



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été numérisé par le Canopé de l'académie de Bordeaux
pour la Base nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

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

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

AGENCEMENT DE L'ENVIRONNEMENT ARCHITECTURAL

SESSION 2014

U4 - ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Durée : 2 h – Coefficient : 2

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. (Circulaire 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 1/6 à 6/6.

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

DOSSIER 1 :	Économie d'entreprise	7 points
DOSSIER 2 :	Droit	6 points
DOSSIER 3 :	Gestion	7 points

Le sujet comporte 1 annexe :

Annexe 1 (à rendre avec votre copie) : page 6/6

CODE ÉPREUVE : 1406ADECOGE	EXAMEN : BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR	SPÉCIALITÉ : AGENCEMENT DE L'ENVIRONNEMENT ARCHITECTURAL
SESSION 2014	SUJET	ÉPREUVE : U4 - ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE
		Calculatrice autorisée : oui
Durée : 2 h	Coefficient : 2	SUJET N°22ED13
		Page : 1/6

Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.

DOSSIER 1 : ÉCONOMIE D'ENTREPRISE

Acteur majeur de l'aménagement sur-mesure des pièces à vivre de l'habitat et créateur de concepts de distribution, le groupe Fournier possède trois enseignes complémentaires : Mobalpa, Perene et SoCoo'c.

L'histoire de Mobalpa débute en 1907 quand Eugène Fournier fonde son atelier d'ébénisterie près de Thônes en Haute-Savoie. Ce sont ses fils Marcel et Paul qui, en 1949 lancent la marque Mobalpa (contraction de « Mobilier des Alpes ») et créent les premières cuisines par éléments.

Dans les années 70, les premières cuisines intégrées voient le jour. En 1973, Mobalpa innove et développe un procédé inédit en France : l'injection de polyamide pour assembler ses meubles, obtenant ainsi une résistance 2 à 3 fois supérieure à la méthode traditionnelle.

Dans les années 80, l'entreprise crée son département export.

En 1992, Mobalpa obtient le Grand Prix de la Qualité décerné par l'A.Q.T.A. (Association pour la qualité totale dans l'ameublement). Deux nouvelles lignes de produits sont lancées sur le marché : les salles de bains et les accessoires Sélection.

En 1995, l'entreprise remporte le 1^{er} prix de l'accueil téléphonique décerné par Téléperformance.

En 1996, elle crée son site internet : www.mobalpa.com.

En 1999 s'ouvre le premier showroom Mobalpa à Thônes.

En 2002, Mobalpa est certifié ISO 9001 (version 2000) pour son système de management de la qualité et ISO 14001 pour ses actions en faveur de la protection de l'environnement. Exemples : les chaudières ont été dotées d'équipements permettant de diminuer de façon importante les poussières rejetées dans l'atmosphère tout en valorisant les déchets de bois à des fins de chauffage ; elle s'assure que les panneaux de particules utilisés ne contiennent ni métaux lourds, ni composés halogénés ; elle recycle et valorise 90% de ses déchets dans des filières agréées.

En 2007, elle ouvre un showroom : Espace Mobalpa Paris, 2 300m² dédiés à la cuisine et à la maison avec espace bibliothèque, terrasse, café ; il accueille des expositions, des cours de cuisine, des ateliers de démonstration de professionnels autour de la cuisine aux 4 coins du monde, des tournages et des prises de vues ; partenaire de Direct8⁽¹⁾, il est complice de 750grammes, 2^e site culinaire grand public en France.

Fin 2010, Mobalpa ouvre son 13^e magasin parisien.

En 2011, elle met en place un parcours de formation spécifique dédié aux dirigeants. Le catalogue Cuisines devient un catalogue « Espaces à vivre », regroupant non seulement une offre foisonnante de modèles de cuisines qui s'enrichit de 97 façades (ce qui correspond à 40% de nouveautés), mais aussi une palette d'éléments, casiers et armoires, meubles TV... à coordonner à la cuisine. Pour s'engager encore plus loin sur la voie de l'innovation, Mobalpa a imaginé un concept inédit, le Dresselier®, et la Living collection. Un magazine, Mobalpa Home, est désormais proposé aux clients en magasin, en complément des catalogues.

En 2012, elle obtient l'écolabel PEFC qui atteste de la conformité de l'enseigne avec les bonnes pratiques de gestion raisonnée et durable de la forêt.

Mobalpa compte plus de 400 points de vente à travers le monde qui ont généré en 2010 un chiffre d'affaires de 413 millions d'euros. L'enseigne poursuit son développement international avec de belles perspectives notamment en Asie et en Europe de l'Est.

