



**LE RÉSEAU DE CRÉATION  
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Bordeaux  
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

# 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.**

SESSION 2009

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT

**CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE**

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 2

**CORRIGÉ INDICATIF**

L'usage de la calculatrice n'est pas autorisé.

Le corrigé comporte 4 pages.

BARÈME INDICATIF

1<sup>ère</sup> partie : 16 points  
2<sup>ème</sup> partie : 13 points  
3<sup>ème</sup> partie : 11 points

| BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT |   |              |
|---|---|--------------|
| Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2              | Économie et gestion appliquées            | Session 2009 |
|   | Épreuve U51 – Conseil économique et vente | Page 1/4     |

**1.1. Analyser l'évolution de la situation de « l'industrie et du marché français des agroéquipements » de 2004 à 2008 (production française, exportations, importations, marché français).****(4 points)**

- un marché français quasi stable en 2004 et 2005 qui décline en 2006 mais se redresse en 2007. En recul globalement.
- une production française qui croît fortement après une baisse en 2006
- des exportations qui se développent fortement et constamment (+ 1/3 par rapport à 2004) : on voit que ce sont essentiellement elles qui tirent le marché.
- des importations qui évoluent après avoir diminué en 2006 : elles augmentent moins que le marché en 2007.

**1.2. Commenter l'évolution du marché français des tracteurs standards jusqu'en 2008.****(5 points)**

- Par rapport à 2006, le marché français des standards progresse de 20,79 % en 2007
  - o Les immatriculations de tracteurs standards augmentent ou diminuent selon les régions. Le marché croît dans les zones céréalières.
- Il s'agit de la plus grosse vente de tous les tracteurs (71 % des immatriculations).
- Cette progression s'accompagne d'une augmentation de la puissance moyenne des tracteurs standards immatriculés : elle passe de 107 à 122 cv.
  - o Les grandes puissances enregistrent une hausse de 19%.
  - o Les petites puissances continuent de reculer (-9%).
- Les constructeurs travaillent sur les innovations technologiques.
- Pour 2008, la progression devrait se poursuivre grâce à la hausse du revenu agricole en 2006 et 2007, et à la conjoncture agricole favorable du début de l'année 2008.
  - o Mais, vigilance du fait de l'évolution du cours de matières premières et de l'énergie

**1.3. Donner quatre raisons qui permettent à Monsieur ROGEAIS de rester optimiste sur l'évolution du marché français des tracteurs standards.****(2 points)**

- hausse du revenu agricole
- renouvellement de la majorité des gammes, arrivée des moteurs de phase 3
- niveau élevé du cours des céréales
- perspectives de développement des biocarburants et des utilisations non – alimentaires des produits agricoles
- la conjoncture élevage bovin
- la demande croissante d'agroéquipement permettant d'augmenter la productivité du travail
- les évolutions des techniques culturales, notamment liées au développement de l'agriculture raisonnée.

**1.4. Citer les lignes de la gamme McCormick et préciser à quoi correspond une ligne. Nommer et expliciter les dimensions d'une gamme de produits en prenant pour exemple l'extrait de gamme McCormick****(3 points)**

Les lignes de produits correspondent à différentes séries proposées par McCormick (1 pt) : MTX, VF, CX, MC (0,5 pt) (chaque ligne propose des variantes autour d'un produit de base).

Les dimensions de la gamme sont :

- sa largeur = nombre de lignes : ici 4 lignes : MTX, VF, CX, MC, (0,5 pt)
- la profondeur de ligne (nombre de variantes par ligne de produits : ici jusqu'à 6 puissances) (0,5 pt)
- sa longueur (somme des produits de toutes les lignes : 22 produits dans notre exemple) (0,5 pt)

| BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT |   |              |
|---|---|--------------|
| Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2              | Économie et gestion appliquées            | Session 2009 |
|   | Épreuve U51 – Conseil économique et vente | Page 2/4     |

**1.5. Présenter les différentes étapes du cycle de vie que suivra le moteur « BetaPower ».**

**(1 point)**

Les différentes phases du cycle de vie suivies par le moteur « BetaPower » sont :

- Lancement
- Croissance
- Maturité
- Déclin

**1.6. Préciser la phase occupée actuellement par les moteurs « BetaPower ».**

**(1 point)**

A partir de l'annexe 3, il apparaît que le produit est en **phase de lancement**.

