

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

## PROPOSITION DE CORRIGÉ GESTION ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

Session 2016

DOSSIER 1 : analyse du marché et analyse stratégique (8 points)

**1.1 Donnez une définition du marché au sens économique. (1 point)**

Lieu d'échanges où se rencontrent l'offre et la demande en vue de déterminer une quantité et un prix.

**1.2 Identifiez les marchés les plus dynamiques susceptibles de connaître d'importantes progressions d'ici 2017. (1 point)**

Les marchés les plus dynamiques :

- les marchés émergents (Chine, Inde, Indonésie, Malaisie....) ;
- les pays scandinaves (Norvège et Suède) ;
- Turquie, Arabie Saoudite, Mongolie.

**1.3 Précisez les spécificités de la Chine sur le marché des chargeuses et des pelles (1 point)**

Deux spécificités sont attendues.

On acceptera toute réponse pertinente.

- Énorme marché.
- Puissant producteur de matériels.
- Surcapacité de production.
- Matériel peu adapté à la demande européenne.

**1.4 Présentez les éléments, qui selon le directeur général d'ATLAS WEYHAUSEN, permettent de prospérer sur le marché des engins de Travaux Publics. (2 points)**

Exemple de réponses possibles (on acceptera toute réponse cohérente) :

- innovation, qualité ;
- se spécialiser dans une gamme et être les meilleurs sur ce marché ;
- réduction des coûts en favorisant le circuit court (en regroupant sur le même site conception, assemblage et développement du produit) ;
- proposer une gamme exhaustive ;
- contracter des partenariats avec des distributeurs compétents.

BTS MAVETPM - correction		Session 2016
Gestion économique et juridique	Code : MME5EG	Page : 1/3

**1.5 Citez un avantage et une limite d'une stratégie de spécialisation. (2 points)**

**Avantages** : image de spécialiste (d'expert), développement de son savoir-faire, diminution des coûts, simplification de la gestion.

**Inconvénients** : vulnérabilité, concurrence plus dure, dépendance à une « seule gamme » de produits, manque de réactivité face au comportement du marché.

**1.6 Montrez l'intérêt de développer une large gamme lorsque l'on met en œuvre cette stratégie. (1 point)**

- Faire varier la qualité des produits proposés.
- Augmenter son chiffre d'affaires, clientèle plus importante.
- Mieux répondre à la demande des clients qui n'est jamais identique.
- Image de spécialiste, savoir-faire.

**Dossier 2 : conduite de la nouvelle action commerciale (6 points)**

**2.1 Présentez deux caractéristiques techniques et deux caractéristiques commerciales de la chargeuse sur pneus ZW180, tels que pourrait les présenter le commercial, en mettant en valeur les avantages pour le client (complétez le D.R.1 - à rendre avec la copie). (3 points)**

Exemples de réponses possibles :

	<b>Caractéristiques</b>	<b>Avantages</b>
<b>Techniques</b>	Moteur turbo.	Vitesse élevée, diminution consommation.
	Catalyseur d'oxydation diesel.	Moins d'entretien. Réduction des particules d'hydrocarbure.
	Transmission 5 rapports et système injection haute pression, Arrêt automatique du moteur.	Réduction consommation essence.
	Interrupteur « quick power ».	Augmentation de la puissance.
	Système de synchronisation.	Souplesse.
<b>Commerciales</b>	Haut niveau de productivité.	Performance.
	Respectueuse de l'environnement.	Image, respect des normes écologiques.
	Économe, coût de possession.	Rentabilité.
	Confort et sécurité.	Siège chauffé, siège coulissant... Pare-brise sans montant. Caméra de recul (option).

**2.2 Rédiger le corps de la lettre type d'invitation avec coupon réponse adressée aux clients et prospects de l'entreprise (2 points)**

Exemple d'éléments pouvant être inclus dans la lettre (ici choisis en utilisant avec la méthode A.I.D.A., mais on acceptera toute réponse cohérente:

Attention : accroche annonçant les deux journées P.O. du 5 et 6 septembre 2015.

Intérêt : innovation chargeuse sur pneus (technologie de pointe, performances économiques et environnementales).

Désir : confort, sécurité, maniabilité, rapidité et précision.

Action : démonstration au cours de la journée P.O.

**Coupon réponse à renvoyer avant le 20/08/2015 (1 point)**

L'entreprise : ..... Nom du Visiteur : .....

Adresse : .....

- Sera présent(e) aux JPO le : ..... à ..... h .....
- Ne sera pas présent(e) aux journées portes ouvertes

**Dossier 3 (6 points)**

**3.1. Précisez la nature des licenciements envisagés par BrieT.P. (1 point)**

Il s'agit de licenciements de nature économique.

**3.2. Décrivez la procédure de licenciement que devra mettre en place l'entreprise pour ses neuf salariés. (2 points)**

Après avoir identifié le motif économique du licenciement, l'entreprise suivra la procédure ci-dessous :

Licenciement	Information et consultation du C.E. ou D.P.	Entretien préalable	Notification préalable à la D.D.T.	Notification du licenciement au salarié par L.R. avec A.R.
<i>De 2 à 9 salariés sur une période de 30 jours</i>	<i>OUI</i>	<i>OUI</i>	<i>NON</i>	<i>OUI</i>

**3.3 Précisez le tribunal compétent. Justifiez votre réponse. (1 point)**

Le tribunal compétent est le conseil des Prud'hommes.

Les conflits relatifs à l'application du contrat de travail sont de la compétence du Conseil des Prud'hommes.

**3.4. Indiquez les voies de recours auxquelles l'employeur peut être confronté si le salarié n'est pas satisfait de la décision. (2 points)**

Le salarié peut interjeter appel.

Si la cour d'appel confirme la décision du tribunal de première instance, le salarié insatisfait pourra se pourvoir en cassation s'il démontre que le droit (ou la procédure) n'a pas été respecté.