

<i>Code branche</i> ECOGE	Ministère de l'Education nationale, de l'Enfance et de la Jeunesse EXAMEN DE FIN D'ETUDES SECONDAIRES TECHNIQUES Régime technique - Session 2015/2016	
<i>Épreuve écrite</i>	<i>Branche</i>	<i>Division / Section</i>
<i>Durée</i> 3 heures	Economie de gestion	CG / CC
<i>Date épreuve</i> 07 JUIN 2016		

Numéro candidat : _____

Partie 1 :	Aspects juridiques de la création d'entreprise et droit du travail	41
Partie 2 :	Stratégies d'entreprise et choix mercatiques	31
Partie 3 :	Financement de l'entreprise	48
	TOTAL	120

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



1/20

Enfin Louis, qui a obtenu l'autorisation d'établissement pour la réalisation de son commerce, décide de s'associer à ses deux copains Yves et Jacques afin de constituer la SARL OMNISPORT.

Les apports des trois amis sont les suivants :

- L'apport de Louis s'élève à 20.000 €,
- Jacques apporte 7.000 € en espèces ainsi qu'un stock de vêtements de 5.000 €,
- Yves fait en apport en numéraire de 18.000 €.

3. A combien s'élève le capital social de la société ? Sachant que la valeur d'une part sociale est de 250 €, calculez le nombre de parts et le pourcentage détenu par chaque associé ! (4p)

4. Quelle est la responsabilité financière des 3 associés ? Expliquez ! (2p)



Lors de l'assemblée générale constituante, Louis est nommé gérant de la SARL OMNISPORT. Ses amis travaillent à mi-temps dans la société : Jacques est engagé comme livreur/monteur et Yves s'occupe surtout des tâches administratives.

5. Quel est le statut social des trois associés ? Expliquez ! (3p)

Après les premiers mois de l'activité, Louis est d'avis que les capitaux de la société sont insuffisants et propose que chaque associé fait un apport supplémentaire de 5.000 €. Jacques est d'accord avec cette propose mais Yves s'oppose.

6. Est-ce que Yves a les moyens pour s'opposer à cette proposition ? Expliquez ! (2p)

Quelques mois plus tard, Jacques envisage de vendre ses parts à son cousin Marc. Yves est d'accord mais Louis s'oppose.

7. Est-ce Jacques pourrait céder ses parts à son cousin ? Expliquez en détail la prise de décision ! (3p)



8. Est-ce que Jacques pourrait céder ses parts si OMNISPORT était une SA ? Expliquez ! (2p)

Enfin Jacques décide de garder ses parts dans la société.

Tenant compte de l'activité temporairement croissante attendue pour les mois d'été, les 3 associés décident d'engager Mme Migliosi en tant que vendeuse supplémentaire. Son contrat de travail à durée déterminée de 6 mois prend effet le 1^{er} mars 2015 et prévoit une clause à l'essai de deux mois.

9. Qu'est-ce qu'on entend par un contrat de travail à durée déterminée ? Quelle est la différence par rapport à un contrat de travail à temps partiel ? (3p)

10. Quel est le motif qui justifie dans le cas de Mme Migliosi le recours à un contrat à durée déterminée ? Indiquez deux autres situations qui permettent d'avoir recours à un contrat à durée déterminée ! (3p)



11. Quelle est l'utilité de la période d'essai pour l'employeur ? Est-ce la durée de la période d'essai prévue dans le contrat de Mme Migliosi est conforme à loi ? Expliquez ! (2p)

12. Mme Migliosi est en congé de maladie du 1^{er} au 15 avril 2015. Quelles sont les conséquences de cette incapacité de travail sur sa période d'essai ? (2p)

13. Le contrat de travail de Mme Migliosi prévoit un salaire brut mensuel de 380 € (indice 100 au 1.1.1948) payable à la fin du mois. Sachant que l'indice applicable à partir de janvier 2015 s'élève à 775,17 points, calculez le salaire mensuel de Mme Migliosi ! (2p)



14. Début juin 2015, Mme Migliosi informe les 3 associés de la OMNISPORT SARL de son intention de résilier son contrat de travail. Le travail ne correspond pas à ses attentes et elle désire quitter l'entreprise pour la fin du mois de juin 2015. Le contrat de travail pourra-t-il être résilié avant l'arrivée de son terme pour les motifs avancés par Mme Migliosi ? Expliquez en détail ! (3p)

15. Suite aux problèmes rencontrés lors de l'engagement de Mme Migliosi, les 3 associés ont décidé de recruter des travailleurs intérimaires pour les besoins de leurs activités. Présentez le mécanisme du travail intérimaire par un schéma annoté ! (3p)



Partie 2 : Stratégies d'entreprise et choix mercatiques (31 points)

Question 1 : Analyse SWOT: Le cas « TOTAL » (7 points)

TOTAL S.A. est une société anonyme de droit français, créée en France en mars 1924. Présent dans plus de 130 pays, le groupe est l'une des premières compagnies pétrolières et gazières internationales.

