Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
TECHNICO-COMMERCIAL

E5 – MANAGEMENT ET GESTION DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE

SESSION 2016

Durée : 4 heures
Coefficient : 4

Matériel autorisé :

- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n°99-186, 16/11/1999)
- Tout document interdit

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 20 pages numérotées de 1 à 20.

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

MET LOCATION

Consignes générales : si, dans votre analyse, vous êtes amené(e) à effectuer des calculs, ceux-ci devront être portés sur la copie comme faisant partie de la démarche structurée mise en œuvre pour répondre à la demande formulée.

Contexte et problématique professionnels

La Société MET LOCATION a été créée en 1980. Elle loue principalement du matériel de chantier auprès d'entreprises locales du BTP (bâtiment travaux publics). Elle s'est progressivement diversifiée en proposant ce matériel à la vente et en commercialisant de l'outillage et des accessoires liés à son activité. Le portefeuille clients comprend actuellement des collectivités, des artisans, des professionnels du BTP et quelques particuliers.

La société a rejoint en 1985 le groupe SOLOMAC présenté dans le secteur comme un des leaders dans la location, vente et transport de matériels pour le bâtiment, les travaux publics, les carrières, l'agriculture et l'industrie.

Grâce à ses collaborateurs et à la confiance accordée par ses clients, MET LOCATION n'a pas cessé de s'étendre sur le plan régional et de diversifier son offre : développement de l'activité avec conducteurs, collaboration avec des sociétés similaires, formations utilisateurs...

Consciente des bienfaits de la mutualisation des savoir-faire, MET LOCATION est adhérente de la fédération nationale des «**D**istributeurs, **L**oueurs et **R**éparateurs de matériel (**DLR**) pour le BTP». Sa force de vente est spécialisée par type de produit et travaille sans intermédiaire auprès de la clientèle.

MET LOCATION se donne les moyens pour pérenniser son activité en se différenciant de tous les généralistes du marché et se mettant au plus près des attentes et des contraintes de ses clients.

Néanmoins son activité est fortement tributaire de l'évolution du marché du BTP. Aussi, dans un contexte de crise, il est nécessaire de rechercher de nouvelles opportunités d'affaires, des relais de croissance accessibles dans un métier qui, à l'échelle nationale et européenne, n'est qu'au début de sa consolidation.

Votre place dans la société

Recruté(e) en qualité de technico-commercial(e) par l'entreprise MET LOCATION et intégré(e) à l'équipe commerciale, vous êtes chargé(e) d'assister son responsable dans ses projets d'action.

Votre mission s'articule autour de deux axes :

1) L'analyse du marché de l'entreprise
2) Management de l'équipe commerciale

Base Nationale des Sujets d'examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

PREMIÈRE PARTIE : Analyse du marché de l'entreprise (10 points)

Afin de prendre les bonnes orientations, votre directeur commercial souhaite avoir une vue synthétique et claire du marché.

Vous vous appuierez sur les documents mis à votre disposition (**Annexes 1 à 8**) pour répondre aux questions suivantes :

1.1 Déterminer les principales tendances du marché des DLR et analyser son environnement.

1.2 Identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise MET LOCATION sur ce marché. Votre diagnostic devra être structuré.

1.3 Présenter des préconisations pour permettre à l'entreprise MET LOCATION de se développer sur son marché.

DEUXIÈME PARTIE : Management de l'équipe commerciale (10 points)

Votre directeur commercial vous confie deux de ses préoccupations :

Il se demande si l'équipe commerciale sur le département de l'Aube est performante. Il s'interroge également sur les moyens à mettre en œuvre pour respecter le cahier des charges du label SE+ délivré par le DLR dans le management quotidien de l'entreprise.

Il souhaiterait faire un bilan complet des activités de son équipe de technico-commerciaux et préparer une journée de formation pour les accompagner dans leur appropriation du label SE +. Il a décidé de s'appuyer sur le produit le plus loué dans l'agence, la mini pelle Takeuchi TB125, pour organiser le fil conducteur de ce projet.

Vous vous appuierez sur l'ensemble des documents mis à votre disposition (annexes 7 à 11) et de vos connaissances.

2.1. Mesurer les performances de l'équipe commerciale auboise ; commenter les résultats obtenus.

2.2. Présenter et justifier les axes à aborder dans le projet de journée de formation des technico-commerciaux

2.3. **Identifier et structurer les éléments à privilégier dans la documentation technique qui sera distribuée aux technico-commerciaux lors de la journée de formation.**

Base nationale des sujets d'examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Liste des annexes

Annexe 1 : Le marché de la location	**pages 5 et 6**
Annexe 2 : Les avantages de la location	**page 6**
Annexe 3 : Ratios de la profession	**page 7**
Annexe 4 : Renouer avec les fondamentaux du métier	**page 8**
Annexe 5 : Le marché de la location «B to B» anticipe la reprise	**page 9**
Annexe 6 : La location pour les collectivités	**page 10**
Annexe 7 : Le DLR se dote d'un label sécurité environnement	**page 11 et 12**
Annexe 8 : MET LOCATION	**pages 13, 14 et 15**
Annexe 9 : Résultat des commerciaux sur l'Aube	**page 16**
Annexe 10 : Contraintes réglementaires	**page 17**
Annexe 11 : La mini pelle TAKEUSCHI TB 125	**pages 18, 19 et 20**

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

Annexe 1 : Le marché de la location



Matériels de travaux publics : Le marché de la location

Le nombre d'agences de location ne cesse de croître. Une concentration s'opère sur le marché du matériel généraliste, tandis que les équipements spécifiques restent du ressort de petites entreprises spécialisées.

LA DISTRIBUTION ET LA LOCATION D'ÉQUIPEMENTS POUR LA CONSTRUCTION

Le commerce de gros et la location de matériels pour la construction concernent une grande variété de biens (grues, échafaudages, constructions modulaires, etc.), qui se destinent principalement aux acteurs des travaux publics, de l'extraction et du bâtiment. Fortement atomisé (près de 4 000 établissements étaient recensés en 2014), le secteur se caractérise également par un haut niveau de concentration. Le segment du négoce de matériels, qui regroupe des filiales commerciales de grands constructeurs mondiaux (CNH Industrial, Kubota, etc.) et des sociétés contrôlées par les majors de la construction (Solumat, etc.), est dominé par Groupe Monnoyeur, qui intervient également dans la location. Loxam et Kiloutou constituent, pour leur part, les leaders du secteur de la location d'équipements.

Source : http://www.xerfi.com/presentationetude/La-distribution-et-la-location-d-equipements-pour-la-construction_4NEG09

LOCATION – POURQUOI LE MARCHÉ FRANÇAIS VA CONTINUER À SE CONCENTRER?

