

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

AGROÉQUIPEMENT

ଓ ଟ ଉ ଶି ଯ ଓ ଟ

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

ଓ ଟ ଉ ଶି ଯ ଓ ଟ

Durée : 2 H 30

Coefficient : 2

L'usage de la calculatrice est strictement interdit.

Ce sujet comporte 9 pages.

BARÈME INDICATIF

1^{ère} partie : 14 points
2^{ème} partie : 12 points
3^{ème} partie : 14 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.

Étudiant en BTS Agroéquipement, vous effectuez un stage chez la SARL DUPUY située dans le département du Tarn (81).

Cette société est dirigée par M. BLANC qui est votre maître de stage.

Ce dernier vous précise quelques informations sur cette société :

Date de création : 1989,

N° SIRET : 214578658,

Activités : Vente et réparation de matériels agricoles, spécialisée dans les moissonneuses batteuses,

Concessionnaire : JOHN DEERE,

Effectif : 55,

Composition du chiffre d'affaires :

- 70 % par les ventes de matériels,
- 18 % par les ventes de pièces détachées,
- 12 % par les réparations.

TVA : 19.6 % . Régime du réel normal.

Afin d'évaluer l'ensemble de vos compétences, M. BLANC vous demande d'effectuer les travaux suivants :

PREMIÈRE ACTIVITE : ÉTUDE DE L'ENTREPRISE D'ACCUEIL

1.1. - À partir des informations fournies ci-dessus concernant l'entreprise, répondez aux questions :

- 1.1.1. Qu'est ce qu'un N° SIRET ? Par qui est-il délivré ?
- 1.1.2. Que signifie le sigle SARL ? Citez 3 caractéristiques de cette forme juridique.
- 1.1.3. Qu'est ce qu'un contrat de concession ? Donnez 2 avantages pour chacune des parties.
- 1.1.4. L'entreprise a un effectif de 55 salariés, dans quelle catégorie se classe-t-elle ? Justifiez votre réponse.
- 1.1.5. Qu'est-ce que le « chiffre d'affaires » ?
- 1.1.6. Expliquez le mécanisme de la TVA en ce qui concerne les entreprises.

- 1.2. - Afin de développer le chiffre d'affaires et notamment les ventes de matériels, M. Blanc s'intéresse à un nouveau moyen de financement : la location financière. En effet, cette formule, qui présente de nombreux avantages, pourrait intéresser une partie de sa clientèle et lui permettrait également de la développer.

Actuellement, l'entreprise propose à ses clients, les 2 moyens de financement suivants : le crédit-bail et le crédit classique.

À partir de vos connaissances et de l'ANNEXE 1 (pages 5/9 et 6/9) :

- 1.2.1. Expliquez le fonctionnement du crédit-bail, vous préciserez un avantage et un inconvénient de l'utilisation de cette formule.
- 1.2.2. Justifiez les avantages pour un distributeur à proposer la location financière.
- 1.2.3. Quels seraient les types de clients pouvant être intéressés par cette formule ?
- 1.2.4. Rédigez le courrier (uniquement le corps de la lettre) qui sera envoyé à votre cible pour leur présenter la location financière. Vous mettrez en avant les avantages qu'ils y trouveraient en utilisant cette formule.

DEUXIÈME ACTIVITÉ : ÉTUDE DU MARCHÉ DES MOISSONNEUSES BATTEUSES

À partir de l'ANNEXE 2 (pages 7/9 à 9/9) et de vos connaissances, répondez aux questions :

- 2.1. Quelles sont les raisons qui expliquent la forte diminution de production des moissonneuses batteuses ?
- 2.2. Globalement, comment qualifiez-vous le marché des moissonneuses batteuses en terme de cycle de vie ? Justifiez votre réponse.
- 2.3. Comment se répartit l'offre de moissonneuses batteuses sur le marché de l'Europe de l'Ouest ?
- 2.4. Quelles sont les politiques mises en œuvre par les autres marques pour développer leur part de marché ?
- 2.5. Quelle est la stratégie de John Deere sur le marché nord américain ?
- 2.6. Sur quels facteurs les constructeurs doivent ils s'appuyer afin d'augmenter leurs parts de marché ?
- 2.7. La fusion de 2 sociétés permet de réaliser des économies d'échelle. Expliquez cette notion.
- 2.8. Pour quelles raisons la qualité devient-elle une priorité dans la stratégie des entreprises ? (en indiquer 3)

TROISIÈME ACTIVITÉ : CONSEIL JURIDIQUE

A l'issue de votre stage, M. BLANC, satisfait du travail effectué, vous propose un emploi au sein de sa société.

