

EXAMEN DE FIN D'ÉTUDES SECONDAIRES – Sessions 2024**QUESTIONNAIRE**

Date :	24.05.24		Horaire :	08 :15 – 11 :15		Durée :	180 minutes
Discipline :	ECOGE	Type :	<u>écrit</u>	Section(s) :	GCC / GCG / GCGSL / GCG_ANGDF		
					Numéro du candidat :		

Le questionnaire comprend 3 thèmes :

Thème 1 :	Aspects juridiques de la création d'entreprise et droit du travail	53
	- Aspects juridiques de la création d'entreprise	27
	- Droit du travail	26
Thème 2 :	Marketing - Stratégies d'entreprises et choix mercatiques	27
Thème 3 :	Financement de l'entreprise	40
	TOTAL	120

Calcul des points

Le total des points obtenus par le candidat, calculé sur 120 points, est à diviser par 2 pour obtenir une note sur 60 points.

Feuilles à remplir

Le candidat doit présenter toutes ses réponses sur les feuilles à remplir. Il est essentiel que le candidat mette son numéro de candidat sur chaque feuille.

Annexe :

Informations à disposition des élèves pour l'examen de fin d'études secondaires générales.

Questionnaire: pages 1 à 12

Feuilles à remplir: pages 13 à 27

Thème 1	Aspects juridiques de la création d'entreprise et droit du travail	53 points
----------------	---	------------------

Sujet 1 : La création d'entreprise (38 points)

Pierre, François et Jean-Paul, trois amis de longue date, décident de créer une société à responsabilité limitée « Fourre-tout s.à r.l. » pour exploiter un magasin spécialisé dans la vente de sac à dos issus de fabricants français : François est nommé gérant dans les statuts.



Pierre apporte une somme de 10 000 €, François met à disposition de la société un mobilier évalué à 35 000 €. Jean-Paul investit la somme de 5 000 € dans la nouvelle société.

Afin d'augmenter les capitaux permanents de la nouvelle société, ils décident de faire un emprunt bancaire sur 15 ans à hauteur de 50 000 €. Ce dernier est garanti par un cautionnement de François. L'entreprise démarre au 1^{er} janvier 2023.

1. Expliquez pourquoi la société à responsabilité limitée est considérée comme une société commerciale à caractère mixte. (6p)
2. Quelles sont les conditions de qualification professionnelle que doit remplir l'exploitant d'un commerce pour obtenir l'autorisation d'établissement ? (1p)
3. Sachant que le capital est divisé en parts sociales d'une valeur de 500 €, remplissez le tableau qui suit. (3p)
4. Quel serait le statut social de François, si l'autorisation d'établissement était établie à son nom ? Expliquez ! (2p)
5. Quelles sont les particularités de ce statut pour François et pour la société ? (2p)
6. Quelle est la perte maximale que François subirait en cas de faillite de la société ? Expliquez ! (2p)

Les affaires prospèrent et l'année 2023 se clôture déjà avec un bénéfice de 45 000 €. Lors de l'assemblée générale, François propose de mettre le bénéfice intégralement en réserve, tandis que ses 2 associés préfèrent le distribuer intégralement.

7. Quelle sera finalement la décision retenue ? Expliquez ! (2p)
8. Expliquez pourquoi on peut parler de double imposition du bénéfice si ce dernier était intégralement distribué. Détaillez les impôts à payer. (4p)

Au mois de janvier de l'année 2024, François, en tant que gérant, signe un contrat de vente exclusif avec le producteur le plus renommé de sacs à dos : Cabbana. Y voyant une opportunité pour augmenter leurs ventes, François propose de changer la dénomination sociale de la société en y incluant le nom du producteur : « Fourre-tout Cabbana s.à r.l. ». Le producteur de sac à dos a donné son accord pour utiliser son nom de marque.

9. Expliquez la procédure qu'il devrait entamer pour réaliser son projet. (2p)

10. Est-ce qu'il pourrait imposer le changement en question si son projet était rejeté par ses 2 coassociés ? (2p)

Jean-Paul change de projet professionnel et envisage de vendre ses parts à François. Craignant que le pouvoir de décision de François ne devienne trop grand, Pierre aimerait s'opposer à cette cession.