Demande atone, prix structurellement à la baisse, offre sur-capacitaire, le marché de la location ne parvient pas renouer avec la croissance. Dans ce contexte, la concentration est inéluctable. Depuis sept années consécutives, le marché de la location est en contraction en France. L'année en cours marquera un nouveau recul, avec pour conséquence, une concentration des acteurs, seule façon pour les leaders de la profession de conserver leur volume d'activité. *« La baisse du marché nous oblige en tant que leader à maintenir notre volume d'activité,* déclare Gérard Déprez, président du groupe Loxam, numéro un en France et en Europe de la location de matériels. *La consolidation y contribue. Pour autant, le marché est loin d'être figé ».* Métier capitalistique par définition, la location a longtemps prospéré sur un modèle économique fondé sur la demande, émanant, principalement du secteur de la construction, premier marché des loueurs. Alors que la constitution des parcs s'est considérablement diversifiée et que les matériels sont devenus plus complexes et plus chers, le business-modèle des loueurs s'est radicalement transformé. C'est l'offre qui structure le marché. Le phénomène de concentration, qui s'accélère depuis le début des années 2010, va donc se poursuivre.

Cela pour trois raisons principales :

- Malgré un redressement économique qui se dessine, le secteur du BTP reste sinistré. Les deux tiers du chiffre d'affaires de la location sont pourtant générés par cette profession qui a structuré l'organisation des principaux acteurs. Leur logique ? La

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

proximité et l'exhaustivité, au travers d'un maillage fin d'agences disposant d'un parc diversifié. L'absence de perspective de retour à la croissance à court terme commande d'adapter les réseaux à la réalité du marché.

- Les conditions de rentabilité qui ont prévalu par le passé, ne sont plus remplies aujourd'hui. Les précédentes concentrations n'ont pas eu d'effet sur les prix. Les récentes acquisitions réalisées tant par Loxam que par Kiloutou, n'ont pas permis de relever les prix de location.

- La location amplifiant les variations de la conjoncture, les effets en sont d'autant plus marqués dans un marché durablement en baisse. C'est encore plus vrai pour les structures intermédiaires. Sans avoir la force de frappe des enseignes nationales, ni la réactivité des petites structures, les sociétés de taille intermédiaires sont particulièrement exposées. Les prochaines opérations de concentration passeront par l'intégration de loueurs régionaux, spécialisés ou non.

Source : http://www.chantiersdefrance.fr/article/location-pourquoi-le-marche-francais-va-continuer-a-se-concentrer;

Annexe 2 : Les avantages de la location

La location évite en effet d'immobiliser du capital dans un parc de machines et de pouvoir maîtriser les coûts. Elle évite aussi d'avoir à trouver le personnel qualifié pour l'entretenir et le réparer. « *Toute agence de location qui se monte a besoin d'au moins deux mécaniciens*, assure Dominique Pezet. *C'est une des difficultés de ce métier : trouver de bons mécaniciens.*»

Le marché des loueurs se répartit entre les grandes enseignes nationales, les acteurs régionaux et les locaux. Au niveau national, Loxam, Kiloutou, Hertz Equipement et Regis Location détiennent un tiers des agences opérant sur le territoire. Loxam revendique à lui seul une part de marché de 21 % en France et dispose depuis l'acquisition de Locarest et Loueurs de France d'un réseau de 608 agences en Europe, dont 519 en France réparties entre Loxam (Loxam Rental + réseaux spécialisés : Power, Module, Access, Lev, Event, TP), Loueurs de France, Laho et Locarest ". Kiloutou, qui a acquis BM Location en 2011, compte 300 agences en France et 80 pour Hertz Équipement. Les acteurs régionaux comptent au maximum 20 à 30 agences, comme Salti, CGL, Badey Location, etc. Pour le reste, il s'agit d'acteurs locaux, parfois très spécialisés.

Les matériels les plus loués sont les généralistes, ceux qui s'adaptent à différents types de chantiers, comme les pelles ou mini-pelles, engins de compactage, élévateurs, de sciage-découpage ou air comprimé.

Dans le domaine de la construction des réseaux, des entreprises spécialisées ayant des chantiers récurrents comme Sade, dans les réseaux hydrauliques, possèdent leur propre parc de matériel, mais font également appel à la location pour les surcroîts d'activité.

D'une manière générale le matériel nécessaire est tellement spécifique qu'il exige de faire appel à des entreprises de location spécialisées, louant très souvent la machine avec l'opérateur. Car sur le matériel spécifique à la construction des réseaux, on ne rencontre pas les grands acteurs nationaux. «*Les grandes enseignes ont besoin d'avoir une gamme de produits standardisés*, explique Dominique Pezet. *Elles ne se risquent pas sur des matériels très spécifiques, qui nécessitent un personnel compétent ayant la capacité de conduire le matériel ou même simplement de le mettre en mains.*» Qu'il s'agisse de rabotteuses, trancheuses, excavatrices-aspiratrices, de blindage de tranchées ou encore matériel de détection des réseaux, ce sont de petites ou moyennes entreprises qui assurent le service.

Source : http://www.laviedesreseaux.fr/Consultez-nos-themes-reseaux/Autres/Materiels-de-travaux-publics-Le-marche-de-la-location

Annexe 3 : Ratios de la profession

Ratios de la profession – Baisse en volume et en valeur

Après trois années de croissance et une de stabilité, le chiffre d'affaires des loueurs de matériels de BTP s'est contracté de 5 % en 2014. Un recul qui reflète le ralentissement économique et qui affecte les ratios publiés par le DLR*.

L'activité baisse en volume comme en valeur, les loueurs faisant face à la faiblesse de la demande du marché intérieur. Il en résulte une pression sur les prix de la location. Un phénomène amplifié par un nombre d'acteurs en hausse. Selon l'Insee**, le secteur a enregistré une hausse de 6,4 % du nombre d'entreprises à 1 075 entités en 2014. Un niveau jamais atteint. Le nombre d'établissement progresse également, à près de 3 000 agences, mais dans une moindre mesure. Avec 2 953 établissements répertoriés, 2014 confirme la tendance haussière de 2013 (2 933 agences et se rapproche du record historique de 3 010 agences atteint en 2012. La hausse du nombre d'entreprises conjuguée à une baisse du chiffre d'affaires du secteur impacte mécaniquement le chiffre d'affaires moyen par société. Ce dernier s'établit à 3,34 millions d'euros en 2014. Considérant la stabilité du nombre d'établissements, le chiffre d'affaires moyen par établissement permet de mieux appréhender l'évolution de l'activité : à 1,22 millions d'euros en 2014, il reste relativement stable.

Productivité et rentabilité en baisse.

