

SESSION 2007

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

AGROÉQUIPEMENT

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 2

L'usage de la calculatrice est autorisé.

Ce sujet comporte 8 pages dont :

- . 1 page de garde
- . 2 pages de sujet
- . 4 pages d'annexes (1 à 6)
- . Un document à rendre avec la copie : Document A

NE PAS OUBLIER – Le document A est à compléter et à remettre avec la copie.

BARÈME INDICATIF

1^{ère} partie : 18
2^{ème} partie : 12
3^{ème} partie : 10

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.

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGROÉQUIPEMENT		
Durée : 2 h 30 Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2007
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 - Conseil économique et vente	Page 1/8

Vous travaillez dans la SARL AGRIDOC ⁽¹⁾ située à Davayé, (Saône et Loire), dans la région viticole sud Bourgogne. C'est une région où l'élevage a une place importante. François REMON, gérant de cette SARL, vous a confié le poste de responsable du secteur commercial.

La SARL AGRIDOC est une entreprise familiale créée en 1960. Son siège social est situé à Davayé. Elle est spécialisée dans l'activité de distribution de tracteurs viticoles et vinicoles de la marque FENDT, et propose en complément de cette gamme des tracteurs standards de la même marque.

Aujourd'hui, présente en Saône-et-Loire (siège social) et, par l'intermédiaire de succursales, dans le Rhône, l'Ain et la Côte-d'Or, l'entreprise compte un effectif de 40 personnes réparti sur les quatre sites. Ses positions géographiques au cœur de son secteur d'activité offrent une présence de proximité pour un service plus efficace. La société dispose en outre :

- d'ateliers de service après-vente sur chacun des sites,
- d'un service de vente d'occasion toutes marques, d'un magasin technique et d'un libre-service au siège social.

L'entreprise a connu ces dernières années une progression régulière de son chiffre d'affaires. En 2005, le chiffre global est de 9,5 millions d'euros.

Avec les difficultés du secteur viticole, François REMON craint une régression du marché régional pour les années à venir ; il entend pourtant poursuivre le développement de son entreprise.

Afin de choisir une stratégie adaptée pour les prochaines années, il vous demande d'analyser le marché et de prévoir le remplacement de trois commerciaux qui partent à la retraite en fin d'année.

PREMIÈRE PARTIE – ANALYSE DU MARCHÉ

Pour vous aider dans l'analyse du marché et le choix d'une stratégie pour l'avenir, vous vous êtes procuré des informations auprès de la profession (voir des extraits des conférences de presse de la filière agroéquipement, annexes 1, 2, et 3).

Votre recherche doit vous permettre de répondre aux questions du gérant de l'entreprise.

- 1.1 Analyser le marché français des agro-équipements au cours des années 2004, 2005 et 2006. Commenter l'évolution.
- 1.2 Développer deux raisons qui expliquent la quasi-stabilité du marché français des agro-équipements en 2005. Illustrer votre réponse par des exemples.
- 1.3 Compléter le tableau du marché du tracteur français. Commenter ensuite l'évolution pour les années à venir. (Document A, page 8 à rendre avec la copie)
- 1.4 Citer trois facteurs qui pourraient éventuellement ralentir l'évolution du marché du tracteur en 2007.

¹ Il s'agit d'une entreprise fictive

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGROÉQUIPEMENT		
Durée : 2 h 30 Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2007
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 - Conseil économique et vente	Page 2/8

DEUXIÈME PARTIE – MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

Trois vendeurs partent en retraite en fin d'année. Afin de disposer d'une équipe commerciale performante à cette période, M. REMON vous a chargé de procéder aux phases préalables du recrutement. Il souhaite engager :

- un commercial recruté à l'externe de l'entreprise,
- un jeune actuellement en contrat d'apprentissage dans la succursale de l'Ain,
- un technicien, en poste au siège social, très motivé pour devenir commercial.

Le service commercial a reçu cinq candidatures externes de commerciaux expérimentés. Après des entretiens individuels, le candidat retenu signera un CDI à la fin du mois.