11. Est-ce que Pierre peut s'opposer à la cession des parts sociales à François ? Expliquez ! (1p)

Finalement, ils finissent par trouver un accord : Jean-Paul vend ses parts à Pierre. Pour combler le départ de Jean-Paul, les deux associés décident d'engager un nouveau salarié. Après avoir mené plusieurs entretiens d'embauche, le choix tombe sur Louis, vendeur diplômé qui commence son activité le 1^{er} mars 2024.

12. Donnez une définition du contrat de travail. (3p)
13. Expliquez la finalité de la période d'essai. (2p)
14. Au cas où Louis tomberait malade pendant la période d'essai, est-ce que l'employeur pourrait la prolonger ? (2p)
15. Quelle est la durée minimale de préavis que l'employeur devrait respecter dans ce cas-ci ? Expliquez ! (2p)
16. Expliquez l'affirmation « les sources du droit du travail sont hiérarchisées ». (2p)

Sujet 2 : Analyse d'une jurisprudence en matière de droit du travail (15p)**Arrêt de la Cour d'appel du 11 mai 2023, n° 44403 du rôle****Faits**

Le 18 avril 1994, une personne entre au service d'une société en tant que comptable.

Par lettre recommandée du 13 mars 2014, elle est licenciée avec effet immédiat par son employeur, qui lui reproche un non-respect considérable des heures de travail convenues.

La salariée décide de saisir le Tribunal du travail pour voir déclaré abusif ce licenciement.

Par un jugement rendu le 18 octobre 2016, le Tribunal du travail déclare le licenciement abusif. Le tribunal a estimé que les quelques faits qui devaient être tenus pour établis n'étaient pas suffisamment graves pour justifier le licenciement avec effet immédiat d'une salariée présentant une ancienneté de service d'environ 20 ans.

La société a relevé appel.

Arguments de l'employeur

Selon l'employeur, il résulte clairement du rapport d'expertise que la salariée a travaillé nettement moins que ce qui avait été convenu.

Sur la période de février 2013 à mars 2014, la totalité de la différence des heures effectivement encodées par rapport aux 8 heures de travail quotidiennes obligatoires, correspondrait à 375,64 heures non travaillées, de sorte que le salaire payé sans la moindre contrepartie de travail, s'élèverait au montant de 7 213,47 €, « rien que sur la période retenue ».

L'employeur donne à considérer que ce « bilan effrayant » fait apparaître uniquement le nombre d'heures pendant lesquelles la salariée n'était même pas enregistrée dans le logiciel lui permettant d'effectuer son travail quotidien. Le rapport d'expertise ne prendrait même pas en compte le temps pendant lequel la salariée était enregistrée dans le logiciel, mais sans travailler pour autant.

Selon l'entreprise, il serait prouvé à suffisance que la salariée aurait « gravement abusé de la confiance de l'employeur ».

Arguments de la salariée

La salariée soutient que l'expert se serait basé sur une pièce unilatérale, à savoir le listing d'ordinateur en cause, lequel aurait pu faire l'objet de « manipulations » de la part de l'employeur, si bien que le travail de l'expert aurait été faussé.

Elle fait valoir en outre qu'elle n'a jamais fait l'objet d'une quelconque mesure disciplinaire, en vingt années de service.

Enfin, l'expert ne tiendrait pas compte des autres travaux prestés par la salariée à savoir, des classements de documents, des relances aux clients pour pièces manquantes, des entretiens téléphoniques avec des clients ou encore des déplacements pour récupérer des dossiers clients. En conséquence, il y aurait lieu d'apporter des corrections aux conclusions de l'expert moyennant prise en compte de 89,50 heures, soit un montant de 1 723,38 €.

Appréciation de la Cour

La Cour relève que les motifs du licenciement avec effet immédiat ont été indiqués avec une précision suffisante dans la lettre de licenciement, que ces motifs tirés pour l'essentiel du non-respect des heures de travail convenues, constituent des « motifs suffisamment graves pour justifier le licenciement ».

Le jugement cité est à réformer, en ce qu'il a rejeté le « listing informatique » invoqué par l'employeur comme moyen de preuve. La Cour estime que ledit listing contient des indications suffisamment précises et pertinentes, qu'il n'est pas établi qu'il aurait été « trafiqué ou manipulé » et qu'il doit dès lors être pris en considération comme élément de preuve pour déterminer le nombre d'heures rémunérées par l'employeur sans contrepartie et le montant des salaires indûment payés.

