

CORRIGE

- **Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
AGROÉQUIPEMENT**

ଝ ଢ ଡ ଣ ଟ ଠ ଡ

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

ଝ ଢ ଡ ଣ ଟ ଠ ଡ

BARÈME

PREMIÈRE PARTIE : 14 points

1.1	3 points
1.2	2 points
1.3	2 points
1.4	3 points
1.5	2 points
1.6	2 points

DEUXIÈME PARTIE : 16 points

2.1	2 points
2.2	3 points
2.3	3 points
2.4	5 points
2.5	3 points

TROISIÈME PARTIE : 10 points

3.1	1 point
3.2	1 point
3.3	0,5 point
3.4	1,5 point
3.5	4 points
3.6	1 point
3.7	1 point

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT

୧ ୨ ୩ ୪ ୫ ୬ ୭ ୮
CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

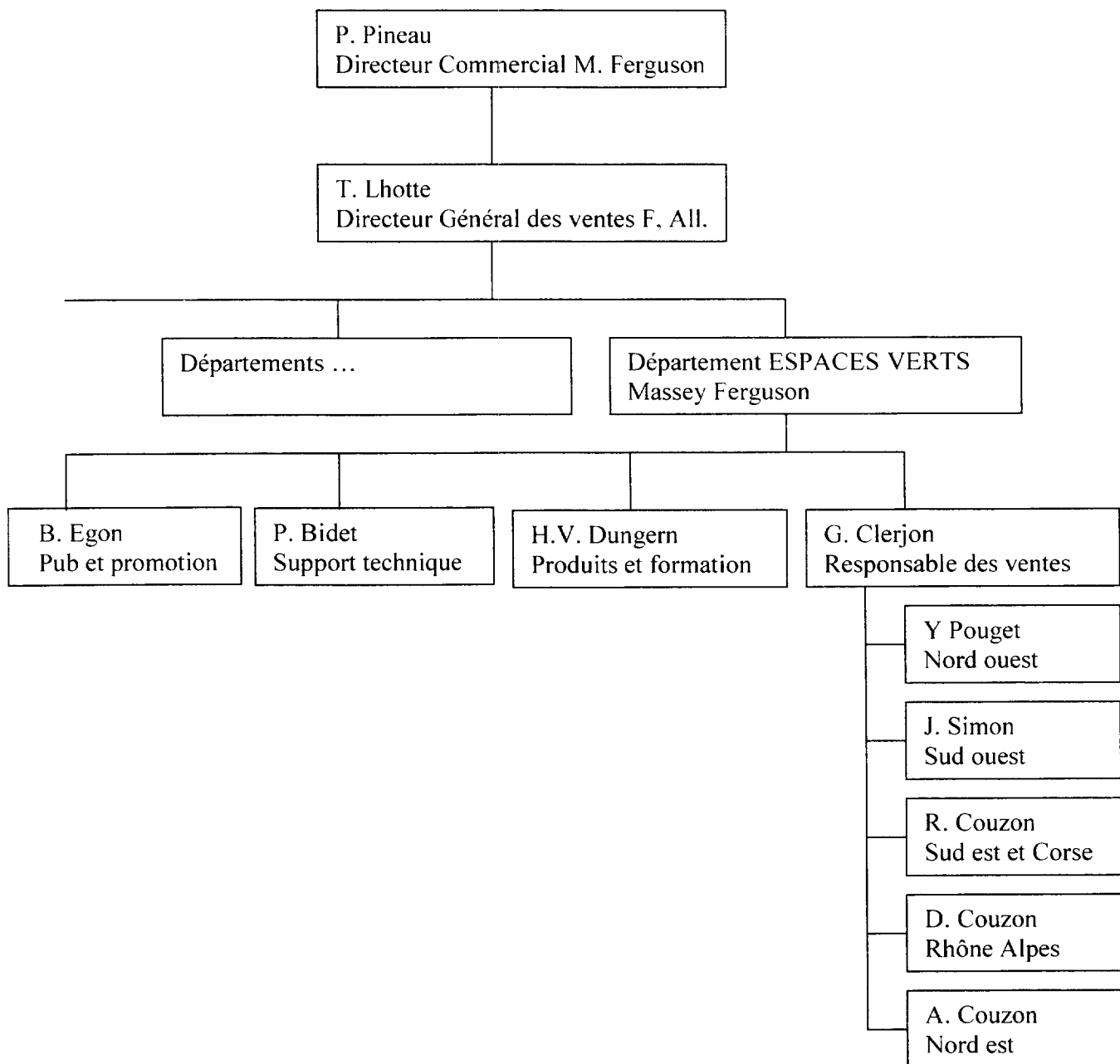
USA

୧ ୨ ୩ ୪ ୫ ୬ ୭ ୮

PROPOSITION DE CORRIGÉ

PREMIERE PARTIE :

1.1 - Organigramme :



- 1.2. Il s'agit d'une structure hiérarchique classique (pouvoir est centralisé). L'entreprise répartit ses activités commerciales dans un premier temps par produit (département Espaces Verts) puis par fonctions (ventes, produits et formation, support technique, pub et promotion). Les ventes sont réparties sur le plan géographique (Nord Ouest, Sud Ouest...).

