



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**

**session 2011**

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

## AGROÉQUIPEMENT

### CONSEIL ÉCONOMIQUE ET VENTE

SESSION 2011

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 2

**Matériel autorisé :**

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

**Documents à rendre avec la copie :**

- Annexe A ..... page 9/9

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet se compose de 9 pages, numérotées de 1/9 à 9/9.

**BARÈME INDICATIF :**

1<sup>ère</sup> partie : 14 points

2<sup>ème</sup> partie : 14 points

3<sup>ème</sup> partie : 12 points

BTS AGROÉQUIPEMENT		Session 2011
Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Code : AGE5CEV	Page 1/9

Vous travaillez dans la SA Banchard située à Beauvais (Oise), dans la Région Picardie. Cette région est spécialisée dans une agriculture mécanisée, à haut rendement. La Picardie est au premier rang de la production française de betteraves sucrières, de l'orge et de pommes de terre, et occupe une place importante dans la production céréalière. La surface moyenne des exploitations est supérieure à 70 hectares.

La SA Banchard créée il y a 50 ans, comporte 3 établissements situés en Picardie, dont celui où vous travaillez qui est une concession Massey Ferguson et Fendt.

L'entreprise connaît malgré les effets de la crise actuelle, une croissance régulière et accompagne les stratégies des deux marques qu'elle distribue. Monsieur Banchard, le P.D.G. se pose cependant des questions sur la meilleure façon de soutenir les ventes des tracteurs de forte puissance de la marque Massey Ferguson : la ligne MF 8600.

Pour cela, il vous demande d'étudier :

- ① le marché français des tracteurs ;
- ② la promotion de la ligne MF 8600 ;
- ③ un contrat de travail suite au recrutement d'un collaborateur technicien.

## PREMIÈRE PARTIE - ANALYSE DU MARCHÉ

M. Banchard dispose de quelques documents sur l'évolution du marché des agroéquipements ainsi que du marché des tracteurs agricoles. Il vous demande de réaliser une étude à partir des informations contenues dans les annexes 1 et 2.

- 1.1 Commenter l'évolution des marchés européen et français des tracteurs agricoles (de 2008 à 2010).
- 1.2 Identifier 3 raisons de cette évolution pour les années 2009 et 2010.
- 1.3 Expliquer 3 incidences financières qu'occasionne ce contexte sur les exploitations agricoles et l'impact sur la politique d'investissement des exploitants.
- 1.4 À partir de vos connaissances, définir la stratégie de diversification et montrer l'intérêt pour l'entreprise Banchard de se diversifier.
- 1.5 Après avoir présenté les principaux segments du marché des tracteurs, rappeler l'intérêt de cette segmentation pour l'entreprise Banchard. **Justifier votre réponse.**

## DEUXIÈME PARTIE - PROMOTION DES VENTES

La SA Banchard, en tant que concessionnaire Massey Ferguson, privilégie le développement des ventes de la gamme des tracteurs de forte puissance MF 8600 (annexe 3). Pour cela une campagne de promotion de cette gamme est envisagée et des travaux préparatoires vous sont confiés.

- 2.1 Après avoir rappelé la notion de cible, préciser 3 mobiles d'achat du MF 8600 pour la cible visée.
- 2.2 Compléter le document A (à rendre avec la copie) en présentant les caractéristiques, les avantages, et les preuves permettant de valoriser la série MF 8600 auprès des agriculteurs.

BTS AGROÉQUIPEMENT		Session 2011
Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Code : AGE5CEV	Page 2/9

Votre entreprise en lien avec Massey Ferguson souhaite proposer un contrat d'entretien. Celui-ci vous est présenté en annexe 4.

2.3 À partir de vos connaissances, présenter **4 avantages que peut tirer votre concession de ce contrat d'entretien et de réparation « MANAGER »**.

2.4 Pour promouvoir le contrat d'entretien « MANAGER », Monsieur Banchard vous sollicite pour élaborer le courrier destiné aux acquéreurs de tracteurs Massey Ferguson livrés dans les 12 derniers mois et qui n'ont pas souscrit à ce contrat.

À partir des informations de l'annexe 4, **rédigier le corps de la lettre commerciale.**

### TROISIÈME PARTIE : CONSEIL JURIDIQUE

Pour faire face à un accroissement temporaire d'activité et devant l'incertitude économique, Monsieur Banchard envisage de recruter un technicien.