2.1 Rédiger le corps de la lettre qui sera adressée aux candidats non retenus. Justifier la décision de refus.

2.2 Dans le cadre de sa formation, vous présentez au jeune en contrat d'apprentissage et au technicien candidat au poste de commercial, les différentes phases de l'entretien de vente en les explicitant.

Afin de soutenir l'action des commerciaux, FENDT vous a transmis une documentation à remettre à la clientèle (voir extrait présenté en annexe 4)

2.3 Préciser aux futurs commerciaux en quoi les caractéristiques annoncées dans cette documentation prennent en compte les besoins des clients actuels.

2.4 Un client à qui vous avez remis la plaquette FENDT a fait la remarque suivante :
« Fendt ne ferait-il pas mieux de concentrer tous ses efforts sur 3 ou 4 modèles de tracteurs plutôt que multiplier les modèles dans chaque gamme ? »

Quelle réponse suggèreriez-vous à vos futurs commerciaux ?

TROISIÈME PARTIE – ÉTUDE DU CONTRAT DE TRAVAIL

En tant que responsable de service de la SARL AGRIDOC vous préparez le contrat de travail des commerciaux nouvellement recrutés (Voir annexe 5). Le contrat à durée indéterminée envisagé est incomplet pour le moment. Vous expliquez à l'apprenti commercial un certain nombre de points relatifs à ce contrat puis vous rédigez une des clauses du contrat en vous aidant de l'annexe 6.

3.1 Proposer une définition du contrat de travail.

3.2 Énoncer à l'apprenti quatre caractéristiques du CDI.

3.3 Proposer la rédaction de la clause de non concurrence (n° 8) qui sera insérée dans le contrat des commerciaux de la SARL AGRIDOC.

3.4 Hormis, la clause de non concurrence, indiquez à votre apprenti trois clauses spéciales insérées dans le contrat d'AGRIDOC ? Définir chacune de ces trois clauses.

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGROÉQUIPEMENT

Durée : 2 h 30 Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2007
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 - Conseil économique et vente	Page 3/8

Annexe 1 – Extrait de la conférence de Presse de Printemps 2006

FILIERE DES AGRO-EQUIPEMENTS¹

6 avril 2006 (www.sygma.org)

En 2005², le marché français des Agro-Equipements s'est établi à **3,90 milliards d'Euros³** soit une quasi-stabilité (- 0,5 %) par rapport à celui de 2004 qui avait atteint 3,92 milliards. Le marché 2005 se répartit en 32 % pour les tracteurs et 68 % pour les machines et autres équipements. Ces résultats recouvrent cependant des disparités significatives selon les types de matériels ou les régions.

En 2005, la demande des agriculteurs, ..., s'est orientée vers des équipements plus puissants et de plus grande technicité. Ces équipements offrent en outre des niveaux renforcés de confort et de sécurité, tout en augmentant la prise en compte de la protection de l'environnement.

Ces résultats, conformes aux prévisions du début de l'année 2005, ont été soutenus par différents facteurs :

- ♦ les bonnes récoltes de l'année 2004 pour de nombreux agriculteurs,
- ♦ le dynamisme des éleveurs de bovins viande,
- ♦ les besoins de renouvellement de certaines machines arrivées en fin de cycle,
- ♦ l'évolution des pratiques culturales, notamment liées au développement de l'agriculture raisonnée,
- ♦ les perspectives de développement des productions agricoles non alimentaires,
- ♦ les incitations fiscales à l'investissement. [...]

1 La **filiale des Agro-Equipements** regroupe les constructeurs, importateurs et distributeurs, membres de leurs Syndicats professionnels respectifs : **SNCVA, SEDIMA, SYGMA, SECIMA**

2 Rappel : en 2004, les ventes sur le marché français ont connu une progression d'environ 13 %

3 Estimations au 6 avril 2006

Annexe 2 – Extrait de la conférence de Presse d'automne 2006

FILIERE DES AGRO-EQUIPEMENTS : 11 octobre 2006 (www.sygma.org)

Le marché français des Agro-Equipements a enregistré une baisse de l'ordre de 7 % au 1^{er} semestre 2006 dans une conjoncture marquée par la sécheresse et la réforme de la PAC. Ces résultats apparaissent cependant très contrastés selon les types de machines (ex. Moissonneuses-batteuses + 5,5 % pour la campagne 2005-2006) ou les régions, à l'image des aléas climatiques subis pendant cette période. Plusieurs secteurs affichent des hausses supérieures aux prévisions de début d'année alors que d'autres sont en recul. [...]

