



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Campagne 2009

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

SESSION 2009

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
AGROÉQUIPEMENT

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 2

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

Ce sujet comporte 7 pages dont :

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

BARÈME INDICATIF

1^{ère} partie : 16 points
2^{ème} partie : 13 points
3^{ème} partie : 11 points

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 SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		
Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2009
	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 1/7

Vous travaillez dans la SARL «Terres et grains» située à Nangis (Seine et Marne), dans la région Ile de France. Dans cette zone céréalière de la Brie, Michel ROGEAIS associé gérant de la SARL vous a confié le poste de responsable du secteur commercial.

La SARL «Terre et grains» est une entreprise familiale créée il y a 15 ans. Elle est spécialisée dans la distribution de tracteurs et de matériel agricole de marque Mc CORMICK. L'entreprise emploie 18 personnes.

Depuis 15 ans, l'activité de la SARL n'a pas cessé de se développer. Aujourd'hui, Monsieur ROGEAIS ressent la nécessité de mettre en œuvre une politique commerciale plus dynamique, d'autant plus qu'il a décidé d'investir pour accroître sa surface de vente.

Pour cela, il vous demande de réaliser 3 études :

- une étude économique qui lui permette de faire le point sur l'état du marché français des agroéquipements et sur l'offre McCormick ;
- une étude mercatique qui vise à dynamiser les ventes ;
- une étude juridique sur la garantie de son emprunt.

PREMIÈRE PARTIE – ANALYSE DU MARCHÉ

Pour vous aider dans l'analyse du marché, vous vous êtes procuré des informations (annexes 1, 2 et 3) :

- Extraits des conférences de presse de la filière agroéquipement ;
- Les chiffres clés fournis par le Sygma ;
- Les extraits de documentation Mc Cormick.

- 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).
- 1.2. Commenter l'évolution du marché français des tracteurs standards jusqu'en **2008**.
- 1.3. Donner quatre raisons qui permettent à Monsieur ROGEAIS d'envisager avec optimisme l'évolution du marché français des tracteurs standards.
- 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.

L'arrivée des moteurs « Phase 3 » a permis de renouveler les gammes offertes par les constructeurs. Pour Mc CORMICK, il s'agit du moteur « BetaPower ».

- 1.5. Présenter les différentes étapes du cycle de vie que suivra le moteur « BetaPower ».
- 1.6. Préciser la phase occupée actuellement par les moteurs « BetaPower ».

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		
Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2009
	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 2/7

DEUXIÈME PARTIE – DYNAMISATION DES VENTES

A l'occasion des 15 ans de la concession, Monsieur ROGEAIS souhaite organiser un évènement autour du modèle MTX 185 dont les ventes dans la concession sont en retrait par rapport à ce qu'il peut observer dans la région.

Vous l'aidez à organiser une journée d'animation qui permettrait aux clients potentiels de découvrir le MTX 185 et l'étendue de ses capacités. Les clients actuels de la concession seront invités par courrier.

- 2.1. Proposer trois idées d'animations à mettre en place au cours de cette journée et justifier vos propositions.
- 2.2. Rédiger le corps de la lettre d'invitation qui sera envoyée aux clients.
- 2.3. A partir de l'annexe 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.

Lors d'une journée portes ouvertes, organisée le mois dernier, vous avez rencontré Monsieur PIERRE, client de la concession, qui est intéressé par votre offre. Vous avez constaté qu'il est sensible :

- au respect de l'environnement ;
- au confort en raison de ses problèmes lombaires ;
- à la limitation des coûts de fonctionnement de son exploitation.

- 2.4. A partir de l'annexe 3, élaborer une argumentation en 3 points présentant les caractéristiques, avantages et preuves des modèles MTX.

TROISIÈME PARTIE – ÉTUDE DU CONTRAT DE CAUTIONNEMENT

Monsieur ROGEAIS, associé gérant de la SARL «Terre et grains» a sollicité la Banque Mutuelle afin d'obtenir un prêt de 160 000 € destiné à financer la restructuration de son établissement (bâtiments, matériels...).

Pour garantir le remboursement de ce prêt, la Banque Mutuelle a envoyé à Monsieur ROGEAIS un acte de cautionnement joint en annexe 4.

