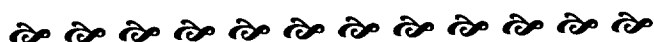


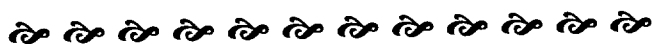
BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR TECHNICO-COMMERCIAL



Option Génie Électrique et Mécanique



PROPOSITION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES



Durée : 8 heures

Coefficient : 6

Moyens de calcul autorisés

Calculatrice de poches y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (conformément à la circulaire 99-186 du 16 novembre 1999)

Tous documents interdits.

Ce sujet comporte 36 pages

**Les annexes 13, 14, 15 et 16
sont à rendre et àagrafer avec votre copie.**

Note importante:

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet, en vérifiant le nombre de pages en votre possession.

Si le sujet est incomplet, demandez immédiatement un nouvel exemplaire aux surveillants.

GOUIRAN S.A.

Présentation de l'entreprise (ANNEXE 1) :

Entreprise familiale créée il y a plus de 70 ans, la société GOUIRAN S.A. s'est toujours consacrée à la filière vinicole dans tout le sud-est de la France ainsi qu'en Corse.

Elle est située dans la Z.I. de Trêts dans les Bouches-du-Rhône 13530. Avec un chiffre d'affaires de 7 millions d'euros en 2005, une équipe de 45 personnes, GOUIRAN S.A. poursuit son développement pour se rapprocher de ses clients et conforter son leadership (40% du marché).

Sa clientèle est composée d'entreprises viticoles, qui réalisent elles-mêmes du vin à partir de leur récolte de raisin. Elle est leader sur le marché régional pour la vente d'installations industrielles.

Son activité repose sur :

- Le négoce de machines neuves et d'occasion (représentant 80% du CA).
- La fabrication et la vente des éléments permettant l'intégration de la machine dans l'environnement du client : serrurerie, tuyauterie, chaudronnerie, électricité, automatisme (10% du CA).
- La maintenance et le dépannage des installations réalisées (10% du CA).

Les ventes sont assurées par une équipe de 5 technico-commerciaux, renforcée par vous-même : Claude DURAND. De la qualité de votre travail dépendra votre embauche.

Le Directeur commercial vous a donc chargé(e) de traiter quatre dossiers :

DOSSIER 1 : Partenariat Entreprise / Clientèle	30 points
DOSSIER 2 : Vente d'un pressoir pneumatique	41 points
DOSSIER 3 : Mise en sécurité et modernisation du pressoir Vaslin 32	41 points
DOSSIER 4 : Bilan et perspectives	8 points