Après un 1^{er} semestre en baisse, les bons contacts pris notamment dans les concessions et les différents salons professionnels laissent présager une reprise des ventes sur le marché français au cours des derniers mois de l'année 2006. Si ces perspectives se confirment, le marché français de l'année 2006 devrait s'établir à 3,7 milliards d'Euros, soit une baisse ramenée à 5 %.

Quelques chiffres communiqués par le SYGMA www.sygma.org

De janvier à septembre 2006, les immatriculations de tracteurs agricoles neufs en France

Total toutes catégories : ➤ - 8,3 % 24 001 unités

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGROÉQUIPEMENT

Durée : 2 h 30 Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2007
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 - Conseil économique et vente	Page 4/8

Annexe 3 – Extraits de la conférence de Presse d'automne 2006

FILIERE DES AGRO-EQUIPEMENTS : 11 octobre 2006 www.sygma.org

Le marché global des tracteurs agricoles peut être segmenté en 3 grandes catégories :

- D'abord les tracteurs standards [...].
- Ensuite les tracteurs étroits pour vignes et vergers ainsi que les tracteurs enjambeurs vigneron : [...]
- Enfin, les autres : les télescopiques, les tracteurs pour espaces verts, etc.,... [...]

LE MARCHÉ DES TRACTEURS AGRICOLES

Par Etienne VICARIOT

1. Les tracteurs standards

Voyons donc d'abord comment le marché des **tracteurs standards** évolue cette année : selon les derniers résultats, à fin septembre 2006, les immatriculations de tracteurs standards des 9 premiers mois atteignent 16 690 unités, soit une baisse de 8,7 % par rapport à la même période de l'année précédente. [...]

Les plus fortes baisses du marché des tracteurs standards s'observent dans les régions Languedoc-Roussillon, Bourgogne, Picardie, Haute-Normandie, Rhône-Alpes, Auvergne alors qu'on note des hausses en Ile-de-France, Basse-Normandie, Bretagne et Limousin. [...]

Quelles sont nos prévisions 2006 et 2007 pour les tracteurs standards ?

Pour l'ensemble de l'année **2006**, nos dernières prévisions s'établissent à 25 050 tracteurs standards soit une **baisse de 8 %** par rapport à 2005.

Pour **2007**, les estimations actuelles tablent sur un marché à 24 550 tracteurs standards, soit un nouvel effritement de 2 %. [...]

2. Les matériels viticoles et vinicoles

- Les tracteurs étroits pour vignes et vergers

... La crise dans le secteur viticole semble encore plus profonde que dans le secteur arboricole. [...]

Selon les derniers résultats, à fin septembre 2006, les immatriculations de tracteurs étroits des 9 premiers mois de l'année atteignent 1 589 unités, soit une baisse de 28,8 % par rapport à la même période de l'année précédente. [...]

Quelles sont nos prévisions 2006 et 2007 pour les tracteurs étroits Vignes et Vergers ?

Les marchés pourraient maintenant avoir atteint leur point le plus bas. Pour l'ensemble de l'année 2006, les dernières prévisions s'établissent à 2 200 tracteurs étroits soit une baisse de 21 % par rapport à 2005. Ce marché connaît une baisse continue depuis plusieurs années, essentiellement dans le domaine viticole.

Pour 2007, les estimations actuelles tablent sur une stabilité de ce marché à 2 200 tracteurs étroits.