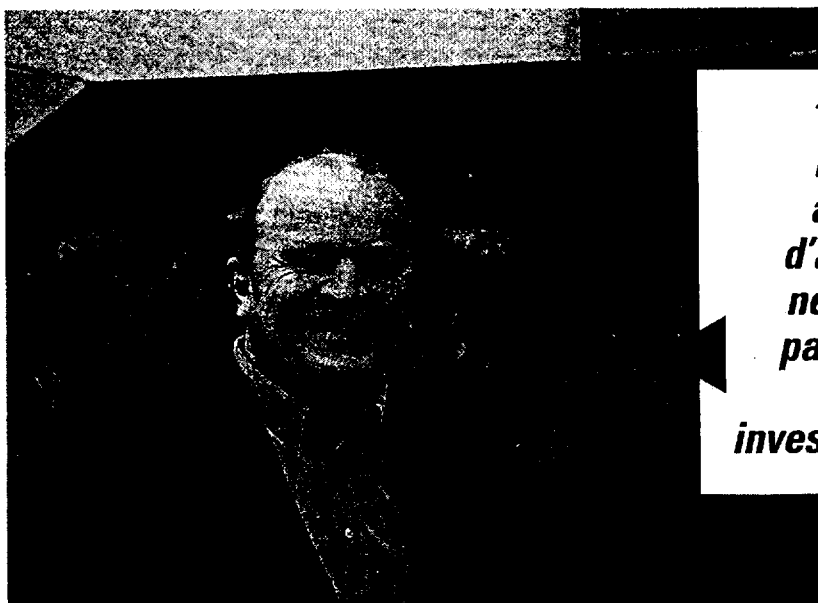
Le contrat de travail est un CDI, avec un statut de cadre et une période d'essai de 3 mois. Votre rémunération sera composée d'une partie fixe et d'une autre variable, en fonction du chiffre d'affaires réalisé.

- 3.1. Qu'est ce qu'un contrat de travail ?
- 3.2. Citez et justifiez 3 caractéristiques de ce contrat.
- 3.3. Citez 2 clauses, à part celle d'essai, pouvant être insérées dans un contrat de travail. Expliquez pour chacune d'elles leur intérêt.
- 3.4. L'effectif de la société étant de 55 salariés :
 - 3.4.1. Citez 3 types de représentants du personnel prévus par le code du travail.
 - 3.4.2. Expliquez le rôle de ces représentants.
- 3.5. En cas de conflit individuel avec votre employeur, quel sera le tribunal compétent pour régler le litige ?
- 3.6. Expliquez la composition de ce tribunal ainsi que son fonctionnement.

Claas loue des machines neuves

Utiliser sans l'acheter, une machine neuve avec toutes les options souhaitées, c'est ce que propose le contrat de location financière de Claas. Une formule originale, remarquée au palmarès de l'innovation du Sima 2003.

Fabrice Rondeau, distributeur de Claas Seine-et-Marne



"La location répond bien aux attentes d'agriculteurs ne souhaitant pas s'engager dans un investissement."

Encore peu développée en France avec seulement quelques dizaines de moissonneuses concernées, la location financière est pourtant une pratique qui tend à se développer dans certains pays. En Allemagne notamment, où plusieurs centaines de machines sont louées chaque année aux agriculteurs. C'est partant de ce constat qu'à l'instar de Massey Ferguson ou Fendt, Claas a mis en place un dispositif susceptible de répondre aux attentes à la fois des exploitants et des distributeurs, et qui pourrait peut-être redonner un peu de tonus au marché des moissonneuses.

Un contrat de deux ans. *"Le principe est simple et ne diffère pas sensiblement d'une location classique de matériel"*, explique Fabrice Rondeau, le directeur de Claas Seine-et-Marne à Coulommiers. Alors que certaines entreprises spécialisées proposent des locations plus ou moins ponctuelles de machines

d'occasion, le constructeur met en location des machines neuves. Cerise sur le gâteau, et c'est sans doute là une des principales originalités du système, le client peut même choisir les options et les équipements qu'il souhaite, comme dans le cas d'une acquisition pure et simple. Le loyer annuel est de 11 % du prix de la machine, tandis que le contrat est conclu pour deux ans et pour un maximum annuel de 300 heures au batteur.

