

**SESSION 2006**

***BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR***  
***AGROEQUIPEMENT***

**CONSEIL ECONOMIQUE ET VENTE**

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 2

**L'usage de la calculatrice est interdit.**

Ce sujet comporte 7 pages dont :

- . 1 page de garde
- . 2 pages de sujet
- . 4 pages d'annexes (documents 1 à 6)

**BAREME INDICATIF**

1<sup>ère</sup> partie : 11  
2<sup>ème</sup> partie : 17  
3<sup>ème</sup> partie : 12

**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 ce sujet est incomplet, demandez-en immédiatement un nouvel exemplaire aux surveillants.

Le centre CLAAS RESEAU AGRICOLE (CRA), SAS située 73 route de Lyon à Mâcon 71000, distribue des tracteurs neufs et d'occasion, des matériels agricoles et viticoles, des matériels de récolte Claas. L'entreprise propose, outre les matériels Claas et Renault, les marques JCB, Rousseau, Noremat, SMA, Reform, ...et des accessoires spécialisés complémentaires aux classiques de l'entretien des accotements : ex. lamier d'élagage Kirogn....

CRA Mâcon est sous la direction de Michel ANDRE. Sa zone d'activité couvre la Saône-et-Loire, une partie du Rhône, de l'Ain et du Jura. La structure est organisée sur trois magasins : le siège social de Mâcon et deux magasins (Paray-le-Monial : 71 et Lons-le-Saulnier : 39) gérés par des concessionnaires.

CRA emploie 63 personnes. L'entreprise est organisée en fonction de spécialités sur les métiers de la vente et de l'après-vente (tracteurs et outils, matériels de récolte, marchés viticole et vinicole, matériels d'espaces verts).

Le centre réalise un chiffre d'affaires de 26,5 millions d'euros dont 90 % proviennent de « l'agriculture » et de l'activité « entretien des accotements routiers » et 10 % du secteur « espaces verts ».

Le S.A.V est assuré par le siège social de Mâcon, les 2 magasins et des agents distributeurs répartis sur les 4 départements d'activité (01, 39, 69 et 71).

La clientèle provient de la viticulture, activité importante dans le Rhône, la Saône-et-Loire et le Jura, de la polyculture, l'élevage bovin et caprin, ainsi que de l'exploitation forestière.

Une étude de la distribution montre que les distributeurs de machines agricoles s'inquiètent de la « toumure » prise par le marché au premier semestre 2005.

Pour maintenir sa croissance, et profiter des opportunités du marché « entretien des accotements routiers », CRA s'est engagé dans le développement de ce secteur.

Vous êtes responsable du secteur « entretien des accotements routiers », chargé du développement et de la coordination de cette activité dans les magasins et le réseau d'agents. Vous travaillez en étroite collaboration avec le Directeur de CRA, Michel André.

## PREMIERE PARTIE :

Le Directeur, Michel André vous demande une étude économique.

Vous avez collecté des informations (Annexes 1, 2, 3, 4) qui vont vous permettre de répondre aux interrogations de votre Directeur.

- 1.1 A partir des annexes, constatez et expliquez l'évolution des ventes sur le marché du matériel agricole, ainsi que les perspectives d'évolution de ces ventes.
- 1.2 En vous appuyant sur vos connaissances du monde agricole et sur les annexes, identifiez les difficultés rencontrées par CRA Mâcon dans sa zone d'activité, et indiquez les opportunités d'expansion dont l'entreprise pourrait bénéficier.
- 1.3 Identifiez et définissez l'orientation stratégique choisie par le centre CRA de Mâcon.
- 1.4 Examinez les raisons économiques qui justifient le choix stratégique fait par le centre CRA, et qui montrent que l'entreprise n'a pris aucun risque.

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR –AGRO-EQUIPEMENT</b>			
<b>Durée : 2h30</b>	<b>Coefficient : 2</b>	<b>Economie et gestion appliquées</b>	<b>Session 2006</b>
<b>Code : AGE5CEV</b>		<b>Epreuve U51 - Conseil économique et vente</b>	<b>Page 2 sur 7</b>

## DEUXIEME PARTIE : Annexes 4, 5

Dans le souci de mieux conseiller M. André, vous regroupez les informations mercatiques relatives au marché « entretien des accotements routiers ».

2.1 Précisez les cibles du marché « entretien des accotements routiers ». Vous vous aidez de la documentation et de vos connaissances du milieu.