Le repli de l'activité a été plus nettement accentué que la baisse des effectifs. La productivité apparente s'est contractée de 3,2 %, à 166 000 euros par actif employé en 2014. Cette baisse met fin à trois années de relative stabilité de la productivité. La baisse des effectifs n'aura pas permis d'améliorer la rentabilité du secteur, qui plonge de 22 % par rapport à 2013. Un recul qui se traduit à la fois par un effet volume et un effet prix. Le secteur peine à retrouver son niveau de rentabilité d'avant crise, près de deux fois supérieur au niveau moyen actuel. Rapporté aux effectifs, le résultat net a baissé de 37 %.

Investissements sous pression.

Les montants investis par les loueurs sont mesurés à 669 millions d'euros, en hausse de 11% par rapport à l'année précédente. A ce niveau, ils représentent 19 % du chiffre d'affaires de la profession. Pour la quatrième année consécutive, la valeur de parc, qui constitue l'un des principaux soutiens au chiffre d'affaires des loueurs, progresse en 2014 à près de 7 milliards d'euros (6,9 milliards), soit une hausse de 9%. L'augmentation de la valeur du parc de matériels et la baisse du chiffre d'affaires affectent le taux de retour sur investissement (ROI) qui s'établit à 41 % en 2014. Le ROI perd ainsi 3 points par rapport à l'année précédente et atteint son taux le plus bas depuis 2008. Expression des difficultés du secteur de la construction, premier débouché de la location, le chiffre d'affaires de la « location pure », baisse plus vite que le chiffre d'affaires global. Grâce aux investissements, l'âge moyen du parc a été légèrement réduit (- 2 % en 2014), pour s'établir à 60 mois. A titre de comparaison, il s'établissait à 43 mois en 2003.

**Fédération nationale des Distributeurs, Loueurs et Réparateurs de matériels pour le BTP.*
***Institut Nationale de la Statistique et des Études Économiques*

Chiffre d'affaires 3,60 milliards d'euros **Résultat net** 93 millions d'euros	**Rentabilité (% du CA)** 2,6 % **Investissements** 669 millions d'euros	**Valeur d'origine du parc** 6,7 milliards d'euros **ROI** 41,3 % **Age moyen du parc** 60 mois

Source : www.chantiersdefrance.fr

Annexe 4 : Renouer avec les fondamentaux du métier



BERTRAND CARRET PRÉSIDENT DES LOUEURS AU SEIN DU DLR
«Notre profession arrive à un point où l'on se doit de réagir».

Depuis 2008, les ratios de la profession ne cessent de se dégrader pour atteindre un niveau inquiétant. Une situation que dénonce Bertrand Carret, président des Loueurs au sein du DLR, qui invite ses confrères à se conformer aux conditions générales de location.

Pour Bertrand Carret, président du groupe Location du DLR à l'image des pressions que subissent les fournisseurs de la grande distribution, «les loueurs sont victimes de la pression sur les prix qu'exercent les grands comptes du BTP», dans le cadre d'un rapport de force déséquilibré, résultant de la concentration du secteur client. Plus globalement, cela traduit les difficultés de l'ensemble de la filière Construction et déstabilise toute la profession. Taux de rotation du parc, retour sur investissement, durée de location, niveaux de prix… Tous les indicateurs des loueurs sont orientés à la baisse. Une situation imputable à une baisse globale de la demande mais aussi à une offre excédentaire, une déflation tarifaire continue et une incapacité des acteurs de la location à tenir leurs prix alors que leurs coûts s'apprécient. « Nous achetons les matériels plus cher et nous les louons moins cher», résume Bertrand Carret. Face à cet effet ciseau, les premiers dépôts de société de location sont constatés.

FRUGALITÉ.

Devant cette situation, Bertrand Carret invite ses confrères à mieux s'organiser entre eux, en recourant davantage à la sous-location. Avantage ? Maîtriser les achats en limitant la taille des parcs qui seraient ainsi plus en adéquation avec la demande. Une pratique courante dans la location de voiture qui permet de tenir les prix et d'optimiser les taux de rotation du parc. Autre piste de progrès, une surveillance plus rigoureuse du retour sur investissement (Return On Investment). Véritable juge de paix pour le loueur, le ROI est le rapport du chiffre d'affaires divisé par la valeur du parc à neuf. «Dans les années 2000, la profession affichait des ROI de 50 %, certaines années étant passées depuis en dessous de 40 %», déplore Bertrand Carret. En cause, des parcs trop importants donc sous exploités mais aussi des prix bas et des volumes de location moindre. Autre solution, arrêter d'investir, voire «dé-flotter», c'est-à-dire réduire son parc, ce qui, dans les deux cas, hypothèque l'avenir. Le risque est de se retrouver face à des besoins de renouvellement considérables dans le premier cas, le danger étant de ne pas être en situation de profiter du redémarrage de l'activité dans le second cas. De fait, la meilleure alternative serait de mettre fin à la baisse des prix, et faute de pouvoir le faire, de respecter les conditions de location au sens strict. «Il faut résister aux gestes commerciaux non justifiés, comme la non facturation des bris de machines, des transports, des jours de location ou même des assurances, insiste Bertrand Carret. Il faut également pouvoir valoriser les investissements réalisés pour se conformer aux réglementations sur la gestion des déchets et la collectes de polluants». Une difficulté de plus quand certains grands groupes vont jusqu'à dénoncer le paiement de l'éco pastille, pourtant obligatoire, dans le cadre de contrats cadre.

RISQUES DIVERSIFIÉS.

Dans une approche traditionnelle du métier, et face aux nouvelles formes de concurrence émanent des acteurs de l'Internet, des réseaux de distribution et des constructeurs, les loueurs doivent capitaliser sur leur professionnalisme. Spécialistes ou généralistes, ils peuvent également chercher à diversifier leurs clients sur leur marché domestique comme l'étranger. Des relais de croissance accessibles dans un métier qui, à l'échelle hexagonale et européenne, n'est qu'au début de sa consolidation.

Source : Jean-Noël Onfield, Chantiers de France

Annexe 5 : le marché de la location «B to B» anticipe la reprise

Loxam, numéro un européen de location de matériel pour le BTP, et Touax, dans la location opérationnelle, voient leurs perspectives s'améliorer en 2015.

Qu'il s'agisse de location de matériels dans le BTP, comme pour Loxam, numéro un de son secteur en Europe, ou de location opérationnelle de conteneurs, wagons, barges et bâtiments modulaires, comme pour le spécialiste Touax, les perspectives d'activités s'améliorent.

Les deux groupes, qui ont publié leurs résultats annuels en fin de semaine dernière, ont clos une année 2014 déjà un peu meilleure avec, pour Loxam, un chiffre d'affaires à 812 millions d'euros contre 805 millions un an plus tôt, et un excédent brut d'exploitation consolidé à 255 millions (contre 245 en 2013), tandis que Touax a vu son chiffre d'affaires croître de 8,4 %, à 378,7 millions d'euros (grâce notamment aux ventes de conteneurs maritimes), avec toutefois un résultat opérationnel en baisse, à 4,1 millions contre 7,3 millions.

