



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

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
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.

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

GESTION ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

Session 2017

Durée : 2 heures 30
Coefficient : 2

L'USAGE DE LA CALCULATRICE EST STRICTEMENT INTERDIT

Annexe 1 :page 4.
Annexe 2 :pages 4 et 5.
Annexe 3 :pages 5 et 6.
Annexe 4 :pages 6 et 7.
Annexe 5 :pages 8 et 9.

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

Le sujet comporte 9 pages, numérotées de 1/9 à 9/9

BTS MAVETPM		Session 2017
Gestion économique et juridique	Code : MME5EG	Page : 1/9

Vous êtes diplômé(e) du brevet de technicien supérieur en « Maintenance et Après-Vente des Engins de Travaux Publics et de Manutention » et vous avez été embauché(e) chez CEGULOC, une petite entreprise de location d'engins et de matériel de travaux publics implantée dans le nord de la France, créée il y a 10 ans par M. Gegutti.

Au sein de l'agence, vous accueillez et conseillez la clientèle de type professionnel dans la réalisation de leurs projets.

Vous êtes chargé(e) d'analyser le besoin de votre client, contractualiser, faire de la démonstration de produit.

Vous développez également les ventes d'accessoires et de services associés à la location de matériels (livraison, formation clients, etc.).

Votre directeur d'agence vous confie trois dossiers.

Dossier 1 : analyse des choix stratégiques de l'entreprise Kiloutou (7 points).

Dossier 2 : création d'une fiche de location (7 points).

Dossier 3 : analyse d'un contrat de location (6 points).

DOSSIER 1 - Analyse des choix stratégiques de l'entreprise Kiloutou
--

M. Gegutti cherche à développer son activité et envisage différentes stratégies. Pour l'aider dans sa réflexion, il s'est constitué un dossier documentaire et s'est adjoint les conseils de plusieurs de ses collaborateurs. Dans ce cadre, il vous demande d'étudier la stratégie d'un des leaders du secteur, l'entreprise Kiloutou, à l'aide d'un certain nombre de documents, présentés en **annexes 1 à 4**.

À l'aide des **annexes 1 à 4** et de vos connaissances.

1.1 Présentez les différents éléments de croissance externe de l'entreprise Kiloutou.

1.2 Donnez au moins une opportunité et une limite de la stratégie de croissance externe mise en place par Kiloutou.

1.3 Justifiez l'intérêt de la création du site KMO (Kiloutou Matériels d'Occasion).

1.4 Montrez en quoi l'obtention du prix du développement durable de l'European Rental Association peut bénéficier à l'entreprise.

DOSSIER 2 - Création d'une fiche de location

Quand un client vient louer un engin, l'employé en charge de remettre le matériel au client doit remplir une fiche de location. Celle-ci est pour l'instant très sommaire. Dans une démarche d'amélioration de ce process et d'une meilleure connaissance de ses clients, M. Cegutti souhaite créer une nouvelle fiche, informatisable et qui devra notamment permettre de faire un suivi client sur une base de données.

Il vous demande de préparer un modèle de fiche, reprenant l'ensemble des informations utiles. Elle devra impérativement comporter des renseignements sur le client, l'engin loué et les conditions de location.

2.1 Présentez les informations nécessaires à recueillir sur cette fiche de location. Vous les organiserez en différentes rubriques.

2.2 Expliquez l'intérêt pour Ceguloc d'informatiser ces données.

DOSSIER 3 - Analyse d'un contrat de location

L'une de vos entreprises clientes vous rapporte l'engin qu'elle a loué mais celui-ci a subi des détériorations importantes vous empêchant de relouer cet engin sans remise en état. Votre client ne vous avait pas fait part de cette détérioration avant la remise de l'engin.

M. Cegutti s'interroge sur la suite à donner à ce problème. Il vous consulte pour avoir votre avis à ce sujet.

À partir de vos connaissances et de l'annexe 5.

3.1 Énoncez deux obligations du loueur et trois obligations du locataire.

3.2 Indiquez la juridiction compétente dans le cas où ce différend ne serait pas réglé à l'amiable.

Vous préciserez la compétence territoriale.

