

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

U 51

ଡ ଭ ଉ ଯେ ଯ ଡ ଭ

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

ଡ ଭ ଉ ଯେ ଯ ଡ ଭ

PROPOSITION DE BARÈME

PREMIÈRE ACTIVITÉ :

14 points

1.1.

6 points

- 1.1.1. 0,5 point
- 1.1.2. 1,5 points
- 1.1.3. 1,5 points
- 1.1.4. 0,5 point
- 1.1.5. 0,5 point
- 1.1.6. 1,5 points

1.2.

8 points

- 1.2.1. 2 points
- 1.2.2. 2 points
- 1.2.3. 1 point
- 1.2.4. 3 points

DEUXIÈME ACTIVITÉ :

12 points

- 2.1. 1 point
- 2.2. 1,5 points
- 2.3. 1 point
- 2.4. 1 point
- 2.5. 1 point
- 2.6. 1,5 points
- 2.7. 2 points
- 2.8. 3 points

TROISIÈME ACTIVITÉ :

14 points

- 3.1. 2 points
- 3.2. 1,5 points
- 3.3. 3 points
- 3.4. 4,5 points
- 3.5. 0,5 point
- 3.6. 2,5 points

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
AGROÉQUIPEMENT

୧ ୨ ୩ ୪ ୫ ୬ ୭ ୮ ୯ ୧୦

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

୧ ୨ ୩ ୪ ୫ ୬ ୭ ୮ ୯ ୧୦

PROPOSITION DE CORRIGÉ

PREMIÈRE ACTIVITE : ÉTUDE DE L'ENTREPRISE D'ACCUEIL

1.1.1. Qu'est ce qu'un N° SIRET ? Par qui est-il délivré ?

C'est un numéro d'identification de l'entreprise. Il est délivré par l'INSEE.

1.1.2. Que signifie le sigle SARL ? Citez 3 caractéristiques de cette forme juridique.

Société A Responsabilité Limitée.

Capital minimum : 7500 € ou 1 €.

Responsabilité des dettes limitée au montant de l'apport de chacun des associés.

Au minimum 2 associés au maximum 50.

Les bénéfices sont imposés au titre de l'impôt sur les sociétés...

1.1.3. Qu'est ce qu'un contrat de concession ? Donnez 2 avantages pour chacune des parties.

Contrat de distribution exclusive de matériels d'une marque.

Concessionnaire : bénéficie de la notoriété de la marque, d'un secteur géographique déterminé, d'une clientèle...

Marque : étend son réseau de distributeurs, ne prend pas de risques financiers dans la mesure où chacun des concessionnaires est juridiquement et financièrement indépendant...

- 1.1.4. L'entreprise a un effectif de 55 salariés, dans quelle catégorie se classe-t-elle ? Justifiez votre réponse.

Catégorie des moyennes entreprises car effectif compris entre 20 et 500 salariés.

- 1.1.5. Qu'est-ce que le « chiffre d'affaires » ?

Total des ventes (de marchandises et de prestations de services réalisées par une entreprise)

- 1.1.6. Expliquez le mécanisme de la TVA en ce qui concerne les entreprises.

L'entreprise paye la TVA à l'Etat.

Calcul de cette TVA due :

TVA collectée (calculée sur les ventes)-TVA déductible (sur les achats de biens et services et d'immobilisations).

- 1.2. 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.

Technique de financement des biens d'équipement d'une entreprise qui consiste en un contrat par lequel elle loue un matériel qu'elle utilise avec possibilité de le racheter en fin de contrat.

Avantage : Pas de détérioration du bilan, l'entreprise n'étant pas propriétaire du bien, charge déductible du résultat donc diminution de l'impôt sur les sociétés...

Inconvénient : coût très élevé..

- 1.2.2. Justifiez les avantages pour un distributeur à proposer la location financière.

Meilleure connaissance du parc (explication)

Meilleure planification des révisions et de l'entretien à réaliser (explication).

- 1.2.3. Quels seraient les types de clients pouvant être intéressés par cette formule ?

Agriculteurs qui approchent de la retraite ou pour regroupement d'employeurs qui disposent ainsi d'un délai pour analyser leurs besoins, ou pour ceux qui ne veulent ou ne peuvent plus recourir à l'emprunt ou entrepreneurs.

