



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 2010

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

SESSION 2010

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 2

L'usage de la calculatrice n'est pas autorisé

Le sujet comporte 8 pages

BARÈME INDICATIF :

1^{ère} partie : 14 Points
2^{ème} partie : 14 Points
3^{ème} partie : 12 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 le sujet est incomplet, demandez-en immédiatement un nouvel exemplaire aux surveillants.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		Session 2010
Durée : 2 h 30	Économie et gestion appliquées	Coefficient : 2
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 1/8

Titulaire du BTS Agroéquipement, vous venez d'être engagé comme assistant commercial aux établissements GRÉGOIRE, situés dans la banlieue de Cognac dans le département de la Charente.

Cette entreprise fabrique et commercialise des machines à vendanger et des pulvérisateurs viticoles.

De 2000 à 2007, votre entreprise a été la propriété du groupe KVERNELAND. En 2007, elle a repris son autonomie juridique.

Afin de tester vos compétences, votre supérieur hiérarchique, Monsieur SERGEANT, vous demande d'étudier :

- les choix stratégiques de votre entreprise ;
- la promotion de la gamme ;
- la gestion du personnel.

PREMIÈRE PARTIE – CHOIX STRATÉGIQUES

En vous aidant des annexes 1 à 3 et de vos connaissances :

- 1.1 Préciser quelle était la stratégie menée par le groupe KVERNELAND de 1993 à 2001.
(justifier votre réponse)
- 1.2 Identifier quels étaient les objectifs recherchés par le groupe KVERNELAND.
- 1.3. En 2007, KVERNELAND s'est séparé de la division Viticole GRÉGOIRE.
Recenser les raisons qui ont expliqué ce changement d'orientation stratégique.
- 1.4. Présenter les actions de développement de marché et les résultats qui étaient attendus par le nouveau PDG de GRÉGOIRE.
- 1.5 Dégager les grandes tendances du marché français viti-vinicole pour 2009.
- 1.6. Les choix du PDG de GRÉGOIRE ont-ils été judicieux ? (justifier)

DEUXIÈME PARTIE – PROMOTION DE LA GAMME

Dans le cadre de son développement, GRÉGOIRE lance de nouveaux produits.
En exploitant les annexes 4 et 5 et en mobilisant vos connaissances :

- 2.1. Repérer les différentes gammes de produits regroupées sous la marque GRÉGOIRE.
- 2.2. Montrer un intérêt et une limite pour GRÉGOIRE « de regrouper sous un même nom tous les matériels viticoles du groupe ».

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		Session 2010
Durée : 2 h 30	Économie et gestion appliquées	Coefficient : 2
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 2/8

Pour promouvoir le lancement de **la machine à vendanger G 152I**, une opération commerciale est envisagée par votre entreprise.
Elle souhaite prospecter les CUMA, les entreprises de travaux agricoles (ETA) et les vignobles de grande superficie du Bergeracois et de l'Entre-Deux-Mers caractérisés par des vignes larges

Pour mener à bien cette opération, vous avez réalisé une prise de rendez-vous par téléphone auprès des responsables. Vous devez également concevoir des outils d'aide à la vente à l'aide des annexes 4 et 5.

- 2.3. Présenter sous la forme d'un tableau, l'argumentaire selon la méthode CAP (caractéristiques - avantages - preuves).
(2 arguments techniques et 3 arguments commerciaux)
- 2.4. Afin de réaliser un publipostage, **rédigier la lettre type** adressée aux personnes ciblées qui ont accepté un rendez-vous. Celui-ci aura pour but de confirmer votre passage et de valoriser la **machine à vendanger G 152I** à partir d'une caractéristique appropriée.

TROISIÈME PARTIE - LA GESTION DU PERSONNEL

Monsieur SERGEANT analyse les résultats de l'équipe commerciale (annexe 7) et constate un écart significatif entre les résultats de Monsieur DUPUY et ses collègues.