**DEUXIEME PARTIE :**

**13 points**

**2.1. 3 idées d'animations à mettre en place au cours de cette journée :**

**(3 points)**

- Essai : pour motiver les utilisateurs
- démonstration : pour montrer les performances des tracteurs
- Verre de l'amitié, cocktail, ou repas : pour entretenir la relation et permettre aux visiteurs de s'informer auprès du personnel
- Animations enfants destinées aux familles : pour permettre aux utilisateurs potentiels de participer à des essais ou démonstrations
- Loterie : avec modèles réduits en lots ... : pour donner un côté ludique à l'évènement

**(Accepter toute réponse réaliste avec les justifications)**

**2.2. Rédiger le corps de la lettre d'invitation qui sera envoyée aux clients**

**(5 points)**

La lettre devra respecter la structure habituelle de la lettre commerciale. Elle devra notamment comporter l'objet (en introduction) une accroche qui attire l'attention, un texte qui explique, suscite l'intérêt et le désir d'information, une conclusion (ex. on compte sur eux pour la réussite de la journée, ou on peut faire une proposition commerciale qui provoque la venue du client) et une formule de courtoisie.

**2.3. Rechercher deux arguments que les commerciaux pourraient utiliser lors des entretiens avec les clients pour montrer l'intérêt du choix d'un MTX 185 pour la région.**

**(2 points)**

- La région Ile de France fait partie des régions dans lesquelles le marché est en légère hausse : région céréalière.
- C'est un tracteur de forte puissance performant et particulièrement adapté aux régions céréalières
- Nouveaux modèles équipés de moteurs nouvelle génération répondant aux nouvelles normes en matière de pollution et d'émissions des fumées : important dans une région très polluée....

**2.4. Lors de la journée portes ouvertes, vous avez rencontré M. PIERRE qui vous a fait part de sa demande. Argumentation :**

**(3 points)**

| Caractéristiques                                      | Avantages             | Preuves   |
|---|-----------------------|---|
| Suspension indépendante de pont avant                 | Confort supérieur     | Documentation technique                               |
| Vidange et changement de filtre toutes les 500 heures | Temps et coût réduits | Documentation technique, témoignage chef d'atelier... |

| BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT |   |              |
|---|---|--------------|
| Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2              | Économie et gestion appliquées            | Session 2009 |
|   | Épreuve U51 – Conseil économique et vente | Page 3/4     |

|  |   |  |
|--|---|--|
| Injection Common Rail, Turbocompresseur, échangeur air/air | Amélioration du respect de l'environnement en réduisant les gaz polluants | Conformité aux dernières normes d'émission |
|--|---|--|

**TROISIEME PARTIE :**

**11 points**

**3.1. Quelle est l'étendue de la responsabilité des associés d'une SARL vis-à-vis des dettes sociales ?** (2 points)

En principe, en application du droit des sociétés, la responsabilité des associés est limitée à leurs apports (en effet, les associés d'une SARL ne sont pas responsables des dettes de la société sur leurs biens personnels qui sont protégés).

**3.2. Quel est l'intérêt pour la banque de demander le cautionnement de Monsieur ROGEAIS ?** (2 points)

Le cautionnement de Monsieur ROGEAIS permet à la banque de garantir le remboursement de la dette liée à l'emprunt contracté

En cas d'insolvabilité de la SARL, Monsieur ROGEAIS sera obligé de rembourser l'emprunt contracté.

**3.3. Si Monsieur ROGEAIS ne disposait pas des fonds nécessaires pour rembourser le montant cautionné, que pourrait envisager la Banque Mutuelle à son encontre et à celle de ses ayant-droits (tiers au contrat).** (4 points)

La banque ferait saisir les biens de Monsieur ROGEAIS puisqu'ils constituent le gage général des débiteurs, elle les fera vendre et sera payée sur le prix.

D'autre part, selon l'article 7 de l'acte de cautionnement (annexe 4), en cas de décès de la caution, les tiers en tant qu'héritiers seront tenus de rembourser à la banque l'intégralité de la somme prévue dans l'engagement de la caution si la SARL est insolvable.

**3.4. A la place d'une garantie personnelle, la banque aurait pu demander des garanties réelles à Monsieur ROGEAIS. Présenter succinctement une garantie réelle envisageable.** (3 points)

- Hypothèque : sûreté réelle sans dépossession portant sur un bien immeuble : en cas de non paiement à l'échéance, le bien sera saisi puis vendu afin de rembourser la banque.

ou

- gage : Sûreté réelle (avec ou sans dépossession) portant sur un bien meuble (même explication)

- nantissement : Sûreté réelle (sans dépossession) portant sur un bien meuble professionnel (même explication)

| BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT |   |              |
|---|---|--------------|
| Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2              | Économie et gestion appliquées            | Session 2009 |
|   | Épreuve U51 – Conseil économique et vente | Page 4/4     |