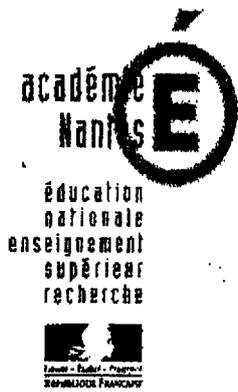




**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Campagne 2009

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.



URGENT POUR REMISE IMMEDIATE

Nantes, le 14 mai 2009

RECTIFICATIF ÉPREUVE EN COURS

EXPÉDITEUR : DIVEC 5 - 1

DESTINATAIRE : Mesdames et Messieurs les Chefs de Centres d'Examen

TÉLÉCOPIEUR :

RECTORAT

Division des Examens et Concours

DIV.E.C. 5 - 1

NOMBRE DE PAGES : (y compris le bordereau)

Dossier suivi par :
Hélène DUMOULIN

Tél. : 02.40.37.37.98
Fax : 02.40.13.63.36
02.40.37.32.49

helena.dumoulin@ac-nantes.fr
ce.divec@ac-nantes.fr

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

MUC, Assistant de gestion PME-PMI, Communication des entreprises, Assistant secrétaire trilingue, Négociation relation client, Assistant de Direction, Comptabilité et Gestion des Organisations, Transport, Commerce International

SESSION 2009

4, rue de la Houssinière
B.P. 72616
44326 NANTES Cedex 3

ÉPREUVE : ECONOMIE-DROIT / Environnement juridique et économique

PAGE 3/7 – PREMIERE PARTIE :

A –

Au lieu de :

EXPLOITATION D'UNE DOCUMENTATION ECONOMIQUE

LIRE : EXPLOITATION D'UNE DOCUMENTATION JURIDIQUE

Transmis pour :

- INFORMATION
- ATTRIBUTION

Pour le Recteur et par délégation,
le Chef de la Division des
Examens et Concours

Gilles FOREST

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

SESSION 2009

ÉCONOMIE DROIT

ÉPREUVE COMMUNE AUX BTS :

- MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES
- ASSISTANT DE GESTION PME-PMI
- COMMUNICATION DES ENTREPRISES
- ASSISTANT SECRETAIRE TRILINGUE
- NEGOCIATION ET RELATION CLIENT
- ASSISTANT DE DIRECTION
- COMPTABILITE ET GESTION DES ORGANISATIONS
- TRANSPORT
- COMMERCE INTERNATIONAL A REFERENTIEL EUROPEEN
(*Environnement juridique et économique*)

Aucun matériel n'est autorisé

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

Le sujet comporte 7 pages, numérotées de 1 à 7 .

Durée : 4 heures

Coefficient 3

Ce sujet comporte 4 annexes :

- ❖ ANNEXE 1 : Cour de cassation, Chambre sociale du 18 mars 2008
- ❖ ANNEXE 2 : Article du code du travail
- ❖ ANNEXE 3 : Alternatives économiques n° 272 – septembre 2008
- ❖ ANNEXE 4 : <http://www.lemonde.fr>

PREMIÈRE PARTIE : TRAVAIL MÉTHODOLOGIQUE (13 points / 20)

Il vous est demandé de répondre de façon structurée aux questions posées.

A – EXPLOITATION D'UNE DOCUMENTATION ECONOMIQUE (7 points)

À partir de vos connaissances et des annexes 1 et 2 vous répondrez aux questions suivantes :

- 1) Analysez la décision de justice du 18 mars 2008.
- 2) A quels autres moyens de preuve l'employeur aurait-il pu recourir pour établir la faute éventuelle de la salariée ?
- 3) Le pouvoir de contrôle de l'employeur dans l'entreprise est-il limité par le droit ?