La société TOTAL s'est livrée à une analyse SWOT, qui a mis à jour les éléments suivants :

- a) Avantage technologique pour l'extraction du pétrole offshore¹
- b) Mauvaise image suite aux différentes affaires de pollution, corruption...
- c) Croissance économique au plus bas en Europe
- d) Fait partie des plus grosses entreprises de l'industrie du pétrole
- e) Croissance des besoins en énergie dans le futur
- f) Diminution des ressources d'énergies fossiles disponibles
- g) Un des leaders mondial du marché du gaz naturel liquéfié

Source : www.andlil.com

Reclassez les observations a) à g) en vous basant sur l'analyse SWOT !

¹ Offshore est un terme anglais (littéralement « en dehors des côtes », qui peut se traduire par « en mer »,



Question 2 : Etude du texte : Le cas « Infiniti » (24 points)

Automobile : Infiniti accélère en Europe, terre de prédilection² allemande

d'après Les Echos | Le 14/09/2015, mis à jour le 21/09/2015

La marque premium du groupe Renault-Nissan veut se développer en Europe où elle est encore confidentielle. Face à la domination allemande, Infiniti mise sur sa technologie hybride héritée de la F1.

Glamour oblige, c'est sur le circuit de Monaco, le 25 mai 2015, que le pilote australien de F1, Daniel Ricciardo, recevait sa nouvelle voiture de fonction : une Infiniti Q50 hybride, fer de lance commercial du constructeur nippon, créée par Renault-Nissan en 1989 pour concurrencer Lexus (le label haut de gamme de Toyota). (...) Sous les objectifs des photographes de la 73ème édition du Grand Prix de Monaco réunis à l'entrée du garage dans la voie des stands, Daniel Ricciardo (par ailleurs résident monégasque) a reçu les clefs de son « bolide » des mains du directeur monde de la Formule 1 pour Infiniti. Tommaso Volpe en a profité pour souligner l'analogie entre la technologie hybride logée sous le capot de la Q50 et celle de la RB11³ conduite sur les circuits par Ricciardo et qui, le lendemain, devait le propulser à plus de 280 km/h dans les rues de la Principauté.

La technologie hybride obligatoire en F1

Il n'y a rien d'anecdotique dans tout cela. Infiniti a fait de la Formule 1 son axe privilégié de communication pour vanter les qualités mécaniques de ses modèles premium, et, après les Etats-Unis, de faire de l'Europe son nouveau champ de bataille. Le constructeur emprunte ses éléments de langage à l'univers des bolides en construisant un parallèle avec ce qui a cours depuis 2014 sur les circuits : réduction de la taille des moteurs passés de huit à six cylindres et généralisation de la technologie hybride désormais imposée par la Fédération internationale automobile.

Jusqu'à présent la plupart des constructeurs automobiles vendaient l'hybride sur ses qualités environnementales (consommation de carburant, rejets de CO2). Infiniti parle lui : vitesse, freinage, performances, surcroît de puissance et expérience de conduite différente, en expliquant comment la combinaison d'un moteur thermique V6 de 300 chevaux et d'un moteur électrique permet à la Q50 Hybride d'aligner 363 chevaux sur la grille de départ. « Nissan était très avancé sur l'hybride c'est donc naturellement que les transferts de technologie se sont faits vers Infiniti à la naissance de la marque, explique le Français François Bancon vice-président Stratégie produit d'Infiniti depuis le printemps 2014. Nous utilisons l'hybride comme booster de puissance comme cela se fait en F1, c'est une technologie de rupture qui fait de la Q50 le modèle le plus rapide de sa catégorie et nous proposons une nouvelle expérience automobile à des personnes qui veulent conduire quelque chose de différent. »

S'adapter aux exigences de frugalité⁴ en Europe

La cible ? Une clientèle passionnée de belles voitures et plutôt fortunée qui ne jure que par les trois majors germaniques : Audi, BMW et Mercedes. (...) A côté du six cylindres essence hybride sont donc apparus, sous le capot de la Q50, des blocs 4 cylindres essence (221 chevaux) ou diesel (170 chevaux) d'origine Mercedes, et avec eux toute une stratégie industrielle, marketing et commerciale de conquête du segment Premium. Infiniti prépare déjà la prochaine génération de ses moteurs 4 cylindres hybrides turbo essence, dont certains seront sans doute rechargeables et travaille également à la mise au point de « batteries super performantes de nouvelle génération », confie François Bancon, pour les marchés chinois et européen.