Informé de vos connaissances juridiques, Monsieur Banchard vous demande de lui fournir les renseignements relatifs à la signature de ce nouveau contrat de travail :

3.1 Présenter **pour chaque partie** les obligations du contrat de travail.

3.2 Proposer à Mr Banchard **2 types de contrat de travail** permettant de faire face à cet accroissement temporaire d'activité.

3.3 Pour chaque type de contrat proposé, présenter **un avantage et un inconvénient** pour l'employeur.

M. Banchard a choisi de proposer un CDD et vous fournit un extrait de ce contrat (annexe 5). Il vous questionne sur certains points.

3.4 Montrer **l'intérêt pour l'employeur d'insérer dans le contrat une clause de non concurrence, une clause de confidentialité et une clause de mobilité.**

3.5 Un CDD ne peut être rompu que dans certains cas.

À partir de l'annexe 6, citer et présenter brièvement les **motifs de rupture de ce type de contrat.**

## ANNEXE 1

### Évolution du marché français de 2008 à 2010.

**2009 : ralentissement du marché :** Après une année 2008 particulièrement exceptionnelle, la dynamique de la filière des Agro équipements s'illustre en 2009 par des résultats à la baisse dans un contexte économiquement difficile. Ainsi, le marché français fléchit de 15 % en 2009 avec un chiffre d'affaires de 3.93 milliards d'euros.

La baisse de la demande du marché intérieur en 2009 impacte de manière importante sur l'activité des professionnels de la distribution. Ce recul, associé à la chute des exportations a entraîné un fort retrait de la production de l'industrie française : elle recule de 23.8 % en 2009 par rapport à celle de 2008 pour atteindre 3.06 milliards d'euros. Les exportations de l'année 2009 sont en baisse de 25.2 % pour atteindre 2.01 milliards d'euros. Elles représentent environ 66 % de la production totale française.

**2010 : pas de reprise attendue :** les difficultés des agriculteurs liées au bas niveau des cours des matières premières agricoles associées aux réorientations des politiques agricoles et aux restructurations de certains secteurs ne laissent pas entrevoir de reprise en 2010 sur les investissements. La profession prévoit une baisse des ventes industrielles du marché français des agro équipements à 3.4 milliards d'euros.

Source : Conférence de presse Printemps 2010 – AXEMA

## ANNEXE 2

### LE MARCHÉ DES TRACTEURS AGRICOLES

Le marché global des tracteurs agricoles neufs, toutes catégories, s'est établi en 2009 à 39 757 unités immatriculées, soit une baisse de 8.9 % par rapport au marché de l'année 2008 qui avait enregistré 43 661 immatriculations.

Les constructeurs tablent sur un marché global 2010 en baisse d'environ de 17 % à 33 000 unités.

Il est composé de 2 grandes catégories :

- D'abord les tracteurs standard 2 et 4 roues motrices : ils représentent la plus grande partie des immatriculations totales en France soit 71 % du marché total de l'année 2009.
- Ensuite, les autres catégories comprises dans les tracteurs agricoles sont : les tracteurs étroits pour vignes et vergers, les tracteurs enjambeurs vigneron, les chargeurs télescopiques, les tracteurs pour espaces verts, etc..

Cet ensemble représente en 2009, près de 29 % du total des immatriculations.

#### Les tracteurs standards

En 2009, le marché français des tracteurs agricoles standard, s'est établi à 28 332 unités contre 31 494 en 2008, soit une baisse de 10 %. La détérioration de la conjoncture agricole observée depuis fin 2008 explique le recul global des immatriculations en 2009. La baisse du marché des tracteurs standards est observée dans la plupart des « grandes » régions agricoles à l'exception de la Bourgogne et de la bordure méditerranéenne.

Près de 73 % des tracteurs standards immatriculés en 2009 sont des tracteurs de plus de 100 ch. En 5 ans, la proportion des tracteurs de plus de 150 ch est passée de 19,2 % des immatriculations à 31,3 % en 2009. Ainsi, l'investissement dans les tracteurs puissants répondant à des besoins de productivité est une tendance forte qui se confirme. A contrario, la part des tracteurs compris entre 100 et 150 ch diminue de 12 % et des tracteurs compris entre 60 et 100 ch reculent de 23 % sur les 5 dernières années.

#### Quelles sont nos prévisions 2010 pour les tracteurs standards ?

Pour l'ensemble de l'année 2010, les dernières prévisions tablent sur un marché de 22 250 immatriculations soit une baisse de 21 %.

En Europe, le marché est estimé entre 130 000 et 140 000 unités pour 2010, ce qui représenterait une baisse de 10 à 15% par rapport à l'année précédente.