Pour Loxam, qui réalise 80 % de son chiffre d'affaires en France, la baisse d'activité de 4,5 % - dans un marché de la location de matériel en recul de 5 % - a été plus que compensée *« par de la croissance organique à l'étranger et des acquisitions au Danemark et aux Pays-Bas où nous sommes désormais respectivement leader et numéro deux sur ces marchés »*, explique Gérard Déprez, le PDG de cette entreprise familiale dont le siège est à Lorient.

En outre, le groupe a poursuivi en 2014 le repositionnement de son réseau dans l'Hexagone, engagé en 2013, avec la fermeture d'une cinquantaine d'agences (quelques-unes resteront à fermer cette année). Il a aussi développé sa politique de partenariat avec de grandes enseignes de bricolage et de jardinerie pour se rapprocher d'une clientèle grand public. Une façon *« d'être moins exposé à la construction et au génie civil, et de toucher une clientèle de plus petites entreprises, d'artisans et de paysagistes sur le marché des petits travaux et de la rénovation »,* explique le patron.

Une croissance de 2,5 %.

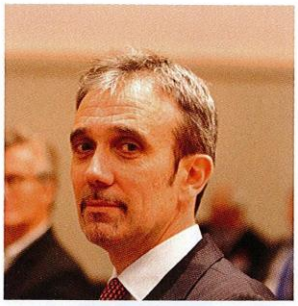
Pour 2015, la fin du cycle récessif dans le BTP en Europe devrait se confirmer, avec une croissance de 2,5 % du marché en moyenne sur les 19 pays de l'Union observés par Euroconstruct, après une légère hausse de 1 % l'an dernier et une baisse de 2,7 % en 2013. La France devrait encore rester à la traîne, à - 0,4 % (après - 2,8 % et - 3,2 %), mais Gérard Déprez anticipe *« qu'à partir de 2016, il y aura le retour d'un certain dynamisme »*. Une reprise que le marché de la location devrait anticiper dès cette année. Selon les données de l'ERA (European Rental Association), il sera en hausse de 2,6 % en Europe et de 0,6 % en France (contre - 1,8 % en 2014).

Touax prévoit, pour sa part, *«que l'activité constructions modulaires restera en dessous du point mort alors que les trois activités de transport seront bien orientées en 2015»*.

Source :Antoine Boudet, Les Échos.

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel Réseau CERTA

PROFESSION



DR

HERVÉ REBOLLO
SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU DLR

"L'action du DLR doit permettre aux collectivités de trouver une réponse adaptée à leurs problématiques budgétaire et opérationnelle tout en ouvrant aux professionnels de la location des opportunités quasi inaccessibles à ce jour".

RÉFORME DU FCTVA

LA LOCATION DE MATÉRIELS COMME SOLUTION POUR LES COLLECTIVITÉS

Dans le cadre de la réforme du FCTVA et considérant les contraintes financières auxquelles sont confrontées les collectivités territoriales, la location de matériels s'avère être une solution.

Depuis début 2015, les propositions se multiplient pour aider les collectivités territoriales à financer leurs investissements : associations des maires, des départements et des régions de France, organisations professionnelles, médias nationaux et spécialisés se font l'écho du besoin urgent de solutions.
Pourtant, les professions de la location sont quasiment dans l'impossibilité de proposer aux décideurs publics des solutions financièrement avantageuses en louant leurs biens d'équipement. Ceci est dû aux contraintes réglementaires du fonds de compensation de la TVA (FCTVA). Ce cadre juridique complexe fausse les arbitrages entre achat et location des équipements depuis le début des années 70, en empêchant les collectivités territoriales de récupérer la TVA lorsqu'elles louent du matériel.

ÉCONOMIE DE L'USAGE

Or, on observe actuellement une véritable mutation de la culture de gestion de ces collectivités, motivée notamment par la baisse programmée des financements de l'État. En d'autres termes, le principe de l'usage des biens, sans obligation de détention (économie de fonctionnalité, économie circulaire) tend à être accepté par les gestionnaires publics, après avoir conquis le grand public. Ceci a conduit la Fédération nationale de la location des matériels de bâtiment, travaux publics et manutention (DLR) à s'interroger sur les règles de fonctionnement actuelles du FCTVA pour proposer une solution alternative aux décideurs politiques.

LOI DE FINANCE 2016

En partenariat avec le Cabinet de lobbying 1884-1901, le DLR a mis en œuvre une action complète pour intégrer la location au FCTVA. Des spécialistes des finances publiques et des finances des collectivités territoriales ont longuement travaillé en 2014 pour le DLR, réalisé des enquêtes auprès des collectivités puis des analyses économiques et juridiques du FCTVA. L'objectif est de présenter aux élus locaux et nationaux l'intérêt financier et environnemental de l'évolution de ce dispositif. Celui-ci permettrait aux collectivités territoriales de bénéficier du remboursement de la TVA sur les locations de biens d'équipement et d'alléger ainsi leurs charges tout en conservant les services rendus aux administrés. Comme l'indique Joël Giraud, Député des Hautes-Alpes, auteur d'une question écrite au gouvernement sur le FCTVA : *« La location de courte ou de longue durée a des avantages, car, par exemple, un chasse-neige ne sert pas en été. [...] S'il s'agit de fonctionnement, il n'y a pas de remboursement de TVA, donc on a intérêt fiscalement à acheter, ce qui est une stupidité monumentale »*.
De son côté, le Sénat n'est pas en reste puisqu'un récent projet de loi indique que *« Les pratiques d'économie de fonctionnalité font l'objet de soutien, afin d'encourager leur mise en œuvre qui peut permettre d'optimiser la durée d'utilisation de matériels potentiellement coûteux et présenter ainsi un gain en termes de productivité globale, tout en préservant les ressources dans une logique de consommation sobre et responsable »*.

"Bénéficier du remboursement de la TVA sur les locations de biens d'équipement."

Jean-Noël Onfield

Source : Jean-Noël Onfield, Chantiers de France

Annexe 7 : Le DLR se dote d'un label sécurité environnement

La Fédération Nationale des Distributeurs, loueurs et réparateurs de matériels de BTP et de Manutention (DLR) regroupe et fédère aujourd'hui les entreprises des secteurs de la distribution, de la location, de la maintenance et des services pour les matériels destinés au BTP et à la manutention.
La sécurité et le respect de l'environnement sont aujourd'hui deux composantes fondamentales du monde du travail. Réduire les risques et accroître la performance des professionnels dans ces domaines est une condition déterminante de la pérennisation des entreprises dans les secteurs concurrentiels du BTP et de l'industrie.

