

<i>Code branche</i> <b>ECOGE</b>	<b>Ministère de l'Éducation nationale et de la Formation professionnelle</b> <b>EXAMEN DE FIN D'ÉTUDES SECONDAIRES TECHNIQUES</b> <b>Régime technique - Session 2011/2012</b>	
<b>Épreuve écrite</b>	<i>Branche</i>	<i>Division / Section</i>
<i>Durée épreuve</i> <b>3 h</b>	<b>Economie de gestion</b>	<b>Division de la formation administrative et commerciale / Section gestion</b>
<i>Date épreuve</i> <b>21 MAI 2012</b>		

**L'examen se compose de 4 dossiers différents:**

<b>Partie 1: Droit commercial</b>	<b>24 points</b>
<b>Partie 2: Stratégies d'entreprises</b>	<b>26 points</b>
<b>Partie 3: Financement de l'entreprise</b>	<b>45 points</b>
<b>Partie 4: Droit du travail</b>	<b>25 points</b>

**Le total de 120 points est à diviser par 2 pour  
obtenir une note sur 60 points.**

N° du candidat: \_\_\_\_\_



**PARTIE I: ASPECTS JURIDIQUES DE LA CREATION D'ENTREPRISE**

**24 points**

Après avoir obtenu son brevet de maîtrise dans l'exercice du métier (liste A) de « peintre-plafonneur-façadier », Pierre Pastoret décide de se mettre à son compte en octobre 2011. Ne voulant pas engager des fonds propres importants à ce moment, Pierre décide de se lancer en tant qu'entrepreneur individuel.

Sa fiancée, Rachel Reiffers, le soutient dans son projet. Elle est propriétaire d'une ferme à Erpeldange (héritage de son grand-père) dans laquelle Pierre peut stocker son matériel de travail et installer son bureau. Comptable de formation, Rachel s'occupe des tâches administratives telles que la comptabilité, le contact avec les banques ou encore la rédaction d'offres aux clients.

- 1) Outre un brevet de maîtrise, quelles sont les autres possibilités de qualification professionnelle pour le métier de Pierre ? (2p)

.....

.....

.....

.....

- 2) De quelle manière, l'honorabilité professionnelle de Pierre est-elle appréciée en vue de l'obtention de l'autorisation d'établissement ? Expliquez ! (4p)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

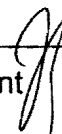
.....

.....

.....

.....

.....



**3) Expliquez brièvement le traitement fiscal de l'entreprise individuelle ! (3p)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Rachel et Pierre songent à se marier.

**4) Présentez les différents régimes matrimoniaux et précisez, pour chaque régime, si la ferme à Erpeldange (héritage de Rachel) resterait un bien propre ou bien devient un bien commun ! (3p)**

.....

.....

.....

.....

.....

Finalement, Rachel et Pierre se marient en mars 2012. Le couple décide de ne pas conclure de contrat de mariage.

**5) Quelle est la responsabilité des deux mariés en cas de faillite de l'entreprise de Pierre ! Justifiez votre réponse ! (4p)**

.....

.....

.....

.....

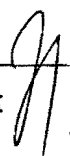
.....

.....

.....

.....

.....



En mai 2012, une occasion se présente à Pierre. Carlo Colling se rapproche de l'âge de la pension et voudrait vendre une bonne partie des parts qu'il détient dans l'entreprise « Peinture ColliBri sàrl ». Pierre rachète ainsi 55 % des parts sociales. Carlo Colling reste, pour l'instant, associé avec 10 % des parts sociales. Bernard Brimeyer reste également associé de l'entreprise et garde ses 35 % du capital.

Lors du rachat des parts sociales, les statuts sont modifiés : Pierre devient gérant unique et est autorisé à engager l'entreprise pour des actes ne dépassent pas les 10 000 €.

6) Quel est le statut social de Pierre? Justifiez votre réponse ! (2p)

.....

.....

.....