B - ANALYSE D'UNE DOCUMENTATION ECONOMIQUE (6 points)

A partir de vos connaissances et des annexes 3 et 4, vous répondrez aux questions suivantes :

- 1) Analysez les opportunités et les menaces de l'environnement des constructeurs automobiles au plan mondial et national.
- 2) Repérez les stratégies développées par les constructeurs automobiles et appréciez leur pertinence par rapport à l'évolution de l'environnement du marché automobile
- 3) Quelles pourraient être les conséquences de la suppression de postes d'ingénieurs et de concepteurs ?

DEUXIEME PARTIE : DEVELOPPEMENT STRUCTURE (7 points / 20)

A partir de vos connaissances, vous répondrez à la question suivante dans un développement structuré, introduit et conclu :

Les politiques budgétaires et monétaires sont-elles encore efficaces pour soutenir la croissance économique ?

ANNEXE 1 : Cour de cassation, chambre sociale du 18 mars 2008.

LA COUR DE CASSATION, CHAMBRE SOCIALE, a rendu l'arrêt suivant :

Attendu, selon l'arrêt confirmatif attaqué (Limoges, 13 décembre 2005), que Mme X..., vendeuse dans un magasin exploité par la société Colom, a été licenciée pour faute grave le 6 août 2004 après constatation, par un huissier, de l'absence en caisse à deux dates déterminées du montant d'achats effectués en espèces auprès d'elle aux mêmes dates, ces faits constituant selon la lettre de licenciement des détournements d'espèces ;

Attendu que la société Colom fait grief à l'arrêt d'avoir dit que le licenciement de la salariée n'était pas justifié par une faute grave, et de l'avoir condamnée au paiement de diverses sommes, alors, selon le moyen :

que constitue un mode de preuve licite un constat dressé par un huissier qui s'est borné à effectuer des constatations purement matérielles dans un lieu ouvert au public ; qu'en écartant ce mode de preuve le constat d'huissier produit par l'employeur après avoir constaté que l'huissier avait effectué des constatations dans les magasins de la société, lieu ouvert au public, la cour d'appel a violé les articles 9 du code de procédure civile et L. 120-2 du code du travail ;
[...]

que la salariée reconnaissait dans ses écritures qu'il lui arrivait parfois de décaler la vente d'un jour sur le lendemain et de ne pas enregistrer le jour même les ventes effectuées ; que pour la vente du 21 juillet 2004 visée dans la lettre de licenciement, Mme X... avait affirmé n'avoir inscrit cette vente sur le cahier des ventes que le 22 juillet 2004 ; [...]

Mais attendu d'abord, que si un constat d'huissier ne constitue pas un procédé clandestin de surveillance nécessitant l'information préalable du salarié, en revanche il est interdit à cet officier ministériel d'avoir recours à un stratagème pour recueillir une preuve ;

Et attendu ensuite que la cour d'appel a relevé, [...], que l'employeur s'était assuré le concours d'un huissier qui avait organisé un montage en faisant effectuer, dans les différentes boutiques et par des tiers qu'il y avait dépêchés¹, des achats en espèces puis en procédant, après la fermeture du magasin et hors la présence de la salariée, à un contrôle des caisses et du registre des ventes ; qu'en l'état de ces constatations, dont il ressortait que l'huissier ne s'était pas borné à faire des constatations matérielles, mais avait eu recours à un stratagème pour confondre la salariée, elle en a exactement déduit que le constat établi dans ces conditions ne pouvait être retenu comme preuve ; que le moyen n'est pas fondé ;

Et attendu enfin que la cour d'appel, sans dénaturer les termes du litige, s'est bornée à relever que les faits de détournement d'espèces, seuls faits visés par la lettre de licenciement, ne résultaient pas des cahiers de caisse, en l'absence d'autres éléments de preuve ; que le moyen n'est pas fondé ;

PAR CES MOTIFS : REJETTE le pourvoi ; [...]

ANNEXE 2 : Article L. 120-2 du Code du travail

Nul ne peut apporter aux droits des personnes et aux libertés individuelles et collectives de restrictions qui ne seraient pas justifiées par la nature de la tâche à accomplir ni proportionnées au but recherché.

