

E3 : ÉCONOMIE - DROIT

Épreuve commune aux deux options

Durée : 4 heures

Coefficient : 3

Ce sujet comporte 5 pages dont 3 pages d'annexes
Le candidat est invité à vérifier qu'il est en possession d'un sujet complet.

Liste des documents joints

Document 1 : La chute de l'excédent commercial
Alternatives Économiques - avril 2001

Document 2 : Arrêt de la Cour de cassation du 14 mars 2000, 1^{er} moyen

Document 3 : Arrêt de la Cour de cassation du 14 mars 2000, 2^{ème} moyen

Document 4 : Article 35 de la loi du 10 janvier 1978

**L'USAGE DES CALCULATRICES N'EST PAS AUTORISÉ
POUR CETTE ÉPREUVE**

SUJET

Ce sujet comporte deux parties indépendantes :

- dans la première partie, vous effectuerez un travail méthodologique à partir d'une documentation économique et juridique,
- dans la deuxième partie, vous présenterez un développement structuré à partir de vos connaissances et de votre réflexion.

PREMIÈRE PARTIE : TRAVAIL MÉTHODOLOGIQUE - (Barème indicatif : 12 points)
--

1. Étude d'une documentation économique - (Barème indicatif : 4 points)

À partir du document 1, identifier et justifier les raisons de la dégradation de l'excédent commercial depuis 1997.

2. Étude d'une décision juridique - (Barème indicatif : 8 points)

A - Analyser l'arrêt de la Cour de cassation - 1^{er} moyen - du 14 mars 2000 présenté dans le document 2.

B - À partir des documents 3 et 4, présenter l'argument de Monsieur BIBAS.

DEUXIÈME PARTIE : DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ - (Barème indicatif : 8 points)
--

Les entreprises doivent-elles s'allier pour grandir ?

Document 1 : La chute de l'excédent commercial**L'excédent commercial de la France se réduit comme peau de chagrin.**

D'un pic de 161 milliards de francs en 1997, il est passé à un petit 13,1 milliards l'an dernier. C'est en fait plutôt une bonne nouvelle : cette dégradation reflète en partie une forte poussée des importations qui permettent aux entreprises françaises de rattraper leur retard en matière d'investissement. Une autre partie s'explique par la flambée - exceptionnelle - des prix du pétrole. Les exportations, quant à elles, ont continué à bien se tenir, profitant d'une bonne insertion de la France dans l'économie mondiale.

La faiblesse de la croissance expliquait pour une bonne part la montée de l'excédent commercial français entre 1992 et 1997. La croissance annuelle de PIB en volume n'était en moyenne que de 1,1 %, essentiellement du fait d'une demande intérieure progressant péniblement au rythme de 0,6 % l'an. La croissance des importations étant fortement corrélée à celle de la demande intérieure, elles ont peu progressé. En plus, l'appréciation du franc sur la période et le ralentissement de l'inflation mondiale ont permis de faire baisser les prix des produits importés. Au total, avec des exportations continuant à progresser régulièrement, la France affichait un fort excédent en 1997, qu'exprimaient en particulier les 83,1 milliards de francs du solde des échanges industriels.

La facture pétrolière

À partir de 1997, tout change. La balance commerciale se dégrade et, en premier lieu, le solde industriel (hors matériel militaire), qui passe de l'excédent au déficit. La croissance repart, les ménages et les entreprises achètent plus, en particulier à l'étranger. Mais la dégradation reste limitée jusqu'en 1999 car, dans le même temps, le prix du pétrole baisse de plus de 30 % en 1998 et ne remonte qu'au cours du second semestre 1999. Poursuivant sa hausse en 2000, alors que l'euro se dépréciait (le pétrole se paye en dollars), la facture énergétique s'est alors considérablement alourdie (+ 80 %). Elle explique plus des trois quarts de la dégradation du solde commercial.

Les entreprises investissent

Les français ont retrouvé la confiance et se mettent à acheter. Mais les entreprises ont peu développé leurs capacités de production et peinent à répondre à la demande. La demande d'équipements domestiques (notamment équipements sportifs) est donc servie par les importations. Celles-ci explosent surtout dans le secteur des biens intermédiaires. Une hausse due en partie à un effet prix lié à la dépréciation de l'euro, aux conséquences de la montée des prix du pétrole qui se diffuse à certains produits (chimiques notamment) et à une forte progression des prix des composants électriques et électroniques, en forte demande dans le monde et en France. Du côté des biens d'équipement, les entreprises françaises recommencent à investir et importent beaucoup, mais les échanges restent excédentaires, grâce notamment aux ventes d'avions et à une explosion des exportations de téléphones mobiles.

D'après les experts de la Société générale, le solde commercial français devrait continuer à se dégrader cette année. Les entreprises ont toujours besoin de s'équiper et soutiennent la montée des importations. À l'inverse, la croissance mondiale s'est ralentie et l'euro s'apprécie, deux évolutions défavorables aux exportations [...].

