holland, Credit Suisse First Boston pour Case et Lazard Frères & Co. LLC pour Fiat.

En 1998, Case Corporation a réalisé un chiffre d'affaires de 6,1 milliards de dollars, alors que celui de New Holland a atteint 5,7 milliards de dollars. Case opère à travers environ 4 900 concessionnaires et distributeurs indépendants et emploie 17 700 personnes. New Holland a un réseau d'environ 6 100 concessionnaires et 21 300 salariés, y compris O&K.