¹ - envoyés

ANNEXE 3 : Automobile : la chute de l'empire américain

L'envolée des prix du pétrole a eu raison de la passion des Américains pour les grosses voitures énergivores. Et fait plonger General Motors, Ford et Chrysler dans le rouge. (...) En juillet 2008, les ventes d'automobiles aux Etats-Unis ont atteint leur plus bas niveau depuis seize ans.

Mauvaise stratégie

C'est la déroute pour les Big Three, les trois grands constructeurs américains. General Motors (GM), qui a perdu sa place de numéro un mondial au début de l'année au profit du japonais Toyota, enregistre un recul de 27 % de ses ventes sur un an. Pour Chrysler, la baisse atteint 29 %, tandis que Ford s'en tire avec un petit -15 %. Les constructeurs américains paient le prix de leur stratégie : dans les années 90, pour résister à la pénétration des voitures japonaises sur leur marché, ils avaient misé surtout sur le développement de ce qu'on appelle les light trucks : les 4x4, pick-up et autres SUV (véhicules utilitaires sportifs, en bon français). De gros véhicules très prisés par les automobilistes américains (et aussi, jusqu'à ces derniers mois, par ceux des autres pays développés) sur lesquels les constructeurs réalisent une forte marge.

Mais avec l'envolée des prix du pétrole, les comportements des consommateurs ont changé en l'espace de quelques mois : ils ne veulent plus de ces véhicules trop gourmands en essence. Elément aggravant dans la déconfiture des Big Three : le leasing, en français la location avec option d'achat. Cette technique permet d'utiliser un bien en tant que locataire pendant une durée convenue et de décider d'en devenir ou non propriétaire à la fin de la période de location. Ce type de contrat représente un cinquième des ventes des constructeurs aux Etats-Unis. Jusqu'ici, c'était un puissant moteur pour l'industrie : au terme de leur contrat de location, nombre d'automobilistes choisissaient en effet de ne pas acheter leur véhicule mais de souscrire un nouveau contrat pour une voiture neuve. Le constructeur, quant à lui, revendait le véhicule sur le marché de l'occasion. Cette dynamique s'est enrayée avec les sommets atteints par le prix de l'essence. Au terme du contrat, de plus en plus d'automobilistes rendent leur 4x4 énergivore et les constructeurs se retrouvent submergés de véhicules dont la valeur est en chute libre sur le marché de l'occasion.

Restructurations sans fin

GM, le champion du 4x4, est aujourd'hui le plus mal en point. Après Ford, qui a subi des pertes de 8,6 milliards de dollars au deuxième trimestre 2008, GM a annoncé début août la troisième plus grosse perte de son histoire : 15,5 milliards de dollars sur le second trimestre. Le déficit accumulé par le constructeur depuis 2004 atteint 70 milliards de dollars ! Conséquence : le géant ne valait plus en Bourse que 6 milliards de dollars au août. Quand Google pèse désormais 120 milliards...

Du coup, les plans de restructuration s'enchaînent sans fin chez GM. Ses effectifs avaient déjà fondu de 352 000 personnes en 2001 à 266 000 en 2007. En juin 2008, on a appris que 19 000 ouvriers supplémentaires s'apprêtaient à pointer au guichet des départs. Et en juillet, l'entreprise a décidé de se séparer de 6 400 de ses cols blancs, soit 20 % de ses ingénieurs, concepteurs, comptables ou personnels administratifs. Quatre usines produisant des 4x4 devraient fermer et GM cherche à tout prix à vendre sa gamme Hummer, des 4x4 très lourds dérivés des véhicules blindés américains. La firme veut aussi mettre la gomme sur la réduction de la consommation des modèles existants et sur le développement de moteurs hybrides¹.

