

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

L'usage des calculatrices n'est pas autorisé.

ÉPREUVE D'ÉCONOMIE – DROIT

Durée : 4 heures

Coefficient : 3*

ANNEXE 1 : extraits d'un contrat de travail

2 pages

ANNEXE 2 : « A son tour l'industrie du ski délocalise sa production »
(Le Monde – 5 janvier 2004)

2 pages

COPIES À UTILISER :

Les candidats traiteront les différentes questions sur des copies modèle EN.

*** pour le BTS technico-commercial : coefficient 2.**

SUJET

PREMIÈRE PARTIE : TRAVAIL MÉTHODOLOGIQUE (13 points / 20)

**A - Analyse d'une documentation à caractère juridique
(annexe 1)**

1) À partir de vos connaissances, analysez le contrat de travail proposé en annexe 1, en retrouvant ses caractéristiques.

2) Caractérisez les clauses 7 et 8. Quel intérêt présente l'insertion de la clause 7 dans le contrat de Monsieur Dupont pour la société Toumeuble ?

Commentez la clause 8.

3) Cas pratique : annexe 1

Suite à une réorganisation de la société dans le but d'en maintenir la compétitivité, il est envisagé de modifier le contrat de Monsieur Dupont dont la présence ne s'avère plus nécessaire dans l'établissement de Dunkerque.

Au lieu d'aller travailler à Dunkerque, celui-ci devra maintenant se rendre à Caen, soit à près de 400 km de son domicile.

3-a) Quelle procédure doit respecter l'employeur en vue de cette mutation ?

3-b) Monsieur Dupont peut-il la refuser ?

3-c) Lors de la rédaction du contrat, y-avait-il un moyen d'éviter tout conflit à ce sujet ?

B - Analyse d'une documentation économique (annexe 2)

1°) Identifiez les principales caractéristiques de l'industrie du ski.

2°) Identifiez le métier et les segments stratégiques (ou D.A.S) de Salomon.

3°) Analysez les choix stratégiques retenus par Salomon et Rossignol pour contourner ces contraintes. Quels en sont les principaux avantages.

DEUXIÈME PARTIE : DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ (7 points / 20)

L'annexe 2 traitant des activités de l'entreprise Salomon, mentionne : « En Autriche, le ski est une industrie nationale, qui bénéficie d'aides considérables ».

A un niveau plus général, dans un développement structuré, vous traiterez le sujet suivant :

L'État doit-il intervenir dans les économies de marché ?

ANNEXE 1

ENTREPRISE TOUMEUBLE

Monsieur Xavier Dupont
5, rue des Etangs
62200 Boulogne sur Mer

Contrat de travail à durée indéterminée

Conclu entre :
M. Xavier Dupont
Né le 3 décembre 1978
Domicilié au 5, rue des Étangs, 62200 Boulogne-sur-Mer

Et *la société Toumeuble*, SA au capital de 150 000 euros. représentée par Monsieur Donjon, en qualité de directeur des Ressources humaines, Zone industrielle de Dunkerque

Il a été convenu ce qui suit :

Article 1 :

La société engage Monsieur Dupont en qualité d'employé commercial, échelon A, niveau 2.
Lieu de travail : Dunkerque

Article 2 :

Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée à compter du 29 mars 2004, sous réserve du résultat favorable de la visite médicale d'embauche.

Article 3 :

Une période d'essai est prévue jusqu'au 30 avril 2004. Pendant cette période, il pourra être mis fin au présent contrat par l'une ou l'autre des parties sans préavis ni indemnités. Cette période pourra être renouvelée une fois par accord des parties.

Article 4 :

L'horaire de travail sera de 35 heures de présence par semaine, en application de la durée légale du travail.

Article 5 :

Les appointements de Monsieur Dupont seront calculés sur la base d'un salaire brut mensuel de 1 400 euros. (...)

