Banque commune d'épreuves des écoles de management (BCE), France

Session 2013, filière ECT

Économie-droit SCBS

Durée : 4 heures

Ce que traite le sujet

- Économie, note de synthèse
- Droit, cas pratique
- Droit, veille juridique

Sujet reproduit sans retouche à partir de la page suivante.

Résumé des parties, chapitres de cours liés et autres années :
prepahelp.com/annales/bce/ect/2013/eco-droit-scbs

Prepa Help ne revendique aucun droit sur le sujet, propriété de l'organisateur du concours.

Code épreuve : 275

BANQUE COMMUNE D'EPREUVES

Conception : E.S.C. TROYES

ECONOMIE et DROIT

OPTION TECHNOLOGIQUE

Jeudi 2 Mai 2013, de 8h. à 12h.

Les deux sujets de l'épreuve « Economie » et « Droit » seront traités sur des copies séparées

N.B.
Il n'est fait usage d'aucun document ; l'utilisation de toute calculatrice et de tout matériel électronique est interdite.
Si au cours de l'épreuve, un candidat repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il la signalera sur sa copie et poursuivra sa composition en expliquant les raisons des initiatives qu'il sera amené à prendre

Tournez la page S.V.P.

I - Economie (notée sur 20 points) – Temps conseillé : 2h30

Vous rédigerez une note de synthèse de l'ensemble documentaire fourni en 500 mots environ.

THEME : COMPETITIVITE ET CONVERGENCE DES ECONOMIES DE LA ZONE EURO ?

Document 1 : Les disparités économiques dans l'UEM

Avant le lancement de l'euro, les partisans de l'Union économique et monétaire (UEM) espéraient que la monnaie unique provoquerait une convergence économique rapide des économies des États membres. Cette convergence aurait permis de confier la majeure partie de la politique économique de court terme à la Banque centrale européenne (BCE), puisque les spécificités nationales (dont les politiques budgétaires sont responsables) seraient devenues moins importantes. Les contraintes sur les politiques budgétaires en auraient été justifiées. Le succès macroéconomique de l'UEM aurait aidé à organiser la convergence des politiques industrielles et sociales vers un modèle plus libéral (plus de flexibilité du marché du travail, plus de concurrence sur les marchés des biens, réduction du rôle de l'État et du secteur public, baisse des dépenses de protection sociale). En retour, les succès de ces politiques structurelles auraient permis une coordination plus facile des politiques de stabilisation. La généralisation de ce modèle dans tous les pays de la zone aurait facilité leur intégration économique, sociale et politique.

En fait, l'UEM a vu, depuis 1999, la persistance (et parfois l'accroissement) des divergences entre les États membres en termes de croissance, d'inflation, de chômage et de déséquilibres extérieurs. La monnaie unique, qui tend à imposer des politiques macroéconomiques semblables pour des pays dans des situations différentes, semble avoir élargi les disparités de croissance entre les États membres. (...) Les institutions et les règles mises en place par les traités européens (la BCE, le Pacte de stabilité et de croissance, PSC) se sont révélées inadaptées pour gérer ces divergences. Les tentatives des instances européennes d'impulser des réformes structurelles (par les Grandes orientations de politiques économiques, GOPE, la Méthode ouverte de coordination, MOC, ou l'Agenda de Lisbonne) se sont heurtées aux inerties ou aux spécificités nationales, d'autant plus que leur mode d'élaboration était peu mobilisateur et que leur orientation ne correspondait pas obligatoirement aux politiques décidées au niveau national, compte tenu des rapports de forces existant dans chaque pays.

Dans la plupart des pays, en particulier les plus grands, l'introduction de l'euro n'a pas provoqué l'accélération promise de la croissance. Pour d'autres, l'accélération de la croissance s'est accompagnée de l'accroissement de déséquilibres difficilement soutenables. Les États membres n'ont pas été capables de définir une stratégie commune de croissance. Ils n'ont remis en cause ni le mandat de la BCE, ni les règles du PSC. Les pays de la zone euro, à l'exception de l'Irlande, sont relativement homogènes en termes de taux d'imposition élevés, de système de protection sociale d'inspiration bismarckienne, d'importance des services publics, de rôle du secteur bancaire et de la politique industrielle. Cependant ils n'ont pas su, ou pas voulu, assumer cette spécificité au niveau européen. Ils ont hésité entre une stratégie sociale-keynésienne, qui aurait comporté une forte détermination à maintenir un modèle social européen (MSE) spécifique ainsi

qu'une politique industrielle interventionniste, et une stratégie libérale, basée sur la dérégulation de l'économie et la réforme du MSE par la réduction des dépenses publiques et du rôle de l'État (...)