¹ moteur associant un moteur à explosion classique et un moteur électrique, permettant de réduire sensiblement la consommation

Marasme général

Pas sûr toutefois que cela suffise à lui épargner la faillite. Des analystes financiers, comme ceux de la banque d'affaires Merrill Lynch, la considèrent désormais comme possible. La trésorerie de GM fond en effet comme neige au soleil : 3,6 milliards de dollars de liquidités se sont ainsi évaporés au cours du dernier trimestre, selon l'aveu même de la compagnie, à qui il ne reste plus que 21 milliards de dollars de cash².

Si le cas des constructeurs américains est particulièrement désespéré, il n'a pourtant pas de quoi réjouir leurs concurrents européens et asiatiques. Les japonais Nissan et Toyota pâtissent eux aussi du marasme du marché américain, où ils sont bien implantés. Toyota n'a certes jamais autant écoulé d'exemplaires de sa Prius hybride, mais jusqu'à peu il y vendait aussi beaucoup de 4x4. Renault et PSA, absents du marché américain, ont vu leur activité soutenue par l'instauration du système du bonus-malus écologique en France et en Allemagne. Ce qui stimule les ventes de petits modèles dans lesquels ils sont spécialisés. Mais ils ont tous les deux fait l'erreur de sortir récemment leur propre modèle de 4x4. Renault bon dernier, avec son Koléos lancé en juin.

Et les perspectives à court terme ne sont pas bonnes non plus sur le Vieux Continent : en juin, la consommation de carburant a baissé de 10 % en France par rapport à l'année précédente. Et les sociétés d'autoroute ont vu leur fréquentation reculer pour la première fois de leur histoire. Est-ce seulement un accident ? Pas sûr. Selon une étude ministère d'Ecologie, les déplacements de plus de 100 km avaient déjà reculé pour la première fois en 2006. Et surtout, tous les constructeurs savent qu'ils n'ont pas de réponse miracle face aux problèmes du pétrole cher et du réchauffement climatique.

Marc Chevallier N° 272 septembre 2008 Alternatives Economiques

ANNEXE 4 : L'automobile se prépare à des jours difficiles

Aucun marché n'est épargné par le ralentissement économique et la flambée du prix du pétrole à commencer par l'Europe de l'Ouest, qui devrait enregistrer un net recul en 2008. Euler Hermès table sur une baisse de 4 % tandis que l'agence de notation Fitch Ratings est plus pessimiste avec une chute de 5 % à 6 %. Du jamais vu depuis 1993 ! Cette année-là, la baisse atteint 16 %.

Dans cet environnement difficile, le marché automobile français fait figure d'exception. C'est le seul pays – avec l'Allemagne – à être en hausse sur les neuf premiers mois de l'année (+ 3,4 %) quand l'Espagne affiche une baisse supérieure à 20 % et l'Italie de plus de 10 %. L'introduction du bonus-malus écologique a permis à la France de résister au ralentissement. Mais il semble que le phénomène s'essouffle. Les ventes ont nettement décroché en août (- 7,1 %), et la baisse s'est poursuivie en septembre avec un repli de 1,4%, selon les chiffres publiés par le Comité des constructeurs français d'automobiles (CCFA).

Les prochains mois s'annoncent difficiles. Selon une étude réalisée mi-septembre par l'institut CSA pour le Crédit agricole, les prix élevés de l'essence pèsent sur le comportement des automobilistes. Près de 46% d'entre eux déclarent moins se servir de leur voiture et, de façon plus radicale encore, 10 % ont envisagé de s'en passer. (...) Toutefois, les constructeurs étrangers ne sont pas épargnés. Toyota, numéro deux sur le marché américain, s'attend cette année à un recul de ses ventes aux Etats-Unis, le premier en

² liquidités

dix-huit ans. Le constructeur haut de gamme BMW a décidé de réduire sa production et le nombre de ses salariés. Son patron, Norbert Reithofer estime que la situation ne s'améliorera qu'à partir de 2010.