Marc DUPUY, commercial itinérant depuis dix ans, a été convoqué à deux reprises, pour un entretien avec son chef d'entreprise. Celui-ci constate que le commercial ne consacre pas un temps suffisant pour les visites de négociation et les comptes rendus d'activité attestent d'un manque de résultats. Malgré un accompagnement individualisé et le suivi de nombreuses actions de formation, le montant de ses ventes continue à diminuer.

Aujourd'hui, une rupture de contrat doit être envisagée. M. SERGEANT vous demande conseil.

À l'aide de vos connaissances, des annexes 7, 8 et 9 et **en justifiant toutes vos réponses** :

- 3.1. Après avoir distingué le licenciement pour motif économique et le licenciement pour motif personnel, M. SERGEANT souhaiterait savoir, de quel type de licenciement il s'agirait dans le cas de M. DUPUY ?
- 3.2. La sanction souhaitée par M. SERGEANT à l'encontre de M. DUPUY est-elle licite ?
- 3.3. Monsieur DUPUY peut-il retenir la faute grave comme motif de licenciement ?
- 3.4. Dans ce cas, quelles seraient les conséquences pour M. DUPUY ?
- 3.5. Quelle juridiction M. DUPUY pourra-t-il saisir, en cas de contestation de son licenciement ?

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		Session 2010
Durée : 2 h 30	Économie et gestion appliquées	Coefficient : 2
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 3/8

GRÉGOIRE acheté par Kverneland.

La société de machines à vendanger Grégoire a été rachetée en 2000 par le groupe norvégien Kverneland. En même temps que cette acquisition, la société norvégienne avait acheté Paris (machines de pulvérisation). La série d'acquisitions, signée entre 1993 et 2001, avait permis à Kverneland de devenir le numéro un mondial de l'équipement de machines agricoles. et d'accéder à de nouveaux marchés. (...)

Sud Ouest - 27/06/2007

ASA Grégoire veut profiter de sa recapitalisation pour se développer**Grégoire autonome MACHINES À VENDANGER.**

[...] Grégoire, le fabricant de machines à vendanger reconnaissables à leur couleur jaune, n'est plus la propriété du groupe norvégien Kverneland. ASA Grégoire, constituée il y a deux semaines, va acheter les actifs financiers de Kverneland group à Cognac, constitués de Grégoire (développement et fabrication des machines à vendanger et des pulvérisateurs viticoles), de Socomav (centre d'occasion de machines à vendanger) et Lagarde (matériels pour la vigne).

Tous ces échanges de capitaux sont présentés comme le prix de l'autonomie de la branche viticole et du recentrage du groupe norvégien sur le cœur de métier : travail du sol et récolte, explique un communiqué.

La nouvelle société anonyme compte deux sites : l'un dans la région bordelaise, dirigé par Jean-Luc Martin ; l'autre à Châteaubernard, dirigé par Laurent de Buyer-Mimeure. L'ensemble sera géré par un Pdg : Patrick Verheecke.

Au total, 178 personnes y travaillent, dont 127 sur la seule unité de Châteaubernard. Patrick Verheecke assure que l'indépendance acquise par Grégoire sera sans conséquence pour l'emploi.

On avait peu de synergies possibles entre la branche agricole et la branche viticole, note le Pdg, qui fait état de lourdeurs dans les décisions. On reprend une autonomie, se réjouit-il. Le Pdg explique que cette nouvelle capitalisation de la société de machines à vendanger va permettre de financer le développement de l'entreprise. Laquelle a traversé des années difficiles, une année 2006 stable mais attend beaucoup de 2007. [...]

Séverine Joubert - Source : SUD OUEST CHARENTE du 27/06/2007

GRÉGOIRE : PHASE OFFENSIVE

Il y a quelques mois Kverneland Group se séparait de sa division viticole Grégoire. Ce processus marquait le recentrage de Kverneland vers le secteur agricole et parallèlement la création d'un nouveau groupe : ASA Grégoire. Ce dernier se décompose aujourd'hui en 3 structures : les machines à vendanger Grégoire (153 salariés – 28.7 millions d'€ de CA en 2007), les outils de maintenance de la vigne Lagarde (44 salariés – 7.5 millions d'€ de CA en 2007) et Socomav dédiée à l'occasion (2 salariés – 3.8 millions d'€ de CA en 2007).