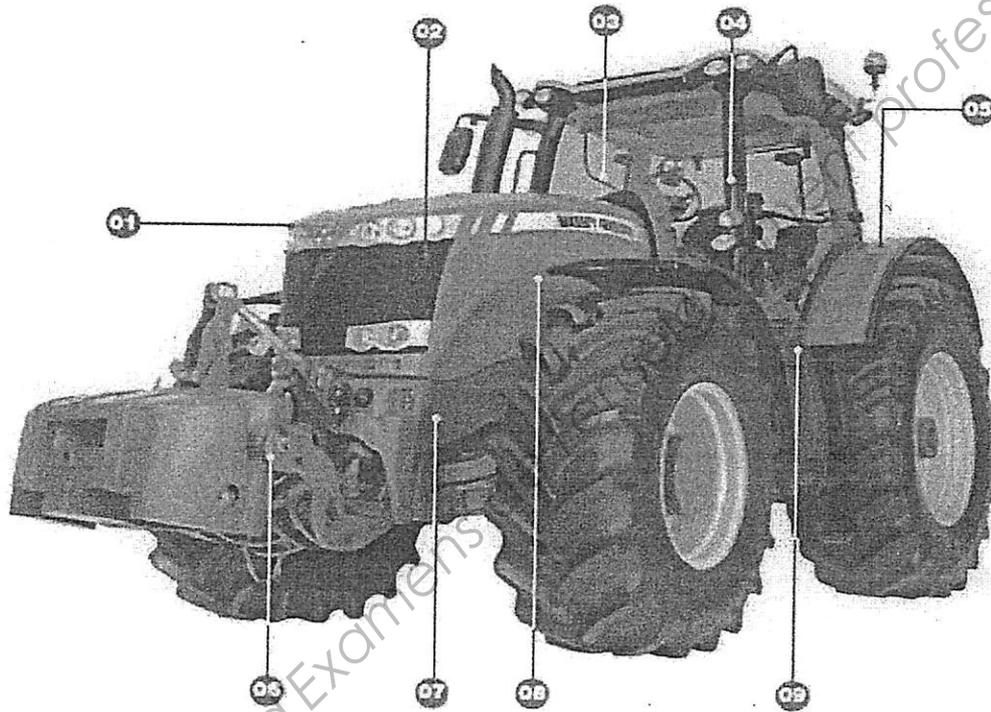
Source : Conférence de presse Printemps 2009 – AXEMA

BTS AGROÉQUIPEMENT		Session 2011
Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Code : AGE5CEV	Page 4/9

## ANNEXE 3

### Une expérience nouvelle

Lors du développement de la série MF 8600, notre principal objectif était d'obtenir une machine d'une puissance exceptionnelle dotée d'une multitude de fonctionnalités innovantes afin d'offrir au conducteur une expérience inédite



01 La série MF 8600 alliance d'un style contemporain et de nouvelles lignes

02 Moteurs diesel AGCO SISU POWER 8.4 litres, 4 soupapes par cylindre et injection à rampe commune, réduction des coûts d'exploitation, faibles niveaux de bruit et couple exceptionnel.

03 La cabine « Panorama », un habitacle 28% plus spacieux vous permettant de travailler plus confortablement et plus librement. Toutes les commandes se trouvent désormais au niveau de l'accoudoir multifonctions, à droite du siège de l'opérateur.

04 Suspension de cabine 4 points Optiride et suspension de cabine active Optiride Plus en option).

05 Système d'attelage à l'arrière offrant une capacité de 12 000 Kg.

06 Système d'attelage avant intégré (IFLS) avec une capacité de 5 000 Kg.

07 Nouvelle structure de châssis avec longerons de très grande résistance, support et pont encore plus robuste équipé de la suspension Quadlink.

08 La série MF 8600 est la première gamme de tracteurs au monde à être équipés de la technologie SCR de Réduction Catalytique Sélective.

09 La transmission à variation continue Dyna-VT est désormais assortie d'une fonction de gestion dynamique (Dynamic Tractor Management), l'une des nombreuses nouvelles fonctionnalités et caractéristiques améliorées qui en font le nec plus ultra en matière de transmission.