Extrait de « Comment expliquer les disparités économiques dans l'UEM ? »

Mathieu Catherine et Sterdyniak Henri, revue de l'OFCE n° 102, été 2007.

Document 2 : Convergence des économies européennes : vingt ans après

La convergence réelle entre les pays membres de la zone euro ne s'est pas réalisée comme le prévoyaient les travaux qui ont précédé l'adoption du traité de Maastricht. Si la crise des subprimes a déclenché celle de la dette souveraine, celle-ci tient pour partie à des facteurs liés à la mise en œuvre même de l'union monétaire. En particulier, les divergences dans les taux d'intérêt réels et les crédits au secteur privé expliquent une bonne part de la tendance vers plus d'hétérogénéité. Les coûts salariaux, souvent mis en exergue, ne représentent que l'une des causes de divergence, même si leur évolution traduit une perte d'avantage comparatif par les pays de la périphérie. En outre, une polarisation des activités productives est bien à l'œuvre au sein de l'Union économique et monétaire (UEM) du fait de rendements d'échelle croissants et d'externalités liées à la constitution même du marché unique.

Paradoxalement, les Fonds structurels en charge du développement des infrastructures ont pu accroître ces divergences en facilitant les échanges des pays du cœur vers ceux de la périphérie. L'afflux de capitaux dans les pays en rattrapage reste néanmoins indispensable si l'on maintient l'objectif de convergence. Dans cette perspective, les Fonds structurels ou d'autres dispositifs similaires peuvent être un vecteur d'investissements productifs.

L'Union économique et monétaire s'est créée avec l'ambition de construire un espace économique européen harmonieux et de couronner ainsi la réalisation du marché unique amorcée en 1985. Cet objectif nécessitait au préalable le respect des critères de convergence définis dans le traité de Maastricht (1992). Les années 1990 ont été celles de la convergence des taux d'inflation, des taux d'intérêt et des taux de change dans tous les pays. Même si une certaine disparité des dettes et des déficits publics a persisté, les taux d'intérêt réels ont alors convergé très rapidement vers les taux allemands, les plus bas. Les partisans de l'union monétaire tablaient sur l'abaissement des primes de risque (risque inflationniste, risque de change) pour assurer une convergence réelle entre les pays membres. Associée à une liberté de mouvements des capitaux, la convergence nominale entraînerait une croissance des investissements productifs dans les pays jusqu'alors faiblement dotés en capital, d'où une hausse de la productivité et des salaires, tout en maintenant leur compétitivité et donc une stabilité de leur compte courant. (...)

Au début des Années 1990, la Commission européenne souligne les avantages importants d'une union monétaire, sans en nier les coûts potentiels.

L'idée qui prévaut au début des années 1990, selon la Commission européenne, est que la convergence nominale favorisera l'investissement et la croissance. Dans un espace économique où les taux de change sont irrévocablement fixés et où les taux d'inflation sont faibles et quasi similaires, les risques sont en effet plus faibles et les taux d'intérêt réels dans les différents pays membres convergent vers les niveaux les plus bas. D'autres auteurs, tel Winkler, soulignent que ces critères de convergence nominale peuvent incarner l'engagement qu'une politique

Tournez la page S.V.P.

économique saine sera menée. Wyploz les interprète comme un facteur de stabilité : la monnaie unique ne sera stable que si ces critères de convergence nominale sont respectés. Cette vision optimiste de la création d'une union monétaire entre pays européens se heurte cependant à au moins deux critiques. La première, issue de la théorie des zones monétaires optimales, souligne que les pays concernés ne remplissent que très peu les critères justifiant la constitution d'une union monétaire.

Les critères d'une zone monétaire optimale

La théorie des zones monétaires optimales développée par Mundell définit une telle zone comme un ensemble de régions (ou pays) pour qui les bénéfices à constituer une union monétaire, et donc à renoncer à l'utilisation du taux de change comme instrument de politique économique, l'emportent sur les coûts de l'absence d'union.

Les principales conditions à remplir pour la création d'une union monétaire sont :

• le faible degré d'asymétrie des chocs économiques subis par les pays ;

• peu de disparité dans les réactions des pays membres face à un choc commun ;

• la forte mobilité des facteurs de production (travail et capital) et, plus généralement, l'efficacité des mécanismes d'ajustement.