Il ressort du rapport de l'expert que la salariée n'a, en tout état de cause, pas presté près de 300 heures, contrairement à ses obligations, et lésé son employeur de plus de 5 000 €, en termes de rémunération versée sans contrepartie réelle.

Dans ce contexte, la Cour relève par exemple qu'absolument aucune prestation n'a été encodée, sans explication plausible de la salariée pendant 9 journées de travail.

Il suit de là que la salariée a gravement méconnu ses obligations envers l'employeur concernant le respect de ses heures de travail et qu'elle a lésé considérablement les intérêts de ce dernier, de sorte qu'il convient de retenir que le licenciement de la salariée était justifié.

L'employeur demande réparation à son ancienne salariée pour un dommage causé dans le cadre de l'exécution de son contrat de travail. Or, la responsabilité civile du salarié est régie par l'article L. 121-9 du Code du travail qui dispose que : « *L'employeur supporte les risques engendrés par l'activité de l'entreprise. Le salarié supporte les dégâts causés par ses actes volontaires ou par sa négligence grave* ».

En vertu de ces dispositions, il est généralement admis que la responsabilité du salarié ne doit être admise que dans des situations exceptionnelles, lorsque celui-ci a commis une faute intentionnelle ou une faute lourde ou grossière équivalente au dol, en ce sens que, si son auteur n'a pas voulu réaliser le dommage dont l'employeur demande réparation, il s'est toutefois comporté comme s'il l'avait voulu.

Si les faits reprochés, en l'occurrence, à la salariée pour justifier son licenciement et retenus dans des motifs adoptés plus haut, relèvent d'un manque d'engagement, d'application et de productivité considérables, ils ne relèvent cependant pas d'une des fautes visées limitativement par l'article L. 121-9 du Code du travail, de sorte que la salariée ne saurait être condamnée à indemniser l'employeur des heures travail non prestées selon les conclusions de l'expert judiciaire.

La Cour d'appel, dit l'appel fondé et réforme le jugement entrepris, en ce qu'elle dit justifié le licenciement avec effet immédiat de la salariée.

Source : Infos juridiques n°8 : septembre 2023, CSL (texte adapté)

17. Quel est le type de licenciement décrit dans le cas ci-dessus ? (1p)
18. Quelle est la raison invoquée dans ce cas ? (2p)
19. Pour quelle(s) raison(s) la salariée est-elle d'avis que la rupture n'est pas valable ? (3p)
20. Quel est le jugement rendu par la juridiction de première instance ? (1p)
21. Quel est le jugement de la Cour d'appel ? Pour quelle(s) raison(s) ce jugement diffère-t-il du jugement en première instance ? (3p)
22. L'employeur a-t-il eu gain de cause sur toutes ses demandes ? Expliquez ! (2p)
23. Quelle aurait été la procédure à respecter dans ce cas précis, si la salariée avait demandé des allocations de chômage provisoires ? (2p)
24. À combien s'élève le montant de l'indemnité de départ de la salariée dans le cas présent ? (1p)

Thème 2	Marketing - Stratégies d'entreprises et choix mercatiques	27 points
----------------	--	----------------------

Sujet 1 : Texte Marketing (19p)**Cabaïa, les petits génies français du sac à dos qui réveillent la mode**

«J'adore. Un peu cher mais je ne m'en passerai plus, et service après-vente très réactif suite à un souci sur mon premier sac.» Comme des centaines d'autres commentaires postés sur le site de Cabaïa, l'avis de Jessica, rédigé à la manière d'un télégramme, se déroule juste au-dessous des modèles de sacs à dos très colorés. Mais ce n'est pas l'excellente note décernée par la jeune cliente (4,9 sur 5) qui intéresse la marque: celle-ci cherche plutôt à décortiquer¹ chaque mot de ces posts Internet, afin de détecter les éventuels problèmes et les solutions qui ont pu leur être apportées.

C'est en peaufinant de la sorte le moindre détail que Cabaïa suit une trajectoire fulgurante, avec une activité qui double tous les ans depuis sa création, en 2015. Les 55 millions d'euros de chiffre d'affaires prévus pour cette année pourraient donc avoisiner... le milliard dans la prochaine décennie. Un phénomène quasi unique dans le monde du retail².