Un locataire dont le contrat de location indiquait une durée de 8 mois et qui devait finir le 28 juillet 2017, vous signale de ne plus avoir nécessité de cet engin et souhaite vous le restituer le 20 avril.

3.3 Présentez les conséquences possibles liées à cette résiliation anticipée.

ANNEXE 1 - L'entreprise Kiloutou en quelques chiffres

Le Groupe Kiloutou est 4^{ème} loueur européen et acteur majeur de la location de matériel en France, il apporte des solutions produits et services à une clientèle professionnelle très diversifiée : grands comptes nationaux, entreprises du BTP, artisans, collectivités et administrations, industries, services, PME.

Le groupe Kiloutou propose la gamme la plus large du marché avec plus de 850 références et plus de 200 000 matériels dans des domaines variés : matériels d'élévation de personnels, de terrassement et de construction, gros œuvre et second œuvre, véhicules utilitaires et événementiel.

Avec un chiffre d'affaires de plus 520 millions d'euros en 2016 et un effectif de 3 900 personnes, Kiloutou poursuit son développement et représente maintenant un réseau de 458 agences en France, en Pologne, en Espagne et Allemagne, dont une cinquantaine chez des enseignes spécialisées du bâtiment et une trentaine dites de proximité, implantées en centre-ville.

Source : www.kiloutou.fr

ANNEXE 2 - Kiloutou se maintient dans un marché encore en baisse

Le marché français de la location de matériels s'est encore contracté en 2015.

« La baisse est plus importante que les – 2 % évoqués » estime Xavier Du Boÿs, PDG de Kiloutou, qui se montre d'autant plus satisfait par la progression de son chiffre d'affaires, qui a atteint 462 millions d'euros en 2015, soit + 1 %.

Le numéro 2 français de la location de matériels récolte les fruits de ses acquisitions dont la dernière, Aquiloc, vient tout juste d'être finalisée et n'entrera dans les comptes qu'en 2016.

L'expansion internationale se poursuit en Pologne « avec grand succès » d'après le loueur et plus modestement en Espagne. Ces nouveaux débouchés et la disponibilité de capitaux pour d'autres opérations de croissance externe donnent confiance à Xavier Du Boÿs qui se dit certain de franchir le cap des 500 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016. Côté organisation, Kiloutou a décidé de changer de logo, l'actuel datant des années 80. Cette nouvelle identité visuelle sera déclinée sur toutes les agences, toute la documentation, collée sur toutes les machines, une généralisation qui prendra plusieurs mois.

Autre changement : l'ouverture d'un centre dédié aux matériels d'occasion. « Nous allons piloter plus finement nos réformes et améliorer leur valeur de revente » estime Olivier Colleau, Directeur Général France. 4000 matériels devraient être réformés cette année et 4000 autres achetés.

« Ces achats vont surtout porter sur des gros matériels, de type chariots, pelles, nacelles, etc. Pour cette catégorie de machines, le taux de renouvellement sera d'environ 16 % ». Enfin Kiloutou va apporter quelques modifications sur son site internet, lui permettant de s'adapter automatiquement au terminal à partir duquel il est consulté.

Source : <https://www.lemoniteurmateriels.fr/article/kiloutou-se-maintient-dans-un-marche-encore-en-baisse.13281>

ANNEXE 3 - Kiloutou Matériels d'Occasion (KMO)

Kiloutou a entièrement repensé sa politique de commercialisation des matériels réformés en ouvrant le KMO, Kiloutou Matériels d'Occasion. Une stratégie qui - d'ores et déjà - s'avère payante.