La situation au Japon n'est guère plus brillante. Les ventes en septembre ont encore baissé de 5,3 %, alors que 2007 avait déjà été la pire année pour le secteur depuis 1973.

Baisse dans les pays émergents

Compte tenu de la propagation de la crise financière venue des Etats-Unis et de son impact inévitable sur l'économie, l'horizon ne devrait pas s'éclaircir avant le second semestre 2009 voire à partir de 2010. D'autant que les performances des marchés émergents, et en premier lieu les BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) sont elles aussi en train de ralentir. Leur essor ne compense plus le ralentissement des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Si leur part dans les ventes automobiles mondiales est passée de 25 % à 42 % entre 2000 et 2007, ces pays sont désormais confrontés à une décélération de la demande. Après une hausse de 30 % de ses ventes en 2007, le Brésil devrait enregistrer en 2008 une augmentation de 12 % puis de « seulement » 2 % à 3 % en 2009 selon l'agence de notation Fitch Ratings. En Chine, la situation est identique. Après des croissances de plus de 40 % au début des années 2000 et autour de 20 % ces dernières années, les ventes commencent à ralentir notamment à cause de la crise du crédit. « Même si entre 2000 et 2007, le marché chinois est passé de 700 000 voitures neuves à 6 millions, il y a en effet une décélération de la croissance, reconnaît Flavien Neuvy de l'observatoire de l'automobile Cetelem. Nous attendons, pour 2008, une hausse de 9,3 contre 22 % en 2007 ». Cette perspective a conduit Toyota à réduire sa production.

Néanmoins, ces pays devraient continuer à être un réservoir de croissance non négligeable. « Dans les cinq prochaines années, les trois quarts de la croissance des marchés seront assurés par les BRIC et l'Europe de l'Est. Sur les cinq dernières années, ils n'en représentaient qu'un tiers », assure Sergio Colella, associé chez Accenture. De fait, on compte respectivement 25 et 15 véhicules pour 1000 habitants en Chine et en Inde contre 550 en France. Les grands constructeurs, Volkswagen (VW) ou encore Toyota sont les mieux placés pour servir cette demande. « Quant aux Français, tout dépendra de leur capacité à rattraper leur retard », insiste M. Colella. En 2008, la part du nombre de voitures Renault et PSA sur les marchés émergents est respectivement de 33 % et 38 % contre 51 % pour VW et 49 % pour Fiat.

Parallèlement à la baisse des volumes, les constructeurs sont confrontés à la hausse des prix des matières premières. La plus spectaculaire étant celle de l'acier. Il en faut une tonne pour fabriquer un véhicule. Selon le Crédit Suisse, cette hausse des prix pourrait renchérir en 2009 chaque voiture de 200 euros. Or, les constructeurs réalisent en moyenne 400 euros de marges opérationnelles sur leur véhicule. « C'est simple, en deux ans, ils auront éliminé leurs profits », estime Emmanuelle Bulle, analyste chez Fitch. Pour Carlos Ghosn, le patron de Renault, l'envolée des prix de l'acier est le défi numéro un auquel doit faire face l'industrie automobile. Pour le surmonter, tous les constructeurs ont annoncé des augmentations tarifaires en moyenne de 1,5 %. Encore faudra-t-il qu'elles soient acceptées par les clients.

Autre motif d'inquiétude pour les constructeurs, l'impact de la crise financière sur leur filiale de crédit. En France, près de 70 % des véhicules sont achetés à crédit, voire en location avec option d'achat. Or les filiales, qui pèsent pour 30 à 40 % des bénéfices des constructeurs, risquent surtout de rencontrer des difficultés de refinancement auprès des banques classiques. Une menace qui les conduirait à couper les vannes du crédit aux particuliers. Un mauvais coup de plus pour les ventes de véhicules.

Nathalie Brafman Le Monde du 02.10.2008