

BTS MAINTENANCE ET APRÈS-VENTE DES ENGIN DE TRAVAUX PUBLICS ET DE MANUTENTION

GESTION ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

Session 2008

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 2

L'usage de la calculatrice est strictement interdit

Annexes :

Annexe 1 : marché mondial en plein essorpages 4 et 5
Annexe 2 : les options stratégiques..... page 6
Annexe 3 : le contrat de sous-traitance page 7
Annexe 4 : jugement du tribunal correctionnel de Rennes du 20 juillet 2007..... page 8

Barème indicatif :

Dossier 1 : 16 points
Dossier 2 : 14 points
Dossier 3 : 10 points

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 8 pages numérotées de 1/8 à 8/8**

BTS MAVETPM		Session 2008
Gestion économique et juridique	MME5EG	Page : 1/8

Vous effectuez un stage chez GUIMAN TP, entreprise de 60 salariés localisée à Rennes. Cette société travaille principalement comme sous-traitant pour Volvo Construction Équipement.

Lors d'un entretien, le directeur, Monsieur LAMBERT, vous apprend l'acquisition de la division aménagement routier de la société Ingersoll Rand par le groupe Volvo, maison mère de Volvo CE. Il s'interroge sur les éventuelles incidences que pourrait avoir ce rachat sur le réseau des sous-traitants dont il fait partie.

Pour vous permettre de mieux appréhender la stratégie de Volvo CE, il vous remet des articles relevés dans la presse spécialisée. Vous êtes chargé(e) d'étudier plus particulièrement :

- le marché des matériels de chantiers,
- le contrat de sous-traitance,
- la mise en place de la carte d'identité professionnelle pour chaque salarié.

DOSSIER 1 – LE MARCHÉ DES MATÉRIELS DE CHANTIER

Le rachat d'Ingersoll Rand par Volvo s'inscrit dans une stratégie à moyen terme pour améliorer la compétitivité de Volvo CE en tant que fournisseur d'une gamme complète d'équipements de construction dans un contexte de mondialisation.

À l'aide de vos connaissances et des annexes 1 et 2,

- 1.1 Identifiez les principales caractéristiques du marché des matériels de chantier.
- 1.2 Présentez les positions des constructeurs européens et japonais face aux exportations des matériels chinois.
- 1.3 Identifiez les stratégies adoptées par les entreprises de ce secteur et présentez leurs modalités de mise en œuvre.
- 1.4 Justifiez le choix de l'internationalisation dans ce secteur.

DOSSIER 2 – LE CONTRAT DE SOUS-TRAITANCE

En situation de sous-traitance, Monsieur LAMBERT attire votre attention sur les recommandations formulées par la Fédération Nationale des Travaux Publics (annexe 3) et sur le jugement du tribunal correctionnel de Rennes (annexe 4).

À partir de vos connaissances et des annexes 3 et 4,

- 2.1 Identifiez les principales obligations des deux parties dans le cadre d'un contrat de sous-traitance.
- 2.2 Présentez les modes de règlement d'éventuels litiges liés à l'exécution du contrat de sous-traitance.
- 2.3 Concernant le jugement du tribunal correctionnel de Rennes proposé dans l'annexe 4, présentez les faits et identifiez la nature des responsabilités et des sanctions en justifiant votre réponse.

DOSSIER 3 – LA CARTE D'IDENTITÉ PROFESSIONNELLE

Pour lutter contre le travail illégal, les entreprises du secteur se sont engagées à attribuer à chaque salarié qui travaille sur un chantier une carte d'identité professionnelle. Ce système reste facultatif pour les entreprises, mais Monsieur LAMBERT a décidé de le mettre en place.

Pour ce faire, il a rencontré, entre autres, les représentants syndicaux qui en ont accepté le principe. Une information préalable à sa mise en œuvre doit être effectuée auprès de l'ensemble du personnel. Vous êtes chargé(e) de préparer la note de service au nom de la direction (mise en application le 1^{er} septembre 2008).

Les règles d'utilisation seront les suivantes : carte nominative délivrée au personnel appelé à effectuer des travaux à l'extérieur ; son titulaire en est responsable (en cas de perte ou de vol, les frais seront à sa charge) ; détention obligatoire ; sa non présentation en cas de contrôle pourrait entraîner une sanction disciplinaire.