*Christian Chavagneux
Alternatives Économiques - avril 2001*

Document 2 : Arrêt de la Cour de cassation du 14 mars 2000, 1^{er} moyen

LA COUR - [...] Attendu, selon l'arrêt attaqué (CA Paris, 21 mars 1997), que, pour les besoins de son activité d'expert-comptable, M. Bibas a acheté un progiciel de la société Saari à la société ADS, qui a procédé à son paramétrage ainsi qu'à la formation du personnel ; qu'il a, par ailleurs, souscrit auprès de la société Saari un contrat d'abonnement lui permettant d'obtenir les informations nécessaires sur le fonctionnement et l'évolution du logiciel dans le cadre duquel il a signalé plusieurs dysfonctionnements ; qu'ultérieurement, il a assigné les sociétés Saari et ADS en indemnisation du préjudice qu'il prétendait avoir subi en raison de ces dysfonctionnements ;

Sur le premier moyen :

Attendu que M. Bibas reproche à l'arrêt confirmatif d'avoir rejeté sa demande tendant à la condamnation solidaire de la société ADS au paiement d'une somme de 1 121 409 F, alors, selon le pourvoi, que, selon les articles 1147 et 1604 du Code civil, tout vendeur doit s'enquérir des besoins de l'acheteur, qui n'a pas les compétences pour évaluer les performances du matériel vendu, et informer ensuite celui-ci des contraintes techniques de ce matériel et de son aptitude à atteindre le but recherché ; que la société ADS avait donc l'obligation de s'informer auprès de M. Bibas, qui n'était pas compétent pour apprécier la portée exacte des caractéristiques techniques du logiciel Etafi, afin d'évaluer si les performances de ce logiciel étaient adaptées à ses besoins ; que, pour décharger la société ADS de son obligation d'information et de conseil à l'égard de M. Bibas, la Cour d'appel a retenu que ce dernier était à même, en tant qu'utilisateur de programmes informatiques, d'évaluer si les performances du logiciel Etafi étaient adaptées à ses besoins ; qu'en se déterminant ainsi, lors même que la qualité d'utilisateur de programmes informatiques n'avait pu conférer aucune compétence à M. Bibas relativement aux performances du logiciel, la Cour d'appel a violé le texte précité ;

Mais attendu qu'ayant relevé que l'acquisition du progiciel avait été précédée d'une visite de la société ADS au Cabinet Bibas ainsi que d'une démonstration, en présence de plusieurs membres du personnel, l'arrêt retient que M. Bibas, utilisateur de longue date de programmes informatiques pour les besoins de sa profession, « était à même d'évaluer si les performances du logiciel qu'il avait choisi de commander étaient adaptées à ses besoins » ; qu'en l'état de ces constatations et appréciations, la Cour d'appel a légalement justifié sa décision ; que le moyen n'est pas fondé ; [...]

Par ces motifs :

Rejette le pourvoi ; [...].

Document 3 : Arrêt de la Cour de cassation du 14 mars 2000, 2^{ème} moyen

Sur le second moyen, pris en sa première branche :

Attendu que M. Bibas reproche encore à l'arrêt d'avoir [...] rejeté sa demande tendant à obtenir la condamnation solidaire de la société Saari au paiement d'une somme de 1 121 409 F à titre de dommages-intérêts, alors, selon le pourvoi, que selon l'article 35 de la loi de 1978, est abusive la clause limitative de responsabilité du vendeur insérée dans un contrat conclu entre un professionnel et un non-professionnel ; que doit être regardé comme non-professionnel celui qui, même ayant contracté pour les besoins de son activité professionnelle, exerce une activité étrangère à l'objet du contrat ; qu'en retenant que M. Bibas ne pouvait se prévaloir de l'article 35 de la loi de 1978 dans la mesure où le contrat litigieux était en rapport direct avec son activité, lors même que l'acquisition et l'installation d'un logiciel échappant à la sphère de compétence d'expert comptable, M. Bibas devait être regardé comme un non-professionnel, la Cour d'appel a violé le texte susvisé ;

Mais attendu que l'arrêt énonce, à bon droit, que l'article 35 de la loi du 10 janvier 1978 ne s'applique pas aux contrats de fournitures de biens ou de services qui ont un rapport direct avec l'activité professionnelle exercée par le contractant ; que le moyen n'est pas fondé ; [...]

Document 4 : Article 35 de la loi du 10 janvier 1978

Dans les contrats conclus entre professionnels et non-professionnels ou consommateurs, peuvent être interdites, limitées ou réglementées, [...] distinguant éventuellement selon la nature des biens et des services concernés, les clauses relatives au caractère déterminé ou déterminable du prix ainsi qu'à son versement, à la consistance de la chose ou à sa livraison, à la charge des risques, à l'étendue des responsabilités et garanties, aux conditions d'exécution, de résiliation, résolution ou reconduction des conventions, lorsque de telles clauses apparaissent imposées aux non-professionnels ou consommateurs par un abus de la puissance économique de l'autre partie et confèrent à cette dernière un avantage excessif.

De telles clauses abusives, stipulées en contradiction avec les dispositions qui précèdent, sont réputées non écrites.

Ces dispositions sont applicables aux contrats quels que soient leur forme ou leur support. Il en est ainsi notamment des bons de commande, factures, bons de garantie, bordereaux ou bons de livraison, billets, tickets contenant des stipulations ou des références à des conditions générales préétablies.

Les décrets ci-dessus peuvent, en vue d'assurer l'information du contractant non professionnel ou consommateur, réglementer la présentation des écrits constatant les contrats visés au premier alinéa.