Si la société, qui est rentable depuis 2020, commercialise aussi bien des chaussettes que des bonnets, ou encore des gourdes et des écharpes, son socle reste la maroquinerie, qui pèse 60 % de ses ventes. Au point qu'en moins de quatre ans elle est devenue numéro 2 du marché ultrabataillé des sacs à dos, avec 1 million d'exemplaires vendus cette année, juste derrière la marque star des adolescents, Eastpak. Il faut dire qu'elle a su s'en distinguer, de façon plutôt futée³: là où l'américain limite sa garantie à trente ans, et aux seuls défauts de fabrication, le challenger français promet, lui, une garantie à vie. Des coutures détendues, une fermeture éclair cassée ou une bretelle déchirée? Renvoyez votre sac et vous en recevrez un neuf. «Grâce à ça, nous sommes devenus légitimes et avons donné confiance aux clients», résume Bastien Valensi, le fondateur de la marque.

Le nom de la marque, à l'accent chantant, est inspiré de la célèbre plage de Copacabana, à Rio, progressivement devenue, par glissement, Copa Cabaïa puis Cabaïa. Pour marquer les esprits, le logo est une paillote⁴ de plage posée dans un rond bleu. Plutôt ironique quand on connaît le premier produit lancé, un bonnet assorti de trois pompons, aimantés et interchangeables. Gonflé, ce pari s'avère payant: le premier jour, les clients patientent une

¹ Analyser à fond

² Commerce de détail

³ Maline

⁴ Habitation en paille

demi-heure devant le stand installé dans le centre commercial de Vélizy 2, en région parisienne. Et en un hiver, 5 000 de ces packs, vendus dans un shaker, sont écoulés, pour 500 000 euros de chiffre d'affaires. Après les bonnets, d'autres produits malins suivent donc, comme les serviettes de plage avec une poche à zip pour ranger ses affaires, ou les chaussettes inséparables attachées par un bouton. Imparable pour se démarquer sur des marchés très concurrentiels. Surtout quand on sait que Cabaïa ne compte, depuis ses débuts, qu'une personne à la R&D.

Le vrai coup d'accélérateur, c'est toutefois en 2019, grâce aux fameux sacs à dos, qu'il se produit. À l'origine, le même processus, répété à chaque lancement de gamme: un questionnaire en ligne demande aux aficionados⁵ le portrait-robot de leur produit idéal. L'histoire dit que celui-ci a reçu 4 000 réponses en quatorze minutes. Après dix-huit mois de R&D, les sacs réveillent le marché de la bagagerie. Paris, Rome, Séville ou Reykjavik, le grand hit de la marque: chaque modèle porte le nom d'une ville, et dispose d'une ouverture originale. Il est aussi personnalisable, grâce à des pochettes interchangeables aux couleurs vives, qui se fixent sur le devant.

La cible est la femme urbaine de 30 à 40 ans, sensible au côté peps et fonctionnel de l'objet. A 89 euros, leur prix place ces sacs entre les 50 euros d'un Eastpak et les 120 d'une marque premium comme Herschel. «Ces modèles parlent à monsieur et madame Tout-le-Monde. Et la grande force de leur site Internet est d'avoir des produits sans catégorie spécifique homme ou femme», souligne Diego Ferri, directeur de la stratégie chez le consultant Fabernovel.

Comme l'annonce Cabaïa sur son site, ce positionnement prix rend toutefois impossible le made in France. «S'ils devaient y être fabriqués, il faudrait les vendre 240 euros pièce», assure Bastien Valensi. La marque fait donc produire sa gamme dans des destinations ciblées: la Pologne pour les bonnets, gants et écharpes, la Turquie pour les chaussettes. La bagagerie est produite en Chine, «où il y a un vrai savoir-faire», selon le fondateur. Et d'embrayer sur les sept certifications écoresponsables affichées sur son site.

Assurant que 100 % des usines avec lesquelles il travaille sont dans une démarche d'amélioration sociale, le trentenaire ajoute que son engagement repose sur la durabilité. La moitié des sacs à dos sont fabriqués à partir de bouteilles recyclées, et 90 % des approvisionnements se font par bateau, moins polluants que l'avion. Quant aux sacs défectueux, couverts par la garantie à vie – 8 000 cette année –, ils sont envoyés à l'atelier Green Wolf, au pied du Mont-Blanc, puis revendus en seconde main, deux fois moins cher. L'engouement est tel que les clients sont frustrés de ces ventes événementielles.