2.2 Indiquez les quatre principaux critères de choix du matériel d'entretien des accotements routiers qui peuvent être retenus par la clientèle visée. Justifiez vos réponses.

2.3 Quels sont les trois points forts du centre CRA de Mâcon ? Justifiez votre réponse.

2.4 Après avoir relevé les moyens de communication utilisés actuellement par le centre CRA de Mâcon, précisez en quoi ils sont adaptés aux cibles visées.

Proposez à M. André un moyen complémentaire de communication utilisable par le centre de Mâcon. Justifiez ce choix.

Pour développer vos activités « entretien des accotements routiers », une lettre va être envoyée aux accoroutistes : vous devez les inviter et les inciter à venir dans votre magasin de Mâcon où vous présentez les Ergos de Renault, gamme qui vient d'être renouvelée.

2.5 Rédigez le corps de la lettre de publipostage.

## TROISIEME PARTIE :

Michel André, vous consulte sur un problème juridique.

Léo Forin, responsable des ventes « Espaces verts », vient d'être mis à pied pour avoir entretenu une correspondance par e-mails sur son temps de travail avec un ex-collègue, licencié par CRA (il travaille aujourd'hui pour un concurrent).

Déroulement de la procédure mise en œuvre par le Directeur de CRA : Afin de respecter la procédure légale, Léo Forin a été convoqué à un entretien par le Directeur : cet entretien s'est déroulé en présence d'un délégué du personnel que Léo a choisi. Il lui était reproché d'avoir envoyé des e-mails à un ex-collègue licencié par l'entreprise. L'employeur n'a vu que le nom du destinataire. Il mentionne qu'il n'a pas ouvert les messages. Dans son désarroi, Léo Forin a clairement reconnu avoir communiqué des informations sensibles relatives à la restructuration en cours dans l'entreprise. Dix jours après l'entretien, la sanction lui a été communiquée : 8 jours de mise à pied.

Tous les salariés du centre CRA avaient été personnellement informés par note de service, depuis la reprise de Renault par Claas, que leur messagerie électronique était surveillée : « elle ne peut être utilisée que dans le cadre de la fonction de chacun ».

Le salarié, estimant avoir été honnête en dévoilant le contenu des e-mails, conteste sa mise à pied. Michel André, vous pose un certain nombre de questions pour préparer un entretien de conciliation avec le salarié. Vous vous appuyez sur l'annexe 6 pour répondre à votre Directeur.

3.1 En vertu de quel pouvoir, l'employeur peut sanctionner un salarié ?

3.2 Comment justifier le pouvoir de sanction de l'employeur ?

3.3 A quelle condition essentielle la mise à pied pouvait-elle être prononcée ?

3.4 En quoi consiste la mise à pied ? Quelles autres sanctions auraient pu être prononcées ?

3.5 Répertoirez les règles applicables à la surveillance de la correspondance télématique.

3.6 Ces règles ont-elles été respectées par Michel André ?

3.7 Michel André pouvait-il prononcer une sanction contre Léo Forin ? Justifiez juridiquement votre réponse et précisez sur quoi l'employeur s'est appuyé pour sanctionner.

3.8 Quelle juridiction sera compétente si Léo Forin va devant la justice ?

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR -AGRO-EQUIPEMENT			
Durée : 2h30	Coefficient : 2	Economie et gestion appliquées	Session 2006
Code : AGE5CEV		Epreuve U51 - Conseil économique et vente	Page 3 sur 7

## **Annexe 1 – Marché du machinisme agricole : Sessi, douanes françaises/résultats provisoires/avril 2005**

Unité=Mrd Euros	2003	2004
<b>Total</b>	<b>3,54</b>	<b>4,01</b>
Dont importations	2,39	2,65
<b>Dont Tracteurs complets</b>	<b>1,15</b>	<b>1,32</b>
en % du marché français	32,5%	32,9%
<b>Dont Machines agricoles</b>	<b>2,39</b>	<b>2,69</b>
en % du marché français	67,5%	67,1%

## **Annexe 2 – Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie** N° 202 - février 2005 - [www.industrie.gouv.fr/sessi](http://www.industrie.gouv.fr/sessi)

### **1 - La conjoncture du secteur**

[...] L'annonce d'une forte hausse du prix de l'acier et d'autres matériaux (pneumatiques, plastique) en 2004 a provoqué une anticipation des commandes, avant l'augmentation prévisible des tarifs. Si cet accroissement de la demande a lieu dans un contexte d'un recul du revenu agricole moyen (-3,7 % en 2004), il s'inscrit dans la mise en place de la nouvelle Politique agricole commune (PAC), dont l'un des principaux objectifs est de renforcer la capacité de l'agriculture à répondre aux demandes de la société en matière de préservation de l'environnement, de qualité des produits et de développement durable. [...]

