

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

## AGENCEMENT DE L'ENVIRONNEMENT ARCHITECTURAL

Session 2006

### ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Durée : 2 h – Coefficient : 2

#### *SUJET*

Aucun document autre que le sujet n'est autorisé.

#### **Matériel autorisé**

Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire. (Cirulaire n°99-186 du 16 novembre 1999 ; BOEN n°42).

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

Le sujet comporte 6 pages, numérotées de 1 à 6.

*Le sujet se présente sous la forme de 3 dossiers indépendants :*

<b>DOSSIER 1 :</b>	<b>Économie d'entreprise</b>	<b>8 points</b>
<b>DOSSIER 2 :</b>	<b>Gestion</b>	<b>6 points</b>
<b>DOSSIER 3 :</b>	<b>Droit</b>	<b>6 points</b>

*Le sujet comporte 2 annexes :*

**ANNEXE 1 :**  
**ANNEXE 2 :**

pages 4 et 5  
page 6

CODE ÉPREUVE : ADECOGE	EXAMEN : BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR		SPÉCIALITÉ : AGENCEMENT DE L'ENVIRONNEMENT ARCHITECTURAL
SESSION 2006	SUJET	ÉPREUVE : ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	<u>Calculatrice</u> <u>autorisée :</u> oui
Durée : 2 h	Coefficient : 2	Code Sujet : 01EM06	Page : 1/6

## Dossier 1 : Économie d'entreprise

Annexe 1 : Alinéa et IKEA jouent des coudes. La Gazette n° 7638 septembre 2004

### TRAVAIL À FAIRE

1. Définir les termes suivants, soulignés dans le texte : *enseigne, zone de chalandise, parts de marché, maison mère*.
2. Analyser à l'aide du texte et de vos connaissances, le marché du jeune habitat (offre, demande, évolution).

Toute entreprise cherche à agrandir son marché.

### TRAVAIL À FAIRE

3. Expliquer comment Alinéa cherche à capter la clientèle IKEA.

Le secteur de l'habitat jeune est en expansion.

### TRAVAIL À FAIRE

4. Définir et préciser quel mode de croissance a été choisi par les enseignes IKEA et Alinéa.

## Dossier 2 : gestion

Votre entreprise envisage l'acquisition d'un nouvel équipement pour ses ateliers. L'investissement serait de 100 000 € hors taxes amortissable en linéaire sur 5 ans. Le financement se ferait pour 20 % sur les réserves et pour 80 % avec un emprunt bancaire. Votre conseiller financier vous propose un emprunt sur 48 mois au taux de 5 %.

### TRAVAIL À FAIRE

1. Présenter le tableau d'amortissement linéaire de l'immobilisation sachant que le matériel serait acquis au 1/4/2006.
2. Présenter le tableau d'amortissement de l'emprunt par annuités constantes.

On rappelle la formule de l'annuité constante (notée  $a$ ) :

$$a = \frac{V_0 \times t}{1 - (1 + t)^{-n}}$$

Où  $V_0$ : capital emprunté,  $t$  : taux d'intérêt,  $n$  : nombre de versements

3. Proposer deux autres solutions de financement de l'investissement.

Modèle de tableau à reproduire pour la question 2 :

Année	Capital restant du en début d'année	Amortissement	Intérêt	Annuité

## Dossier 3 : droit

*Annexe 2 : fiche pratique jurisprudence sociale. L'entreprise mai 2005 - N°234*

### TRAVAIL À FAIRE

A partir de vos connaissances et de *l'annexe 2*, répondre aux questions suivantes :

1. Préciser la juridiction compétente en premier ressort en matière de litige individuel entre un salarié et un employeur et la particularité de la composition de cette juridiction.
2. Indiquer à quelles conditions un licenciement individuel est licite.
3. Analyser la motivation du salarié pour contester son licenciement pour faute grave.
4. Décrire les positions respectives de la Cour d'appel et de la Cour de cassation.