Face à ces enjeux, le DLR, qui regroupe plus de 500 membres représentant 70 % du volume d'activité du marché de la distribution-location-réparation de matériel, souhaite pérenniser l'amélioration continue au sein de la profession et lui propose un label « sécurité-environnement » : l**e label SE+.**

Le fonctionnement
Tendre vers l'excellence dans les domaines de la sécurité et de l'environnement, c'est anticiper et mettre en place un système de management qui permette d'articuler la politique de l'entreprise autour de la prévention des risques, tant au niveau technique qu'aux niveaux organisationnel et humain.



Cette démarche d'amélioration continue, c'est le système de management SE (système d'évaluation de la sécurité et de l'environnement).

Dans le cadre de la labellisation SE+, cette démarche se décline en quatre étapes :

1. La mise en conformité avec un protocole d'amélioration continue :
   Sur la base du référentiel, d'identifier, site par site, les critères d'amélioration en matière de sécurité et d'environnement afin d'aider les adhérents à réduire les risques dans ces domaines et accroître leur performance.
2. Un audit :
   Un prestataire indépendant spécialisé dans l'ingénierie des risques, présent sur tout le territoire national et disposant d'une bonne connaissance des métiers du DLR réalise l'audit sur la base des critères d'évaluation définis par le référentiel.

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

Annexe 7 (suite) : Le DLR se dote d'un label sécurité environnement

Critères techniques :

- la gestion des matériels et des travaux.
- l'aménagement des ateliers et des véhicules d'intervention.
- le traitement des déchets.
- l'hygiène des locaux.
- la vérification du matériel et de l'atelier…

Critères organisationnels et humains :

- l'engagement de la direction.
- l'implication du personnel.
- sa formation aux risques.
- le traitement des accidents du travail.
- l'accueil des nouveaux arrivants.
- l'organisation du travail et les interventions sur site.
- les actions d'améliorations proposées.

Les objectifs du label

L'obtention d'un label Sécurité Environnement, c'est entrer dans une démarche qui insuffle une dynamique au sein de l'entreprise, instaure des procédures d'évaluation et de contrôle et permet une meilleure communication interne.
L'entreprise labellisée peut ensuite accéder, si elle le souhaite, aux référentiels ;
L'existence du label SE+, parce qu'il s'inscrit dans cette démarche d'amélioration continue et d'évaluation de la sécurité et de l'environnement, est le meilleur moyen d'atteindre les trois principaux objectifs fixés :

1. Réduire les accidents de travail et maladies professionnelles

Non seulement de viser le « zéro accident », mais aussi de se donner les moyens d'évoluer en permanence vers cet objectif.

2. Répondre aux sollicitations des clients

Conformer l'organisation de l'entreprise aux exigences des clients (BTP, manutention industrielle, sites à risque…) en matière de réglementation Sécurité et Environnement.

3. Démontrer le professionnalisme et l'implication de l'entreprise et du secteur

Évaluer les acquis et lacunes d'organisation afin d'optimiser le service et mobiliser les énergies en faveur d'un engagement responsable des entreprises.

Sources : http://www.label-securite-environnement.fr

Base nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 8 : MET LOCATION

I. CONTEXTE GÉOGRAPHIQUE.

A/ L'unité commerciale.

La société MET LOCATION se situe dans la zone industrielle les Ecrevolles à Troyes (département de l'Aube : 10).

Elle se compose d'une unité commerciale qui se répartit de la manière suivante :

- une partie bureau qui sert à la facturation, la prise de commande, la réception des clients
- une partie commerciale composée de 3 technico- commerciaux.
- une partie atelier pour le SAV (service après vente)
- une partie logistique qui accompagne le développement de l'activité avec conducteurs

B/ Les moyens d'accès et les horaires d'ouverture.

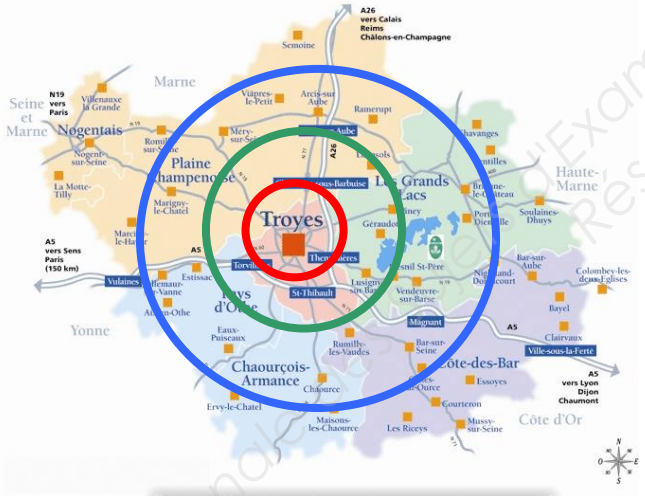
- **Les moyens d'accès :**

La société CMC LOCATION est proche de la rocade ouest et c'est le meilleur moyen et surtout le plus rapide de s'y rendre

- **Les horaires d'ouverture :**

Du lundi au vendredi : 7h00-12h et 14h-18h00
Ces horaires sont adaptés au métier des clients qui nécessite des départs tôt le matin.

C/ La zone de chalandise.



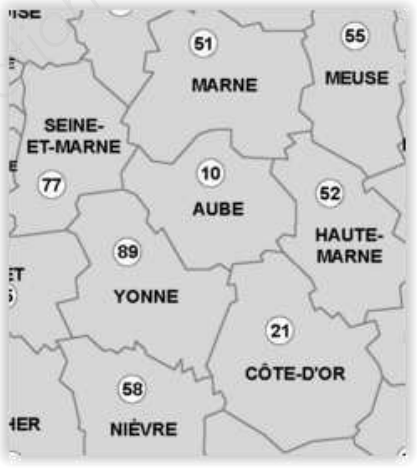
La zone de chalandise est décomposée en zone isométrique, On trouve trois zones

-**primaire :** ville de Troyes De 0 à 10 km. 50% de nos clients sont dans cette zone

-**secondaire :** dans un rayon de 10-20 km aux alentours de Troyes

-**tertiaire** : au-delà des 20 km

Sur cette zone de chalandise se trouvent les concurrents suivants : Loxam, Sime, Point P, Il y a beaucoup de concurrence sur Troyes mais les clients sont très fidèles à leur entreprise.



En dehors de cette zone de chalandise, l'activité de prospection s'étend jusqu'à des départements tels que le 77, 51, 89 et même le 21. Il s'agit là de grands comptes gérés par les commerciaux. Cependant la concurrence est dans ce cas très forte car on rencontre les agences de location des vendeurs (Caterpillar, Doosan, Liebherr…) en plus des loueurs généralistes Loxam et Kiloutou et certaines de leurs agences spécialisées en TP Locarest et Laho….