### **2 - Du matériel pour une agriculture diversifiée**

L'agriculture française se caractérise par une grande diversité de ses productions, entraînant une demande élargie de machines agricoles, de deux natures relativement distinctes :

*a. Les machines qui répondent aux besoins des exploitations agricoles dites « professionnelles »* (dont la dimension économique est équivalente à celle de la production d'au moins 12 hectares de blé et le travail fourni est au moins celui d'une personne occupée à trois quarts de temps) :

- des machines de forte puissance pour les grandes cultures (un tiers de la superficie agricole utile).
- des machines spécialisées pour la viticulture, le maraîchage et la production de fruits. [...]

*b. Les outils adaptés aux professionnels des collectivités, des paysagistes et de la « distribution jardin ».* L'entretien des espaces verts et ruraux est un marché de diversification pour certains constructeurs du machinisme agricole. [...]

## **Annexe 3 – LA CONJONCTURE VUE PAR LA DISTRIBUTION**

Communiqué de presse ; [www.svqma.org](http://www.svqma.org)

L'estimation des concessionnaires pour leur marché au premier semestre 2005 inclut le marché de l'occasion qui représente 25 % du chiffre d'affaires du matériel neuf.

Ces tendances résultent d'une enquête réalisée en mars 2005 : la comparaison porte sur le premier semestre 2005 au regard du même semestre 2004. Pour chaque grand groupe de matériels, 3 catégories de variations : 6 à 15 %, 16 à 25 %, supérieure à 25 % à la hausse comme à la baisse et une situation considérée comme stable avec un chiffre d'affaires oscillant entre -5 et +5 %.

**Les tracteurs :** Les ventes de tracteurs neufs sont prévues à la baisse par 60 % des concessionnaires. Les régions de lait et de polyculture sont sensiblement moins pessimistes mais c'est dans la vigne que les craintes sont les plus marquées (86 % envisagent une chute). [...]

**Les moissonneuses-batteuses :** 63 % des distributeurs restent optimistes pour le neuf. 1 concessionnaire sur 3 estime même que son volume de ventes de moissonneuses batteuses pourrait continuer de croître. Cette vision reste identique à celle exprimée au second semestre 2004. [...]

**Les ensileuses :** 53 % des concessionnaires attendent une chute de leurs ventes d'ensileuses neuves, 18 % craignent même une baisse supérieure à 25 %.

**Les outils :** Marché déclaré stable voire en légère progression par 57% des concessionnaires. [...]

**Les matériels pour espaces verts :** C'est le secteur le plus optimiste avec une stabilité voire une légère hausse attendue par 71 % des distributeurs. [...]

**LES TENDANCES :** Ces appréciations générales se nuancent selon les types de production :

[...] dans les régions à dominante viande et dans la vigne, 1 concessionnaire sur 2 craint une chute de son marché. [...]

### **BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR –AGRO-EQUIPEMENT**

<b>Durée : 2h30</b>	<b>Coefficient : 2</b>	<b>Economie et gestion appliquées</b>	<b>Session 2006</b>
<b>Code : AGE5CEV</b>		<b>Epreuve U51 - Conseil économique et vente</b>	<b>Page 4 sur 7</b>

**Annexe 4 – CRA de Mâcon : organisé pour répondre au marché (Extraits)**  
Matériel & paysage N° 22 – mai 2005

Sur la dernière décennie, le CRA de Mâcon a commercialisé 250 tracteurs auprès de DDE, mairies, collectivités, Sivom, sociétés d'autoroutes, conseils généraux, les Voies navigables de France et la SNCF. Le marché des porteurs spécialisés Ergos est stable sur l'ensemble du secteur. Les ventes principales sont réalisées sur les tracteurs de 90 ch, quatre roues motrices. *"Les clients recherchent la stabilité, notamment dans le département du Jura où les pentes sont plus fortes", explique M. André. (...) "Renault a su devenir une référence sur ce marché avec des porteurs spécialisés apportant une meilleure visibilité (70°) par rapport à un tracteur traditionnel (45°), en optimisant la sécurité et en renforçant la stabilité avec un meilleur empattement. Le poste de conduite a aussi fait l'objet de nombreuses études pour faciliter le travail et diminuer la fatigue du chauffeur avec un siège reculé et pivotant, une console à droite réduite pour recevoir des kits d'implantation de commandes d'équipements divers",* indique le directeur du CRA.