² Die Spielwiese

³ La Red Bull RB11 est la monoplace de Formule 1 engagée par l'écurie autrichienne Red Bull Racing dans le cadre du championnat du monde de Formule 1 2015. Elle est pilotée par l'Australien Daniel Ricciardo

⁴ Einfachheit, Armseligkeit



« Infiniti est une marque encore en train de se définir sur les marchés européens et dans l'esprit du consommateur », reconnaît Vincent Gillet, vice-président, en charge de la marque globale. Venu de l'univers du luxe, cet autre Français a pris ses fonctions en septembre 2013 avec pour mission, notamment, de développer la marque en Europe. « Nous sommes une marque sélective et nous allons bâtir une offre sur mesure pour une gamme de clientèle spécifique intéressée par le design, la technologie et la performance, explique Vincent Gillet. L'arrivée du Q50 en 2013 signifiait le début de cette stratégie, le gros enjeu commercial pour nous sera la Q30 et le cross over QX30. » Et alors que la Q50 est produite au Japon, la Q30 et le QX30 seront fabriqués dans une nouvelle usine en Grande-Bretagne. Infiniti qui disposait jusqu'à présent de trois sites industriels (Japon, Etats Unis et Chine) s'est donc implanté en Angleterre à Sunderland, par extension de l'usine locale Nissan, et prévoit de produire également au Mexique à partir de 2017.

Le constructeur ne cache pas ses ambitions. Il vise les 500.000 véhicules vendus dans le monde en 2020 contre environ 200.000 aujourd'hui. En Europe de l'ouest, Infiniti a vendu 7.000 véhicules l'an passé, et espère quintupler ses ventes l'an prochain. En France, la marque espère vendre plus d'un millier de voitures cette année et le double l'an prochain (contre environ 700 en 2014). Infiniti table pour cela, outre les Q50 et Q30, sur l'arrivée de nouveautés à un rythme effréné « avec deux ou trois lancement par an dans les prochaines années », certifie Vincent Gillet. A commencer par la nouvelle Q60 programmée pour 2016.

Infiniti vise 140 à 150 points de vente en Europe

Une telle performance commerciale nécessite également d'organiser son réseau de distribution et de construire son image de marque. « L'arrivée de la Q30 dans le segment des compacts premiums représente le plus gros investissement pour l'Europe réalisé par la marque depuis sa création, souligne Nicolas Tschann, directeur développement réseau pour la zone EMEA (Europe, Middle East, Africa), et autre Français de l'Etat-major. Nous n'étions à ce jour pas présents dans ce segment clef à la clientèle plus jeune et donc plus ouverte à des marques innovantes et nouvelles. » Pour y parvenir, Infiniti va doubler son réseau d'ici l'an prochain. « Nous visons seulement 140 à 150 points de vente en Europe contre plus d'un millier pour nos concurrents allemands. Nous sommes déjà implantés dans la majorité des grandes villes Européennes et nous ciblons à présent les villes moyennes, confie Nicolas Tschann qui assure recevoir des demandes de grands groupes de concessions en France pour ouvrir de nouveaux points de vente. En France, nous comptons renforcer notre représentation en région parisienne et dans les grandes villes de province ou nous recevons désormais des demandes de grands groupes de concessions » ajoute le responsable du développement du réseau qui insiste sur de nouvelles concessions dont le design est piloté directement par le centre du design du constructeur, et insistent sur l'accueil clients. Au programme, pour attirer et fidéliser des trentenaires urbains à gros budgets, cibles privilégiée de la Q30, une expérience client spécifique mariant prestige et cocooning, avec par exemple de la conciergerie, de la prise de rendez-vous en ligne et des services à domicile (lavage de voiture).

Infiniti vise également une clientèle d'entreprise avec sa Q50 en piochant en particulier dans les clients grands comptes du groupe Renault-Nissan. La Q50 4 cylindres diesel n'affiche en effet que 115g au kilomètre de rejet de CO2 garantis d'une fiscalité réduite sur un segment de marché (le segment D qui réunit les Audi A4, BMW Série 3, Mercedes Classe C, Peugeot 508, Volkswagen Passat...) où 68% des volumes sont réalisés avec des véhicules d'entreprise, souvent voitures de fonction des dirigeants.

