

EXAMEN :	BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	Session 2003
SPECIALITÉS :	COMPTABILITÉ et SECRÉTARIAT	
Épreuve Scientifique et Technique	Durée : 1 heure 30	Coefficient : 1
Sous-Épreuve E1B : Économie et Droit	Unité 12	

Ce sujet comporte 6 pages numérotées de 1 à 6.
Assurez-vous que cet exemplaire est complet.
S'il est incomplet, demandez un autre exemplaire au chef de salle.

SUJET

LE SUJET COMPREND DEUX PARTIES.

Chaque partie peut être traitée séparément.

Thèmes	Pages	Annexes		Barème indicatif
		Numéro	Pages	
Page de garde	1/6			
Présentation du sujet	2/6			
DOSSIER 1 : ÉCONOMIE	2/6	1	4/6	9 points
DOSSIER 2 : DROIT	3/6	2 et 3	5/6 et 6/6	11 points
			Total	20 points

AVERTISSEMENT

1. L'usage de la calculatrice est interdit.
2. Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner **explicitement** sur votre copie.
3. Pour la correction, il sera tenu compte de la qualité de la rédaction, de la précision du vocabulaire et du respect de l'orthographe.

- SUJET -

La Société OTECH, leader¹ en France dans le secteur du matériel de l'irrigation et d'arrosage par rampes et par pivots, a son siège social à PUYOÛ dans le département des Pyrénées-Atlantiques. M. MASSON en assure la Direction.

La Société OTECH vend ses produits dans plusieurs pays de l'Union Européenne. Elle mise sur l'exportation hors Europe : Moyen-Orient, Proche-Orient, Afrique et Amérique du Sud.

Elle emploie 50 salariés mais a souvent besoin de recruter des intérimaires.

Vous êtes stagiaire dans le service des ressources humaines, auprès de M. PINSON, votre tuteur.

DOSSIER 1 : ÉCONOMIE

Pour vous permettre de mieux connaître l'entreprise, notamment sa politique de développement à l'étranger, M. PINSON vous remet l'article paru dans le MOCI, Moniteur du Commerce International (ANNEXE 1).

TRAVAIL À FAIRE

À partir de ce document et de vos connaissances :

1. Retrouver les raisons qui ont conduit l'entreprise OTECH à se tourner vers l'exportation.
2. Rappeler la définition de la délocalisation. Expliquer pourquoi OTECH n'a pas opté pour cette possibilité.
3. Définir l'internationalisation.
4. Énumérer trois avantages et trois inconvénients rencontrés par les entreprises qui choisissent une stratégie d'internationalisation.

¹ Leader : concurrent qui se trouve en tête.

DOSSIER 2 : DROIT

L'entreprise OTECH vient d'obtenir un important marché en Libye. Pour fabriquer et assembler les matériels en atelier, son directeur a décidé de recruter des soudeurs par l'intermédiaire de la société de travail temporaire VEDIOR BIS.

M. PINSON vous remet un contrat de mise à disposition et un extrait des conditions générales du contrat (ANNEXES 2 et 3) qu'il vous demande d'analyser.

TRAVAIL À FAIRE

À partir de ces documents et de vos connaissances :

1° Indiquer les parties en présence, leur qualité et l'objet du contrat.

2° Analyser la clause « durée de la mission (aménagement) » :

- a) Expliquer le contenu de la clause « durée de la mission (aménagement) ».
- b) Illustrer son application dans le contrat étudié.
- c) Justifier l'intérêt de cette clause pour la société OTECH.

3° Rappeler dans un développement d'une dizaine de lignes, les situations dans lesquelles la loi autorise une entreprise à recourir au travail temporaire et justifier le choix de la société OTECH qui n'a pas retenu la solution du recours au contrat à durée déterminée.

OTECH : du matériel d'irrigation jusque dans les pays réputés « à risques »

Issu du rachat en 1993, par la société italienne Irrimec de la filiale d'une entreprise en difficulté, Otech, implanté à Puyoô (Pyrénées-Atlantiques), table sur l'export pour asseoir son développement. Déjà, l'entreprise a réalisé à l'international 50 % de son chiffre d'affaires de 58 millions de francs en 2000 (9 millions d'euros environ). Fabricant de matériel d'irrigation, Otech, l'un des leaders français dans ce secteur, ne peut plus avoir une expansion à grande échelle sur le marché national. « Il y a saturation des équipements en France » constate Bruno Masson, le directeur général d'Otech. En outre, en raison de sa longévité, le matériel n'est renouvelé que tous les quinze à vingt ans. Enfin, selon lui, « en France, la politique de l'eau² est incertaine, rien n'est vraiment défini, le monde agricole est en stand-by³ ».