Article 6 :

Tous les documents, lettres, notes de service et instructions remis par la société à Monsieur Dupont, ou dont celui-ci pourrait avoir eu connaissance dans l'exercice de ses fonctions sont confidentiels et restent la propriété exclusive de la société. De manière générale, Monsieur Dupont s'engage à observer vis-à-vis des tiers, un secret professionnel absolu, notamment sur les renseignements concernant les clients de la société qu'il aurait été amené à connaître au cours de son travail.

Article 7 :

Monsieur Dupont ayant accepté de suivre une formation, dont le coût s'élève pour l'entreprise à 10 000 euros, il s'engage à rester dans l'entreprise pendant une durée minimale de trois ans à compter de la fin du stage. En cas de départ avant ce délai, Monsieur Dupont s'engage à rembourser la totalité des frais de formation à la société Toumeuble.

Article 8 :

En cas de départ de la société, Monsieur Dupont s'engage à ne pas travailler dans la branche ameublement pendant une période de 6 ans, afin de ne pas nuire à la société Toumeuble.

Monsieur Dupont déclare n'être lié à aucune entreprise et être libre de tout engagement.

Fait à Dunkerque, le 28 mars 2004

Le salarié

Pour la société Toumeuble

Xavier Dupont

Michel Donjon

ANNEXE 2

A son tour, l'industrie du ski délocalise en partie sa production : LE MONDE DU 04.01.04**Salomon, leader mondial des articles de sports d'hiver, va, en 2004, pour la première fois fabriquer des skis hors de France, en Roumanie. Cette tendance, qui touche également Rossignol, accompagne une logique de diversification**

Dans un marché des articles de sports d'hiver morose, où la concurrence s'accroît, Salomon et Rossignol choisissent, à leur tour, la voie de la délocalisation. Après s'être lancés, depuis quelques années, dans de nouvelles activités, notamment les produits pour les sports d'été, ils cherchent désormais à réduire leurs coûts de production dans leur activité historique, les sports d'hiver. Après les fixations et les chaussures, Salomon va produire des skis en Roumanie en 2004. Les deux groupes français sont nettement plus avancés dans cette voie que leurs deux principaux concurrents, les autrichiens Atomic et Head. Dans les stations des Alpes, la saison a commencé mollement : les taux de remplissage ont été inférieurs à ceux de 2002 à Noël, mais ils se sont maintenus durant la période du Nouvel An.

C'est une étape symbolique. Salomon, le leader mondial des articles de sports d'hiver, va démarrer, en 2004, la production de son produit historique, le ski, en Roumanie. Un lieu où la main-d'oeuvre est bon marché et où sont déjà fabriquées, pour le groupe, des chaussures et des fixations. Cette délocalisation s'inscrit dans une tendance profonde : Rossignol et Salomon, les deux pionniers français du ski alpin, redessinent actuellement les contours de leur entreprise pour s'adapter à une donne mondiale qui bouscule leurs acquis.

Après avoir été dopé par les nouvelles glisses, notamment le surf des neiges (snowboard), le marché mondial du matériel de sports d'hiver (1,62 milliard d'euros) a accusé en 2002-2003 un fléchissement de son chiffre d'affaires de 3,6 %, selon la Fédération française des industries du sport et des loisirs. Une baisse accentuée par le renchérissement de l'euro par rapport au yen et au dollar, puisque les principaux acteurs mondiaux sont originaires du Vieux Continent. Jean-Luc Diard, président du directoire de Salomon SA, évalue l'impact de ce renchérissement « entre 5 % et 7% du chiffre d'affaires », soit « 3 points minimum en termes de résultat d'exploitation ».

Les deux leaders français se partagent avec les autrichiens Atomic et Head plus de 60 % du marché mondial. Des positions historiques qui sont désormais âprement convoitées. Ainsi, la marque Quechua, du groupe Decathlon, a ouvert un bureau d'études et un centre de design à Sallanches (Haute-Savoie) d'une centaine de personnes. L'ambition du groupe, confirme Stephan Ralaimongo, directeur du marketing et de la communication, est de « s'attaquer au marché mondial » avec des skis « à moins de 300 euros » sous-traités en Europe, Afrique du Nord et en Asie. En 2002, la marque a réalisé 450 millions d'euros hors taxes de chiffre d'affaires, dont environ 180 millions dans le ski et le snowboard.