Philippe Flamand



1. Enumérez 3 objectifs marketing d'Infiniti ! (3p)

2. Quelles sont les différentes formes de communication ? Donnez de manière générale à chaque fois 2 exemples ! Quelle est la communication privilégiée par Infiniti ? (4p)

3. Quels sont les deux types d'avantages concurrentiels ? Expliquez ! Quel est l'avantage concurrentiel d'Infiniti ? (5p)



4. Présentez la gamme d'Infiniti en vous basant sur le texte ! (1p)

5. Présentez les segments ciblés / la clientèle visée par Infiniti ! (2p)



6. Quelle est la stratégie marketing en matière de ciblage d'Infiniti ? Expliquez ! (2p)

7. Définissez les notions de concurrent direct et indirect ! (4p)

8. Quelle est la stratégie de distribution d'Infiniti ? Expliquez ! (3p)



Partie 3 : Financement de l'entreprise (48 points)

Cas 1 : Plan de financement « DECOPARTS SARL » (37 points)

A la fin de leurs études secondaires techniques, deux amies GEORGIA et CLAUDIA décident de s'associer pour la création de « DECOPARTS SARL », société spécialisée dans le commerce d'articles de décoration.

Au moment de la rédaction du business-plan, les futures associées jugent devoir disposer des fonds nécessaires au financement des immobilisations suivantes :

- Frais d'acte et de notaire : 12.000 €
- Aménagement du local de commerce : 90.000 €
- Matériel de bureau : 18.000 €

Les immobilisations sont à amortir linéairement comme suit :

- Frais d'acte et de notaire : 3 ans
- Aménagement du local de commerce : 10 ans
- Matériel de bureau : 6 ans

L'apport des associées s'élève à 25.000 € pour GEORGIA et 35.000 € pour CLAUDIA.

Informations supplémentaires :

- Pour le premier exercice, les associées envisagent l'achat de marchandises pour un montant de 800.000 € (HTVA 17 %).
- Les associées estiment pouvoir réaliser un chiffre d'affaires de 1.200.000 € (HTVA 17 %).
- Les deux associées prévoient une marge commerciale de 40 %.
- 50 % des fournisseurs accordent un délai de règlement de 30 jours, 20 % des fournisseurs exigent d'être payés endéans 20 jours. Les autres achats doivent être réglés au comptant.
- La durée de stockage moyenne est évaluée à 25 jours.
- Les deux associées s'attendent à une clientèle professionnelle (commerçants, décorateurs) qui contribueront à la réalisation de 75 % du chiffre d'affaires et à laquelle ils accordent un délai de paiement de 30 jours. Les autres clients (particuliers) paient au comptant.



Pour compléter le financement de leur affaire, les deux associées contractent un crédit de 40.000 € auprès de la BCBE, remboursable en 8 ans par trimestrialités constantes (la 1^{ère} payable après 1 trimestre) au taux annuel de 3,6 %.

3. Présentez les 2 premières et les 2 dernières lignes du tableau d'amortissement. (6p)



Les associées décident d'acquérir le matériel de bureau à l'aide d'un contrat de crédit-bail.

4. Quels sont les avantages du crédit-bail ? (4p)

Le résultat prévisionnel net après impôts s'élève à 23.000 €.

5. Définissez la notion de capacité d'autofinancement (CAF) ! A quoi sert-elle ? (4p)



6. Calculez la CAF ! (3p)

7. Présentez le tableau de financement du premier exercice en tenant compte de toutes les informations ci-dessus. Commentez en vous référant au ratio d'indépendance financière ! (10p)

Calculs :

Commentaire :



Cas 2 : Rentabilité des investissements (11 points)

Afin de développer l'activité de son entreprise, un entrepreneur envisage l'acquisition d'un nouveau matériel.

L'investissement considéré se chiffre à 150.000 € payable au comptant et devra permettre de générer les recettes brutes annuelles suivantes :

- 40.000 € pour les trois premières années
- 35.000 € pour les deux années suivantes

Informations complémentaires :

- Les frais de fonctionnement annuels s'élèvent à 4.000 €.
- La valeur de récupération nette est estimée à 5.000 €.
- Le taux d'imposition est de 30 %.
- Le matériel sera amorti linéairement sur 5 ans.
- Le taux d'intérêt applicable est de 4 %.

1. Calculez la valeur actuelle nette de cet investissement et commentez brièvement ! (7p)



2. Déterminez le taux de rentabilité interne de cet investissement ! (4p)