Au 3^{ème} trimestre 2007, ASA Grégoire annonce un chiffre d'affaires en hausse de 9.6 % par rapport à l'année précédente et un carnet de prise de commandes à + 12.9 %. La stratégie de développement de l'entreprise porte sur tous les marchés où la surface viticole mécanisable est en hausse (Europe de l'Ouest notamment, Espagne, Italie, Portugal, Amérique du Sud – Argentine, Chili, mais encore Europe de l'Est et Europe Centrale).

Son objectif est d'accroître sa part de marché mondiale à 35 % en 2010 (contre 30 % à l'heure actuelle). Elle s'appuie sur un marché en légère reprise, une structure financière solidifiée, des réseaux de distribution en France et à l'Export établis, des investissements en recherche et développement engagés depuis 2 ans (2 millions d'€ par an) pour parfaire les matériels et les sites de production.

En terme de produits, à souligner le nouvel égrappoir Clean'Star qui équipe la machine à vendanger automotrice G114. [...] En 2008, les modèles G132, G114, G152 (MAV Automotrices) et G55 (MAV tractée) pourront recevoir le pack i360, un panel d'équipements comprenant une cabine climatisée, indicateurs de hauteur, bennes haute capacité (1400l), extracteurs verticaux et aspirateurs supérieurs.

LR - Source : SEDIMAG – N° 189 – Décembre/Janvier 2008

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		Session 2010
Durée : 2 h 30	Économie et gestion appliquées	Coefficient : 2
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 4/8

GRÉGOIRE VENDANGE L'EUROPE DE L'EST ET LES OLIVERAIRES

VITICULTURE. La société cognaçaise ASA Grégoire représente 30 % du marché mondial des machines à vendanger



Patrick Verheecke. Le dirigeant la société Grégoire veut atteindre un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en 2010.

PHOTO HENRI-JEAN BERTHELEMY

Patrick Verheecke est un produit maison. De quelle maison ? De Grégoire, société cognaçaise de machines à vendanger, célèbres par leur couleur jaune. En assemblant entre 280 et 300 machines par an, l'entreprise fournit un tiers du marché mondial et 45 % du marché français.

Contrairement à ce que pourrait laisser imaginer son nom, en fait d'origine hollandaise, le nouveau Pdg de ASA Grégoire, a débuté sa carrière il y a vingt-deux ans dans les mêmes locaux que ceux qu'il dirige depuis le début de l'année. Pour être exact, ASA Grégoire, ce sont : la **Socomav**, société de matériels d'occasion, **Grégoire SAS**, qui elle ne fait que les machines à vendanger et la société **Lagarde**, qui propose des matériaux et un service de maintenance. Au total, la nouvelle ASA Grégoire dégage un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros.

Une croissance retrouvée. Après une décroissance régulière du marché mondial de la machine à vendanger depuis 2000, la stratégie du groupe Kverneland a été de donner une autonomie à cette activité et de lui offrir une entrée en bourse en même temps qu'une recapitalisation (apports de fonds). Depuis le 12 octobre, ASA Grégoire est donc coté à Oslo. Dans ce mouvement enclenché il y a un an, Patrick Verheecke est revenu physiquement en Charente afin de se consacrer entièrement au développement de la branche viticole et au redressement de l'entreprise. En 2003, cette dernière avait dû fermer son unité de Langon et la rapatrier en partie à Cognac.