7) Après avoir repris les parts sociales, Pierre et <sup>Carlo</sup> Bernard voudraient prendre les décisions suivantes :

- a. changer le nom de l'entreprise en « PastoBriCo sàrl » ;
- b. acheter une nouvelle camionnette au prix de 15 000 € TTC ;
- c. émettre de parts sociales à souscrire par son épouse Rachel.

Lesquelles de ces décisions peuvent être prises sans l'accord de Bernard ? Justifiez votre réponse en indiquant à chaque fois l'organe de décision compétent ! (6p)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**PARTIE II: STRATEGIES D'ENTREPRISE ET CHOIX MERCATIQUES****26 points**

# Lacoste : les nouveaux appétits du vieux crocodile



L'inventeur du polo de tennis BCBG cherche à devenir un peu plus rock'n'roll en se lançant dans une diversification tous azimuts. Au menu : des collections redessinées, des magasins relookés et une grosse faim à l'international. (...)

Depuis la création du polo qui a fait sa renommée, le crocodile a toujours eu la diversification dans le sang. Sa ligne pour enfants et son premier parfum datent des années 1960, ses chaussures de tennis et ses lunettes au look aviateur, des années 1980. Mais avec la concurrence accrue de Ralph Lauren ou Tommy Hilfiger, Lacoste repart à l'attaque. Et annonce une croissance à deux chiffres pour 2011. Il faut dire que son modèle a fait ses preuves.

Depuis que la marque a confié, il y a douze ans, l'intégralité de sa production et de sa distribution à huit industriels, les ventes en gros aux magasins ont doublé pour atteindre près de 1,5 milliard d'euros en 2010. (...)

Menée tambour battant, la refonte du catalogue est l'œuvre de deux champions du développement. Le premier, Christophe Chenu, dirige Lacoste SA depuis 2008 : cet ancien publicitaire fut un temps à la tête du journal «L'Equipe». L'autre, José Luis Duran, ex-DG de Carrefour, a pris, en 2009, la présidence du principal licencié, le suisse Devanlay, qui détient 35% de la marque et l'intégralité des magasins en

propre, soit les deux tiers des 1100 boutiques. Les deux hommes n'ont qu'une envie : faire bouger le crocodile. «Lacoste a été trop sage, il faut qu'il se lâche un peu», résume José Luis Duran.

Premier marché concerné par l'opération «faire bouger le crocodile»? Celui des 15-25 ans. Longtemps négligée par la marque, cette cible est pourtant cruciale pour renouveler la clientèle. La ligne pour ados Lacoste Red!, trop proche de la gamme adulte, vient ainsi d'être remplacée par Lacoste Live. «Une marque à part entière, avec une collection mixte "trendy", un réseau de distribution spécifique et une communication qui lui est propre», explique José Luis Duran, qui espère doubler les ventes de cette ligne et la porter à 6% du chiffre d'affaires dans les pays où elle sera commercialisée. L'essentiel du plan de communication s'appuiera sur Internet, en plus des habituels placements de produits auprès de groupes de rock en vue, comme les BB Brunes. Pour appâter les jeunes, une partie de la gamme sera 20% moins chère que la collection destinée à leurs parents.

Des magasins ont déjà ouvert à New York, Paris, Berlin, Londres et Zurich et une soixantaine d'autres devraient suivre. «Avec ces points de vente bien distincts, Lacoste limite le risque de déstabiliser ses clients habituels», analyse Guy-Noël Chatelin, associé au cabinet de conseil



OC & C Strategy. Car le crocodile songe aussi à eux, et notamment aux femmes, qui sont plus que jamais dans son collimateur. «Elles représentent 80% de nos acheteurs, tandis que les articles féminins ne comptent que pour 25% de nos ventes : le potentiel est donc énorme», s'enthousiasme Christophe Chenu. (...)

Autre piste : étoffer la gamme de chaussures et mettre sur orbite une nouvelle ligne de bijoux fantaisie (vendus entre 90 et 150 euros), dont la licence vient d'être confiée au groupe GL, le plus gros fabricant européen du secteur.

