

**Remarque préliminaire :**

**Pour traiter ce sujet vous veillerez à rédiger correctement et à soigner l'écriture**

<b>PARTIE</b>	<b>THEME</b>	<b>NOTE</b>
<b>1</b>	<b>ENVIRONNEMENT JURIDIQUE</b>	<b>/10</b>
<b>2</b>	<b>ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE</b>	<b>/10</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>/20</b>

**Le présent sujet comporte quatre pages numérotées 1/4 à 4/4.**

**Vous disposez des documents 1 et 2**

**Toutes les pages sont à rendre**

<b>GROUPEMENT EST</b>	<b>Session 2002</b>	<b>B A R E M E</b>	<b>Tirages</b>
C.A.P. Employé de vente spécialisé - Options A et B Employé de commerce multispécialités		Code(s) : 50-31215 – 31216 50-31214	
C.A.P. Agent d'entrepôt et de messagerie Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles		50-31116 50-31217	
<b>ÉPREUVE : E.P.3 - Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles</b>		Durée : 40 min	Page 1/1

# 1<sup>ère</sup> partie : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

## DOCUMENT 1

### TRANSPORTS MORIAU

Société à responsabilité limitée au capital de 800.000 F  
Siège Social : 18, place de la République – 71360 Epinac  
RCS Le Creusot B 402 562 938  
Siret n° 402 562 938 00017 – APE n° 60.2E

Aux termes de l'assemblée générale extraordinaire du 20 juillet 2001, il a été décidé :

- De modifier la dénomination sociale qui devient à compter de ce jour : « TAXI AMBULANCE MORIAU ».
- De transférer le siège social à Epinac (71360), 1, place de la République.
- D'augmenter le capital social d'une somme de 40,79 euros pour le porter de 800 000 F à 122 000 euros, par incorporation de réserves.
- De convertir en euros le capital augmenté qui passe à 122.000 euros, divisé en 8.000 parts de 15,25 euros.
- De modifier en conséquence les articles 3, 4, 8 et 9 des statuts.

Pour avis.

*D'après :*

*Le Journal de Saône et Loire*

Samedi 28 juillet 2001

<b>GROUPEMENT EST</b>	<b>Session 2002</b>	<b>S U J E T</b>	<b>Tirages</b>
C.A.P. Employé de vente spécialisé - Options A et B Employé de commerce multispécialités		Code(s) : 50-31215 – 31216 50-31214	
C.A.P. Agent d'entrepôt et de messagerie Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles		50-31116 50-31217	
ÉPREUVE : E.P.3 - Environnement économique, juridique et social des activités professionnelles		Durée : 40 min	Page 1/4

A partir de vos connaissances et en vous appuyant sur le document 1, répondez aux questions suivantes :

1. Où doit se faire immatriculer toute société au moment de sa création ?

.....  
.....

2. Citez deux types de sociétés autres que celle du document 1.

.....  
.....

3. Combien faut-il d'associés au minimum et au maximum pour créer une S.A.R.L. ?

.....  
.....

4. Siège social

4.1. Où se situe le siège social ?

.....

4.2. L'activité » pourrait-elle se situer ailleurs ?

.....

5. Quelles décisions ont été prises par l'Assemblée Générale Extraordinaire du 20 juillet 2001 ?

.....  
.....

DOCUMENT 2

## LIVRER A TEMPS ? LE DEFI DE LA VENTE EN LIGNE

A Noël, selon un sondage réalisé par le Benchmark Group, 27 % des consommateurs en ligne sont mécontents. C'est moins qu'en 1999 mais encore trop pour des sites qui forts de l'expérience de l'année précédente, s'étaient pourtant organisés afin de faire face à la principale source d'insatisfaction : la logistique. Paquets livrés trop tard, produits non conformes ou cassés, pénurie dans les stocks ... les causes d'une mauvaise logistique sont nombreuses, mais la réaction du client internaute est toujours la même ; il change de site. Selon le cabinet d'analyse Boston Consulting Group, le consommateur en ligne mécontent peut même aller jusqu'à sanctionner le magasin réel de l'enseigne quand celui-ci en a une.

A la décharge des sites, la logistique dans la B to C (Vente aux particuliers) relève du casse-tête et est d'autant moins simple à organiser que les prestataires logisticiens spécialisés dans la vente en ligne font cruellement défaut. De plus, les acheteurs sur internet sont très exigeants et changent de site d'un clic de souris.

Motivé par le service, seul facteur qui fait la différence entre un site et un magasin réel où il pourrait trouver les mêmes produits, il veut une livraison personnalisée. Parfois pressé, il préfère payer le prix fort mais avoir son produit

dans les vingt-quatre heures. Plus économe, il accepte d'attendre en passant par un mode de livraison classique. Pour un même produit, le site peut donc faire appel à deux prestataires différents parce que le transporteur capable de livrer à l'autre bout de la planète en vingt quatre heures n'est pas forcément le mieux placé pour livrer dans un rayon de 10 km, quelque soit la contrainte de temps. Outre les délais et la couverture géographique, il faut encore ajouter la disponibilité. Le particulier est rarement chez lui pendant la journée. Il faut donc prendre rendez-vous chez lui pour le livrer à 20 heures ou pendant le week-end. Et des prestataires qui livrent le dimanche ou après les heures de bureau facturent bien entendu leurs services plus chers. D'ailleurs, La Poste reste encore le principal prestataire de livraison des sites Web quand le produit s'y prête.

D'après :  
L'entreprise N° 191 Septembre 2001

A l'aide de vos connaissances et du document 2, répondez aux questions suivantes :

1 – Citez trois causes de mécontentement de la clientèle.

- .....
- .....
- .....

2 – Relevez deux réactions de la clientèle en cas d'insatisfaction.

- .....
- .....

3 – Un des principaux avantages de la vente sur Internet est un prix plus faible du produit.

Citez deux raisons qui expliquent ce phénomène.

- .....
- .....

4 – Quelle est l'attente du client lorsqu'il achète sur un site ?

- .....
- .....

5 – Quel est le principal prestataire de livraison des sites Web ?

- .....
- .....

6 – Quelles sont les difficultés de livraison auxquelles sont confrontés les vendeurs sur internet ?

- .....
- .....