# Annexe 1 : La Gazette du Nord Pas de Calais 02/09/2004

## ALINÉA ET IKEA JOUENT DES COUDES – David DESCAMPS

Alinéa, le magasin de jeune habitat ouvert début août sur le centre commercial d'Auchan Noyelles-Godault veut concurrencer Ikéa. Pour faire connaître son produit sur la métropole, l'enseigne a fait distribuer sur le site du Kinépolis 10 000 tracts publicitaires. Les deux enseignes vont se livrer une véritable bataille pour conquérir le marché du jeune habitat.

Le « jeune habitat » est juteux ! Sur un marché de l'ameublement en chute de 4,2 % l'an passé, seul ce secteur a continué à progresser et à prendre des parts de marché aux autres modes de distribution (cf tableau ci-contre). Le « jeune habitat » suscite de fait un intérêt certain. Et les enseignes déjà présentes sur le secteur semblent se lancer aujourd'hui dans une véritable course pour capter le marché. Dans la région, cette évolution est particulièrement remarquable. Après l'ouverture du magasin Okay à Mouscron en décembre 2002 et l'extension d'Ikea Lomme en octobre 2003, c'est Alinéa, une enseigne filiale d'Auchan, qui vient de renforcer l'offre régionale. L'enseigne, jusqu'à présent absente dans la région a ouvert les portes de son premier magasin début août sur le site de Noyelles-Godault.

### Capoter la clientèle d'Ikéa.

Alinéa affiche aujourd'hui clairement l'ambition de concurrencer Ikéa. D'ailleurs, pour se faire connaître sur la métropole, l'enseigne s'est penchée initialement sur le centre commercial Carrefour Lomme où se situe justement son concurrent suédois. Pendant cinq jours, les caissières du Kinépolis ont ainsi été chargées de distribuer 10 000 prospectus faisant la promotion d'Alinéa. « *Honnêtement, c'est une opération anecdotique, avance Olivier Fay de Lestrac, directeur du magasin. L'objectif n'est pas de capter des clients d'Ikéa. Notre zone de chalandise naturelle, c'est Lens et le bassin minier* ». Reste tout de même qu'il était difficile de trouver une attaque mieux ciblée pour appâter la clientèle du leader dans la région.

Mais le géant suédois a de quoi supporter le coup. En effet, avec son extension, qui a coûté la bagatelle de 16 millions d'euros au groupe. « *Ikéa Lomme affiche toujours une progression à deux chiffres* », indique Laurence Bertone de Jente, directrice du magasin. Il est vrai que, même si Ikéa souffre aujourd'hui des travaux d'extension du parking du centre commercial<sup>1</sup>, la surface de vente du magasin a été portée de 10 000 m<sup>2</sup> à 15 800 m<sup>2</sup>. Et Ikéa Lomme est devenu un véritable dédale dédié à la consommation.

A Noyelles-Godault, le labyrinthe créé par Alinéa est nettement plus petit. Présente sur à peine 6 000m<sup>2</sup> de surface de vente, l'enseigne affiche tout de même pour ses débuts une fréquentation remarquable. En trois semaines, grâce au bouche à oreille, Alinéa a totalisé environ 60 000 visiteurs et plus de 20 000 clients. « *70 % des entrées du centre commercial passent juste en face de notre magasin* », explique Olivier Fay de Lestrac.

### Course de vitesse entre Alinéa et Ikéa.

Entre l'enseigne du groupe Mulliez et Ikéa, c'est une véritable course qui semble s'engager pour conquérir le marché français du jeune habitat. Jusqu'à présent, les deux enseignes étaient en effet peu présentes sur le territoire national. Implanté depuis 23 ans en France, Ikéa ne compte aujourd'hui que 14 magasins. Alinéa, qui a été créé en 1988, en recense quant à lui à peine neuf.

Mais si l'enseigne du groupe Auchan a initialement tardé à se développer (le deuxième magasin n'a ouvert ses portes qu'en 1997), elle entre à présent dans une phase de démultiplication, largement soutenue par les fonds de sa maison mère.

Aujourd'hui déjà, Alinéa ouvre chaque année deux nouveaux magasins. Et ce rythme devrait s'accélérer. « *Nous visons 40 magasins à l'horizon 2010* », indique Olivier Fay de Lestrac, soit six ouvertures par an. De quoi mettre la pression à Ikéa. Réplique : « *Ikéa souhaite devenir le numéro un du meuble national et cela passe entre autre par un accroissement du nombre de ses points de vente* », faisait savoir Ikéa en mars dernier dans un communiqué. L'enseigne suédoise a déjà décroché trois autorisations de commissions départementales d'équipement commercial (CDEC). Et des demandes sont en cours sur trois autres sites.