La seconde critique, issue de la théorie de la nouvelle économie géographique met en évidence certains effets pervers d'une union monétaire qui induit la polarisation des activités industrielles et le renforcement des inégalités entre les pays.

La théorie de la nouvelle économie géographique

La théorie de la nouvelle économie géographique montre que la réduction des coûts de transport incite moins les entreprises à se localiser près des consommateurs ; celles-ci réallouent plutôt leurs unités de production dans les zones où les économies d'échelle sont plus importantes. Cela favorise la spécialisation de ces régions, renforçant leur vulnérabilité face aux chocs asymétriques. Ces idées sont reprises et développées, dans le cas d'une union monétaire, au début des années 1990. Krugman et Venables montrent ainsi que l'élimination des barrières commerciales (qui peut être assimilée à une réduction des coûts de transport entre les pays) se traduit par une concentration de la production dans le centre, afin de tirer avantage des économies d'échelle et de l'accès facile aux marchés (...)

Extrait de la note « convergence des économies européennes, 20 ans après »

Mouhamadou Sy, note n°286 du Centre d'Analyse Stratégique, septembre 2012

Document 3 : Quels sont les éléments qui permettront à l'Europe de sortir de la crise ?

Plus on raisonne à long terme, plus les réformes structurelles sont importantes : marché du travail, marché des biens et services. Ces réformes font partie intégrante des paquets que les pays les plus en difficulté sont en train de présenter. Elles sont nécessaires mais on n'a sans doute pas prêté assez d'attention à la question des écarts de compétitivité et à la signification pour l'Europe

d'une politique cohérente de résorption de ces écarts. On demande aux pays de la périphérie de mener des réformes assez dures pour leur permettre d'améliorer leur compétitivité : modération salariale, réforme structurelle... Mais la compétitivité interne à l'Europe reste un jeu à deux acteurs, le centre et la périphérie. De la même manière que l'on disait qu'il n'existe pas vraiment de policy mix budgétaire d'ensemble en Europe, il n'existe pas non plus de vision d'ensemble d'un chemin de redressement des écarts de compétitivité. Or pour que la désinflation dans la périphérie porte ses fruits, il faut des politiques un peu inverses au centre de l'Europe. On peut penser à une politique d'euro faible. (...)

Cette question de la polarisation est au cœur des difficultés que nous connaissons aujourd'hui. Nous pensions aboutir à une convergence générale. Au lieu de cela, nous assistons à une polarisation de la production industrielle, notamment en Allemagne. Il est temps de se poser des questions sur l'évolution que doit connaître l'Europe pour que son modèle reste soutenable. L'Europe doit-elle jouer un rôle plus important pour localiser l'industrie en périphérie, grâce à un usage différent des fonds structurels, ou au contraire, pour compenser par des transferts la présence de l'industrie dans le centre et les écarts de compétitivité constatés ? Telles sont les questions clés qui se posent à nous, au même titre que celle de la souveraineté des États. Nous devons à présent tracer un chemin et trouver le bon équilibre au sein de l'Europe. Pendant vingt ans, on a beaucoup évoqué la convergence en Europe, comme si cette convergence vers un même état de productivité, de compétitivité, de diversification et de développement économique était la seule forme que pouvait prendre le destin européen. Les institutions européennes telles qu'elles existent aujourd'hui ne génèrent pas spontanément cette convergence. Il faut peut-être changer de mot clé et parler plutôt d'équilibre, envisager une Europe équilibrée, une Europe harmonieuse ou fonctionnelle, en tout cas moins déséquilibrée. Il est difficile d'imaginer répondre à ce défi en imposant une souveraineté supranationale après l'union économique et monétaire, car cela ne passerait pas démocratiquement. En revanche, poser aujourd'hui les questions qui auraient dû l'être au moment de la création de l'union économique et monétaire relève de la responsabilité de nos gouvernants.

Extrait de l'intervention conclusive de Vincent Chriqui, président du CAS, lors du colloque « Quel modèle de croissance pour l'Europe ? » Novembre 2012

Document 4 : Quelles sont les causes réelles des divergences de compétitivité ?

Pour que les réformes entreprises en vue de résorber les déséquilibres macroéconomiques entre les Etats membres soient efficaces, il convient d'analyser convenablement les causes des divergences de compétitivité. En particulier, le débat fait rage au sein de la zone euro (...) entre ceux qui jugent que ces divergences s'expliquent avant tout par une consommation déficiente des pays ayant adopté une politique visant à promouvoir leurs exportations et ceux qui estiment que ces divergences proviennent du laxisme des pays qui ont cru pouvoir vivre à crédit et qui ont en réalité vécu au-dessus de leurs moyens.