- 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.

Première phrase d'accroche,

Avantages principaux cités : liberté au bout de 2 ans, disposer en permanence d'une machine neuve, coût d'entretien réduit, pas d'avance de TVA, capacités d'autofinancement non réduites

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 ?
- **excédents de production,**
 - **chute des cours,**
 - **regroupement d'exploitations agricoles,**
 - **augmentation constante de la performance des machines.**

- 2.2. Globalement, comment qualifiez-vous le marché des moissonneuses batteuses en terme de cycle de vie ? Justifiez votre réponse.

Marché en déclin

30 000 Moissonneuses batteuses en 1980 et 6500 en 2001.

- 2.3. Comment se répartit l'offre de moissonneuses batteuses sur le marché de l'Europe de l'Ouest ?

3 marques se partagent le marché :

CLAAS : 36 % de parts de marché.

CNH : 31 %.

JOHN DEERE : 17 %.

- 2.4. Quelles sont les politiques mises en œuvre par les autres marques pour développer leur part de marché ?

Innovations et développement des prestations de services.

- 2.5. Quelle est la stratégie de John Deere sur le marché nord américain ?

Stratégie à long terme, privilégie les résultats financiers fondés sur des cycles conjoncturels, forte offensive sur le marché européen.

- 2.6. Sur quels facteurs les constructeurs doivent ils s'appuyer afin d'augmenter leurs parts de marché ?

Pertes minimales, confort de travail, bon SAV, approvisionnement en PD adéquat, qualité, environnement...

- 2.7. La fusion de 2 sociétés permet de réaliser des économies d'échelle. Expliquez cette notion.

Gains réalisés par une entreprise grâce à l'augmentation de ses dimensions. Meilleure couverture des coûts fixes.

- 2.8. Pour quelles raisons la qualité devient-elle une priorité dans la stratégie des entreprises ? (en indiquer 3)

- Augmentation des profits : augmentation de la gamme et meilleure adaptation aux besoins de la clientèle, augmentation de part de marché...

- Baisse des coûts : diminution des rebuts, des réclamations, des stocks, des délais de recouvrement amélioration de la motivation, baisse de l'absentéisme...

- Meilleure écoute du client : augmentation du chiffre d'affaires...

TROISIÈME ACTIVITÉ : CONSEIL JURIDIQUE

- 3.1. Qu'est ce qu'un contrat de travail ?

- Convention par laquelle une personne s'engage à exécuter au profit d'une autre personne et sous sa subordination, un travail moyennant une rémunération appelée salaire.

- 3.2. Citez et justifiez 3 caractéristiques de ce contrat.

- Contrat synallagmatique : chacune des parties a des obligations l'une envers l'autre.

- Contrat à titre onéreux.

- Contrat à exécution successive

- 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.

Clause de non concurrence : le salarié s'interdit de concurrencer son employeur à la fin de son contrat de travail pendant un temps et sur un secteur géographique déterminé.

Clause de mobilité : le salarié accepte les changements éventuels de son lieu de travail, sa mutation par avance.

Clause de dédit formation : le salarié s'engage en contre partie d'une formation payée par l'entreprise à rester un certain temps à son service ou à défaut à lui rembourser les frais de formation.

Clause d'exclusivité : le salarié s'engage à travailler uniquement pour son employeur.

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.

Le comité d'entreprise, les délégués, le CHSCT et les délégués syndicaux.

3.4.2. Expliquez le rôle de ces représentants.

Comité d'entreprise : gère les activités sociales et culturelles de l'entreprise...

Délégués : ils présentent les réclamations individuelles et collectives à l'employeur...

CHSCT : contribue à la protection de la santé et de la sécurité et à l'amélioration des conditions de travail, il a un rôle à la fois consultatif et de contrôle...

3.5. En cas de conflit individuel avec votre employeur, quel sera le tribunal compétent pour régler le litige ?

Conseil de prud'hommes.

3.6. Expliquez la composition de ce tribunal ainsi que son fonctionnement.

Composé par des juges non professionnels, en nombre égal des salariés et des employeurs.

Fonctionnement :

**Dépôt de la plainte au greffe du conseil de prud'hommes,
Conciliation,
Jugement si conciliation n'aboutit pas,
Intervention éventuelle d'un juge départiteur.**