Bastien Valensi s'associe, dès 2016, avec Emilien Foiret, un ingénieur qui se charge plutôt des circuits de distribution et de l'e-marketing, une autre clé du succès. Contrairement à de nombreuses nouvelles marques de mode, Cabaïa ne base en effet pas tout sur son site

⁵ Passionnés

Internet. «Il ne faut surtout pas se contenter d'un seul canal de vente», martèle le fondateur. La marque avance donc sur trois jambes, entre e-commerce, revendeurs et boutiques en propre. «Cela équilibre le chiffre d'affaires en cas de coup dur», indique Xavier Faure, cofondateur de Spring Invest.

Source : www.capital.fr, publié le 22 juin 2023 (texte adapté)

25. Repérez, dans le texte, le leader sur le marché des sacs à dos. (1p)
26. Décrivez la forme d'avantage concurrentiel que Cabaïa possède par rapport à son concurrent principal. Expliquez ! (3p)
27. Comment a évolué le chiffre d'affaires de Cabaïa depuis sa création ? (1p)
28. Expliquez l'approche par la concurrence en ce qui concerne la fixation des prix. Montrez, à travers un extrait de texte, comment Cabaïa applique cette méthode. (3p)
29. Définissez la notion de ciblage. (2p)
30. Quelle est la clientèle cible de Cabaïa ? (1p)
31. Montrez, à travers un extrait de texte, pourquoi l'entreprise ne produit pas ses sacs à dos en France. (2p)
32. Définissez les notions « canal de distribution » et « circuit de distribution ». Décrivez le circuit de distribution choisi par Cabaïa. (6p)

Sujet 2 : Détermination du prix de vente psychologique optimal (8p)

Remarque préliminaire : Arrondissez tous vos calculs à deux décimales.

Cabaïa souhaite commercialiser un nouveau modèle de sac à dos réalisé entièrement à partir de matières recyclées. Ce modèle de couleur verte sera nommé « Vancouver ».

Pour connaître le prix de vente psychologique optimal, l'entreprise a réalisé une enquête auprès de 600 consommateurs potentiels.

Deux questions ont été posées :

- Au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas ce sac à dos (prix excessif) ?
- En dessous de quel prix, ce sac à dos vous paraît-il de qualité insuffisante ?

Les résultats de cette étude ont été reportés dans le tableau ci-dessous :

Prix de vente TTC	Prix excessif	Qualité insuffisante
75	0	320
80	10	160
85	64	65
90	88	55
95	105	0
100	180	0
105	153	0
Totaux	600	600

33. Déterminez le prix d'acceptabilité du sac à dos et commentez le résultat obtenu en une phrase ! (8p)

Thème 3	Financement de l'entreprise	40 points
----------------	------------------------------------	------------------

Sujet 1 : Détermination du seuil de rentabilité (7p)

Remarque préliminaire : Arrondissez tous vos calculs à deux décimales.



Une entreprise spécialisée dans la production d'accessoires de camping désire produire une nouvelle tente vendue à 399,99 € TTC (TVA 17%) à partir du 1^{er} janvier suivant.

On estime pouvoir produire et vendre 5 000 pièces au cours de la première année.

Les montants des charges annuelles sont les suivants :

- Salaires : 144 000 €
- Achat de composants: 38 € par pièce produite
- Achat de toile imperméable : 60,50 € par pièce produite
- Frais de marketing et de publicité : 72 000 €
- Amortissement des machines : 60 000 €
- Autres charges variables : 23 000 €

34. Déterminez le seuil de rentabilité en valeur. (5p)

35. À quelle date exacte ce seuil sera-t-il atteint ? (2p)

Sujet 2 : Plan de financement (33 points)**Remarque préliminaire :**

Arrondissez tous vos calculs à deux décimales, sauf indication contraire. Pour le calcul du taux d'intérêt, utilisez la valeur exacte.

Dethlef Pössl désire créer son propre commerce d'accessoires de camping sous la forme juridique d'une société à responsabilité limitée unipersonnelle.