Source : [www.masseyferguson.com/](http://www.masseyferguson.com/)

## Une attention particulière pour des circonstances particulières

**MANAGER** le contrat d'entretien et de réparation est une solution complète offrant une prise en charge totale des coûts de votre tracteur, incluant l'entretien régulier, une couverture réparations et une garantie AGCO complète. Ce contrat porte notamment sur des organes fondamentaux tels que :

- Moteurs et transmission ;
- Circuit hydraulique ;
- Prise de force ;
- Direction ;
- Systèmes électroniques ;
- Cabine et commandes ;
- Ponts.

### Garantie pour toute la durée de vie de la machine.

Vous avez la garantie d'un entretien préventif effectué par des techniciens ayant reçu une formation professionnelle adéquate, disposant des toutes dernières technologies et jouissant d'une expérience suffisamment longue pour veiller à ce que votre machine fonctionne de façon optimale.

Toutes ces opérations seront effectuées selon un calendrier d'entretien rigoureux fourni par Massey Ferguson.

La souscription d'un contrat **MANAGER** et l'entretien préventif sont la garantie d'une excellente productivité pendant toute la durée de vie de votre machine. L'aspect le plus important d'une telle solution est l'absence totale de dépenses cachées ou imprévues.

Un entretien et une maintenance préventifs contribuent à réduire les coûts d'entretien de votre machine et, à long terme, les frais d'exploitation de celle-ci, tout en garantissant la pérennité et la productivité de vos activités.

### Un produit adapté à vos besoins.

Le contrat **MANAGER** a été conçu pour répondre à vos besoins particuliers. Selon vos besoins, vous pouvez bénéficier d'une couverture sur une période maximale de 5 ans ou de 6 000 heures. Le contrat **MANAGER** vous est proposé à la vente, mais vous avez également la possibilité d'y souscrire à n'importe quel moment dans les 12 mois suivant la livraison de votre machine.

Votre concessionnaire préparera le contrat d'entretien, qu'il pourra personnaliser de sorte à l'étendre jusqu'à une période de 10 000 heures de fonctionnement maximum.

Le choix d'un contrat d'entretien et de réparation **MANAGER** constitue non seulement la garantie d'une tranquillité totale pour vous comme pour vos activités, mais également l'assurance d'une valeur résiduelle plus importante pour votre machine, d'un historique concessionnaire complet et de pièces AGCO d'origine sur l'ensemble de votre véhicule.

Pour plus d'informations concernant les contrats d'entretien et de réparation **MANAGER**, contactez votre concessionnaire Massey Ferguson.

*\* Les contrats d'entretien et de réparation **MANAGER** peuvent ne pas être proposés dans toutes les régions ou sur tous les marchés. Pour savoir s'ils sont proposés dans votre région, contactez votre concessionnaire Massey Ferguson.*

Source : [www.masseyferguson.com/](http://www.masseyferguson.com/)

BTS AGROÉQUIPEMENT		Session 2011
Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Code : AGE5CEV	Page 6/9

## ANNEXE 5

Extrait du contrat de travail qui sera proposé au technicien lors de son embauche

### CONTRAT ENTRE LES SOUSSIGNÉS

La société Sa Blanchard dont le siège social est situé à Beauvais, représentée par M. Blanchard agissant en qualité de Directeur Général d'une part, et M....., demeurant ..... d'autre part, il a été convenu ce qui suit :