3. Présentez la note de service.

ANNEXE 1 MARCHÉ MONDIAL EN PLEIN ESSOR

Le marché des matériels de chantier vit à l'heure de la mondialisation depuis plusieurs années. Aux côtés des États-Unis, de l'Europe et du Japon, d'autres marchés émergent : Chine, Inde, Russie, Moyen-Orient. Aujourd'hui, ces nouveaux consommateurs relancent la demande et pourraient, dans peu de temps, enrichir eux-mêmes l'offre.

Bientôt des matériels chinois ?

Dès 2004, il se vendait autant de machines en Chine que dans toute l'Europe. Ces engins sont fabriqués par des constructeurs locaux qui, leurs parts de marché intérieure stabilisées, pourraient être tentés d'exporter à travers le monde. C'est déjà la volonté de Zoomlion au Moyen-Orient, et qui a ouvert un bureau de représentation en Grande Bretagne. Sany va plus loin. Ce constructeur a annoncé avoir trouvé un terrain en Belgique pour y ouvrir une filiale et un centre de pièces détachées. Les constructeurs européens ont-ils peur d'une invasion de matériels chinois ? « Nous avons beaucoup de respect pour les matériels chinois et pour les constructeurs chinois. Nous savons qu'ils sont tout à fait capables de fabriquer de très bons matériels à des prix de revient inférieurs », admet Henri Marchetta, président du Cece, l'association européenne des constructeurs. Pour Kunihiro Komiyama, président de la division « Développement » de Komatsu, il est impossible de maintenir des prix bas à l'échelle mondiale. « Fabriquer une machine à faible prix de revient, c'est facile. Mais, monter un réseau de distribution mondial, c'est un coût incompressible. La commercialisation d'engins de chantiers réclame de gros investissements dans les réseaux de distribution ». Car c'est bien sûr la distribution et le service après-vente que seront jugés ces nouveaux constructeurs, ce que confirme Michel Ducasse, directeur « Matériel et Investissement » d'Eurovia. « Les marques chinoises importées en Europe n'ont pour l'instant pas de réseau de service après-vente. Or, le service c'est 50 % de la décision d'achat et du retour sur investissement ». Cependant, les engins frappés du logo d'un constructeur chinois seraient l'arbre qui cache la forêt. « Des machines chinoises, on en achète déjà sans le savoir. Certains modèles des grandes marques mondiales sont fabriqués en Chine. Mieux : dans une machine assemblée en Europe, combien de composants sont chinois ? »

Engouement pour les matériels routiers

700 M€ pour le rachat de Dynapac par Atlas Copco, 988M€ pour celui d'Ingersoll Rand Matériels routiers par Volvo CE début 2007 confirment l'intérêt des majors pour les matériels routiers. [...] Les volumes des ventes de matériels routiers sont importants 3 500 compacteurs et 193 finisseurs vendus en France en 2006. Un marché mondial supérieur à 50 000 unités. « Nous sommes contents du marché du compacteur, nous gagnons de l'argent. Notre chiffre d'affaires en rouleau a augmenté de 33 % entre 2004 et 2005 » admettait Ronald Kok, président de Dynapac. Le fait que les « full liner » comme Volvo, JCB ou Caterpillar s'intéressent à cette spécialité s'explique d'une autre façon : les entreprises routières possèdent aussi des engins de terrassement. Il est intéressant de leur proposer une offre globale. Mieux : les « routières » produisent leurs propres granulats. Elles sont consommatrices d'engins de carrière comme les chargeuses, les tombereaux ou les foreuses. [...] Enfin, les matériels routiers sont promis à un avenir. Des milliers de kilomètres d'autoroutes doivent être construits en Europe de l'Est, en Inde, en Chine. Quant à l'Europe occidentale, déjà bien pourvue en infrastructure routières, elle poursuit son urbanisation. Or, une ville, c'est une large face couverte d'enrobés...