En plus du paiement du loyer, les obligations de l'agriculteur sont celles qui incombent à tout locataire, à savoir l'entretien, les pièces d'usure et l'assurance de la moissonneuse, ainsi bien sûr que son fonctionnement (chauffeur, carburant, lubrifiants...). Mais la machine reste la propriété de la filiale financière du constructeur (Claas Finances Services), qui assume également la responsabilité normale de la garantie contractuelle.

ANNEXE 1 (suite)

La transparence des coûts. Au terme des deux années de location, le bailleur et le locataire sont libres de tout engagement l'un vis-à-vis de l'autre. En particulier, à la différence du crédit-bail (leasing), la location financière n'impose pas le rachat du matériel en fin de contrat. Une nouvelle location peut donc être conclue sur une autre machine (neuve) pour une durée de deux ans dans les mêmes conditions.

Pour Fabrice Rondeau, les avantages de ce dispositif sont multiples. *"L'utilisateur a la possibilité de disposer en permanence d'une machine neuve, donc avec tous les derniers développements de la technologie, et un coût d'entretien réduit au minimum."* D'autre part, en l'absence d'acquisition, l'agriculteur n'a pas à financer l'équipement, ni à faire l'avance de la TVA sur la totalité de la machine. La trésorerie de l'exploitation n'est donc pas obérée par le poids de l'investissement et la structure générale du bilan de l'entreprise n'est pas modifiée. Ce qui peut permettre de consacrer les capacités d'autofinancement et d'emprunts à d'autres projets.

Préserver les capacités d'autofinancement et d'emprunts. *"La location peut être une bonne formule pour les agriculteurs qui approchent de l'âge de la retraite et qui ne souhaitent pas s'engager dans un nouvel investissement, apprécie Fabrice Rondeau. Ou pour les regroupements d'agriculteurs qui*

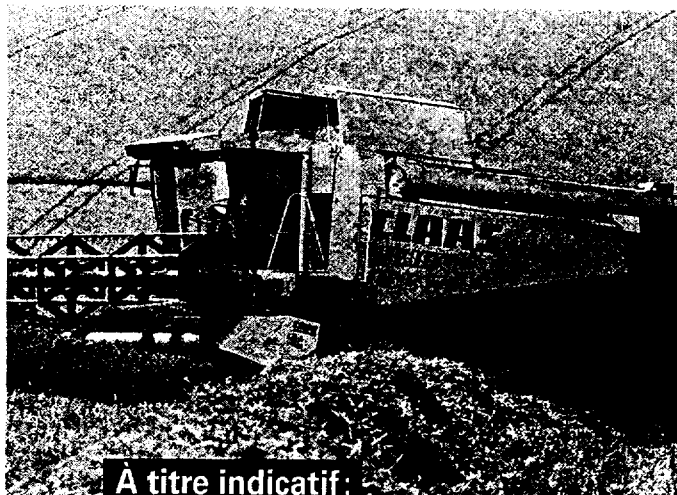
disposent ainsi d'un délai pour analyser leurs besoins avec précision. Ou encore pour ceux qui ne veulent pas ou ne peuvent plus recourir à l'emprunt. Mais aussi pour les entrepreneurs de travaux agricoles, sous réserve toutefois que la surface récoltée en maïs ne dépasse pas la limite de 50 ha par an." Le dispositif présente également bien des avantages pour les distributeurs. *"Tout d'abord une meilleure connaissance du parc de machines, et donc des révisions et de l'entretien à réaliser, qui peuvent être mieux planifiés en fonction des périodes de disponibilité de l'atelier"*, observe Fabrice Rondeau.

Une meilleure gestion du parc d'occasion.

Mais surtout la possibilité de gérer le parc d'occasion par anticipation. Bien qu'il ne soit pas tenu de se substituer à la filiale financière du constructeur chargée de récupérer la machine au terme du contrat de location, le concessionnaire dispose évidemment d'une certaine priorité et peut donc prévoir avec près de deux ans d'avance ses disponibilités futures en occasions récentes. Ce qui n'empêche évidemment pas les concessionnaires d'avoir accès à l'ensemble du parc d'occasion généré par le dispositif de location au niveau du réseau Claas tout entier. Et si d'aventure la formule conduisait à une relative saturation du marché domestique de l'occasion, les machines excédentaires pourraient prendre facilement le chemin de l'exportation...