A Cognac, Grégoire emploie plus de 150 personnes ; à Bordeaux, elles sont une quarantaine. Patrick Verheecke compte sur une reprise des achats de machines à vendanger pour confirmer la croissance retrouvée. « Notre secteur fonctionne par cycle. A la fin des années 2000, il s'est planté de nombreuses vignes à travers le monde entier et le marché de la machine à vendanger a atteint 1 400 unités. Aujourd'hui, c'est environ 900. Une machine à vendanger, c'est un tel investissement - entre 60 000 euros et 2 000 000 euros - qu'elle ne se change pas tous les ans. »

Le retour des investissements et le développement récent de vignobles en Europe centrale et Russie autorisent Patrick Verheecke à un certain optimisme. Il espère une progression régulière de l'activité de 7 % à 8 % par an afin d'atteindre les 50 millions d'euros en 2010. Parallèlement, Grégoire continue à bichonner des clients prestigieux tels que Château-Latour, qui exige sa propre machine à vendanger.

Nouvelle ligne d'assemblage. L'entreprise est capable de fabriquer 25 modèles différents, conçus selon les particularités des vignobles. Au sein de l'unité cognaçaise, ASA Grégoire a déjà investi un million d'euros dans une nouvelle ligne d'assemblage. Elle permet un gain de temps de 25 % en limitant les déplacements des ouvriers. Le deuxième projet de l'entreprise est la fabrication de machines pour ramasser les olives. Elle en maîtrise la technologie et l'exploite en pré-série. Une dizaine de machines a été livrée cette année en Espagne. Les 11 millions d'hectares d'oliveraies plantées dans le monde ouvrent des perspectives. Celles-ci restent soumises à la mise en place d'une production intensive, rationnelle qui permettent aux machines de passer au-dessus des arbres et entre les rangs.

Séverine Joubert

<http://eco.sudouest.com/articles/charente/e2501cha-5-gregoire-vendange/index.html>

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		Session 2010
Durée : 2 h 30	Économie et gestion appliquées	Coefficient : 2
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 5/8

ÉVOLUTION DU MARCHÉ VITI-VINICOLE

Les machines à vendanger

Le marché de la saison 2008 a vu, comme nous l'avions estimé à l'automne 2007, une progression des ventes de 10 % par rapport à 2007 à 475 unités. Il faut rappeler que 2007 a été la plus basse depuis de nombreuses années (425 machines).

Cette hausse sur 2008 a été due à 2 facteurs principaux :

- D'une part la mise sur le marché par certains constructeurs de systèmes innovants en terme de tri embarqué ;
- D'autre part de propositions de nouvelles machines concernant le vignoble étroit.

En ce qui concerne les tendances de 2009, celles-ci sont évaluées à 425 unités, soit le niveau de l'année 2007, ce qui anéantit la progression réalisée sur 2008. Le marché reste attentiste, conséquence de la prudence des viticulteurs.

Bien que généralisable, cette tendance en baisse doit être nuancée. L'évolution des investissements cache en effet des situations fort disparates sur un plan géographique. Ainsi alors que le sud de la France est toujours en crise profonde avec des arrachages qui continuent, et une importation de vins d'hémisphère Sud qui concurrencent les vins de pays. Il a été noté un léger recul dans les Charentes lié à l'évolution du marché du Cognac. Et à l'inverse, dans le bordelais, on a constaté de réelles volontés d'investissement.

[...] Les investissements ne se concrétisent néanmoins pas toujours. Ceci est dû notamment à la conjoncture financière internationale. Ainsi, les refus de certains crédits ou la difficulté à les obtenir, ajoutés à un marché du vin morose, ne poussent pas les viticulteurs à investir.

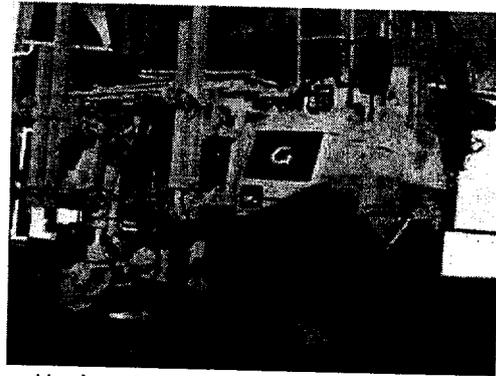
On notera toutefois que la hausse des ventes s'est concentrée principalement sur des modèles automotrices, contrairement à celle des tractées dont le volume total se situe à moins de 10 % des ventes.