Dans l'Hexagone, Otech a surtout équipé la Haute Lande et l'Alsace. Elle propose des rampes d'arrosage tournant autour d'un pivot central dont la plus longue du monde avec deux rayons de 1100 m [...]. Mais l'entreprise, qui a fortement automatisé son usine avec des robots et des machines à commandes numériques, a un potentiel de production trois fois supérieur à ses besoins actuels. D'où l'intérêt de prospecter à l'extérieur.

La démarche export a réellement commencé en 1994 avec l'Europe : l'Espagne en premier pour le blé et les cultures légumières. Sont ensuite venus l'Italie [...], la Grande-Bretagne [...], le Portugal pour les céréales. « Une tentative en Amérique du Sud, où nous avons été pris en sandwich par deux grosses sociétés nord-américaines, n'a pas été concluante. Mais deux ou trois opérations ponctuelles ont été menées en Argentine » précise Bruno Masson. Il a aussi installé des rampes au Vietnam pour irriguer de la canne à sucre, mais l'expérience n'est pas allée plus loin. De fait, les marchés lointains doivent être étudiés soigneusement car « les produits sont lourds et encombrants, les coûts de transport pénalisants ».

Actuellement Otech commence à être bien positionné au Maroc et en Tunisie. [...]. Mais « il fait porter tous ses espoirs sur le Moyen-Orient. Il y a des pays qui ont de l'argent et où l'eau est plus précieuse que le pétrole ». Actuellement, une commande du gouvernement irakien qui correspondrait à cinq mois de travail et à un an de chiffre d'affaires a été enregistrée mais « pour l'instant, elle est suspendue dans le cadre de la procédure ONU⁴ parce qu'il y a de l'inox dans certains de nos produits », indique Bruno Masson. [...]

Autre perspective avec la Libye et son projet « Grande rivière » d'alimentation en eau potable et d'irrigation. [...] Ces commandes d'Irak et de Libye sont assorties de garanties financières qui sécurisent l'entreprise mais Bruno Masson admet : « Nous sommes soucieux à cause des problèmes de logistique et des besoins en fonds de roulement de l'entreprise ».

Toutefois, il ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Continuant à s'appuyer sur les ambassades françaises, il fait des salons pour faire connaître Otech. L'entreprise était présente au salon de Tripoli il y a deux ans, on la verra également à ceux de Damas et de Bagdad.

En interne, Bruno Masson a mis en place une équipe de deux commerciaux : l'un parle arabe et anglais et l'autre espagnol. Ils sont épaulés par une assistante. Localement, Otech a recours à des agents locaux. Et Bruno Masson reconnaît : « Dans ces pays, rien ne se fait sans intermédiaire ».

Claude Mandraut

Le MOCI (Moniteur du Commerce International) n° 1506-1507 – 9-16 août 2001

² Dans le cadre de la « politique de l'eau » actuellement des aides à l'irrigation sont accordées aux agriculteurs mais leur suppression est envisagée et une taxation à l'arrosage est à l'étude.

³ En attente

⁴ Dans le cadre de l'embargo sur les armes, crainte que certains composants puissent être détournés pour fabriquer des explosifs.

AGENCE D'ORTHEZ • 4 RUE JEANNE D'ALBRET • 64300 • ORTHEZ
Tél. 0559698787 • Fax. 0559698789 • Siret : 43399935601828 • D.P.A.E. URSSAF D'ILLE ET VILAINE



VediorBis

CONTRAT DE MISE A DISPOSITION Exemple Client

Contrat n° 001-ORT-111139

Semaine N° 18

Lieu de mission
OTECH
RUE SABLIERE
64270 PUYOO

à l'attention de :

OTECH
RUE SABLIERE
64270 PUYOO

Service Client : OTECH

SALARIE INTERIMAIRE	Nom : LIAUTARD	Prénom : ERIC	N° SS : 1830922113018-76
Lieu de Naissance :	LANNION	Nationalité : FRANCAISE	Né(e) le : 06/09/1983