<b>Objet et durée</b>	Le motif de signature du contrat est une .....	
	Le contrat court du ..... au .....	
	Le contrat peut être prorogé.....	
<b>Engagement :</b>	La société Blanchard engage, sous réserve des résultats de la visite médicale d'embauche, M..... Il déclare formellement n'être lié à aucune entreprise et avoir quitté son précédent employeur libre de tout engagement.	
	Le contrat est soumis aux dispositions du règlement intérieur et de la convention collective « Machines et Matériel Agricoles » tant qu'elle sera applicable dans l'entreprise. Si des dispositions légales, conventionnelles ou réglementaires venaient à être modifiées ou supprimées, les dispositions contractuelles s'y rapportant seraient modifiées de plein droit.	
	Le présent contrat qui prendra effet le ..... est conclu pour une durée indéterminée.	
<b>Emploi et qualification</b>	M ..... sera employé(e) en qualité de technicien. M..... reconnaît et accepte que toutes réalisations, créations, productions effectuées dans le cadre du contrat de travail et/ou dans les locaux de la société Blanchard soient la propriété de la société.	
<b>Horaire de travail</b>	Du Mardi au Samedi, de 9H00 à 12H00 et de 14H30 à 18H30 La durée hebdomadaire de travail est fixée à 35 H. Il pourra être demandé au salarié d'effectuer des heures supplémentaires, dans les conditions fixées par la loi.	
<b>Période d'essai</b>	La période d'essai sera considérée comme période d'essai au cours de laquelle chacune des parties pourra rompre le contrat sans indemnité.	
<b>Lieu de travail</b>	Le lieu de travail est situé à Beauvais	
<b>clause de mobilité</b>	Parallèlement, la société se réserve le droit, pour des raisons liées à l'organisation et/ou au bon fonctionnement de l'entreprise de modifier le lieu de travail actuel de M ..... Celui-ci (celle-ci) pourra être amené à exercer son activité à titre temporaire ou permanent, en tout lieu du territoire national.	
<b>Frais professionnels</b>	M ..... sera remboursé chaque mois de ses frais professionnels sur présentation des justificatifs, en fonction des modalités de remboursement fixées par l'entreprise en vigueur à la date à laquelle les frais ont été engagés.	
<b>Rémunération</b>	M ..... bénéficiera d'un salaire mensuel brut de .....	
<b>Congés payés</b>	M ..... bénéficiera des congés payés institués conformément à la loi et à la convention collective en faveur des salariés de la société ..... soit actuellement ..... jours par an (30 jours ouvrables selon la Loi). Ces journées s'acquiescent en fonction du temps de présence dans la société.	
<b>Clause de confidentialité</b>	M ..... s'engage, tant pendant la durée du présent contrat, qu'après sa cessation, à observer la discrétion la plus absolue sur les informations de toute nature concernant le fonctionnement et les activités de la société ....., d'une part, et les clients de cette société d'autre part. Il s'engage à ne communiquer à des tiers aucune indication sur les travaux, inventions, procédés, méthodes de la société ..... qui seront portés à sa connaissance et à ne divulguer, en aucune façon, les indications qu'il pourrait recueillir du fait de ses fonctions sur tout ce qui touche à l'organisation de la société et à ses relations commerciales. Il s'engage à ne sortir aucun document de la société, disquette ou tout autre support qui ne lui soit pas personnel, sauf autorisation expresse de l'employeur.	
<b>Clause de non concurrence</b>	En cas de rupture du présent contrat pour quelque cause que ce soit, M ..... s'engage à ne pas travailler, à quelque titre que ce soit pour une entreprise ayant une activité concurrente de celle de la société ....., ou à ne pas s'intéresser directement ou indirectement à toutes activités pouvant concurrencer les activités de la société ..... Les activités susmentionnées ne pourront être exercées pendant une durée de ..... à compter de la cessation du contrat, sur le territoire suivant : ..... conséquence de limiter le libre exercice d'une activité professionnelle, M. .... percevra une indemnité financière fixée à 50% du salaire mensuel versé mensuellement pour toute la durée de la clause". La société ..... se réserve le droit de libérer M ..... de l'interdiction de concurrence en notifiant sa décision dans le délai de 8 jours suivant la rupture effective du contrat.	
<b>Fait en deux exemplaires</b>	A ..... le .....	L'employé M .....
	M ..... en qualité de ..... pour la société ..... mention manuscrite "bon pour accord" Signature	mention manuscrite "bon pour accord" Signature

**LIVRE II : LE CONTRAT DE TRAVAIL**  
**TITRE IV : CONTRAT DE TRAVAIL À DURÉE DÉTERMINÉE****Article L1243-1 :**

« Sauf accord des parties, le contrat de travail à durée déterminée ne peut être rompu avant l'échéance du terme qu'en cas de faute grave ou de force majeure. »

**Article L1243-2 :**

« Par dérogation aux dispositions de l'article L. 1243-1, le contrat de travail à durée déterminée peut être rompu avant l'échéance du terme à l'initiative du salarié, lorsque celui-ci justifie de la conclusion d'un contrat à durée indéterminée.

Sauf accord des parties, le salarié est alors tenu de respecter un préavis dont la durée est calculée à raison d'un jour par semaine compte tenu :

1° De la durée totale du contrat, renouvellement inclus, lorsque celui-ci comporte un terme précis ;

2° De la durée effectuée lorsque le contrat ne comporte pas un terme précis.

Le préavis ne peut excéder deux semaines. »

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel  
Réseau SCEREN

BTS AGROÉQUIPEMENT		Session 2011
Épreuve U51 – Conseil économique et vente	Code : AGE5CEV	Page 8/9

## À RENDRE AVEC LA COPIE

Profils « clients »	Caractéristiques	Avantages	Preuves
Sécurité			
Nouveauté			
Sympathie			
Argent			