d

www.pleinchamp.com 19 juin 2009

ANNEXE 4

Kverneland Group France adopte une nouvelle stratégie de vente en regroupant sous le même nom (Grégoire) et la même couleur, tous les matériels viticoles du groupe. En offrant une gamme longue à son réseau de concessionnaires agréés, la filiale française veut se positionner comme leader sur le marché. La filiale française poursuit la réorganisation de ses activités en ajoutant la division Grégoire aux trois entités déjà existantes (kverneland, rau-vicon et deutz-fahr équipements). En France, les marques viticoles (Grégoire, Lagarde, Paris et Portil) sont désormais commercialisées sous le nom et la couleur Grégoire. cette marque unique comprend les automoteurs (machines à vendanger, porteurs polyvalents et porte-outils) ainsi que 11 familles d'outils spécialisés et de pulvérisation.



la machine à vendanger g132 automotrice pour vignes larges permet de vider latéralement la récolte (© farmerstv.com/y.a.)

En intégrant une marque unique pour les matériels viticoles et en offrant une large gamme dans ce domaine, ce groupe a pour but, d'ici trois à quatre ans, de se positionner en tant que leader sur le marché français de la mécanisation du vignoble et de réaliser près de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires. [...]

<http://www.terre-net.fr>

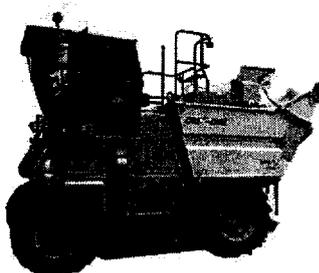
BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		Session 2010
Durée : 2 h 30	Économie et gestion appliquées	Coefficient : 2
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 6/8

GRÉGOIRE offre une gamme complète de matériels pour la mécanisation du vignoble ; pré-tailleuses, broyeurs, rogneuses, effeuilleuses, épampreuses, pulvérisateurs et machines à vendanger ainsi que des machines à récolter les olives...

Le signe caractéristique des matériels Grégoire est la fiabilité, la performance et des coûts de maintenance réduits. Ceci garantit un résultat sans faille et des valeurs de revente élevées. Ces qualités en font les matériels les plus prisés pour les conditions de travail extrêmes. Une équipe de professionnels associée à un réseau de distribution parfaitement formé assure un service et un suivi de qualité. Nous travaillons au plus près de nos clients. Nos produits sont le fruit de 40 années d'expérience partout dans le monde et d'une proche collaboration avec nos clients pour l'élaboration de nos matériels. Nous commercialisons nos produits dans plus de 25 pays dans le monde.

Choisir Grégoire c'est opter pour le spécialiste de la mécanisation de la vigne et de la récolte de l'olive, ces deux métiers sont notre raison d'être.

<http://www.gregoire.fr/fr/societe/index.html>



GRÉGOIRE G1521

Ce modèle constitue le fleuron de la gamme vignes larges GREGOIRE.

Sa conception a été entièrement tournée vers la recherche de rendement et la qualité de récolte.

Sa motorisation très puissante et sa tête de récolte ARC très haut rendement en ont fait une référence en matière de débit de chantier.

Le modèle G1521 reçoit de série un système de régulation de vitesse. La vitesse est réglée à l'aide d'un potentiomètre. La transmission offre deux plages de vitesses :

- Travail de 0 à 8 km/h
- Transport de 0 à 25km/h

Le modèle G1521 intègre également une correction de dévers. Les modèles Grégoire disposent d'un poste de conduite central. Joystick centralisant toutes les commandes d'avancement, de gestion de dévers, de mise en route

La console latérale regroupe l'ensemble des commandes du porteur, du module de récolte ou des outils de polyvalence