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

Annexe 8 (suite): MET LOCATION

ANALYSE

La zone des Ecrevolles :

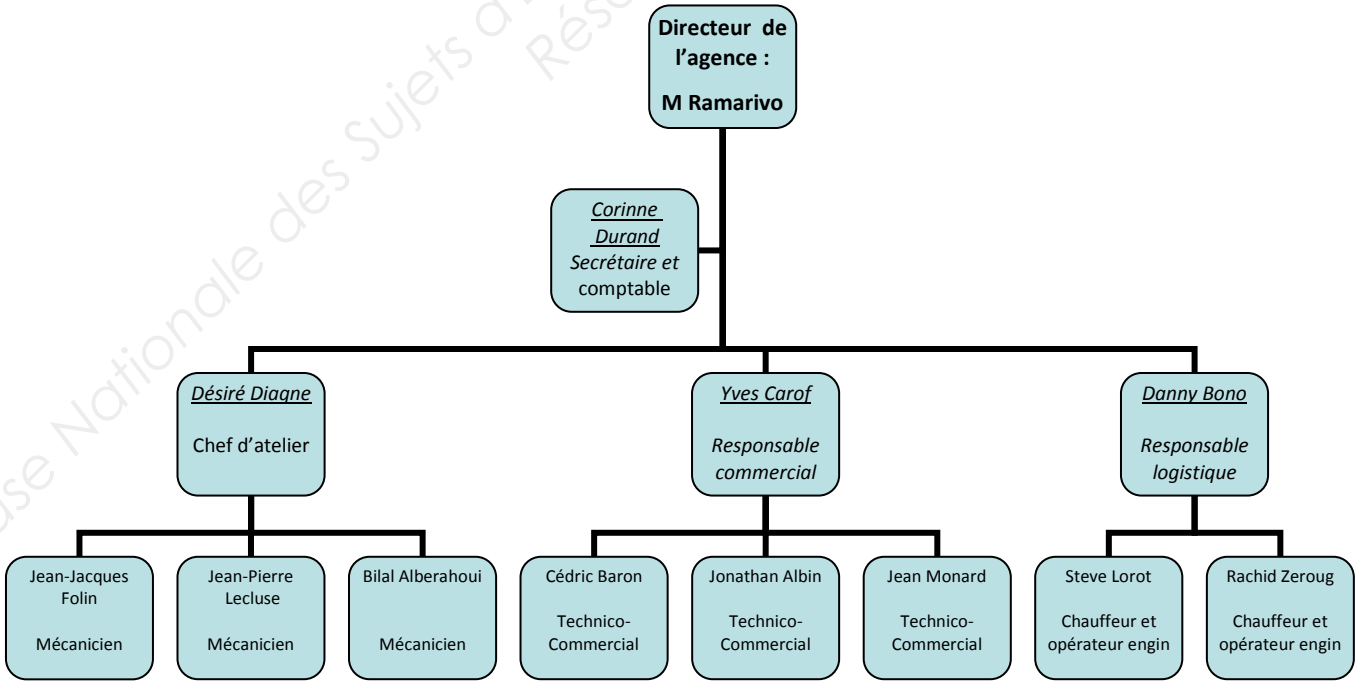
- C'est une zone industrielle de 150 hectares qui comprend 51 entreprises. Toutes ces entreprises emploient 940 salariés.
- Dans cette zone industrielle les Ecrevolles, il reste 100 hectares restant à commercialiser. Il devrait donc y avoir d'autres entreprises qui s'implanteront dans cette zone.
- Il y a plusieurs entreprises à proximité de la société MET LOCATION comme Puissance Air, la carrosserie Axial, Troyes plus, la DDE (Direction Départementale de l'Equipement).

II. CONTEXTE ORGANISATIONNEL

Le réseau auquel l'unité commerciale appartient

La société MET LOCATION est une SAS de 16 salariés au capital de 300 000 €, elle appartient au groupe *SOLOMAC.* Le réseau Solomac est national et présent sur toute la France. Il est spécialisé dans la location de matériel de TP. Créée en 1977, SOLOMAC est une société de services spécialisée dans la location, la réparation et la vente de tout matériel de manutention : industrie, manutention portuaire, magasinage. Solomac compte plus de 157 agences en France et ils sont spécialistes des plus grandes marques dont : Hyster, PPM, Svetruck, Kalmar, etc.

Organigramme hiérarchique de l'unité commerciale

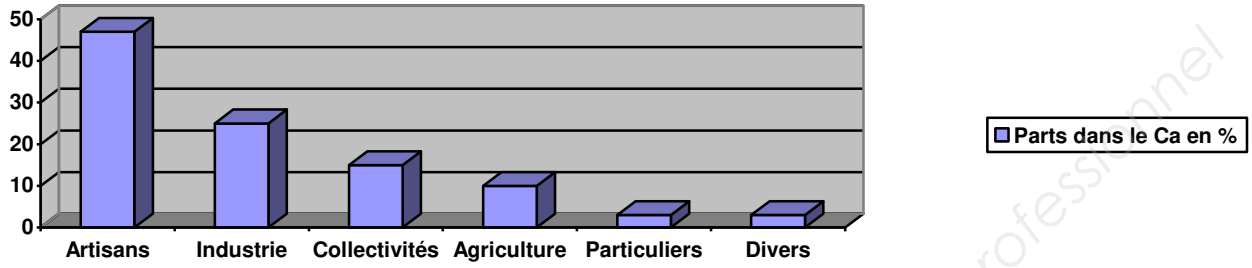


Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 8 (suite) : MET LOCATION

III. CONTEXTE COMMERCIAL

Répartition de la clientèle



MET LOCATION est spécialisée dans la location de produits de travaux publics et a une très bonne relation avec ses clients, ce qui lui permet d'avoir des renseignements auprès d'eux, de repérer leurs besoins et de répondre finement à leurs demandes.

Analyse concurrentielle.

MET LOCATION a une typologie de clients spécifique par rapport à ses concurrents au niveau local. Elle bénéficie de son implantation historique chez les artisans du BTP ce qui explique le fort taux de cette nature d'acteur dans son portefeuille clients

Elle a pu négocier des achats avec des conditions favorables auprès des grandes marques de fabricants de matériels du BTP. Elle peut donc louer des engins à forte notoriété sur le plan technique.