Tournez la page S.V.P.

La disparité des coûts unitaires du travail : productivité et salaires

Pour analyser les divergences de compétitivité, on peut tout d'abord comparer les coûts salariaux à la productivité en se référant à une mesure statistique : celle du coût unitaire du travail. Cet indicateur calcule le rapport entre les salaires et la productivité dans une économie donnée. Lorsque les salaires progressent plus vite que la productivité, le coût unitaire du travail augmente.

Quand des pays disposent d'une même monnaie, une évolution en sens contraire de leurs coûts unitaires du travail se traduit par une divergence de leur taux de change effectif (c'est-à-dire prenant en compte l'inflation) et donc de leur compétitivité. Dans la zone euro, un tel phénomène a en outre des conséquences dommageables en termes de salaire ou d'emploi lorsque le rééquilibrage se produit : (...) en l'absence d'un ajustement du taux de change, une baisse du coût du travail est inévitable et se traduit par des licenciements et des baisses de salaire.

Des différentiels de compétitivité et d'inflation importants peuvent alors se créer, suscitant des tensions pour au moins deux raisons :

- les pays dont la compétitivité recule voient leur balance des paiements courants se détériorer, parfois dans des proportions qui peuvent devenir inquiétantes. En 2007, à la veille de la crise, le déficit de la balance des paiements courants atteignait 5.5% du PIB en Irlande, 10% en Espagne, 10.2% au Portugal et 15.6% en Grèce. Ce déficit signifie que les pays concernés versent plus d'argent au reste du monde qu'ils n'en reçoivent. Ils sont alors tentés d'accuser les autres de leur prendre des parts de marché par une logique déflationniste, c'est-à-dire de pratiquer une forme de dumping.

- les pays dont le coût unitaire du travail croît moins rapidement que celui de leurs partenaires (comme l'Allemagne) ne peuvent pas bénéficier des avantages d'une politique monétaire plus accommodante car les coûts unitaires progressent plus rapidement dans d'autres pays, créant de l'inflation que la politique monétaire doit prendre en compte en relevant les taux d'intérêt pour l'ensemble de la zone euro. Ils reprochent en outre à leurs partenaires de ne pas réaliser les efforts nécessaires à l'accroissement de la compétitivité de l'ensemble de la zone (Haufler, 2011). (...)

Dans ce contexte, la question de la politique salariale devrait pouvoir être débattue au niveau européen, plus qu'elle ne l'est actuellement. Les procédures de négociation nationale et locale devraient aussi prendre en compte les exigences de compétitivité, tout en ne tombant pas dans l'excès inverse consistant à promouvoir les exportations par une évolution des salaires systématiquement inférieure à celle de la productivité, au risque de rendre la consommation atone et de mettre ainsi en difficulté les partenaires commerciaux au sein de la zone euro.

En outre, la BCE devrait être plus attentive aux évolutions locales (par exemple, en surveillant de plus près les évolutions différenciées des prix et des crédits au sein des Etats membres) au lieu de formuler des recommandations salariales qui concernent l'ensemble de la zone euro.

Plus généralement, on peut se demander pourquoi la BCE ne s'attaque pas davantage à la divergence des coûts unitaires du travail dans la zone euro. Deux raisons peuvent être avancées pour expliquer cette inaction :

- la BCE ne dispose pas d'instrument pour cet objectif (...)
- elle n'a pas besoin de résoudre la divergence des coûts unitaires du travail (et les divergences d'inflation qui y sont liées) pour remplir son objectif d'inflation de 2% au niveau de l'ensemble de la zone (...) La situation serait bien différente si l'objectif de la BCE était de maintenir le taux d'inflation en dessous de 2% dans chacun des Etats membres.

La divergence des demandes intérieures et des balances des paiements courants

(...) A court terme, en effet, l'évolution des salaires conditionne celle de la consommation tandis que le niveau de l'investissement et de l'emploi met plus de temps à s'ajuster à l'évolution du coût du travail. En outre, l'augmentation des coûts unitaires du travail se fait au détriment de la balance commerciale : les exportations sont ralenties tandis que les importations augmentent. Mais ces déséquilibres macroéconomiques ne tiennent pas seulement aux coûts unitaires du travail. Certains Etats membres ont été confrontés à l'effet pervers de leur entrée dans la zone euro. Le mécanisme peut être décrit de la façon suivante. L'entrée dans la zone euro a réduit le risque de change et entraîné la disparition de la crainte d'une dévaluation, notamment dans les pays du Sud et en Irlande. Ces pays ont de ce fait bénéficié d'une forte baisse des taux d'intérêt et d'un afflux de capitaux extérieurs (...) La baisse des taux d'intérêt a alimenté un boom du crédit qui n'a pas toujours été utilisé pour financer des investissements productifs. Ceci a créé un cercle vicieux : en entraînant une inflation supérieure au reste de la zone euro, il a aussi alimenté la baisse des taux d'intérêt réels.