- Les tracteurs enjambeurs vigneron

Ce marché, également touché par la crise du secteur viticole, excepté en Champagne et dans quelques appellations du Bordelais, enregistre un recul de 5,8 % des immatriculations sur les 9 premiers mois de l'année 2006 : 310 immatriculations. ...

Les prévisions de marché 2006 s'établissent à 400 tracteurs enjambeurs vigneron soit une nouvelle baisse de 4 %.

Concernant l'année 2007, les prévisions s'orientent vers une légère reprise du marché de l'ordre de 5 % à 420 unités. [...]

3. Autres tracteurs :

On enregistre 5 412 unités sur les 9 premiers mois de l'année 2006, soit une hausse de 1,5 % par rapport à la même période en 2005 ;

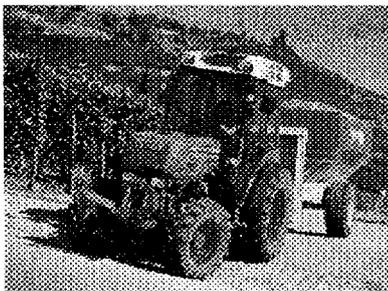
La prévision des marchés 2006 des autres tracteurs à usage agricole s'établit à 7 700 unités soit une hausse de + 10,3 % (6981 unités sur l'année en 2005)

Concernant 2007, les prévisions s'orientent vers une nouvelle hausse de l'ordre de 6 % à 8160 unités.

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGROÉQUIPEMENT

Durée : 2 h 30 Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2007
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 - Conseil économique et vente	Page 5/8

Annexe 4 – Documentation FENDT



TRACTEURS: FENDT 200 V/F/P

Une gamme complète en 3 versions et 14 modèles

Dans le domaine arboricole, viticole ou des cultures spéciales, les demandes de technologies adaptées sont en progression constante. Une forte croissance en temps d'utilisation et l'usage accru d'outils combinés afin de réduire les coûts d'exploitation font également partie de cette tendance. Dans ce contexte, le confort de travail, la polyvalence et les performances du tracteur sont primordiaux et étroitement liés aux performances du système hydraulique. Fendt propose un choix de trois versions de tracteurs allant de la version étroite „V“ pour les vignes traditionnelles, à la nouvelle version „F“ de largeur moyenne pour les cultures en lignes jusqu'à la version large „P“ pour vergers. Les nouveaux Farmer de la gamme 200 posent de nouveaux jalons dans le domaine du tracteur étroit. Elle concentre en elle toute la force novatrice de Fendt. Farmer 200 : une gamme complète et des innovations technologiques remarquables qui ouvrent la voie à un avenir plus prospère et plus agréable.

Annexe 5 : Contrat de travail

Entre les soussignés,
La SARL AGRIDOC distributeur de matériel agricole, n° URSSAF XXXXXXXXXXXX dont le siège social est
situé à Davayé (Saône-et-Loire)
Représentée par Monsieur François REMON, agissant en qualité de Gérant
d'une part,

Et
M<...>, n° de sécurité sociale <... >, de nationalité <... >
demeurant à <... >
d'autre part,

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

1. Engagement

M<...>, qui se déclare libre de tout engagement, est engagé pour une durée indéterminée, à compter du
<...> en qualité de <...> au coefficient <...>, sous réserve des résultats de la visite médicale d'embauche.

M. <...>. est informé que le présent contrat est régi par les dispositions de la convention collective 3131
Machines agricoles....

Période d'essai

Conformément à la convention collective 3131 Machines agricoles... le présent engagement ne deviendra
définitif qu'à l'issue d'une période d'essai de 2 mois. Durant cette période, chacune des parties aura la
faculté de se quitter, à tout moment, sans préavis ni indemnité.

2. Clause de mobilité

M<...> accepte d'exercer ses fonctions dans l'un quelconque de nos établissements ou filiales situés dans la
région Bourgogne, Rhône Alpes.

Dans le cas où M<...> refuserait cette mutation, la rupture du contrat de travail qui pourrait s'ensuivre lui
serait alors imputable et il ne pourrait prétendre à aucune indemnité.