⁽¹⁾ Direct8 est une chaîne de télévision numérique

www.n-schilling.com

www.mobalpa.com

Travail à faire	
1.1	Définir les termes soulignés : enseigne, qualité, ligne de produits, chiffre d'affaires.
1.2	Identifier les axes de la stratégie de Mobalpa.
1.3	Présenter les avantages que l'entreprise peut retirer de ses certifications.
1.4	Présenter les moyens de communication utilisés par Mobalpa. Indiquer les autres éléments du plan de marchéage (marketing mix) évoqués dans le texte.

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

DOSSIER 2 : DROIT

Extrait de l'arrêt 1465 du 8 juin 2011 – cour de cassation – chambre sociale

Demandeur : la société Sopafom

Défendeurs : M. X... ; Pôle emploi Alsace

Attendu, selon l'arrêt attaqué, que M. X..., salarié de la société Sopafom à partir de 1997 et élu du personnel, a fait l'objet d'une procédure de licenciement en 2002 pour laquelle l'inspecteur du travail a refusé de donner son autorisation ; qu'il a été réélu représentant du personnel le 11 janvier 2007 ; que les élections ont été annulées par le tribunal d'instance de Clichy par jugement du 24 février 2007 ; que M. X... a été convoqué à un entretien préalable au licenciement le 13 août 2007 et licencié pour faute grave le 29 août 2007 ; que la cour d'appel a dit que le licenciement, notifié peu après l'expiration du statut protecteur pour des faits commis pendant la période de protection, lesquels auraient dû être soumis à l'inspecteur du travail, était nul ;[...]

Mais attendu que, selon l'article L. 2411 5 du code du travail, le licenciement d'un délégué du personnel ne peut intervenir qu'après autorisation de l'inspecteur du travail, et que cette autorisation est également requise durant les six premiers mois suivant l'expiration du mandat de délégué du personnel ou de la disparition de l'institution ;

Qu'il en résulte que c'est à bon droit que la cour d'appel, qui a relevé que l'élection des délégués du personnel de la société Sopafom avait été annulée par un jugement du 24 février 2007, et qui a constaté que la période de protection dont bénéficiait M. X... après avoir cessé ses fonctions expirait le 24 août 2007, a décidé que le licenciement reposait sur des faits survenus le 4 juillet 2007, aurait dû être soumis à l'autorisation de l'autorité administrative ;

Que le moyen n'est pas fondé ;

Travail à faire	
2.1	Indiquer les instances représentatives du personnel ; préciser succinctement leurs rôles respectifs.
2.2	Indiquer la protection dont bénéficie un représentant du personnel.
2.3	Identifier le tribunal devant lequel cette affaire a été jugée en première instance. Expliquer pourquoi.
2.4	Présenter le rôle de la cour de cassation.
2.5	Identifier la partie à laquelle la cour de cassation a donné raison.

DOSSIER 3 : GESTION

Toute information calculée devra être justifiée.

La SAS AGENCEMENT PLUS est une entreprise Lyonnaise créée il y a 27 ans. Elle est spécialisée dans l'agencement de cuisines et de salles de bains. Sa clientèle est composée de particuliers à 60% et de professionnels du bâtiment travaillant surtout dans des constructions neuves. Cette société travaille dans toute la Région Rhône-Alpes. Elle a conclu, l'an dernier, un accord commercial avec un constructeur spécialisé dans les constructions à ossature bois.

Au 31 décembre de deux années consécutives N-1 et N, les comptes du bilan de la Société AGENCEMENT PLUS sont les suivants, en euros :

COMPTES DE BILAN	31/12/N	31/12/ N-1
Fournisseurs	150 000	300 000
Caisse	4 000	2 000
Matériel industriel	100 000	85 000
Stocks produits finis	250 000	350 000
Capital	500 000	500 000
Autres dettes	50 000	100 000
Clients	210 000	240 000
Banque	36 000	48 000
Fonds commercial	50 000	50 000
Résultat	À déterminer	À déterminer
Constructions	150 000	145 000
Matériel de transport	60 000	65 000
Stocks de matières premières	100 000	200 000
Emprunts bancaires	300 000	400 000
Terrains	100 000	100 000

Travail à faire

3.1	Présenter les bilans de N-1 et N (annexe 1 à rendre avec la copie).
3.2	Calculer le fonds de roulement pour l'année N.
3.3	Commenter l'évolution du résultat entre les deux exercices.
3.4	Calculer la trésorerie pour l'année N. Donner le détail du calcul et commenter.

ANNEXE 1 : bilan fonctionnel

À rendre avec la copie.

ACTIF	N	N-1	PASSIF	N	N-1
Actif immobilisé			Capitaux permanents		
TOTAL 1			TOTAL 1		
Actif circulant			Dettes court terme		
TOTAL 2			TOTAL 2		
Trésorerie actif			Trésorerie passif		
TOTAL 3			TOTAL 3		
TOTAL GÉNÉRAL			TOTAL GÉNÉRAL		

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