

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « VENTE-REPRÉSENTATION »

E1 : Épreuve SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

Sous-Épreuve : B1 : Cadre économique et juridique de l'activité professionnelle

UNITÉ : U 12

Durée : 1 heure

Coefficient : 1

Le sujet comprend deux parties et quatre pages foliotées de 1 à 4

1^{ère} partie : Analyser une documentation juridique spécialisée en rapport avec l'exercice de la profession.

2^{ème} partie : Identifier et caractériser en matière de pilotage, les choix effectués, les moyens mis en œuvre, les résultats obtenus par certaines entreprises.

Vous disposez des documents 1, 2, 3 et 4.

L'évaluation tiendra compte des qualités rédactionnelles, de la cohérence du raisonnement, de la clarté et de la concision de l'expression.

Vous avez intégré l'équipe commerciale d'un petit installateur de vérandas et vous vous inquiétez de la baisse du nombre de vos commandes. Un ami vous informe qu'un grand groupe, fabricant de vérandas et de menuiserie en PVC, recrute afin de renforcer son équipe commerciale.

Partie juridique

Le groupe « Huis Clos » a ouvert une agence commerciale sur votre secteur. Avant d'entamer des démarches vous examinez de près la clause de non-concurrence qui vous lie à votre employeur actuel avant de remettre votre démission.

Prenez connaissance des **documents 1 et 2 - page 3/4** - et répondez, **sur votre copie**, aux questions suivantes :

1. Rappelez l'intérêt de la clause de non-concurrence pour une entreprise.
2. Citez les principales caractéristiques que doit revêtir la clause de non-concurrence selon la Cour de Cassation.
3. Vérifiez si votre contrat de travail respecte ces caractéristiques ? Justifiez votre réponse.
4. Analysez en quoi la décision de la Cour de Cassation réduit la portée de la clause de non-concurrence.

Partie économique

Vous décidez de collecter des informations sur l'entreprise « Huis Clos » afin de préparer l'entretien d'embauche.

Après lecture des **documents 3 et 4 - page 4/4** - et en vous appuyant sur vos connaissances, répondez, **sur votre copie**, aux questions suivantes :

1. Expliquez les termes ou expressions soulignés sur les **documents 3 et 4 - page 4/4** -.

Filiale
Fusion

2. « Huis clos se développe par croissance interne ^(*) ». Justifiez cette affirmation.

3.

3. 1 - Indiquez l'autre mode de croissance utilisé par « Huis Clos ». Justifiez votre réponse.

3. 2 - Citez 4 avantages de ce mode de croissance.

(*) Croissance interne : C'est la création par l'entreprise de capacités nouvelles. Elle résulte de l'adjonction de moyens de production, de recherche, de distribution, créés grâce aux ressources humaines, financières et techniques propres à l'entreprise.

Extrait du contrat de travail de M.....

Clause de non-concurrence

En raison de la nature des fonctions exercées par M. en cas de rupture du présent contrat à quelque époque et pour quelque cause que ce soit, M. s'interdit de s'intéresser à quelque titre que ce soit, directement ou indirectement à toute entreprise ayant une activité susceptible de concurrencer en tout ou partie celle de la société.

Cette interdiction de concurrence est limitée à une période de 2 ans à compter de la cessation effective d'activité et couvre les secteurs géographiques sur lesquels M..... est intervenu.

En contrepartie de cette obligation de non concurrence, M. percevra pendant toute la durée d'application de cette interdiction une indemnité mensuelle égale à 12% du salaire moyen brut des 6 derniers mois d'activité.

La société pourra délivrer M. de la présente clause de non concurrence ou en réduire la durée sous condition de l'en informer par lettre recommandée avec accusé de réception dans les 15 jours qui suivent la notification de la rupture du contrat de travail.

Toute violation de la part de M. à cette interdiction de concurrence le rendrait automatiquement redevable, outre le remboursement de l'indemnité de non-concurrence déjà perçue, d'une pénalité fixée dès à présent forfaitairement à ... mois de salaire moyen brut. Le paiement de cette pénalité ne porte pas atteinte aux droits de la société de poursuivre M. en remboursement du préjudice subi et de faire ordonner sous astreinte la cessation de l'activité concurrentielle.

La présente clause ne s'applique pas en cas de rupture du contrat pendant la période d'essai.

La Cour de Cassation réduit la portée de la clause de non-concurrence

La Cour de Cassation vient de confirmer le 18 septembre la possibilité, pour le juge, de restreindre le champ d'application d'une clause de non-concurrence insérée dans le contrat de travail d'un salarié. Ces fameuses clauses n'ont jamais été encadrées par le législateur et c'est donc la jurisprudence qui a fixé peu à peu les règles à respecter en la matière.

Une série d'arrêts rendu le 10 juillet dernier par la Chambre sociale avait déjà rappelé plusieurs principes : la clause de non-concurrence doit être à la fois indispensable, protéger les intérêts légitimes de l'entreprise, avoir une portée limitée dans le temps et dans l'espace, tenir compte des spécificités du travail mais aussi prévoir une contre-partie financière pour le salarié.