A court terme, ce phénomène a permis une forte progression de la demande intérieure dans des pays comme l'Espagne, la Grèce ou l'Irlande, ainsi qu'un déficit de la balance des paiements courants. Il s'est accompagné d'une croissance vertigineuse de la dette privée : la dette combinée des ménages et des entreprises atteignait ainsi 341.3% du PIB en Irlande, 250% du PIB au Portugal et 227% du PIB en Espagne en 2010. Une bulle du crédit – notamment immobilier – s'est formée, qui a explosé avec la crise, et les Etats membres concernés ont été fragilisés par le risque d'insolvabilité d'une partie du secteur privé : les ménages et les banques ont plus de difficulté à honorer leurs emprunts dans un contexte de retournement du marché immobilier et de l'économie dans son ensemble (...)

En l'absence d'une politique contracyclique précoce et en raison de l'impossibilité de dévaluer, les pays confrontés à de forts déficits externes doivent désormais conduire un effort de déflation difficile. Pour que la bulle se dégonfle, plusieurs « solutions » existent :

- une hausse de l'épargne intérieure, qui peut néanmoins se traduire par l'augmentation du chômage (en Espagne et en Irlande) ;
- un ajustement sévère des finances publiques (en Grèce et en Irlande) ;
- une baisse des salaires (imposée à la fonction publique en Irlande).

Tournez la page S.V.P.

Cet ajustement sera soit brutal et court, soit prolongé, selon les initiatives que prendront les gouvernements de ces pays et leur acceptation par la population locale. Mais ils seront douloureux et contre-productifs pour la croissance en l'absence d'une politique de soutien de l'activité qui ne peut être entreprise que dans le cadre d'une aide extérieure.

Inversement, il est essentiel que les pays en excédent dans la zone euro prennent désormais le relais en termes de demande des pays dont les déficits extérieurs avaient jusqu'ici tiré la demande européenne (sans reproduire toutefois leurs excès des années passées). Autrement dit, un rééquilibrage est nécessaire au sein de la zone euro entre les demandes intérieures et les balances des paiements courants. Ce rééquilibrage est en cours, mais son impact positif sur la compétitivité est lent à se manifester tandis que son impact récessif sur les Etats qui ont entrepris de réduire leur demande est immédiat. Un tel décalage temporel rend l'ajustement particulièrement douloureux et difficilement acceptable sur les plans politique et social.

Extrait de « L'Europe peut-elle se passer d'un gouvernement économique », Jean-François Jamet, La documentation française, octobre 2011.

Document illustratif : les coûts de la main d'œuvre dans les pays de la zone euro

Enquêtes ECMO

Niveau de coût de l'heure de travail, en euros

Industrie et Services marchands

	2000	2004	2008	2012 2ème trim.
ZONE EURO	20,78	24,44	26,13	28,48
Allemagne	26,34	27,76	29,34	31,98
Belgique	26,68	30,33	35,70	40,56
Espagne	14,22	16,25	18,94	20,82
France	24,42	28,67	32,19	35,28
Italie	18,99	22,81	24,86	27,52
Pays-Bas	22,99	27,23	29,23	31,07
HORS ZONE EURO				
Royaume-Uni	23,85	21,62	21,22	22,25

II - Droit (noté sur 20 points) – Temps conseillé : 1 h 30

PREMIERE PARTIE : CAS PRATIQUE

Cas : Les éditions « le lapin du marais »

Le monde de l'édition est marqué par la diversité des entreprises qui le composent. Les plus connues sont les grands groupes comme Hachette, Gallimard, Flammarion, etc. Grâce à leur taille, ces derniers disposent d'avantages indéniables. Ils sont les seuls à publier les grands auteurs, et les seuls à bénéficier de l'ensemble des modes de distribution existant, et en particulier des librairies.