Afin de mieux saisir le sens de la démarche de la banque, Monsieur ROGEAIS veut savoir :

- 3.1. Quelle est l'étendue de la responsabilité des associés d'une SARL vis-à-vis des dettes sociales ?
- 3.2. Quel est l'intérêt pour la banque de demander le cautionnement de Monsieur ROGEAIS ?
- 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).
- 3.4. A la place d'une garantie personnelle, quelle garantie réelle la banque aurait-elle pu demander à Monsieur ROGEAIS.

Présenter succinctement une garantie réelle envisageable.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		
Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2009
	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 3/7

ANNEXE 1

Sources : Conférence de presse SYGMA – Avril 2008 et Chiffres clés de l'industrie française des agroéquipements (Sygma).

L'Industrie Française des Agro-Equipements en hausse de 9,5 % en 2007

La production de l'industrie française des agroéquipements (production française vendue en France + exportations) progresse de 9,5 % par rapport à 2006 pour atteindre 3,35 milliards d'euros*.

Les ventes de l'industrie française sur le marché intérieur se sont élevées à 1,00 milliard d'euros, soit une hausse de 7,5 %.

Production française d'agroéquipements (milliards d'Euros)

	2004	2005	2006	2007	Variations 2007/06
TOTAL	3,06	3,16	3,06	3,35	+ 9,5 %
Ventes en France	1,27	1,17	0,93	1,00	+ 7,5 %
Exportations	1,79	1,99	2,13	2,35	+ 10,1 %

Des exportations en hausse continue depuis 14 ans

Le mouvement de hausse des exportations, ininterrompu depuis 14 ans, se poursuit. Les exportations atteignent cette année 2,35 milliards d'euros en 2007, soit une hausse de 10,1 %. Elles représentent 70 % de la production totale française. Ce bon résultat de l'industrie française est essentiellement obtenu grâce à la progression de nos ventes à nos voisins européens (+ 8 %), à l'Amérique du Nord (+ 12 %), et à l'Europe de l'Est (+ 54 %).

Les exportations de la France ont particulièrement augmenté dans les secteurs des tracteurs, des machines de fenaison, des matériels de travail du sol, des matériels de récolte.

Des importations en progression de 11,2 %

Les importations sur le marché français ont atteint 2,83 milliards d'euros en 2007, soit une progression de 11,2 %, en phase avec le marché. Les principaux fournisseurs du marché français sont en 2007 : l'Allemagne (34 %), l'Italie (16 %), les États-unis (9 %). (...)

Le marché français des agroéquipements (en milliards d'Euros)

*Source : SYGMA ECONOMIQUE d'après SESSI, Douanes Françaises

	2004	2005	2006	2007*	Variations 2007/06
TOTAL	3,92	3,90	3,47	3,83	+ 10,04 %
dont importations	2,65	2,73	2,54	2,83	+ 11,2 %

La hausse du marché français des Agroéquipements devrait se poursuivre en 2008

Compte tenu de la hausse du revenu agricole en 2006 et 2007, et de la conjoncture agricole favorable du début de l'année 2008, les professionnels de la filière attendent pour 2008 une nouvelle progression de 12 % du marché français des Agroéquipements, à 4,3 milliards d'Euros. Toutefois, ils restent très attentifs à l'évolution des cours des matières premières et de l'énergie ainsi qu'aux conséquences de la reprise des discussions pour une nouvelle réforme de la Politique Agricole Commune.

* Estimations provisoires au 4 avril 2008 – www.sygma.org

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		
Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2009
	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 4/7

Source : Filières de agroéquipements – Avril 2008 – www.sygma.org

TRACTEURS STANDARDS :

Le marché français des tracteurs standards s'établit à 26.882 unités en 2007 contre 22.255 immatriculations en 2006.

Les immatriculations globales de tracteurs neufs, toutes catégories, atteignent **37.835 unités en 2007** contre 35.165 en 2006, soit une **hausse de 7,6%**.

Le marché des tracteurs standards représente 71% du total des immatriculations.