Concurrents	Produit	Prix	Commercialisation	Communication
LOXAM	Location de matériel de manutention, vente de produit de travaux publics	Il s'agit d'une démarche de pénétration du marché	Vente en magasin, Vente par téléphone Vente par INTERNET	Télévision, affichage, journal : La communication est nationale
SIME	Location de matériel de manutention avec un dépôt vente	Alignement sur les ventes de Loxam	Vente en magasin et par téléphone	Journal, presse : La Communication est régionale.
POINT.P Matériaux de Construction	Vente en magasin avec une grande surface de vente en dépôt	Il s'agit d'une démarche de pénétration du marché	Grandes surfaces spécialisées (GSS) sur Troyes	Presse, radio : La Communication est locale

Rose Notion - Les sujets d'Examen de l'enseignement professionnel Réseau Canopé

Annexe 9 : Résultat des commerciaux sur l'Aube

Il vous est communiqué les résultats du deuxième trimestre 2015 des trois commerciaux aubois :

Éléments	Cédric	Jonathan	Jean
Fichier contacts	198	180	158
Prospects (contacts utilisables)	175	151	130
Rendez vous	74	54	68
Prospects chauds	36	16	34
Commandes	22	7	19
CA réalisé	35 200	12 250	25 600
CA réalisé 1er trimestre	33 400	9 800	24 100

L'entonnoir type de prospection, établi à partir d'une moyenne d'activité des commerciaux sur les trois dernières années, est le suivant :

Fichier contacts : 100	
Contacts utilisables : 82	Contacts non utilisables : 18
Rendez vous : 30	Non intéressés : 52
Prospects chauds : 14	Sans suite : 16
Commandes : 8	Sans suite : 6

Les objectifs fixés par la direction générale étaient d'augmenter le chiffre d'affaires de 7 % entre les deux trimestres.

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

Annexe 10 : Contraintes réglementaires

Définition et principes du CACES

La conduite de machines mobiles de chantiers et d'équipements de levage nécessite une formation initiale. Le conducteur doit être en possession d'une autorisation de conduite délivrée par l'employeur. Le CACES permet d'évaluer ses connaissances et son savoir-faire pour la conduite en sécurité de ce type d'équipements.

Contexte réglementaire

Le décret 98-1084 précise qu'un enseignement de base adéquat pour la conduite de l'ensemble de ces engins est obligatoire quel que soit le secteur d'activité. Cette formation doit être complétée et renouvelée autant de fois que cela est nécessaire.

Le contenu du CACES

Le certificat d'aptitude à la conduite en sécurité n'est ni un diplôme ni un titre de qualification professionnelle. Il ne valide que les connaissances et l'adresse du candidat pour la conduite en sécurité. Il est spécifique à une catégorie d'engins.

La formation est un processus complexe qui demande un examen d'aptitude médicale réalisé par le médecin de travail, un contrôle de connaissances ainsi que du savoir-faire du conducteur pour qu'il puisse conduire en toute sécurité.

Les recommandations CACES fixent des objectifs à atteindre pour pouvoir obtenir ce certificat à l'aide des référentiels de connaissance et des fiches d'évaluation. Le contenu et la durée doivent être adaptés au candidat, l'expérience pratique de conduite pouvant être prise en compte.

Source : www.caces.pro.

Définition et principes du PPSPS

Un PPSPS est un Plan Particulier de Sécurité et de Protection de la santé. Le PPSPS est établi par les entreprises qui travaillent sur un chantier et remis au coordonnateur de sécurité et de protection de santé.

D'après l'article R238-21 du Code du Travail, le Plan Général de Coordination (PGC) en matière de sécurité et de protection de la santé est un document écrit qui définit l'ensemble des mesures propres à prévenir les risques découlant de l'interférence des activités des différents intervenants sur le chantier, ou de la succession de leurs activités lorsqu'une intervention laisse subsister après son achèvement des risques pour les autres entreprises.

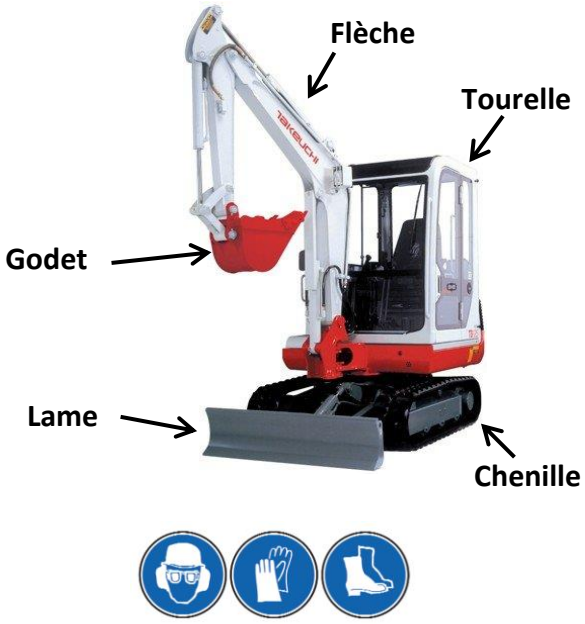
Le PPSPS concerne les entreprises travaillant sur les chantiers soumis à un PGC mais également aux entreprises exécutant seules des travaux. L'établissement du PPSPS, dans ce dernier cas, est conditionné par une durée d'opération supérieure à un an et par l'emploi, à un moment quelconque, de plus de 50 salariés, pendant plus de 10 jours ouvrés consécutifs.

Source : cefa-montelimar.org.

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 11 : La mini pelle TAKEUCHI TB125

MINI pelle TAKEUCHI TB125



1) SPÉCIFICATIONS TECHNIQUES	
• Moteur thermique	Diesel (1331 cm^3)
• Puissance	16,8 kW (2300 t/min)
• Vitesse de déplacement	1ère : 2,7 km/h
	2ème : 4,8 km/h
• Vitesse de rotation de la tourelle	9,6 tr/min
• Rotation tourelle	360°
• Profondeur max. d'excavation	2580 mm
• Hauteur max. de déversement	3030 mm
• Force de cavage (creusement)	1500 kg
• Franchissement (pente)	30°
• Dimensions hors tout	4410 x 2450 x 1460 mm
• Poids	2790 kg
• Réservoir carburant	51 l
• Réservoir hydraulique	48 l
• Batterie	12 V – 64 Ah
• Pression acoustique à 1 m	74 dB

2) APPLICATIONS

- Excavation (creusement) de tranchées.
- Travaux de déblaiement et de remblaiement.
- Nivellement de terres, pierres, graviers, sable,...
- Démolition.
- Forage (avec accessoires adaptés).
- Levage de charges.

3) INTERDICTIONS

• Ne pas utiliser la mini pelle :

- pour circuler sur les voies publiques,
- avec une charge supérieure à la charge autorisée,
- pour transporter des personnes (risques de blessures graves).

• Ne pas tracter la machine, même en cas de panne.

4) MANUTENTION - TRANSPORT

- Transborder la mini pelle à l'aide de rampes antidérapantes.
- Maintenir une pente inférieure à 15°.
- Lever suffisamment le godet et la lame pour éviter de buter sur les rampes.
- Conduire la mini pelle au milieu du véhicule de transport avec prudence.
- Abaisser la lame.
- Placer le levier de verrouillage de pivotage en position verrouillé.
- Déployer entièrement les vérins (godet et bras), puis abaisser la flèche.
- Arrêter le moteur, et enlever la clé de contact.
- Lever le levier de verrouillage de sécurité pour engager le verrou.
- Placer des butées à l'avant et à l'arrière des chenilles.
- Arrimer la machine en 4 points à l'aide de chaînes ou de sangles. Ne pas arrimer par-dessus les chenilles.
- Placer une cale en bois sous le godet pour qu'il ne soit pas endommagé en touchant le sol et le fixer à l'aide d'une chaîne ou d'une sangle.