Gilles Vitry

Décisions machinisme n° 18 / Mai - Juin 2003



À titre indicatif :

- 54 € pour une Lexion 480 (équipements standard) récoltant 550 ha par an.
- 57 € pour une Lexion 470 (équipements standard) récoltant 470 ha par an.
- 67 € pour une Lexion 440 Évolution (modèle Intensive) récoltant 340 ha par an.

De 50 à 70 € par hectare

Compte tenu des performances des différents types de machines et dans le cas d'une utilisation maximale du potentiel de 300 heures au batteur prévu au contrat, le prix de revient calculé de la location est de l'ordre de 50 à 70 € par ha (hors chauffeur, entretien, pièces d'usure, carburants, lubrifiants, assurances, frais de garage).

Repères

Moissonneuses-batteuses

Des places âprement disputées

Le marché mondial de la moissonneuse-batteuse qui oscille autour de 30 000 machines est aujourd'hui

essentiellement alimenté par trois entreprises. Le groupe CNH, la compagnie John Deere et l'entreprise européenne Claas. Agco qui cherche à revenir sur ce marché avec ses marques Massey Ferguson et Fendt fabrique également les machines pour Deutz-Fahr. Enfin, Laverda et Sampo tentent de façon indépendante, de se frayer un chemin sur le marché européen.

Le marché mondial des céréales est un facteur décisif pour celui des moissonneuses-batteuses ainsi que le développement et la répartition géographique des sites de production, tant sur le plan global qu'en Europe. Les excédents de production mondiaux, la chute des cours mais aussi le regroupement des exploitations agricoles ont conduit à une réduction drastique de la production de machines dans le courant des années 1980 et au début de la décennie suivante. En Amérique du Nord, la production est passée de 30 000 unités en 1980 à 12 000 en 1990, pour atteindre les 6 500 unités en 2001. Parallèlement, en Europe de l'Ouest, la production est passée de 20 000 machines en 1980 à 12 000 en 1990, pour aboutir à 7 700 en 2001. Un autre élément d'explication de cette chute de production est l'augmentation constante des performances des machines. En vingt ans les puissances moyennes ont été multipliées par deux voire par trois. On observe un phénomène identique sur le marché des tracteurs, considéré dernièrement comme l'élément de consolidation du machinisme agricole, et qui persiste encore à ce jour. Des constructeurs ayant affirmé une stratégie claire et en harmonie avec cette évolution historique sont ressortis renforcés de ces aléas conjoncturels. Il s'agit notamment de John Deere en Amérique du Nord, de Claas en Europe de l'Ouest, ainsi que du nouveau groupe CNH, actif sur les deux continents. L'objectif principal est d'apporter leurs concours à la réduction des frais de production des céréales qui, par comparaison, sont au Canada, en Australie, en Argentine et dans les pays d'Europe de l'Est, bien inférieurs à ce qu'ils sont dans les pays d'Europe de l'Ouest et aux États-Unis. Le commerce mondial des céréales pénalise l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord au profit de la Russie et de l'Ukraine. La production des moissonneuses-batteuses s'inscrit dans cette courbe antinomique.

ANNEXE 2 (suite)

La diversité croissante des moissonneuses-batteuses en Europe. Cette diversité est dépendante du nombre de marques qui, dans un marché en chute, s'affirment par le jeu concurrentiel, la multiplicité des variantes à secoueurs, à séparateurs rotatifs ou machines rotatives ainsi que par la palette exhaustive des services. Au sommet de la courbe européenne se situe Claas (36 % en Europe de l'Ouest), bénéficiant d'une position remarquable en Allemagne, où la marque représente 47 % du marché. CNH, avec les marques New Holland et Case IH, atteint les 31 % en Europe de l'Ouest, suivi de près par John Deere avec 17 %. Dans cette région, ces trois entreprises couvrent donc plus de 80 % du marché des moissonneuses-batteuses.

Remarquable est l'intensité du combat des cinq marques restantes sur ce marché (SDF sous la marque Deutz-Fahr, Agco avec Massey Ferguson et Fendt, le groupe Argo avec Laverda et enfin le groupe finnois Sampo Rosenlew), rivalisant tant en innovations qu'en prestations de services. Le marché d'Europe de l'Ouest de la saison passée amorce un léger redressement vers les 7 600 unités, et 37 % de cette progression sont estimés revenir à l'Allemagne. Cette croissance a été facilitée par deux années pluvieuses au cours desquelles le parc disponible a été renforcé de manière à permettre une récolte au bon moment. La capacité de battage augmente, tant en puissance moteur qu'en surface de séparation. L'estimation du marché allemand s'établit comme suit : un quart des machines ont de 3 à 5 secoueurs, 50 % de 6 à 8 secoueurs et les systèmes rotatifs sont en progression notoire.