La puissance moyenne des tracteurs standards passe à 122 ch contre 107 en 1999, soit 15 ch de plus. Une évolution qui trouve son explication dans la restructuration des exploitations agricoles et l'augmentation des surfaces travaillées.

L'application des nouvelles normes en matière de pollution et d'émissions des fumées se traduit aussi par l'introduction de nouveaux modèles équipés de moteurs de nouvelle génération plus puissants.

Les tracteurs standards enregistrent une hausse de + 19 % dans le segment de 120 à 150 ch et de + 68 % dans celui des plus de 180 ch. Le segment des 60 à 80 ch baisse de - 9%.

Les plus fortes hausses des immatriculations de tracteurs standards ont été enregistrées dans les régions d'Alsace, de Champagne-Ardenne, de Picardie, du Nord - Pas-de-Calais et du Centre. Par contre, c'est en Limousin, en Languedoc-Roussillon et en Auvergne que le marché a le plus chuté.

Les secteurs qui ont particulièrement dynamisé le marché sont surtout les grandes cultures (céréales, pommes de terre), ainsi que la polyculture-élevage.

Quelles sont nos prévisions 2008 pour les tracteurs standards ?

Le marché devrait poursuivre sa progression en 2008 en raison de la hausse du revenu agricole en 2006 et en 2007, ainsi que du renouvellement de la grande majorité des gammes, lié à l'arrivée des moteurs « Phase 3 » en 2007.

Pour l'ensemble de l'année 2008, les dernières prévisions s'établissent à 28 200 tracteurs standards soit une hausse de 5 % par rapport à 2007.

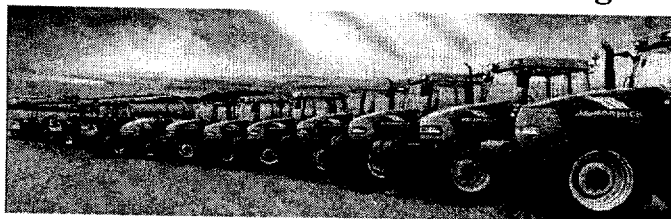
C.R.D.P.

75, cours Alsace et Lorraine
33075 BORDEAUX CEDEX
Tél. : 05 56 01 56 70

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		
Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2009
	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 5/7



Une gamme d'exception,
parce que l'avenir dure longtemps



VF – 6 puissances
La série VF se développe en 4 variantes possibles avec une gamme de puissances des plus larges du marché.



CX – 6 puissances
Si l'on devait résumer en un mot les performances des tracteurs de la Gamme CX, polyvalence serait celui qui conviendrait le mieux..



MC – 4 puissances
Si vous recherchez un tracteur alliant puissance, vitesse et maniabilité, le MC est fait pour vous !



MTX – 6 puissances
Les MTX sont conçus pour répondre aux besoins des agriculteurs soucieux de confort, d'économie, de fiabilité et de durabilité.

Nouveau moteur McCormick BetaPower :

La gamme MTX équipée de moteurs BetaPower, offre le meilleur en matières de confort, d'économie, de fiabilité et de longévité.

Avec des moteurs puissants et respectueux de l'environnement, une transmission Semi-Powershift et inverseur PowerShuttle, un système hydraulique et une prise de force efficaces, l'utilisateur bénéficie de tous les équipements nécessaires pour réussir ses travaux aux champs.

Tout ceci, avec la luxueuse cabine offrant une splendide visibilité, combiné à l'ergonomie optimale des commandes, la suspension de cabine, la suspension indépendante de pont avant, la climatisation automatique en options, c'est la garantie d'un confort supérieur pour le chauffeur, dans ses tâches quotidiennes.

Au coucher du soleil, un éclairage puissant fournira à l'opérateur une visibilité impeccable afin de continuer son travail. Cinq des modèles Mc Cormick MTX disposent du tout nouveau moteur BêtaPower. Spécialement conçu aux spécifications Mc Cormick, ce nouveau moteur développe et utilise les technologies du célèbre Cummins serie B, tandis que le Cummins QSB motorise le modèle MTX 200 (puissance nominale 195 chevaux), au sommet de la gamme.

Le nouveau moteur McCormick BêtaPower a été spécialement conçu sous 2 versions, idéales vis-à-vis des différentes exigences dans la catégorie de puissance des MTX.