La décision du 18 septembre laisse désormais la possibilité au juge de réviser la portée de cette clause "même si cette dernière apparaît comme indispensable à la protection des intérêts légitimes de l'entreprise", dans le cas où cette stipulation (1) empêche le salarié d'exercer une activité professionnelle conforme à sa formation et à son expérience professionnelle. Cette nouvelle réduction de portée est particulièrement importante pour les très nombreux cadres et salariés dont le contrat de travail prévoit une clause qui les empêche de travailler dans un secteur ou dans des entreprises concurrentes.

Trop souvent négligées lors de la signature du contrat, cette clause peut devenir un véritable carcan (2) pénalisant fortement le salarié à compter de la rupture du contrat, qu'il s'agisse d'une démission ou d'un licenciement.

La Cour de Cassation consacre en quelque sorte la primauté (3) de l'intérêt du salarié dans la gestion de son parcours professionnel sur celui de son employeur en cas de conflit. A l'inverse, pour l'entreprise, cette décision précarise (4) encore un peu plus la clause censée protéger l'entreprise contre une concurrence excessive de la part de son ancien collaborateur.

(1) Stipulation : exigence

(2) Carcan : cadre rigide

(3) Consacre la primauté : donne la priorité à

(4) Précarise : fragilise

Source : le journal du Web - Fabien Claire, Emploi Center 23.09.02

Grossir à tout prix

Vous aurez remarqué qu'il ne se passe plus de semaine sans que l'on annonce à grands coups de trompette le « mariage du siècle » entre deux mastodontes* de la banque, de l'industrie automobile ou de la pharmacie. Pour justifier ces **fusions**, qui touchent désormais presque tous les secteurs d'activité, les présidents des sociétés concernées avancent toujours les mêmes explications : mondialisation, économies d'échelle, gains de parts de marché...

A l'image des Total, Société générale, Chrysler et autres Sanofi, les PME françaises doivent-elles se lancer à leur tour dans cette course effrénée pour devenir toujours plus grosses ?

En dehors des motifs classiques de rapprochement (complémentarité géographique, renforcement face aux clients et aux fournisseurs...), il y a au moins trois bonnes raisons qui peuvent pousser une PME à se marier avec une autre.

- **Grandir, c'est aussi devenir meilleur.** Le nez dans le guidon, tiraillé entre ses clients, son usine et son banquier, le patron d'une entreprise indépendante a rarement le temps d'étudier les pistes de développement qu'il pourrait exploiter. En se rapprochant d'une autre société, il trouve aussitôt de nouveaux clients, des méthodes différentes, une façon distincte d'aborder les affaires. Un apport dont la valeur est difficilement quantifiable mais qui peut se révéler formidablement utile.
- **En se mariant, on donne de l'oxygène à ses collaborateurs.** Rien n'est plus difficile pour un dirigeant que de motiver ses meilleurs éléments quand ceux-ci n'ont plus la possibilité de progresser au sein d'une entreprise devenue trop petite pour eux. En l'absence de perspectives, ils s'en vont ou ils s'endorment. Grandir par croissance externe, c'est leur ouvrir des horizons pour qu'ils puissent donner le meilleur d'eux-mêmes.
- **Les investisseurs préfèrent les gros.** Le patron de PME qui envisage de « prendre ses bénéfices » en cédant tout ou partie de sa société doit avoir une taille suffisante pour mettre en confiance les investisseurs. Et cette règle est valable que l'on s'introduise en Bourse ou que l'on ouvre son capital à des partenaires extérieurs. Les spécialistes vous le confirmeront : en moyenne, une société qui pèse 50 millions de chiffre d'affaires s'achète quatre fois ses résultats, contre six fois pour une société qui pèse 200 millions.

...

* Mastodontes : géants

Source : L'Entreprise n°162

MATERIAUX DE CONSTRUCTION

La «success story» de Huis Clos continue

Transféré sur le second marché depuis juillet, le fabricant de menuiseries a publié un résultat net 2001 en hausse de 44,6 %, à 2,66 millions d'euros

Le fabricant de menuiseries Huis Clos espère faire aussi bien en 2002 qu'en 2001 : ouvrir trente nouveaux magasins en France. Ce rythme pourrait même être maintenu en 2003 et 2004, de façon à atteindre 200 magasins à cet horizon, contre 80 aujourd'hui. L'enseigne d'origine normande compte donc continuer sa success story* et tailler des croupières** à Lapeyre (Saint-Gobain) et sa filiale K par K ! L'année dernière, Huis Clos a encore enregistré une hausse de 44,6 % de son résultat net, à 2,66 millions d'euros. Son résultat d'exploitation a augmenté de 54 %, à 5,15 millions d'euros, et son chiffre d'affaires a bondi de 60,8 %, à 90,26 millions d'euros. «Huis Clos prévoit de réaliser en 2002 un chiffre d'affaires de l'ordre de 130 millions d'euros», indiquait lundi matin le groupe. Depuis le début de l'année, il a acquis le site de production de France Windows, près de Lyon, qu'il a rebaptisé Iso Sud. Huis Clos a également agrandi son site Isoplas, au Havre, et il a vendu sa filiale de vérandas Vérandaliance, afin de se recentrer sur son métier de base. Enfin, le menuisier a projeté d'ouvrir sa première implantation en Espagne avant la fin de l'année.

* success story : histoire d'un succès

** tailler des croupières : prendre des parts de marché (dans le contexte)

Source : Les Echos 2002

AP 0306-VR ST B