Le volet financier de son plan d'affaires est basé sur les prévisions suivantes :

- Monsieur Pössl réalise un apport en numéraire de 40 000 €.
- Le matériel informatique nécessaire est évalué à 5 000 € et est amortissable sur 5 ans.
- Les frais d'aménagement du local commercial se chiffrent à 35 000 € et sont amortissables sur une durée de 10 ans.
- Les frais d'acte et de notaire sont estimés à 3 000 € et peuvent être répartis sur 5 exercices.
- La camionnette nécessaire au transport des marchandises coûte 30 000 €.
- Le BFR de la première année est estimé à 13 000 €.
- Le bénéfice net d'impôts de la première année est évalué à 20 000 €.
- Le banquier est disposé à accorder un crédit d'investissement à hauteur de 40 000 €. Le remboursement se fait sur une durée de 5 ans par mensualités constantes au taux annuel de 3,60 %.
- Le taux de TVA est de 17 %.

36. Présentez un premier tableau de financement au début de la première année avec toutes les informations à votre disposition. (5p)

37. Commentez brièvement la situation financière en vous basant sur le ratio d'indépendance financière. Distinguez entre l'hypothèse normale et l'hypothèse favorable. (3p)

L'associé décide de financer le matériel roulant par un contrat de crédit-bail.

38. Donnez une définition du « crédit-bail » et énumérez 4 avantages de ce type de contrat. (6p)

39. Pour quelle(s) raison(s) le preneur de crédit-bail ne procède-t-il pas aux amortissements du matériel loué ? (1p)

40. Présentez les deux premières lignes du tableau d'amortissement de l'emprunt. (4p)

41. Calculez la capacité d'autofinancement. (3p)

42. Présentez un deuxième tableau de financement (à la fin de la première année) en intégrant toutes les informations précédentes et commentez-le brièvement. (6p)

Immédiatement après le versement de la 12^e mensualité, la banque informe Monsieur Pössl que le taux d'intérêt annuel passe de 3,60 % à 3,00 %.

43. Présentez la 12^e et la 13^e ligne du tableau d'amortissement. (5p)

QUESTIONNAIRE

Date :	24.05.24		Horaire :	08 :15 – 11 :15		Durée :	180 minutes
Discipline :	ECOGE	Type :	<u>écrit</u>	Section(s) :	GCC / GCG / GCGSL / GCG_ANGDF		
					Numéro du candidat :		

Réponses du candidat

Le questionnaire comprend 3 thèmes :

Thème 1 :	Aspects juridiques de la création d'entreprise et droit du travail	53
	- Aspects juridiques de la création d'entreprise	27
	- Droit du travail	26
Thème 2 :	Marketing - Stratégies d'entreprises et choix mercatiques	27
Thème 3 :	Financement de l'entreprise	40
	TOTAL	120

Calcul des points

Le total des points obtenus par le candidat, calculé sur 120 points, est à diviser par 2 pour obtenir une note sur 60 points.

Feuilles à remplir

Le candidat doit présenter toutes ses réponses sur les feuilles à remplir. Il est essentiel que le candidat mette son numéro de candidat sur chaque feuille.

Annexe :

Informations à disposition des élèves pour l'examen de fin d'études secondaires générales.

4. Quel serait le statut social de François, si l'autorisation d'établissement était établie à son nom ? Expliquez ! (2p)

5. Quelles sont les particularités de ce statut pour François et pour la société ? (2p)

6. Quelle est la perte maximale que François subirait en cas de faillite de la société ? Expliquez ! (2p)

7. Quelle sera finalement la décision retenue ? Expliquez ! (2p)

8. Expliquez pourquoi on peut parler de double imposition du bénéfice si ce dernier était intégralement distribué. Détaillez les impôts à payer. (4p)

.....

.....

.....

9. Expliquez la procédure qu'il devrait entamer pour réaliser son projet. (2p)

.....

.....

.....

.....

.....

10. Est-ce qu'il pourrait imposer le changement en question si son projet était rejeté par ses 2 coassociés ? (2p)

.....

.....

.....

.....

11. Est-ce que Pierre peut s'opposer à la cession des parts sociales à François ? Expliquez ! (1p)

.....

.....

.....

.....

12. Donnez une définition du contrat de travail. (3p)

.....

.....

.....