Pour ne plus dépendre uniquement des sports d'hiver, les leaders français ont déjà trouvé des parades : à la suite de son rachat par Adidas en 1997, Salomon a accéléré sa diversification et veut désormais que les sports d'été (textiles, chaussures...) atteignent, à terme, la moitié de ses ventes. Chez Rossignol, la part de l'activité sports d'hiver est passée en cinq ans d'environ 85 % à moins de 70 % du chiffre d'affaires.

Sur leur marché historique, le ski, face à une concurrence accrue, ces deux leaders affirment ne pas pouvoir repercuter sur les prix leurs efforts d'innovation (respectivement 3,2 % du chiffre d'affaires pour Rossignol, 5 % pour Salomon). Ces deux groupes ont donc débuté un vaste chantier : celui de la baisse des coûts de production. Pour faire face « au fossé

qui sépare les salaires d'Europe de l'Ouest et ceux d'Asie ou de l'ancien bloc de l'Est, l'industrie française du ski doit opérer une mutation », soutient M. Diard, pour qui l'avenir des sites nationaux est « dans les activités à haute valeur ajoutée ». Les salaires représentent aujourd'hui 40 % du coût de fabrication d'un ski.

Salomon sous-traite déjà en Chine le textile, les chaussures et la bagagerie. L'équipement a, en revanche, été principalement délocalisé en Roumanie, où l'arrivée prochaine de la production de ski de série crée un émoi chez les salariés français. « Aujourd'hui, c'est notre coeur de métier qui est touché », se désole Bernard Couderc, délégué CFDT chez Salomon, qui cite l'exemple d'Atomic, dont les effectifs de 636 salariés sont à 84 % en Autriche. « En Autriche, le ski est une industrie nationale, qui bénéficie d'aides considérables », rétorque M. Diard, qui rappelle que l'américain K2 « a fermé la totalité de ses usines aux Etats-Unis pour produire en Chine », alors que Salomon comme Rossignol « conservent une production en France ».

UN DÉSÉQUILIBRE

Chez Rossignol, 47 % des produits vendus sont déjà sous-traités : le textile en Turquie, dans le Maghreb, au Portugal et en Chine, la plupart des balles de golf ainsi que l'assemblage des chaussures et fixations de snowboard et des patins en ligne en Chine. L'entreprise a également délocalisé en Espagne la totalité de la production de skis de fond et de snowboards et environ un tiers de celle des skis sur un site qui est devenu la plus importante unité du groupe (650 000 paires produites, 400 salariés). Cette situation crée, pour certains salariés, un déséquilibre avec le site historique de Saint-Étienne-de-Crossey (Isère) (500 salariés). « Si nous voulons maintenir nos sites français, qui sont au coeur de notre métier, et nous protéger contre la Chine, nous devons impérativement gagner 6 % à 7 % de productivité », insiste Jacques-Henri Rodet, président du directoire de Rossignol. « De la culture du produit, on est en train de passer à une culture d'activités », constate amèrement Bernard Couderc, délégué CFDT chez Salomon.

Les ventes de surfs des neiges chutent

Alors que, depuis 15 ans, il affichait une croissance à deux chiffres, le marché mondial du surf des neiges (snowboard) a enregistré en 2001 / 2002 un tassement des ventes, qui devrait se confirmer en 2002 / 2003.

Selon la Fédération française des industries du sport et des loisirs, elles auraient baissé de 7,7 % à 373,8 millions d'euros.

Accusant une perte de 4 millions d'euros, Rossignol a dû fermer début 2003 Grand Chavin, le pionnier français du snowboard, racheté 2 ans plus tôt. L'Américain Burton numéro 1 mondial a également du récemment recourir à un plan social. Selon l'association nationale, de l'industrie du snowboard (anis), le marché continue cependant de progresser aux États Unis.

Nicole Cabret