BTS MAVETPM		Session 2008
Gestion économique et juridique	MME5EG	Page : 4/8

ANNEXE 1 (SUITE)

Un secteur en bonne santé

Chiffre d'affaires des premiers constructeurs mondiaux (*)			
	2006 (M\$) (1)	2005 (M\$)	Écart en %
Caterpillar	26 062	22 931	14
Komatsu (2)	11 036	9 070	22
Terex	7 647	6 156	24
Volvo CE	7 092	4 982	42
John Deere	5 775	5 229	10

(*) Ces chiffres ne concernent que l'activité « engins de chantiers »

(1) M\$ = milliards de dollars

(2) Pour des exercices datant du 1^{er} avril au 31 mars.

2007 devrait encore progresser, mais plus mesurément. En cause, un décrochage de la construction de logements aux États-Unis. Mais depuis le début des années 2000 la Chine, le Brésil, l'Inde et les pays de l'Est forment un marché équivalent à celui des États-Unis.[...]

La location s'internationalise

Le marché de la location en Europe est de 16 M€. En France, son CA a dépassé celui de la vente d'engins. « 35 à 40 % des matériels sont vendus à des loueurs », estime Gérard Déprez, président de Loxam, qui pense que l'Europe est à l'aube d'une concentration. « Se profilent des réseaux de 1 000 agences à l'échelle européenne ». Une telle enseigne internationale existe déjà : « The Cat Rental Store », le service de location courte durée Caterpillar : 600 agences en Europe en y incluant le réseau français « Bergerat Monnoyeur location ». S'appuyer sur un réseau international de distribution pour lancer un service de location est tentant pour les constructeurs. [...]

D'après Matériels et Chantiers n° 162 – avril 2007

ANNEXE 2 LES OPTIONS STRATÉGIQUES

« Notre stratégie est claire : continuer à nous développer. Nous avons une liste de 40 à 50 sociétés que nous observons en attente du moment opportun pour un éventuel achat. Ces six dernières années, nous avons acheté 15 sociétés dans le domaine de la construction et du matériel minier. Toutes sont passées sous les couleurs d'Atlas Copco »... (B. Rosengren, vice-président exécutif d'Atlas Copco)

Sources : Matériels et Chantiers n° 154, mai 2006

« Il y a cinq ans, 90 % des produits JCB provenaient d'Angleterre. À présent, cette proportion est de 70 %. Nos usines indiennes ont produit 10 000 machines en 2006 grâce à l'ouverture d'une troisième usine qui a augmenté la capacité de production. À terme, nous pouvons envisager d'exporter à partir de l'Inde des machines au standard international, vers l'Asie du sud-est et centrale, le Moyen-orient, l'Afrique et l'Europe de l'est » (F. Rausch, directrice exécutive de JCB)

Sources : Matériels et Chantiers n° 156, septembre 2006

« En 2005, nous avons produit 4 000 chariots. Pourquoi ne pas se lancer dans d'autres types de produits spécialisés ? Un marché de niche d'environ 3 000 unités à l'échelle européenne m'intéresse si je peux en prendre 30 % car la fabrication de 1 000 machines par an cela peut être très rentable ». (A. Merlo, président de Merlo)

Sources : Matériels et Chantiers n° 154, mai 2006

« 2005 fut une année de transition pour New Holland : la marque venait juste d'être lancée. Dès lors, nos ventes ont progressé de 30 % en Europe principalement dans le matériel. Notre objectif est de prendre la troisième place européenne. Nous avons les machines qui permettent de le faire grâce à l'excellent fonctionnement de notre joint-venture avec Kobelco. Dans les années qui viennent nous allons nous appuyer sur notre gamme actuelle pour gagner des parts de marché. Plus tard seulement nous envisagerons de nouvelles lignes de produits ». (G. Fano vice président de New Holland Europe).

D'après Matériels et Chantiers n° 162 – avril 2007

BTS MAVETPM		Session 2008
Gestion économique et juridique	MME5EG	Page : 6/8

ANNEXE 3

LE CONTRAT DE SOUS-TRAITANCE : EXPLICATIONS ET RECOMMANDATIONS

Choix des sous-traitants

L'entreprise qui envisage le recours à une sous-traitance procède préalablement à un examen attentif des compétences techniques des entreprises sous-traitantes candidates. À cet effet, le sous-traitant justifie de ses compétences professionnelles par tout moyen de son choix. [...]