- Avancement, gestion de la correction de dévers, mise en route des outils sur le joystick
- Réglage des différents organes à l'arrière de la console (RHP, vitesse TDR, convoyeurs et aspirateurs)
- Les autres commandes se situent en partie médiane : bennes, mise en route etc..
- La partie avant reçoit les voyants

En option, Relevage hydraulique de l'avant

Tunnel de récolte 650mm, un large espace pour une conduite rapide, un gabarit compact pour le travail dans les vignes à partir de 1.60m

- 14 secoueurs montés sur flûte et coquille aluminium
- Compteur de fréquence de rotation de la tête avec information et réglage depuis le poste de conduite
- Tête suspendue par quatre points pour un bon suivi de rang, la tête conserve son angle et reste donc toujours parallèle au palissage
- Hauteur de tête 2.15m pour une adaptation parfaite aux vignobles

Le modèle G1521 reçoit également de série des aspirateurs supérieurs pour un nettoyage de très grande qualité même avec des débits de chantiers très élevés

- Les flexibles sont protégés pour éviter toute pollution de vendange
- Les bennes peuvent également recevoir un système de tri embarqué (en option)

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		Session 2010
Durée : 2 h 30	Économie et gestion appliquées	Coefficient : 2
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 7/8

RÉSULTATS DES COMMERCIAUX POUR 2008 (millions d'euros)

	Objectifs	Chiffres d'affaires réalisés
Marc DUPIUY	4,5	0,8
Marcel JOLY	4,5	5
Marie CALMEL	4,5	4,1
Bernard PISIER	4,5	4,1
Jean DALES	4,5	5
Anne BOUSQUET	4,5	4

Source : GRÉGOIRE

Article L1233-3 Code du travail

Constitue un licenciement pour motif économique le licenciement effectué par un employeur pour un ou plusieurs motifs non inhérents à la personne du salarié résultant d'une suppression ou transformation d'emploi ou d'une modification, refusée par le salarié, d'un élément essentiel du contrat de travail, consécutives notamment à des difficultés économiques ou à des mutations technologiques.

EXTRAITS DE JURISPRUDENCE

Cassation sociale 3/02/99 n° 97-40.345 D

[...] L'insuffisance des résultats reprochée au salarié n'était pas consécutive à un manque de compétence, mais à la situation économique de l'entreprise en général ... Le licenciement du salarié ne procédait donc pas d'une cause réelle et sérieuse. [...]

Cassation sociale. 16/02/99 n° 97-40.326 D

[...] Le salarié avait réalisé, au cours de la période allant du 15 mars au 31 mai, un chiffre d'affaires très faible, insusceptible d'être redressé, et sensiblement inférieur à celui qui avait été contractuellement assigné, et dont il n'établissait pas le caractère irréaliste ; le licenciement de l'intéressé procédait d'une cause réelle et sérieuse. [...]

Cassation sociale. 17/02/04 n°: 01-45643

[...] Attendu que pour décider que le licenciement était fondé sur une faute grave, la Cour d'appel a retenu que les erreurs commises dans la gestion de la rémunération du personnel, les retards accumulés dans la gestion du budget et les inexactitudes répétées dans la tenue de la comptabilité [...], mettaient en cause, de la part d'un responsable du service de gestion et de comptabilité [...], la fiabilité des comptes, la capacité des organes de direction à prendre des décisions et affectait leur crédibilité dans les relations avec les salariés et les comités départementaux et que le maintien dans l'entreprise de M. Y. pendant la durée du délai-congé était incompatible avec la préservation des intérêts majeurs de l'employeur ;

Qu'en statuant ainsi, alors que l'insuffisance professionnelle, sauf mauvaise volonté délibérée du salarié ne constitue pas une faute, l'arrêt qui n'a pas caractérisé la mauvaise volonté du salarié n'a pas donné de base légale à sa décision. [...]

Source : www.legifrance.gouv.fr

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGROÉQUIPEMENT		Session 2010
Durée : 2 h 30	Économie et gestion appliquées	Coefficient : 2
Code : AGE5CEV	Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Page 8/8