Et pourtant, à côté de ces poids lourds de l'édition, existent de nombreux petits éditeurs indépendants. Pour eux, la vie n'est pas un long fleuve tranquille. Les grands groupes peuvent imposer leurs ouvrages aux libraires, ce qui n'est pas possible pour les petits éditeurs. Ils publient le plus souvent les livres de nouveaux auteurs, peu connus, et les libraires montrent trop souvent des réticences à mettre ces ouvrages en rayon. Et lorsqu'ils acceptent de les proposer à la vente, c'est sous la forme du dépôt : le libraire ne versera à l'éditeur la partie du prix qui lui revient que si la vente est réalisée. Cette pratique est donc financièrement coûteuse pour eux.

Malgré toutes ces difficultés, ces petits éditeurs indépendants s'investissent sans compter dans ce qu'ils considèrent plus comme une mission qu'un travail : découvrir des talents nouveaux, qui n'intéressent pas les grands groupes, parce que leurs manuscrits ne sont pas commercialement rentables, faute de notoriété des auteurs.

Loïc Julien est un de ces éditeurs indépendants. Diplômé d'une école de commerce et grand amateur de littérature, il a repris la maison d'édition fondée par son grand-père en 1925, "le lapin du marais". Cette maison d'édition se veut généraliste et publie des livres consacrés à la littérature, aux sciences humaines, aux beaux-arts et à la jeunesse.

Loïc Julien considère comme une opportunité le développement des ventes par Internet. Étant donné que les marges prises par les libraires varient entre 30 et 40 % du prix de vente, ce nouveau canal de distribution directe permet de mieux faire face aux charges fixes particulièrement élevées dans ce secteur d'activité (environ 50 % du prix de vente). Un site internet de vente en ligne a donc été créé. Loïc Julien en a confié la réalisation à une société de conseil en communication, conscient que l'attrait de ce site est un atout important de développement des ventes. Il voulait pour le site de l'entreprise de « la haute couture ». De fait, après un démarrage timide, les ventes ont rapidement progressé.

À côté de cette maison d'édition, la librairie familiale rencontre un beau succès. Implantée dans la région parisienne, elle offre à la clientèle sur 200 m^2 une offre variée d'ouvrages généralistes. Ces derniers peuvent être également achetés par l'intermédiaire du site Internet, ce qui permet de présenter, avec les livres qu'il édite, un nombre de références attractif. Le dynamisme de Loïc Julien et la compétence des vendeuses et vendeurs ont permis de fidéliser la clientèle et de résister à une concurrence toujours plus vive. L'installation il y a moins de trois ans d'une grande enseigne de la distribution culturelle à quelques centaines de mètres de la librairie familiale, a fait trembler Loïc Julien. Aussi c'est avec fierté qu'il a reçu le label Librairie Indépendante de Référence (LIR). Ce label délivré par le Ministère de la Culture et de la Communication a été créé afin de venir en aide aux librairies indépendantes qui rencontrent depuis plusieurs années des difficultés, puisque nombre d'entre elles sont obligées de fermer. Il appartient donc désormais au

Tournez la page S.V.P.

club des 538 librairies labellisées par le ministère de la Culture et de la Communication depuis 2009.

Cette entreprise essentiellement familiale emploie une vingtaine de salariés, effectif qui varie selon les périodes de l'année. L'impression des livres est confiée à un imprimeur implanté en Picardie.

1 - Les entrepôts de cette entreprise ont été récemment rénovés. Ces derniers servent de lieu de stockage aux livres avant qu'ils ne soient soit livrés en librairies, soit expédiés aux internautes acheteurs. À l'occasion de cette rénovation, tous les rayonnages ont été remplacés. Ces derniers étaient censés être d'excellente qualité. Les conditions générales de vente du fournisseur précisaient en effet que les éléments verticaux porteurs faisaient l'objet d'un traitement spécifique (peinture par électrodéposition) et que ce procédé était nettement supérieur aux procédés traditionnels (« trois fois supérieur à la peinture traditionnelle »). Or Loïc Julien constate très vite une corrosion des différents éléments du matériel de stockage. Sans que cette corrosion remette en cause la solidité du matériel, il regrette l'aspect inesthétique d'autant que le choix du traitement proposé par le fournisseur avait entraîné un surcoût. Il se retourne alors vers son vendeur, qui lui répond qu'aucune garantie anticorrosion n'avait été prévue par le contrat de vente.

Loïc Julien vous consulte sur ce premier point.