En faisant de l'œil aux dames, le crocodile espère du même coup relancer sa ligne enfants, jusqu'ici confidentielle. La marque s'est autorisée quelques entorses à sa charte graphique en fabriquant des tee-shirts cobrandés Snoopy ou illustrés d'un énorme croco, à la manière d'un dessin

d'enfant. Une première boutique Lacoste Kids est en test depuis l'été dernier rue Vavin, à Paris. (...)

Le très haut de gamme constitue en revanche une vraie terre de conquête. Les stylistes maison ont pour mission d'élargir l'offre de la collection Club, dont les articles, ornés d'un saurien argenté, se vendent cher : 340 euros le gilet, 550 euros la parka. «Lacoste tente d'imiter Ralph Lauren, qui a ouvert cette voie avec succès», decode Jérôme Bloch, du bureau de style Nelly Rodi. Sur les affiches de la dernière campagne de pub (50 millions d'euros de budget), dont le nouveau slogan est «unconventional chic», le polo blanc est porté avec un smoking ou une robe de gala. Et ce, partout dans le monde.

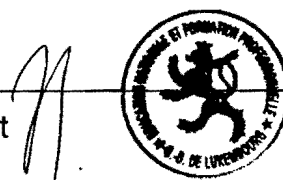
Source : extraits d'un article d'Emmanuel Botta paru le 25/03/2011 sur [www.capital.fr](http://www.capital.fr)

**1) Quels sont les deux grands types d'avantages concurrentiels avec lesquels une entreprise peut se distinguer par rapport à ses concurrents ? Avec quel type d'avantage, l'entreprise Lacoste se distingue-t-elle de ses concurrents ? Justifiez votre réponse ! (4p)**

.....  
.....  
.....  
.....

**2) Nommez deux segments de marché sur lesquels l'entreprise Lacoste est présente ! (2p)**

.....  
.....  
.....



**3) Présentez et expliquez brièvement les quatre stratégies de marketing en matière de ciblage ! Quelle est la stratégie de marketing poursuivie par Lacoste ? (6p)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**4) Quelles sont les caractéristiques d'un bon positionnement ? Est-ce le positionnement de Lacoste remplit ces caractéristiques ? Justifiez votre réponse ! (6p)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



5) Précisez les choix retenus pour chaque élément du marketing-mix des produits « Lacoste Live » ! Est-ce que le positionnement de « Lacoste Live » vous paraît cohérent ? Justifiez votre réponse ! (6p)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6) D'après l'auteur du texte, Lacoste s'est fixé les deux objectifs suivants pour la ligne « Lacoste Live » :

- « renouveler la clientèle »
- « doubler les ventes de cette ligne et la porter à 6% du chiffre d'affaires »

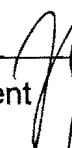
Indiquez pour chaque point le type d'objectif poursuivi par Lacoste ! (2p)

.....

.....

.....

.....





**PARTIE III: LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE****45 points****Cas 1 : Plan de financement de l'entreprise ALL4KIDS s.à r.l.****34 points**

Deux amis de longue date, Petra Meier et Marc Schmit, envisagent d'ouvrir un magasin de vêtements pour enfants sous la dénomination ALL4KIDS s.à r.l.

Avant de se lancer dans les affaires, ils commencent à évaluer leurs besoins en immobilisations:

- frais d'établissement:	3 500 €
- aménagement du magasin:	35 000 €
- mobilier:	28 000 €

Les frais d'établissement sont amortis linéairement au taux de 20%. Les autres immobilisations sont amorties sur une durée de 6 ans d'après le procédé linéaire.

Afin de financer leurs immobilisations, chaque associé prévoit d'effectuer un apport en espèces de 20 000 €. En outre, ils comptent sur un emprunt auprès d'un établissement de crédit à concurrence de 30 000 €, durée 5 ans, remboursable par mensualités constantes, taux annuel 2,40%.

Après de longues réflexions et recherches, les 2 amis font les estimations suivantes pour la première année de leur activité :

- chiffre d'affaires HTVA 15% :	395 500 €
- marge commerciale:	60% du chiffre d'affaires
- achats HTVA 15%:	172 000 €
- durée moyenne de stockage:	90 jours

Tous les clients paient au comptant alors que 30% des fournisseurs accordent un délai de paiement de 30 jours et les autres exigent être payés dans 60 jours.