.....

13. Expliquez la finalité de la période d'essai. (2p)

14. Au cas où Louis tomberait malade pendant la période d'essai, est-ce que l'employeur pourrait la prolonger ? (2p)

15. Quelle est la durée minimale de préavis que l'employeur devrait respecter dans ce cas-ci ? Expliquez ! (2p)

16. Expliquez l'affirmation « les sources du droit du travail sont hiérarchisées ». (2p)

Sujet 2 : Analyse d'une jurisprudence en matière de droit du travail (15p)

17. Quel est le type de licenciement décrit dans le cas ci-dessus ? (1p)

18. Quelle est la raison invoquée dans ce cas ? (2p)

19. Pour quelle(s) raison(s) la salariée est-elle d'avis que la rupture n'est pas valable ? (3p)

20. Quel est le jugement rendu par la juridiction de première instance ? (1p)

21. Quel est le jugement de la Cour d'appel ? Pour quelle(s) raison(s) ce jugement diffère-t-il du jugement en première instance ? (3p)

22. L'employeur a-t-il eu gain de cause sur toutes ses demandes ? Expliquez ! (2p)

23. Quelle aurait été la procédure à respecter dans ce cas précis, si la salariée avait demandé des allocations de chômage provisoires ? (2p)

24. À combien s'élève le montant de l'indemnité de départ de la salariée dans le cas présent ? (1p)

Thème 2	Marketing - Stratégies d'entreprises et choix mercatiques	27 points
----------------	--	------------------

Sujet 1 : Texte Marketing (19p)

25. Repérez, dans le texte, le leader sur le marché des sacs à dos. (1p)

.....

.....

26. Décrivez la forme d'avantage concurrentiel que Cabaïa possède par rapport à son concurrent principal. Expliquez ! (3p)

.....

.....

.....

.....

27. Comment a évolué le chiffre d'affaires de Cabaïa depuis sa création ? (1p)

.....

.....

.....

28. Expliquez l'approche par la concurrence en ce qui concerne la fixation des prix. Montrez, à travers un extrait de texte, comment Cabaïa applique cette méthode. (3p)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

29. Définissez la notion de ciblage. (2p)

.....

.....

.....

.....

30. Quelle est la clientèle cible de Cabaïa ? (1p)

31. Montrez, à travers un extrait de texte, pourquoi l'entreprise ne produit pas ses sacs à dos en France. (2p)

32. Définissez les notions « canal de distribution » et « circuit de distribution ». Décrivez le circuit de distribution choisi par Cabaïa. (6p)

Sujet 2 : Détermination du prix de vente psychologique optimal (8p)

33. Déterminez le prix d'acceptabilité du sac à dos et commentez le résultat obtenu en une phrase ! (8p)

.....

.....

.....

Thème 3	Financement de l'entreprise	40 points
----------------	------------------------------------	------------------

Sujet 1 : Détermination du seuil de rentabilité (7p)

34. Déterminez le seuil de rentabilité en valeur. (5p)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

35. À quelle date exacte ce seuil sera-t-il atteint ? (2p)

.....

.....

.....

.....

Sujet 2 : Plan de financement (33 points)

36. Présentez un premier tableau de financement au début de la première année avec toutes les informations à votre disposition. (5p)

Plan de financement 1

37. Commentez brièvement la situation financière en vous basant sur le ratio d'indépendance financière. Distinguez entre l'hypothèse normale et l'hypothèse favorable. (3p)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

38. Donnez une définition du « crédit-bail » et énumérez 4 avantages de ce type de contrat. (6p)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

39. Pour quelle(s) raison(s) le preneur de crédit-bail ne procède-t-il pas aux amortissements du matériel loué ? (1p)

.....

.....

.....

.....

40. Présentez les deux premières lignes du tableau d'amortissement de l'emprunt. (4p)

.....

.....

.....

.....

41. Calculez la capacité d'autofinancement. (3p)

.....

.....

.....

.....

42. Présentez un deuxième tableau de financement (à la fin de la première année) en intégrant toutes les informations précédentes et commentez-le brièvement. (6p)

.....

.....

.....

Plan de financement 2

.....

.....

.....

.....

43. Présentez la 12^e et la 13^e ligne du tableau d'amortissement. (5p)

.....

.....

.....

.....

.....