Les MTX 120, MTX 135 et MTX 150 utilisent une injection à régulation mécanique pour fournir des puissances nominales respectives (à 2200 tr/min.) de 115, 131 et 152 Chevaux.

Les MTX 165 et MTX 185 sont équipés du moteur McCormick BêtaPower de haute technologie, à 24 soupapes et injection « Common Rail », pour des performances maximales en toutes circonstances. Son importante surpuissance permet d'atteindre des puissances maximales respectives de 168 et 197 Chevaux (puissances nominales respectives : 161 et 182 Chevaux).

Quel que soit le modèle MTX que vous choisirez, vous pouvez être sûr que le moteur sera sobre et économique, tout en répondant aux dernières normes d'émissions. Tous les moteurs sont munis d'un turbocompresseur et d'un échangeur Air/Air afin de vous assurer des performances supérieures.

Avec des intervalles de vidange et de changement des filtres de 500 heures, votre temps et vos coûts d'entretien sont réduits au minimum.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT

Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2009
	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 6/7

ANNEXE 4

BANQUE
MUTUELLE

SIÈGE SOCIAL : 12 impasse Arsène Lupin – Boîte postale 22 – 75017 Paris Cedex 1

SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE A CAPITAL VARIABLE

Banque Mutuelle régie par la loi du 13 mars 1917 et les textes subséquents

Téléphone : 833 33 33 Téléc : 833 31 31

R.C.S. PARIS B 561 075 802

ACTE DE CAUTIONNEMENT DELIVRE A LA GARANTIE DE L'ENSEMBLE DES ENGAGEMENTS DU DEBITEUR PRINCIPAL

A- DÉSIGNATION DE LA CAUTION SIGNATAIRE DU PRÉSENT ENGAGEMENT :

PERSONNE PHYSIQUE

Nom : *ROGEAIS*

Nom de jeune fille :

Prénoms :

Date de naissance : *18/06/50*

Lieu de naissance : *Nangis*

PERSONNE MORALE

Forme :

Dénomination sociale :

N° d'inscription au RCS :

Siège social :

Représentée par (Nom et prénom du signataire) :

Agissant en qualité de :

B- DESIGNATION DU DEBITEUR PRINCIPAL :

. Dénomination sociale : *SARL Terres et Grains*

. Siège social : *77 Nangis*

C- MONTANT PRINCIPAL DU CAUTIONNEMENT :

. Chiffres : 160 000 euros

. Lettres : Cent soixante mille euros

- 1- La personne ci-dessus désignée déclare se porter caution solidaire et s'engage à ce titre au profit de la Banque Mutuelle à rembourser, en cas de défaillance du débiteur principal, toutes les sommes que ce dernier pourrait devoir à ladite Banque.
- 2- La caution s'engage ainsi à garantir toutes les obligations dont le débiteur principal pourrait être tenu vis-à-vis de la Banque Mutuelle, à quelque titre que ce soit et quelle que soit la date à laquelle elles sont nées, que l'origine en soit directe ou indirecte, visant par là et sans que cette énumération soit limitative, les soldes définitifs ou provisoires des comptes courants ouverts au débiteur principal, les chèques, billets ou effets tirés sur lui ou portant sa signature à quelque titre que ce soit, les avals ou cautions données par lui ou pour son compte, les crédits le concernant...
- 3- [...]
- 4- [...]
- 5- [...]
- 6- [...]
- 7- Si la caution est une personne physique, ses héritiers et plus généralement toutes personnes venant à ses droits et obligations seront tenus solidairement et indivisiblement au titre du présent engagement, de sorte que la Banque Mutuelle pourra exiger de n'importe laquelle de ces personnes l'intégralité de la dette, sans que puisse lui être imposée une division de ses recours.
- 8- Les frais du présent acte et ceux auxquels son exécution pourra donner lieu seront à la charge de la caution.

Fait en deux exemplaires pour servir et valoir ce que de droit.
La Banque Mutuelle

La Caution

ROGEAIS

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT

Durée : 2 h 30 - Coefficient : 2	Économie et gestion appliquées	Session 2009
	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 7/7