2 – La concurrence est vive, toujours plus vive. Loïc Julien vient de constater qu'une chaîne de distribution culturelle offre à sa clientèle, à l'occasion de ventes en ligne, des chèques-cadeaux qui font baisser le prix du livre de 5 € à 10 €, au-delà de ce qui est permis légalement. En effet la loi Lang du 10 août 1981 a instauré le système du prix unique du livre : chaque livre a un prix fixé par l'éditeur ou par l'importateur et ce prix s'impose à tous, les détaillants pouvant pratiquer au détail un rabais maximum de 5 %.

Loïc Julien vous interroge : de telles pratiques sont-elles conformes au droit ? Et éventuellement quelle action pourrait-il entreprendre pour faire cesser de telles pratiques qu'il considère comme déloyales ?

3 - Marie a été recrutée il y a quatre ans comme vendeuse-conseillère. Elle est dynamique, elle a un bon contact avec la clientèle et « dévore » les nouveautés littéraires. Douée pour l'écriture, elle rédige des fiches de lecture à l'intention des acheteurs. Ces dernières sont appréciées par les clients, ainsi guidés dans leurs choix. Mais depuis quelques mois, Loïc Julien a constaté un changement de comportement chez Marie. Alors qu'elle était toujours souriante et enjouée, elle est devenue taciturne, inquiète et son dynamisme n'est plus ce qu'il était. Elle arrive de plus en plus souvent en retard et plusieurs arrêts pour maladie se sont succédé. En vain Loïc Julien a essayé de l'interroger pour connaître l'origine de ce changement d'attitude. Mais il y a un mois, elle est arrivée en pleurs dans son bureau, avec à la main une de ses fiches de lecture. Elle annonce à Loïc son intention de quitter l'entreprise, car elle ne supporte plus le harcèlement, qui dure depuis plus de deux ans, de la part de Ludovic, son collègue chargé de la coordination entre les vendeurs. Elle évoque les nombreuses humiliations devant les clients, des moqueries blessantes de sa coiffure et de sa tenue. Dernier fait en date, elle a constaté que des fautes d'orthographe ont été volontairement ajoutées au texte de ses fiches. Elle est persuadée que Ludovic est à l'origine de ces malveillances. Loïc Julien a donc reçu Ludovic qui a nié tout en bloc. Optimiste de nature, Loïc Julien n'est pas intervenu davantage, espérant que la situation allait s'apaiser.

Mais Marie est en arrêt maladie depuis cinq jours et Loïc Julien reçoit aujourd'hui une lettre recommandée avec accusé de réception par laquelle elle lui reproche de ne pas avoir pris les mesures qui s'imposaient. Elle rappelle les faits qui pour elles constituent du harcèlement moral et lui annonce qu'elle quitte l'entreprise en prenant acte de la rupture de son contrat. À son courrier sont jointes les photocopies des fiches de lecture grossièrement modifiées ainsi que deux témoignages (sous forme d'attestation sur l'honneur) de clients faisant état des remarques désobligeantes et blessantes dont elle a été victime devant eux. Figure aussi un certificat médical qui atteste de la dégradation de sa santé physique et morale.

Loïc Julien vous consulte sur les conséquences de ce courrier recommandé et les risques qu'il court.

Remarque: Vous traiterez ces trois dossiers en apportant des réponses justifiées en fait et en droit.

DEUXIEME PARTIE : VEILLE JURIDIQUE

Dans le cadre de ses relations avec ses différents partenaires, l'entreprise collecte, produit et diffuse des informations.

Dans une note synthétique basée sur votre veille juridique montrez comment la réglementation protège et contraint l'entreprise.

Tournez la page S.V.P.

Annexes : Documentation juridique

Annexe 1 : Extraits de la loi N°81-766 du 10 août 1981(Loi Lang)

Article 1 :

(Modifié par loi n°93-1420 du 31 décembre 1993 - art. 1 JORF, 1er janvier 1994)

Toute personne physique ou morale qui édite ou importe des livres est tenue de fixer, pour les livres qu'elle édite ou importe, un prix de vente au public.
(...)
Les détaillants doivent pratiquer un prix effectif de vente au public compris entre 95 % et 100 % du prix fixé par l'éditeur ou l'importateur.
(...).

Article 6 :

Les ventes à prime ne sont autorisées, sous réserve des dispositions de la loi n°51-356 du 20 mars 1951 modifiée et de la loi n°73-1193 du 27 décembre 1973 modifiée, que si elles sont proposées, par l'éditeur ou l'importateur, simultanément et dans les mêmes conditions à l'ensemble des détaillants ou si elles portent sur des livres faisant l'objet d'une édition exclusivement réservée à la vente par courtage, par abonnement ou par correspondance.