Avantages : simplicité, clarté...

- 1.3. La notion de marché : Lieu réel ou fictif où se rencontrent une offre et une demande permettant de fixer un prix ainsi que les quantités échangées.
- 1.4. L'offre est composée de Massey Ferguson (Arctic-Cat) et ses concurrents (Honda, Kawasaki, Suzuki, Yamaha, Bombardier, Polaris, John Deere, MTD et Toro) + segments de marché : utilitaires, loisirs, transporteurs.

La demande : d'une part les **particuliers** (activités de loisir) et d'autre part les **professionnels** (entretien des espaces verts ou des plages, pépiniéristes, horticulteurs, exploitants forestiers, ONF, viticulteurs).

- 1.5. Il s'agit d'une stratégie de diversification puisque Massey Ferguson se lance dans une activité nouvelle. L'entreprise entend profiter d'un marché en pleine expansion.

Avantages : La diversification lui permet aussi de mieux répartir les risques, répondre à un nombre plus important de besoins....

Inconvénients : le coût, (investissement en matériel, en recherche ; budget publicitaire...)

- 1.6. Spécialisation consiste à se concentrer sur son métier (savoir faire).

Avantages : professionnalisme, qualité des produits, image, bonne connaissance du produit et du client ;

Inconvénients : risque de désaffection de la clientèle pour un autre produit, demande limitée....

DEUXIEME PARTIE :

- 2.1. 4 informations :

- marché en pleine expansion.
- vente de 10 000 quads/an.
- les quads sont produits par les plus grands constructeurs de motos donc notoriété mondiale.
- utilisation variée.

2.2. Définition de la gamme : la gamme de produits est l'ensemble des produits remplissant une fonction principale identique qui satisfont des besoins similaires mais qui présentent des caractéristiques distinctes.

Accepter la réponse

- (6 modèles de l'annexe 1 de 300 à 500 cm³).

2.3. Négociation commerciale, liste des tâches :

- la préparation
- la prise de contact
- la découverte
- l'argumentaire et le traitement des objections
- la conclusion de la vente
- la prise de congé

2.4.

CARACTERISTIQUES	AVANTAGES	PREUVES
Caractéristiques techniques : Moteur T Mise en route démarreur électrique Freins AV/AR 4 disques Garde au sol 305 mm Réservoir 18 litres Nombre de places 2	Commodité Sécurité Souplesse, mobilité, tout terrain Grande autonomie, liberté Convivialité	Démonstration
Caractéristiques commerciales : Marque MASSEY FERGUSON Garantie 2 ans Prix 10 300 €	Bonne image de marque, suivi SAV Sécurité	Notoriété mondiale Documentation et contrat de vente

2.5. S = sécurité = 4 disques du système de freinage.

O = orgueil = prix élevé donc doté d'un certain pouvoir d'achat, produit haut de gamme.

N = nouveauté = produit en pleine expansion sur un marché jeune, sport à la mode.

C = commodité = démarreur électrique, garde au sol importante, nombre de places.

A = Argent = le vendeur devra proposer une offre promotionnelle ou des accessoires en plus.

S = sympathie = produit qui fera plaisir à soi mais aussi aux autres (2 places).

TROISIEME PARTIE :

3.1. Fonctions :

- présenter les réclamations individuelles ou collectives des salariés.
- saisir l'inspection du travail.
- accompagner l'inspecteur du travail dans ses visites.

valoriser la première réponse

3.2. Moyens :

- réunion au moins une fois par mois.
- panneau d'affichage.
- un local dans l'entreprise.
- un crédit d'heures payées comme du temps de travail.
- déplacement libre dans l'entreprise.

3.3. CHSCT, CE, syndicat.

- 3.4. CHSCT : s'occupe de la sécurité de l'hygiène de toute entreprise de plus de 50 salariés.
CE : rôle social et culturel (auprès des salariés), consultatif (auprès de la direction) dans les entreprises de plus de 50 salariés.
Syndicat : défense des intérêts et des droits des salariés, conditions de travail....

3.5. Obligations de l'acheteur :

- respecter le contrat (dommages et intérêts en cas d'annulation non légale).
- payer le prix au comptant.
- prendre livraison du bien dans un délai maximum de 8 jours.

Obligations du vendeur :

- livrer le bien.
- garantie contractuelle prévue.
- supporter la responsabilité jusqu'à la livraison.

3.6. Tribunal de commerce de Tulle. Litige avec un commerçant.

3.7. Le conseil des prud'hommes. Litige entre un salarié et son employeur du secteur privé (possibilité de citer le tribunal correctionnel, la Cour d'assises ...).