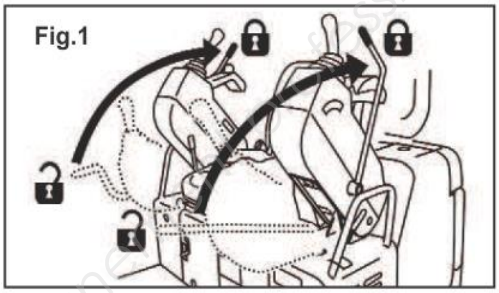
Réseau Canopé des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Annexe 11 (suite) : La mini pelle TAKEUCHI TB125

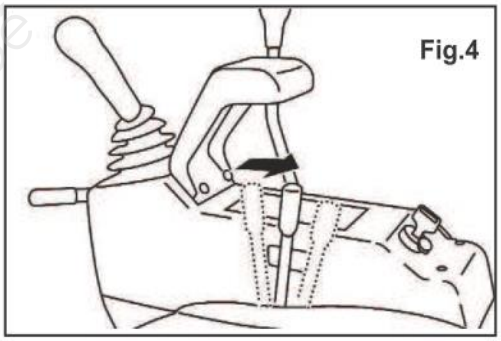
5) CONTRÔLES PRÉLIMINAIRES

- S'assurer que l'utilisation de la mini pelle est appropriée à la réalisation des travaux à effectuer et que cette utilisation sera faite en toute sécurité, conformément à la notice d'instructions (caractéristiques).
- S'assurer que les consignes de sécurité sont respectées.
- Avant toute mise en service, la machine doit subir une vérification visuelle.

6) MISE EN ROUTE



- S'installer au poste de conduite et ajuster le siège pour une position d'opération confortable.
- Boucler la ceinture de sécurité.
- Vérifier que les leviers de verrouillage de sécurité (Fig.1) sont en position verrouillée (relevés).
- Vérifier que tous les leviers et pédales sont au point mort.
- Insérer la clé dans le commutateur de démarrage, la tourner vers la position ON (marche).
- S'assurer que tous les voyants du tableau de bord clignotent et qu'une alarme est entendue. Au bout de 2 secondes, seuls les voyants de charge de la batterie et de pression d'huile moteur clignotent, tous les autres s'éteignent et l'alarme sonore s'arrête.



- Tourner le bouton de commande des feux pour vérifier que les feux avant, arrières, de poutre et d'instrumentation s'allument.
- Tirer le levier de commande des gaz (Fig.4), vers la position intermédiaire.
- Tourner la clé , vers la position START (démarrage) et démarrer le moteur. Nota : En cas de non démarrage après 15 secondes, attendre 30 secondes avant toute nouvelle tentative.
- Une fois le moteur mis en marche, relâcher la clé. Elle revient automatiquement sur la position ON (marche).
- Repousser le levier de commande des gaz (Fig.4), vers l'avant.

7) RECOMMANDATIONS D'UTILISATION

- Faire attention aux conditions de visibilité réduite et angles morts lors du déplacement ou du pivotage de la machine. Se faire guider par une tierce personne lorsque la visibilité n'est pas bonne.
- S'il y a des points aveugles à l'arrière de la machine, faire tourner la cabine sur elle-même avant de reculer pour vérifier que la zone est sûr et libre.
- Adapter les mouvements de la mini pelle en fonction des conditions du sol, de la pente, de la position des personnes et de tout autre facteur qui pourrait causer une collision. Signaler votre intention de bouger en faisant retentir le klaxon.
- Lors des déplacements, la lame de l'appareil doit être levée.
- Montée : flèche en amont, lame en amont.
- Descente : flèche en aval, lame en amont.

Verrouillage de sécurité (Fig.1)

- Abaisser les leviers de verrouillage afin de déverrouiller les leviers de commande (bras, pivotage et déplacement). Les lever vers le haut pour verrouiller.

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 11 (suite) : La mini pelle TAKEUCHI TB125

8) TRUCS ET ASTUCES

- Lors des travaux d'excavations, baisser la lame pour avoir plus de stabilité.
- Pour creuser les sols durs, briser au préalable le sol, avec un marteau piqueur hydraulique.

9) VÉRIFCATIONS JOURNALIERES

- Contrôler le bon état de fonctionnement des organes de sécurité (leviers de verrouillage, alarmes sonores et visuelles, ceinture de sécurité, éclairage, extincteur)
- Contrôler visuellement la mini pelle afin de déceler toute détérioration susceptible d'être à l'origine de situations dangereuses (mauvaise réponse des leviers de commande, absence de fuites, tension des chenilles, déformation mécanique, état du godet, état de la cabine, verrouillage des portes, verrouillage des vitres, capot-moteur, serrages des boulons, système électrique, jeux mécaniques excessifs, etc.).

En cas de doute, prévenir votre agence **MET LOCATION**.

10) ENTRETIEN RÉGULIER

Par le client

- Faire le plein de carburant.
- Si location de longue durée, refaire les niveaux (carburant, huile moteur, circuit hydraulique, liquide de refroidissement moteur).
- Remplacer les lampes défectueuses (éclairage de la flèche).

Par MET LOCATION,
Contrôles effectués à chaque retour du matériel :

- Bon état de marche des organes de sécurité (leviers de verrouillage, alarmes sonore et visuelles, ceinture de sécurité, éclairage, extincteur).
- Niveaux (huile moteur, circuit hydraulique, liquide de refroidissement moteur, liquide de batterie).
- Filtres (carburant, air, huile, retour hydraulique) et séparateur d'eau.
- État d'usure des flexibles et raccords hydrauliques (absence de fuites).
- Tension des chenilles caoutchoucs.
- Câbles et faisceaux électriques (absence de corrosion et de dénudement).

Tous les six mois : Révision complète

11) PANNES ET RÉPARATIONS

- En cas de panne, ne pas procéder à des réparations.

Prévenir votre agence **NET LOCATION**

12) NETTOYAGE

- Arrêter le moteur, et recouvrir les pièces électriques lors du nettoyage de la machine.

Attention : L'eau sur les pièces électriques peut entraîner des courts-circuits ou des mauvais fonctionnements.

- Récupérer les carburants, liquide hydraulique, huile moteur et liquide de refroidissement qui s'écoulent de la mini pelle avec des récipients appropriés et les éliminer en évitant de polluer l'environnement.

Source : documents internes de la société.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.