1) Déterminez le besoin en fonds de roulement, à arrondir au multiple de 100 ! (5p)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2) Présentez les 2 premières ainsi que les 2 dernières lignes du tableau d'amortissement de l'emprunt ! (6p)


Espace pour les calculs :

.....

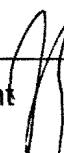
.....

.....

.....

.....

.....



Les 2 associés décident de financer le matériel informatique par crédit-bail.

**3) Énoncez les avantages et inconvénients d'un financement par crédit-bail ! (6p)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Afin de compléter leurs prévisions, Petra et Marc doivent encore évaluer la capacité d'autofinancement. La première année étant toujours difficile ils doivent malheureusement compter sur une perte de 10 000 €.

**4) Définissez la Capacité d'autofinancement ? (2p)**

.....

.....

.....

.....

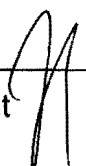
**5) Calculez la capacité d'autofinancement (à arrondir au multiple de 100) ! (3p)**

.....

.....

.....

.....



6) Présentez le tableau de financement en intégrant toutes les informations ci-devant ! Les montants sont à arrondir au multiple de 100. (6p)


Espace pour les calculs :

.....

.....

.....

7) Commentez le plan de financement ! (3p)

.....

.....

.....

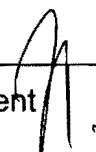
.....

8) Proposez 3 solutions pour améliorer le plan financier ! (3p)

.....

.....

.....



**Cas 2 : Rentabilité d'un investissement**

**11 points**

Une entreprise désire assurer l'expansion de ses activités par un nouvel investissement qui nécessite une dépense initiale de 42.000 €, réglée au comptant. La durée d'utilisation prévue est de 10 ans. Les recettes annuelles brutes sont estimées à 5.500 € les 2 premières années et 6.000 € les années suivantes.

Les frais de fonctionnement annuels sont évalués à 1 000 €. La valeur de récupération est estimée à 4.500 €. Le bénéfice ainsi que la valeur de récupération sont imposables au taux de 30%.

**1) L'investissement est-il rentable au taux de 3,5% ? (7p)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**2) L'investissement est-il rentable au taux de 3% ? (2p)**

.....

.....

.....

.....

.....

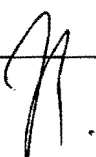
.....

.....

.....

.....

.....



3) Déterminez le taux de rentabilité interne ! (2p).

-----  
-----  
-----

**PARTIE IV: DROIT DU TRAVAIL**

**25 POINTS**

L'entreprise de transport MOVINGFAST S.A. travaille actuellement avec 25 salariés. Le gérant, M. Marcel RISCH désire conclure le contrat de travail suivant, afin de pouvoir remplacer la secrétaire Paulette Schmit, au congé de maternité depuis le 15/04/2012 :

**CONTRAT DE TRAVAIL**

Entre les parties soussignées :

La société MOVINGFAST S.A établie à L-1274 HOWALD inscrite au Registre de commerce et des sociétés de LUXEMBOURG sous le n° RC-11224455, représentée par son gérant Marcel RISCH

ci-après désigné(e) « l'employeur »

et

Monsieur MICHEL CHAUFFEUR né le 25/12/1972 à Ettelbruck demeurant à L-2720 Luxembourg

ci-après désigné(e) « le salarié »

il est conclu le présent contrat de travail tel que prévu par le Code du Travail aux conditions suivantes :

**Article 1 : Nature de l'emploi**

L'employeur engage le salarié en qualité de secrétaire administratif. En cette qualité, le salarié exécutera le travail suivant :

DIVERS TRAVAUX DE SECRETARIAT

L'employeur se réserve néanmoins de tout temps le droit d'affecter le salarié au travail qui répond le mieux à ses aptitudes et aux nécessités du service sous réserve du respect du Code du Travail

**Article 2 : Lieu de l'emploi**

Le lieu de travail est situé à : zone industrielle L-1274 HOWALD

L'employeur se réserve cependant de tout temps le droit de changer le lieu du travail du salarié suivant les besoins du service. Le salarié ne s'oppose pas à une mutation à l'étranger si les besoins de l'entreprise de l'employeur devaient le requérir.