« Entre 2006 et 2008 nous avons, comme tout le monde, connu un pic d'acquisitions de matériels. Nous savions que quelques années plus tard nous allions retrouver cette bosse dans notre parc d'occasions ». Anticipant la vague, la direction générale de Kiloutou décide de remettre à plat son système de réforme et confie ce chantier à son directeur matériel, François Renault. Jusqu'alors, les matériels destinés à la revente étaient disséminés dans toutes les agences : de petits lots à aller chercher un peu partout. « Les acheteurs se plaignaient de ces faibles volumes et de ces coûts logistiques. Conséquence, nous revendions en dessous du prix du marché. Il nous fallait améliorer notre offre pour pouvoir remonter notre niveau de prix » constate François Renault. Son idée ? La centralisation. « La première des centralisations, c'est celle de la décision. Chez Kiloutou chaque agence propose ses réformes mais c'est la direction générale qui garde la main sur ce dossier ».

La deuxième étape de la centralisation géographique dans un nouveau site de 32 000 m², le Kiloutou Matériels d'occasion (KMO) à Noyelles Godault, dans le Nord. « Toutes les machines arrivent ici petit à petit et sont expertisées. On repère les défauts, on les énumère, les photographie mais on ne répare pas.

Nous vendons en l'état mais en toute transparence ». Les machines arrivent au compte-goutte. En revanche elles sortent par vagues. « Nous constituons des lots de 500 matériels. Quand ce lot est constitué, nous en envoyons la liste aux acheteurs, accompagnée des photos et des rapports d'expertise ». Puis les clients ont trois semaines pour venir chercher sur ce lieu de stockage unique ce qu'ils ont acheté. Cette opération se répète 7 fois dans l'année, pour un total d'environ 3500 réformes par an. « Nous commerçons avec des acheteurs professionnels que nous connaissons et que nous avons référencés, comme nous le faisons avec nos fournisseurs. Ouvrir cette commercialisation grâce à l'internet est une évolution probable de notre système. Mais cela se fera en temps et en heure » anticipe François Renault. Il faudra pour cela prouver qu'élargir la clientèle améliore un système qui, en quelque mois seulement, a déjà prouvé son efficacité ».

Gilles Rambaud

Source : <https://www.lemoniteurmateriels.fr/article/kiloutou-centralise-ses-occasions-pour-mieux-les-revendre,99337>

ANNEXE 4 : Kiloutou obtient le prix du développement durable

Congrès annuel de l'European Rental Association : Kiloutou remporte le prix du développement durable.

À l'occasion de son congrès annuel, qui s'est tenu à Stockholm le 8 juin dernier, l'European Rental Association a décerné au groupe Kiloutou le tout nouveau *Prix du Développement Durable*, pour son engagement et ses actions innovantes en la matière.

Le jury a récompensé le groupe Kiloutou pour la cohérence de son approche, qui couvre les aspects majeurs du développement durable : économique, social et environnemental.

Ainsi, la qualité du mode de management et d'organisation déployé dans les régions, et l'ensemble des actions concrètes décrites dans le rapport annuel RSE du loueur ont été salués. L'aspect opérationnel de la démarche du Groupe a également été remarqué avec, notamment, le calcul des émissions de carbone des matériels, l'optimisation des transports, le centre d'essai, le centre de vente de matériel d'occasion KMO, le recyclage des déchets d'équipements électriques et électroniques et des déchets industriels dangereux. Enfin, le jury a salué la réalisation du rapport annuel RSE du groupe.

Ce prix récompense par ailleurs l'engagement de Kiloutou sur le plan de la responsabilité sociétale, illustré par la création, en 2013, de son école qualifiante, ainsi que l'évolution vers le développement durable des trois valeurs historiques du groupe : passion du client, goût de la performance et confiance en l'Homme.

Devant près de 300 représentants des plus grands loueurs européens, Xavier du Boÿs, président directeur général du groupe Kiloutou a déclaré : « *nous sommes très fiers des actions réalisées par les équipiers Kiloutou dans le domaine du développement durable et très heureux que ce travail incroyable soit reconnu aujourd'hui par l'ensemble de la profession au niveau européen. Kiloutou manifeste ainsi son engagement responsable auprès des parties prenantes : clients, équipiers, partenaires, actionnaires, etc.* ».

Source : <http://particulier.kiloutou.fr/kiloutou-remporte-le-prix-du-developpement-durable>

BTS MAVETPM		Session 2017
Gestion économique et juridique	Code : MME5EG	Page : 7/9

ANNEXE 5 : extraits d'un contrat de location Ceguloc

Art. 2 Durée de location.