MISSION	Dates du contrat : du 01/05/2002 au 14/06/2002
Justification :	Motif du recours : Accroissement temporaire d'activité SURCHARGE DE TRAVAIL DU A COMMANDE IMPORTANTE ET URGENTE A EFFECTUER
Période d'essai :	3 jour(s) travaillé(s) Premier jour, début à 08:00 h
Aménagement du terme prévu :	Contrat de terme précis Avancé au 07/06/2002• Reporté au 21/06/2002
Date(s) de suspension :	

POSTE DE TRAVAIL	Qualification demandée : Opérateur sur machine
Statut / Niveau Hiérarchique :	Ouvrier
Base horaire hebdomadaire :	35,00 heures
Horaires journaliers :	8H-12H/ 13H30-17H30
Caractéristiques du poste :	PRENDRE LES PIECES ET LES FAIRE POINCONNER PAR LA MACHINE/ LES PLIER MANUELLEMENT OU AVEC LA MACHINE
Installations collectives :	NEANT
Equipement protection individuel :	CHAUSSURES DE SECURITE
Responsable sécurité utilisateur :	Mr BESSOUAT/ST GERMAIN(REEMPLAC
Convention collective :	
Surveillance médicale spéciale :	Non Poste à risque : Non ADVC : Non Formation renforcée à la sécurité : Non

MEDECINE DU TRAVAIL	MEDECINE DE TRAVAIL PUYOO •GARE DE PUYOO •64270 PUYOO
----------------------------	---

SALAIRE DE REFERENCE	Salaire de base mensuel du client : 1.094,56 EUR Soit 7.179,84 FF pour 151,40 hrs
	Major. heures supplémentaires 1 > 35h - 25% Major. Heures Supplémentaires 3 > 43h - 50%
	Major. heures supplémentaires 2 > 39h - 25% Droits repos compensateur > 41h - 50%

FACTURATION	Salaire	Facturation	(Arrondis d'après le régl. communautaire du 17/06/97)
Base contrat standard	7,34000 EUR 48,15 FF	14,45000 EUR 94,79 FF	Hre Tr.

INFORMATIONS	APPLICATION DE L'ARTT EN VIGUEUR DANS L'ENTREPRISE UTILISATRICE. LE SALAIRE DE REFERENCE EST CERTIFIE CONFORME PAR L'E.U AUX DISPOSTIONS DE L'ART.L. 124-3 6éDU CODE DU TRAVAIL.
---------------------	--

CONDITIONS GENERALES	L'entreprise utilisatrice reconnaît avoir pris connaissance des conditions générales de prestation figurant au verso et les accepte sans réserve. Elle atteste la conformité, selon l'article L.124_3_6e du CT, des éléments de salaire référencés ci-dessus. Elle (l'EU) atteste bénéficier des allègements Aubry II pour la catégorie d'emploi liée à la mission.
-----------------------------	---

Règlement : à 60 jours FDM, le 10 date de Facturation par Lettre de Change Relevé
Fait à : ORTHEZ, le 01/05/2002

Signature du représentant
VEDIORBIS, Isabelle RENAUD

Signature et Cachet de l'entreprise utilisatrice
Merci de nous retourner le double signé dans les deux sens pour la mise à disposition.



VEDIORBIS - Siège Social : 276 AV. DU PDT WILSON - 93211 ST DENIS LA PLAINE CEDEX
RCS Bobigny B 43399935600028 - URSSAF D'ILLE ET VILAINE 64200000987379147 Code NAF 745B
Adhérent SETT - Garant financier (article L 124_8 du code du travail) : BNP

Extrait des conditions générales du contrat de mission temporaire

Durée de la mission (aménagement)

Article 124-2.2 12° alinéa

Le contrat de mission comporte une durée précise, il peut être renouvelé pour une durée fixée par avenant. Le terme de la mission peut être avancé ou reporté à raison d'un jour pour cinq jours travaillés (il ne peut toutefois pas être avancé de plus de dix jours).

L'intérimaire ne peut s'opposer à cet aménagement, à la seule initiative de VediorBis, dès lors qu'il est prévu au contrat - L 124-2.2, L 124-2.4, L 124-2.5, L 124-2.6.