**Article 3 : Durée du contrat**

L'engagement prend cours à partir du 15.04.2012 et viendra à échéance le jour du retour du salarié temporairement absent.

De manière générale, les parties peuvent convenir de renouveler le présent contrat de travail au maximum deux fois sans que la durée totale du contrat, renouvellements compris, ne puisse excéder 24 mois.

**Article 4 : Horaire du travail**

L'horaire normal de travail est de 50 heures/semaines respectivement de 8 heures/jour. Il pourra cependant varier en fonction des besoins et sur ordre de l'employeur et ceci sous respect de la législation en vigueur.

**Article 5 : Rémunération**

Le salaire mensuel brut du salarié correspond au travail fourni, soit 40 heures/semaine en moyenne, est fixé à 317,20 euros, indice 100 au 01/01/1948  
Le salaire est payé à la fin du mois.

**Article 6 : Congés**

Le salarié a droit à 24 jours de congés payés par année.

Le salarié demandera son congé à l'employeur dans un délai raisonnable avant le début prévisible du congé afin de ne pas perturber le bon fonctionnement de l'entreprise. L'employeur respectera la volonté du salarié dans la mesure où celle-ci est compatible avec le bon fonctionnement de l'entreprise et les demandes de congé des autres salariés.

**Article 7 : Période d'essai**

Les 2 premiers mois suivant le début d'exécution du présent contrat sont convenus correspondre à une période d'essai régie par le Code du Travail.

**Article 8 : Dispositions générales**

Pour toute difficulté ayant trait à une hypothèse non réglementée par le présent contrat, les parties se réfèrent expressément à la législation en vigueur réglementant le contrat de travail et notamment le Code du Travail.

Etabli à Howald, le 17/04/2012 en autant d'exemplaires que de parties contractantes, chaque partie reconnaissant avoir obtenu un exemplaire.

L'employeur

Le salarié

*Marcel Risch**Michel Chauffeur*

1. Quel type de contrat le patron voulait-il établir avec Michel Chauffeur ?  
Expliquez ! (2p)

.....

.....

.....

2. Le présent contrat est-il conforme à la loi ? Relevez toutes les irrégularités mentionnées dans le contrat et indiquez les conséquences pour la relation de travail, si nous supposons que les 2 parties ont signé le contrat tel quel ! (8p)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

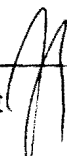
.....

3. Quelle est l'utilité de la période d'essai ? (2p)

.....

.....

.....





4. Indiquez à quelle date la période d'essai prendra fin, si on suppose que Michel Chauffeur tombe gravement malade et est incapable de travailler pendant tout le mois de juin ! (3p)

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

5. Calculez le salaire mensuel brut actuel de Michel Chauffeur, sachant que l'indice actuel s'élève à 737,83 ! (2p)

.....  
.....

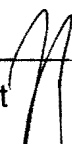
Suite à la crise économique, le gérant doit constater une baisse de 25% du chiffre d'affaires. A cet effet, il désire réduire ses charges de personnel en se séparant de 3 chauffeurs-livreurs, tous jeunes célibataires et engagés sous contrat à durée indéterminée depuis moins de 3 ans.

6. De quel type de licenciement s'agit-il dans ce cas? Comment le gérant peut-il justifier son choix? (3p)

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

7. Expliquez la procédure de licenciement dans ce cas! Le gérant doit-il indiquer les motifs du licenciement aux salariés concernés? Expliquez! (3p)

.....  
.....  
.....  
.....  
.....



Chacun reçoit sa lettre de licenciement le 25 juin 2012 indiquant que son contrat de travail prend fin à partir du 1<sup>er</sup> août 2012.

**8. L'employeur respecte-t-il dans ce cas le délai de préavis légal? (1p)**

.....  
.....  
.....

**9. Quelle est l'obligation de l'employeur en cas de non respect du délai de préavis? (1p)**

.....  
.....  
.....