L'entreprise principale s'assure lors de la conclusion du contrat que l'entreprise sous-traitante retenue est dans une situation régulière au regard de ses obligations fiscales et sociales, et s'engage à respecter toutes les dispositions du Code du travail, y compris celles concernant le travail dissimulé, et les dispositions de la loi du 31 décembre 1975 à l'égard de ses propres sous-traitants.[...]

Le contrat de sous-traitance est conclu avant ou après la conclusion du marché principal par l'entreprise principale et le maître de l'ouvrage. [...]

Loi du 31 décembre 1975 relative à la sous-traitance

Conformément à la loi du 31 décembre 1975, l'entreprise principale fait accepter l'entreprise sous-traitante et agréer les conditions de paiement du contrat de sous-traitance par le maître de l'ouvrage au moment de la conclusion et pendant toute la durée du contrat ou du marché. [...]

L'entreprise sous-traitante du titulaire du marché est payée directement par le maître de l'ouvrage pour la part du marché dont elle assure l'exécution. [...]

Exécution et paiement des travaux

L'entreprise principale s'engage à effectuer ou à obtenir du maître de l'ouvrage conformément à la loi du 31 décembre 1975, le ou les paiements des sommes dues à l'entreprise sous-traitante en fonction de l'exécution des travaux, dans les conditions de date et de délais convenus. [...] L'entreprise principale s'engage à transmettre à l'entreprise sous-traitante une copie du procès-verbal de la réception prononcée par le maître d'ouvrage. [...]

Règlement des litiges

L'attention des entreprises est appelée sur le choix qui leur incombe en matière de règlement des différends : arbitrage ou tribunaux. Cependant, à tout moment les entreprises ont la faculté de régler à l'amiable leurs litiges. A cet effet, elles peuvent désigner d'un commun accord un médiateur. [...]

*Sources : conditions générales du contrat de sous-traitance du BTP – Edition 2005 –
Explications et recommandations –*

BTS MAVETPM		Session 2008
Gestion économique et juridique	MME5EG	Page : 7/8

ANNEXE 4
JUGEMENT DU TRIBUNAL CORRECTIONNEL DE RENNES
DU 20 JUILLET 2007

Les juges du tribunal correctionnel de Rennes se sont montrés d'une sévérité exceptionnelle, vendredi 20 juillet, en condamnant, pour travail dissimulé le PDG d'une entreprise de construction et son directeur d'exploitation à trois ans d'emprisonnement, dont 18 mois fermes et 45 000 euros d'amende. La peine est assortie de trois ans d'exclusion des marchés publics et de cinq ans de privation des droits civiques. Ces sanctions (le maximum que prévoit la loi) vont au-delà des réquisitions du procureur de la République.

Les dirigeants du groupe, qui ont fait appel, ont été condamnés pour avoir régulièrement recouru à des artisans turcs qui employaient des salariés non déclarés ou en situation irrégulière, ce qu'ils ne pouvaient ignorer. Comme son bras droit, le PDG est déclaré solidaire de ses sous-traitants et devra payer les impôts, cotisations sociales, indemnités, charges et salaires non versés. Une facture qui pourrait être élevée puisque 21 sous-traitants turcs comparaissent aux côtés des dirigeants de la société. Ils ont, eux aussi, été condamnés à des peines de prison allant de deux à six mois et à l'interdiction pendant cinq ans de diriger une entreprise.

« C'est une décision exemplaire », se réjouit Eric Aubin, secrétaire général de la fédération nationale des salariés de la construction CGT. Son organisation, partie civile au procès, a obtenu 8 000 euros de dommages et intérêts et 5 000 euros au titre de l'article 475 du nouveau code de procédure civile. « Cela montre que, lorsque l'État mobilise des moyens importants, écoutes téléphoniques, hélicoptères, perquisitions, notamment dans le cadre du groupe d'intervention régional, il peut démanteler des réseaux d'immigration clandestine. C'est aussi la première fois que le donneur d'ordres, c'est-à-dire celui qui fait appel à des sous-traitants, est aussi lourdement condamné », ajoute-t-il.....

D'après un article du Monde – 21 juillet 2007 –

BTS MAVETPM		Session 2008
Gestion économique et juridique	MME5EG	Page : 8/8