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGROÉQUIPEMENT

Durée : 2 h 30 Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2007
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 - Conseil économique et vente	Page 6/8

3. Horaires de travail

L'horaire de travail est celui applicable à la catégorie professionnelle à laquelle il appartient.

4. Lieu de travail

M<...> exercera ses fonctions à <préciser le lieu>.

5. Rémunération

M<...> percevra une rémunération mensuelle de base brute de <Euros, en chiffre et en lettres> correspondant à un horaire de 35 heures, qui lui sera versé à la fin de chaque mois civil, à laquelle s'ajouteront une commission de 0, 6 % du chiffre d'affaires qu'il réalisera, et un 13ème mois.

6. Obligations professionnelles

M<...> déclare avoir pris connaissance du règlement intérieur applicable à la SARL AGRIDOC ; M<...> s'engage à en respecter les dispositions et à garder une stricte obligation de discrétion sur tout ce qui concerne l'activité de l'entreprise.

7. Clause de confidentialité

M<...> s'engage à ne divulguer aucune information concernant les activités de la société, dont il pourrait avoir connaissance dans l'accomplissement de ses fonctions et qui serait de nature à porter préjudice à l'entreprise. Cette obligation de confidentialité s'applique tant à l'égard des tiers que des salariés de l'entreprise.

Elle gardera tous ses effets pendant toute la durée du contrat de travail et se prolongera après la rupture de celui-ci pour quelque motif que ce soit.

8. Clause de non-concurrence

En cas de licenciement pour faute ou de démission, M.> s'engage (à compléter)

9. Clause d'exclusivité

Les fonctions de M<.> nécessitent qu'il consacre toute sa force de travail à la prospection de son secteur et au développement de son chiffres d'affaires.

Reconnaissant cette nécessité, M<....> s'engage, pendant toute la durée de son contrat, à réserver l'exclusivité de son activité professionnelle à la SARL AGRIDOC.

Le présent contrat est établi en deux exemplaires dont l'un devra être retourné dûment signé à la SARL AGRIDOC, siège social, Davayé, le plutôt possible.

Signature :
Le gérant,
François REMON

<Fait, à...le>
Signature du salarié précédée de la mention
manuscrite <lu et approuvé>

Annexe 6 – Clause de non-concurrence :

Le contenu de la clause est précisé par la jurisprudence : aucun texte précis n'existe dans le code du travail. La clause doit prévoir l'étendue de son application dans l'espace et le temps. Mais ces obligations ont été complétées progressivement par d'autres obligations. Voici l'un de complément à intégrer, sous peine de nullité de la clause :

Extrait de « L'ENTREPRISE » N° 229 – Décembre 2004 ALAIN SUTRA.

« Pour être valable, la clause de non-concurrence doit obligatoirement comporter une contrepartie financière, depuis un arrêt de la Cour de cassation du 10 juillet 2002. Une clause sans contrepartie est considérée comme nulle, c'est-à-dire qu'elle ne lie plus le salarié. Cette nullité dite relative ne profite qu'au seul salarié : s'il respecte une telle clause, il peut réclamer une contrepartie financière qui sera fixée par le juge. ... »

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGROÉQUIPEMENT

Durée : 2 h 30 Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2007
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 - Conseil économique et vente	Page 7/8

ANALYSE DU MARCHÉ DU TRACTEUR FRANÇAIS
Nombre d'immatriculations années 2005 et 2006 – Prévisions

	Tracteurs standards	Tracteurs viticoles et vinicoles		Autres	TOTAL
		Tracteurs vignes et vergers	Tracteurs enjambeurs		
Immatriculations Janvier à septembre 2005	18 271	2 231	329	5 334	26 165
Parts du marché en 2005 en %					100
Immatriculations janvier à septembre 2006					
Evolution par rapport à la même période en 2005 (en %)					
Prévisions 2006 en % : Evolution par rapport à 2005					
Prévisions 2007 en % : Evolution par rapport à 2006					

Commentaire :

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGROÉQUIPEMENT		
Durée : 2 h 30 Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2007
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 - Conseil économique et vente	Page 8/8