Ces tracteurs sont également étudiés pour recevoir des outils en montage frontal, en particulier des chargeurs Faucheur ou Mailleux particulièrement adaptés aux demandes des collectivités. Les statistiques du CRA montrent que *"50 % des tracteurs de collectivités sont équipés de chargeurs spécialisés et sont polyvalents entre les chantiers de fauchage des accotements et les opérations utilisant un chargeur. Mais, la grande majorité des clients les réservent aux seuls chantiers liés à la coupe de l'herbe ou des broussailles".* (...)

**L'organisation: une clé du succès**

CRA fait bénéficier à ses clients "environnement" de la structure SAV agricole. Il vient de mettre en place un magasinier itinérant chargé de visiter les collectivités pour le département pièces détachées. Il repose aussi sur un service après-vente organisé en départements spécialisés avec des chefs d'équipe et des mécaniciens expérimentés (tracteurs, débroussailleuses) suivant les formations des constructeurs. *« Le métier de l'environnement est à part, très différent de celui des espaces verts »* explique Philippe Béraud. *« Il est complémentaire du machinisme agricole par sa technologie et les moyens nécessaires pour apporter le meilleur service aux clients. »* Le distributeur mise en particulier sur le service avec un système de dépannage rapide comprenant des techniciens itinérants et une flotte de quinze camions ateliers et de véhicules utilitaires légers tous équipés d'outillages spécialisés et d'ordinateurs. En cas d'immobilisation de matériels sur un chantier, le dépannage des clients peut être assuré par du prêt de matériel. Le service, c'est aussi le montage des équipements tels les débroussailleuses, la mise en route chez le client et la formation. (...)

Pour faire face aux nombreuses demandes de sa clientèle (démonstrations, présentation de nouveautés...), le CRA détient plusieurs matériels de démonstration dont un tracteur Ergos 456 de 100 ch., un Reform Mounty, un tracteur Carraro à poste réversible. Il fait aussi appel à ses constructeurs. Il est en mesure de présenter les matériels sur différents sites grâce à quatre camions de transport dont une semi-remorque porte-char. Les matériels les plus vendus sont ainsi souvent présents dans les bases du CRA. Pour les demandes spécifiques, il organise des visites chez les constructeurs (Noremat, Rousseau...)."

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR –AGRO-EQUIPEMENT</b>			
<b>Durée : 2h30</b>	<b>Coefficient : 2</b>	<b>Economie et gestion appliquées</b>	<b>Session 2006</b>
<b>Code : AGE5CEV</b>		<b>Epreuve U51 - Conseil économique et vente</b>	<b>Page 5 sur 7</b>

## **Annexe 5 – Des porteurs adaptés au travail de la route (...)**

PAR JEAN-PAUL ROUSSENNAC, BERNARD SERPANTIÉ, LUDOVIC VIMOND

Les Directions départementales de l'équipement (DDE), les services techniques des mairies, les sociétés autoroutières comptent parmi les administrations et sociétés para-publics qui achètent le plus de tracteurs agricoles dédiés aux travaux d'entretien des accotements routiers. La majorité des ventes se situent dans la tranche des 90-100 ch. Leurs principales missions sont le fauchage des bordures de route, le débroussaillage et la taille au lamier. L'utilisation d'un broyeur de branches est, dans ce dernier cas, associée au travail au lamier. Le déneigement et l'utilisation d'un chargeur pour remplir les trémies de salage complètent le tableau. Les entreprises spécialisées (**accoroutistes**) et des entreprises de travaux agricoles recherchent aussi des tracteurs spécialisés.

A la différence d'une utilisation agricole, la polyvalence n'est donc pas ce que demandent les collectivités locales et les entreprises spécialisées pour leurs tracteurs. Elles ont surtout besoin d'un porteur attelé en quasi-permanence à une épareuse capable de travailler au bord des routes. Les capacités de traction et de relevage sont secondaires.