Annexe 2 : Décision de la cour de cassation, chambre sociale

LA COUR DE CASSATION, CHAMBRE SOCIALE : 29 juin 2005

Sur le moyen unique Attendu que Mme X... a été engagée le 7 avril 1999 par la société ACME Protection ; que, par courrier du 20 septembre 2000, elle a pris acte de la rupture du contrat de travail aux torts de son employeur, en lui reprochant de n'avoir pas prescrit d'interdiction générale et absolue de fumer dans le bureau à usage collectif qu'elle occupait ; qu'elle a saisi la juridiction prud'homale pour obtenir le paiement de dommages-intérêts pour licenciement sans cause réelle et sérieuse ; que l'arrêt attaqué (Versailles, 24 avril 2003) a accueilli sa demande et a notamment condamné l'employeur à lui payer la somme de 3 430,11 euros à titre d'indemnité pour licenciement abusif ;
Attendu que l'employeur fait grief à la cour d'appel d'avoir ainsi statué, alors, selon le moyen :
1 / que lorsqu'un salarié prend acte de la rupture de son contrat de travail en raison de faits qu'il reproche à son employeur, cette rupture produit les effets soit d'un licenciement sans cause réelle et sérieuse si les faits invoqués le justifiaient, soit dans le cas contraire d'une démission ; qu'en énonçant que la rupture du contrat de travail résultait d'un licenciement sans établir l'existence d'un manquement de l'employeur à ses obligations légales ou contractuelles, la cour d'appel n'a pas légalement justifié sa décision au regard de l'article L. 122-4 du Code du travail ;
2 / qu'en application du décret du 29 mai 1992, il appartient à l'employeur de prendre des mesures pour assurer la protection des salariés non fumeurs dans les locaux collectifs non affectés à l'ensemble des salariés ; qu'en énonçant que l'interdiction de fumer en présence de Mme X... ainsi que la présence dans le bureau de panneaux d'interdiction de fumer

étaient insuffisants au regard du respect de la législation anti-tabac, la cour d'appel a méconnu les dispositions du décret n° 92-478 du 29 mai 1992 ;

Mais attendu que, selon l'article 1er du décret n° 92-478 du 29 mai 1992, devenu l'article R. 3511-1 du Code de la santé publique, l'interdiction de fumer dans les lieux affectés à un usage collectif s'applique dans tous les lieux fermés et couverts qui constituent les lieux de travail ; qu'en application de l'article 4 dudit décret, devenu les articles R. 3511-4 et R. 3511-5 du Code de la santé publique, dans les établissements mentionnés aux articles L. 231-1 et L. 231-1-1 du Code du travail, il appartient à l'employeur qui entendrait déroger à cette interdiction dans les locaux de travail autres que ceux affectés à l'ensemble des salariés, tels les bureaux à usage collectif, d'établir, après consultation du médecin du Travail, du Comité d'hygiène et de sécurité et des conditions de travail ou, à défaut, des délégués du personnel, un plan d'organisation ou d'aménagement destiné à assurer la protection des non-fumeurs

Et attendu que la cour d'appel a relevé que l'employeur, malgré les réclamations de la salariée, s'était borné à interdire aux autres salariés de fumer en sa présence et à apposer des panneaux d'interdiction de fumer dans le bureau à usage collectif qu'elle occupait ;

qu'elle en a exactement déduit que l'employeur, tenu d'une obligation de sécurité de résultat vis-à-vis de ses salariés en ce qui concerne leur protection contre le tabagisme dans l'entreprise, n'avait pas satisfait aux exigences imposées par les textes précités et a, en conséquence, décidé que les griefs invoqués par la salariée à l'appui de sa prise d'acte justifiaient la rupture du contrat de travail, de sorte qu'elle produisait les effets d'un licenciement sans cause réelle et sérieuse ; que le moyen n'est pas fondé ;

PAR CES MOTIFS : Rejette le pourvoi.

Travailler les chapitres de ce sujet

Prepa Help suit le programme d'ECT chapitre par chapitre : cours détaillé, méthodes, pièges, exercices et problèmes corrigés pas à pas, tirés des concours. L'essai gratuit donne accès aux chapitres offerts de ta filière, sans carte bancaire.

Ouvrir l'essai gratuit

Scanne le code ou clique sur le bouton.

prepahelp.com/#essai

Une question sur le concours ou sur ta filière : **écrire sur WhatsApp**

Les autres années et épreuves : prepahelp.com/annales/bce/ect