CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

EXAMEN :	BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	Session 2005
SPECIALITÉ :	COMPTABILITÉ, SECRÉTARIAT et VENTE	
Épreuve Scientifique et Technique	Durée : 1 heure 30	Coefficient : 1
Sous-Épreuve E1B : Économie et Droit		Unité 12

Ce corrigé comporte 4 pages numérotées de 1 à 4

CORRIGÉ

ÉLÉMENTS INDICATIFS DE CORRIGÉ

Ce dossier présente des éléments de corrigé à l'attention des correcteurs.

Plusieurs questions appellent des réponses rédigées de la part des candidats. Seules les idées clés sont proposées, de manière schématique, pour permettre une approche ouverte des réponses des candidats. Ce document ne constitue donc pas un modèle.

En revanche, pour évaluer le candidat, on ne se limitera pas à la valorisation des mots conformes au corrigé. Une réponse est valorisée si elle est exacte, rédigée et exprimée de façon correcte.

NOTA : Il est rappelé que les nombres de points annoncés dans le sujet constituent un engagement *a minima*, incontournable, vis-à-vis des candidats. Le barème fourni respecte cette contrainte et doit s'appliquer à tous.

CORRIGÉ DOSSIER 1 – DROIT

Question 1	Objet de la loi et raisons qui la justifient.		2
Question 2	Obligations du vendeur vis-à-vis de ses clients.		3
Question 3	Disposition prévue par le texte et actions que l'acheteur peut engager contre le vendeur défaillant.		3
Qualité de la rédaction, précision du vocabulaire et respect de l'orthographe		1 point	
Total.....		**9 points**	

CORRIGÉ DOSSIER 2 – ÉCONOMIE

Question 1	Identification de la démarche de Dell et objectif		2
Question 2	Moyens utilisés pour lever les obstacles de la vente directe à distance		1
Question 3	Caractérisation de la politique du « zéro stock »		2
Question 4	Développement structuré		5
Qualité de la rédaction, précision du vocabulaire et respect de l'orthographe		1 point	
Total.....		**11 points**	

DELL - CORRIGÉ - BARÈME DROIT

Questions	Réponses	Tolérances	Limites	Barème	
1	Objet de la loi et raisons qui justifient la nouvelle réglementation : Objet : renforcer les obligations des vendeurs en ligne et préciser l'étendue de leur responsabilité. Raisons : - faire obstacle aux abus de certains vendeurs en ligne, - faciliter le développement du commerce électronique	Accepter toute autre réponse pertinente		1 0.5 0.5	2
2	Obilgations du vendeur vis-à-vis de ses clients : Outre le respect des règles générales de validité des contrats le vendeur doit : - faire figurer sur son site plusieurs mentions légales (identification du vendeur, n° d'inscription au RC /RM, n° identification TVA), - indiquer clairement le prix et ses accessoires (taxes, frais de livraison) - rendre accessibles ses conditions générales de vente, - accuser réception des commandes et conserver l'écrit constatant le contrat, - informer le client sur son droit de rétractation et les modalités d'exercice de ce droit, - informer le client sur le SAV et les garanties commerciales	6 **catégories** d'obligations doivent apparaître		0.5 x 6	3
3	Disposition du texte protégeant l'acheteur : Le cybervendeur est responsable de **plein droit** à l'égard de l'acheteur de la bonne exécution des obligations du contrat ... sauf dans les cas ou il peut s'exonérer de sa responsabilité (faute de l'acheteur, fait d'un tiers, force majeure). Actions de l'acheteur contre le vendeur défaillant : L'acheteur peut engager une action : - en résolution de la vente (le contrat sera considéré comme n'ayant jamais existé). - pour obtenir la livraison forcée (sous astreinte) par le vendeur. Ces actions doivent être précédées d'une mise en demeure par LR –AR.	Les cas d'exonération ne sont pas expressément demandés, ne pas sanctionner s'ils ne figurent pas dans la réponse Accepter annulation Cette précision (LR) n'est pas expressément demandée mais valorise la réponse de + 0.5 dans la limite des 2 pts		1 1 1	3
	Qualité rédactionnelle, précision du vocabulaire, respect de l'orthographe			1	1
	TOTAL				9

DELL - CORRIGÉ -BARÈME ÉCONOMIE

Questions	Réponses	Tolérances	Limites	Barème	
1	a) Démarche de Dell en matière d'approvisionnement : - Dell pratique la « politique du zéro stock », pour arriver à ce résultat elle a mis en œuvre la démarche suivante : - chaque commande est reçue sur ordinateur, - la commande est immédiatement transmise par courriel aux fournisseurs, - les fournisseurs doivent livrer les pièces manquantes dans les 90 mn au maximum, - donc en pratique Dell fonctionne avec des stocks de fournitures représentant au maximum 5 jours d'activité. b) l'objectif de cette politique : - réduire les coûts (notamment de stockage) pour améliorer la compétitivité. - fabriquer les produits dans les délais les plus courts	Un seul objectif est demandé		0.5 x 3 0.5	2
2	Comment Dell est-il arrivé à lever les obstacles de la vente directe à distance ? - avec la vente sur l' Internet les clients peuvent suivre leur commande en temps réel ; - Dell a « inventé » la réparation à domicile et s'engage à rembourser les produits défectueux dans les 30 jours. - fabrication de produits sur mesure en fonction des besoins du client.		2 obstacles sont exigés	0.5 par obstacles	1
3	D'après vos connaissances caractérisez la politique du « zéro stock ». Les caractéristiques de la politique du zéro stock sont : . les stocks sont réduits au maximum (méthode des flux tendus) . c'est la commande qui déclenche le réapprovisionnement des stocks de MP, . les délais de stockage sont très courts, . les produits fabriqués sont immédiatement livrés, donc pas de stock de PF	3 caractéristiques exigées		0.5 x 3 + 0.5 (si flux tendus)	2

4	Développement structuré : DELL a mis en place un système d'organisation de la production que l'on nomme « le juste à temps ». Chez Dell ce système repose principalement sur 2 règles : - acheter les composants « juste à temps » pour les assembler. - assembler les ordinateurs « juste à temps » pour les livrer aux clients; c'est la commande qui déclenche la mise en fabrication. Les **avantages** sont : . réduction des coûts notamment ceux liés au stockage des composants ou des produits finis (locaux, frais financiers ...), . absence de produits finis invendus, . grande flexibilité de la production. Les **inconvénients** sont : -. dépendance vis-à-vis des fournisseurs, donc si ces derniers sont défaillants ils mettront Dell en difficulté (retard de production). - perte de clients lorsque par suite de la défaillance d'un fournisseur il n'est pas possible de respecter les délais de livraison - obligation de passer de fréquentes commandes donc coût de passation des commandes plus important pour l'entreprise	Accepter toutes autres réponses cohérentes		1 1 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5	5
	Qualité rédactionnelle, précision du vocabulaire, respect de l'orthographe			1	1
	TOTAL				**11**