La location prend effet au moment où le matériel est mis à disposition du locataire. Cette date est fixée sur le contrat. Lors de la remise du matériel, la charge des risques est transférée au locataire qui en assume la garde matérielle et juridique sous son entière responsabilité jusqu'à la restitution du matériel à Ceguloc. [...]

Art. 5 Entretien.

Le locataire est tenu de protéger le matériel contre toute dégradation et de procéder à toutes les opérations courantes d'entretien, de nettoyage, de vérification et d'appoint des niveaux, à la recharge des batteries et à la vérification de la pression des pneus. Il s'engage à informer immédiatement Ceguloc de toutes anomalies constatées sur le matériel. Tout frais de réparation consécutif au défaut d'entretien lui incombant reste à sa charge. La fourniture de carburant ou autre énergie est à la charge du locataire. L'entretien du matériel à la charge de Ceguloc comprend la lubrification et le remplacement des pièces courantes d'usure dans le cadre normal d'utilisation. [...]

Art.6 Réparations.

En cas de panne, dysfonctionnement ou dégradation, le locataire doit immédiatement cesser d'utiliser le matériel, aviser Ceguloc par téléphone et lui adresser confirmation par écrit relatant les circonstances sous 48 heures. [...]

Art.7 Responsabilité/ assurance.

Le locataire ne peut employer le matériel à un autre usage que celui auquel il est destiné ni enfreindre les règles de sécurité. Il assume la garde matérielle et juridique du matériel et est responsable des dommages causés par et au matériel loué.

Toutefois, il ne saurait être tenu des conséquences dommageables des vices cachés du matériel, dès lors qu'il apporte la preuve desdits vices. [...]

Art. 9 Déclaration en cas de sinistre.

En cas d'incident de quelque nature que ce soit, le locataire s'engage à informer Ceguloc dès la connaissance de l'incident et à lui transmettre sa déclaration de sinistre par écrit au plus tard dans les 48 heures [...]. La location est facturée jusqu'à la récupération du matériel. [...]

Art.11 Prix de location.

Indépendamment de la durée de location, le prix de location est fixé par unité de temps (jour, semaine, mois) selon tarif en vigueur lors de la commande. [...]

Art. 13 Restitution.

À l'expiration du contrat de location éventuellement prorogé d'un commun accord, le locataire est tenu de rendre le matériel en bon état, compte tenu de l'usure normale inhérente à la durée de l'emploi, avec tous les accessoires et équipements, nettoyé et le plein de carburant fait. À défaut, les prestations de remise en état et de fourniture de carburant seront facturées au locataire.

Le matériel devra être restitué au dépôt de Ceguloc pendant les heures d'ouverture.

Le locataire reste tenu de toutes les obligations découlant du contrat jusqu'à récupération effective par Ceguloc. Le matériel ne sera considéré "restitué" qu'après remise d'un bon de retour, établi contradictoirement entre Ceguloc et le locataire.

Le bon de retour précisera la date de restitution et l'état apparent du matériel, sous réserve des dégâts non apparents ou non signalés [...]

Art. 14 Résiliation.

En cas d'inobservation de ses obligations par le locataire, la location à durée déterminée pourra être résiliée par Ceguloc, aux torts et griefs du locataire. Cette résiliation interviendra à l'expiration d'un délai de huit jours à compter de l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception valant mise en demeure. Dans ce cas, le locataire devra faire retour du matériel.

En cas de résiliation anticipée du contrat de location par le locataire, en vertu du présent article, Ceguloc pourra réclamer le paiement d'une indemnité égale à la moitié du loyer restant à courir, avec un maximum de deux mois décompté après restitution du matériel. [...]

Art. 15 Règlement.

Toute facture est payable au comptant, sauf délai de paiement précisé aux conditions particulières. Le délai de paiement des factures de location de véhicules utilitaires ne peut dépasser 30 jours à compter de la date d'émission. [...]

BTS MAVETPM		Session 2017
Gestion économique et juridique	Code : MME5EG	Page : 9/9