[...] Les constructeurs travaillent avec les services techniques de la Direction de l'équipement pour élaborer des engins adaptés à leurs besoins mais aussi pour affiner leurs cahiers des charges. Des entrepreneurs privés sont aussi largement écoutés dans ces groupes de réflexion.

La présence en France des bureaux d'études de Massey Ferguson et de Renault a permis à ces deux constructeurs d'entrer dans ce jeu et de développer des engins spécifiques : les Visioporteurs de Massey Ferguson et les Ergos de Renault dont la gamme vient d'être renouvelée.

Valtra est venu plus récemment compléter le groupe en mettant en service des cabines dédiées à ces travaux provenant de l'expérience forestière du constructeur. Aux côtés de ces tracteurs, les autres modèles issus du monde agricole intéressent également les administrations et toutes les marques sont représentées dans ce marché. Cependant, les tracteurs agricoles classiques ne sont pas dédiés aux travaux de fauchage sur les routes. Ils ne bénéficient pas d'origine des éléments demandés par les utilisateurs professionnels privés ou publics comme les DDE. Ces acteurs demandent : la visibilité depuis le poste de conduite du porteur sur le chantier et l'outil au travail, la vitre latérale de sécurité en polycarbonate, le blindage de sécurité, les protections nécessaires pour le travail au lamier, les éléments de signalisation du matériel (triangle triflash, gyrophare...). Le manuel référent en la matière est le *fascicule 35 du cahier des clauses techniques générales - aménagements paysagers, aires de sports et de loisirs de plein air* - édité par le Service d'études techniques des routes et autoroutes (Sétra). [...]

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR –AGRO-EQUIPEMENT</b>			
<b>Durée : 2h30</b>	<b>Coefficient : 2</b>	<b>Economie et gestion appliquées</b>	<b>Session 2006</b>
<b>Code : AGE5CEV</b>		<b>Epreuve U51 - Conseil économique et vente</b>	<b>Page 6 sur 7</b>

## Annexe 6 – Ressources juridiques-

### **Extrait : Le Monde (7 avril 1998) :**

« Dans l'entreprise et pendant le temps de travail, le salarié est soumis à l'autorité de l'employeur. Il ne fait donc plus ce qu'il veut et doit obéir à des ordres et à des directives. Alors qu'a priori l'employeur n'a pas à intervenir dans la vie personnelle du salarié, il est l'agent principal de sa vie professionnelle. La vie de travail consiste à exécuter un contrat en vertu duquel l'un des cocontractants commande l'autre et peut le sanctionner en cas d'inexécution ou de mauvaises exécutions des ordres. »

**Art. 9 du code civil (extrait) :** « Chacun a le droit au respect de sa vie privée. »

### **Cass. soc. du 14 mars 2000.**

« L'employeur a le droit de contrôler et de surveiller l'activité de ses salariés pendant le temps de travail », [...] « seul l'emploi du procédé clandestin de surveillance est illicite ».

### **H. C. [www.cadremploi.fr](http://www.cadremploi.fr)**

« Et si l'employeur dispose d'un moyen pour contrôler les expéditeurs ou les destinataires des emails, il n'a en aucun cas le droit de lire les messages (le nouveau Code pénal protège le secret de la correspondance) »

### **Code du Travail :**

Art. L. 122-40 Constitue une sanction toute mesure autre que les observations verbales, prise par l'employeur à la suite d'un agissement du salarié considéré par lui comme fautif que cette mesure soit de nature à affecter immédiatement ou non la présence du salarié dans l'entreprise, sa fonction, sa carrière ou sa rémunération.

Art. L. 122-34 Le règlement intérieur est un document écrit par lequel l'employeur fixe exclusivement :  
(...) les règles générales et permanentes relatives à la discipline, et notamment la nature et l'échelle des sanctions que peut prendre l'employeur...

Art. L. 122-39 Les notes de service ou tout autre document qui portent prescriptions générales (sont) considérées comme des adjonctions à ce règlement intérieur...

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR –AGRO-EQUIPEMENT</b>			
<b>Durée : 2h30</b>	<b>Coefficient : 2</b>	<b>Economie et gestion appliquées</b>	<b>Session 2006</b>
<b>Code : AGE5CEV</b>		<b>Epreuve U51 - Conseil économique et vente</b>	<b>Page 7 sur 7</b>