Concentration renforcée des constructeurs en Amérique du Nord.

Par rapport à la polyvalence européenne, l'offre nord-américaine se présente d'une manière très rigide. En Amérique du Nord, John Deere fait la loi, avec 60 % de parts de marché. Sur les deux continents, nord et sud-américain, cette part avoisine les 50 %. Dans cet espace, CNH est bon second, avec

34 %, Case IH précédant toutefois New Holland, alors qu'en Europe, on observe la situation inverse. Toujours en Amérique, le groupe Agco, avec les marques Gleaner et MF, se partage le reste du marché avec la production de la Claas Lexion. En raison de l'exportation massive des céréales, le marché nord-américain est sujet à de nombreuses fluctuations. La compagnie John Deere s'est orientée vers une stratégie à long terme, privilégiant les résultats financiers fondés sur des cycles conjoncturels, axée dans ce but vers une forte offensive sur le marché européen. New Holland et Case IH ont fusionné courant 1999 afin de réaliser des économies d'échelle pour mieux s'adapter aux fluctuations mondiales.

Europe de l'Est: un vecteur de progrès.

L'industrie russe de moissonneuses-batteuses voit le bout du tunnel. Le secteur est dominé par les entreprises Krasnojarsk et Rostelmasch. La Russie et l'Ukraine, avec les terminaux céréaliers d'Odessa, du Caucase, de Saint-Petersbourg et Vladivostok, prennent une place significative dans le commerce des céréales. La production russe est passée de 32 000 unités en 1991 à 4 000 à l'aube de la nouvelle décennie. En 2001 et 2002, la production s'est successivement élevée à 8 000 puis 10 000 unités et l'on s'attend à une nouvelle progression vers les 12 500 machines autour de 2005. Des experts

« La plupart des pays du Nord ont des exigences très élevées que seuls de véritables professionnels de l'export peuvent satisfaire. »

estiment qu'une cadence de 25 000 à 30 000 unités serait envisageable à compter de 2006, dès lors qu'on attaquera l'énorme marché de remplacement des machines démodées d'avant 1990. Les constructeurs de l'Ouest ont livré dès l'année 2000 un total de 2 800 unités vers les pays de l'ex-Union soviétique et leurs satellites.

New Holland (CNH) a pris le contrôle du fabricant polonais Bison. Toutefois, en Russie, les avis sont partagés. L'industrie russe tient à conserver les rênes en produisant bon marché et en développant un protectionnisme douanier et financier. Mais pour des raisons d'efficacité, ses constructeurs devront accomplir un saut technologique pour

ANNEXE 2 (suite)

présenter des produits de qualité comparables aux machines de leurs concurrents occidentaux désormais disponibles sur leurs marchés. Ils devront donc soit importer des méthodes industrielles en process, recherche et développement et contrôle qualité occidentales, soit les transférer des secteurs militaires ou aéronautiques où ils les dominent parfaitement.

Les facteurs décisifs pour l'avenir. Le développement permanent de la technique pour obtenir un meilleur battage, un nettoyage propre avec peu de casses et des pertes minimales, tout en ménageant le confort de travail, n'est pas la seule clé du succès.

Afin de boucler la moisson d'une manière optimale en moins de deux semaines, on propose une formation au top des chauffeurs, un approvisionnement en pièces de rechange en moins de vingt heures ainsi qu'un service après-vente de première force. Une paille convenablement broyée et répartie uniformément derrière la machine est la condition sine qua non d'un bon travail du sol ultérieur.

La logistique de transport doit être ponctuelle. La qualité future exige également pour la production des céréales qu'elle soit contrôlable, basée sur le GPS et ses indications en résultats et données techniques. Une optimisation du processus de production des céréales va de la récolte au stockage pour aboutir finalement à la sélection des graines et à leur protection. Des constructeurs de qualité dans l'industrie du machinisme agricole vont s'évertuer à démêler tout le processus d'optimisation afin de se faire une place de choix sur les marchés à prendre. C'est alors que les différentes marques de moissonneuses-batteuses seront passées au banc d'essai !

Wolfgang Kutschenreiter
Traduction et adaptation françaises :
Jean-Paul Houpert