La course est partie !

1. La première phase des travaux s'achève en octobre.

## Les deux concurrents en quelques chiffres

### *Ikéa Lomme*

- Chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros
- 15 800 m<sup>2</sup>
- 9 000 références (la totalité des produits est propre à Ikéa)

### *Alinéa Noyelles-Godault*

- Chiffre d'affaires qui sera vraisemblablement compris entre 15 et 20 millions d'euros
- 6 000 m<sup>2</sup>
- 15 000 références (dont une partie en négoce)

## Secteur du jeune habitat en France

Parts de marché dans la distribution domestique de mobilier :

**2003** : 13 %

**2002** : 12,5 %

**2001** : 11 %

Source : Union Nationale des Industries Françaises d'Ameublement (UNIFA)

## Les grandes enseignes

**Ikéa** : chiffre d'affaires France de 964,5 millions d'euros pour l'exercice 2002/2003, 14 magasins en France. Dans un communiqué de mars 2004, Ikéa faisait savoir qu'il avait obtenu des autorisations de la commission départementale d'équipement commercial (CDEC) pour l'implantation de magasins à Franconville, Montpellier et Marseille-La-Valentine. Des demandes à Saint-Etienne, Dijon et Thiais sont en cours.

**Fly** : 130 magasins en France dont 50 en succursales. Deux succursales dans la région Nord-Pas-de-Calais : Vendeville et Villeneuve-d'Ascq (les deux magasins totalisent un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros).

**Habitat** : chiffre d'affaires France de 343 millions d'euros pour l'exercice 2002-2003, 24 magasins en France, 1 à Lille (1 200m<sup>2</sup>). L'enseigne appartient au groupe Ikano, détenue par la famille Kamprod, qui compte parmi ses membres Ingvar Kamprod, fondateur d'Ikéa.

**Alinéa** : chiffre d'affaires 2003 : 160 millions d'euros. 9 magasins en France, 2 ouvertures prévues en 2005 : Villeparisis et Nancy. Contrôlé à 95 % par Auchan SA.

## **Annexe 2 : Extrait de l'Entreprise N°234 Mai 2005**

### **L'EMPLOYEUR PEUT LICENCIER POUR FAUTE GRAVE MÊME S'IL VERSE UNE INDEMNITÉ COMPENSATRICE DE PRÉAVIS.**

Employé dans une agence immobilière depuis 1984, un cadre administratif est licencié pour faute grave le 13 novembre 1998, ce qui légalement le prive non seulement de l'indemnité de licenciement, mais aussi du préavis. Malgré cette règle, et sans doute pour tenir compte de son ancienneté, l'employeur lui verse une somme équivalente à son indemnité de préavis. Cette « générosité » pousse le salarié peu reconnaissant à contester le bien-fondé de son licenciement, considérant que le fait que l'employeur lui accorde l'équivalent de son indemnité de préavis lui interdit d'invoquer une faute grave. Le raisonnement se tient, mais il est débouté par la Cour d'appel. Cette dernière considère que le fait que la rupture du contrat ait été accompagnée d'un départ immédiat de l'entreprise permet d'invoquer la faute grave. La Cour de cassation, saisie de l'affaire, confirme cette analyse : « Le seul fait que l'employeur, tout en notifiant une rupture avec effet immédiat, ait décidé de verser au salarié une somme équivalente à l'indemnité compensatrice de préavis, ne peut le priver du droit de l'invoquer (la faute grave). »

→ **Ce que ça change** : le versement d'une indemnité compensatrice de préavis ne remet pas à elle seule en cause la notion de faute grave. L'employeur peut verser une telle indemnité à condition que le licenciement soit immédiat et se traduise par le départ du salarié. En revanche, le simple fait de laisser le salarié commencer son préavis lui interdit toujours d'invoquer une faute grave. (**Cass.soc, 2 février 2005**).