<p style="text-align: center;">BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR TECHNICO-COMMERCIAL</p>

E3 – ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

SESSION 2018

—————
Durée : 3 heures

Coefficient : 2
—————

Matériel autorisé :

L'utilisation de la calculatrice n'est pas autorisée.

Tout autre document est interdit

Le sujet comporte deux parties indépendantes :

Dans la première partie, vous exploiterez et analyserez une documentation juridique.

Dans la deuxième partie, vous justifierez ou proposerez des réponses à une problématique économique.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 6 pages numérotées de 1/6 à 6/6.

Liste des annexes :

Annexe 1 : Devis

Annexe 2 : Extrait des conditions générales de vente

Annexe 3 : La relation PME – Grands groupes

Annexe 4 : La collaboration entre PME et grands groupes, clé de la croissance de l'économie française

Annexe 5 : Les négociations commerciales entre fournisseurs et enseignes.

PREMIÈRE PARTIE : Exploitation et analyse d'une documentation (12 points)

Vous exercez les fonctions nouvelles de technico-commercial, technico-commerciale sédentaire dans une agence de distributeur de matériels électriques d'un grand groupe international leader sur le marché français. Votre clientèle est composée à 90% de professionnels.

On vous demande d'analyser la portée juridique d'un devis et des conditions générales de vente.

En vous basant sur les informations contenues dans les annexes 1 et 2, ainsi que sur vos connaissances, vous répondrez aux questions suivantes :

- 1. Identifiez les parties de ce devis en indiquant leur qualité.**
- 2. Précisez à quel moment le devis devient un contrat de vente.**
- 3. Présentez les conditions de validité que doit remplir un contrat de vente.**
- 4. Identifiez les principales obligations de chacune des parties en cas de conclusion de la vente.**
- 5. Précisez le moment du transfert de propriété entre le vendeur et l'acheteur.**
- 6. Expliquez les recours juridiques de l'acheteur en cas non-conformité du bien vendu. Distinguez les recours de l'acheteur professionnel et de l'acheteur consommateur.**
- 7. Déterminez le tribunal compétent pour régler les litiges liés à l'exécution du contrat de vente**

DEUXIÈME PARTIE : Les relations entre les PME et les grandes entreprises (8 points)

57 % des PME réalisent plus des 2/3 de leur chiffre d'affaires avec de grandes entreprises. Cependant la presse économique se fait souvent l'écho du reproche fait aux grands donneurs d'ordres français de maltraiter les PME qui travaillent pour eux.

À l'aide de vos connaissances et des annexes 3, 4 et 5, vous traiterez dans une réponse argumentée et structurée, le sujet suivant :

Les relations qu'entretiennent en France les grandes entreprises avec les petites et moyennes entreprises favorisent-elles le développement des PME ?

Annexe 1 : Devis

SONEREX

8 rue de la l'île Chupin
Zone Portuaire de Cheviré
44340 Bouguenais

DEVIS D103542
Du 16-03-2018

Tél : 02 29 25 08 06
Fax : 02 40 65 16 85

Agence
2627

A61265
ART ELEC
9, Boulevard Gustave Roch
44200 Nantes

Horaires d'ouverture : 7h30 à 12h00 de 13h30 à 17h30 vendredi 17h00

A.T.C. N° 7777 : ATC
Origine : Comptoir
Suivi MHT/2627 : Régis HUET

Date des travaux : 21-03-2018
Date limite validité : 16-07-2018

Article	Désignation	Quantité UV	EUR/UV	Mnt EUR HT
DEVIS ENLEV/MAGASIN				
KIT VMC A SODE HYGRO6252451		1,00 PI	114,80	114,80
KIT VMC HYGRO DECO DHU K 603116 1772038 EC. EQUIP VENTIL >500G <=5KG		1,00 PI	0,42	0,42
1271106 GAINÉ PVC 6M GP ISO 25MM 80 813881 /Gris		1,00 UN	21,24	21,24
1271108 GAINÉ PVC 6M GP ISO 25MM 125 813883 / Gris		1,0 UN	27,79	27,79

AERATEUR 3727722 AERATEUR VEMREA 45 420102 Blanc		1,00 PI	143,24	143,24
1772039 EC.14060 EQUIP VENTIL <500G		1,00 PI	0,08	0,08
1271107 GAINÉ SOUPL PVC ISO D100 6M 813882		1,00 UN	47,26	47,26
10719826 GAINÉ SOUPL PVC GP100LG6M 810197 /Gris		1,00 UN	13,45	13,45

Total éco-DEEE HT : 0,50 EUR

Le présent document ne vaut pas comme engagement et n'a pas valeur contractuelle.

Le présent devis a été établi à titre d'estimation en fonction des données indiquées par le client.

Il n'est constitutif ni d'un avis, ni d'un conseil (notamment technique), ni d'une préconisation.

VISA CONTROLE

<u>Taux %</u>	<u>Base (EUR)</u>	<u>TVA (EUR)</u>	H.T	368,28 €
20 %	368,28	73,66	TVA	73,66 €

TTC 441,94 €

Les délais de livraison s'entendent à compter de la date de l'accusé réception de la commande et ne peuvent être donnés qu'à titre indicatif et sans engagement du distributeur.

1. Clause de réserve de propriété

La propriété des matériels vendus ne sera transférée au client qu'une fois effectué le paiement intégral du prix. En cas de non-paiement d'un seul terme à sa date d'échéance, le distributeur aura le droit de reprendre les marchandises aux mains du client et à ses frais, à concurrence du montant impayé, sans autre formalité qu'un simple avis de sa part par lettre recommandée.

2. Garantie

La **garantie commerciale** aux clients professionnels ne couvre que les matériels neufs et les vices apparents au jour de la livraison. En cas de livraison non conforme, pour bénéficier de la garantie, le client doit aviser l'agence du distributeur immédiatement et par lettre recommandée avec A.R. dans les huit jours qui suivent la réception de la marchandise, des défauts qu'il impute aux marchandises livrées et apporter les justifications suffisantes à cet effet.

Par exception aux dispositions ci-dessus et **indépendamment de la garantie commerciale éventuellement consentie**, le vendeur est tenu, **à l'égard de ses clients consommateurs**, des défauts de conformité des biens au contrat au sens des articles L.211-4 et suivants du Code de la consommation et des défauts de la chose vendue au sens des articles 1641 et suivants du Code civil :

- **Garantie légale de conformité** des biens au contrat : « Le vendeur est tenu de livrer un bien conforme au contrat et répond des défauts de conformité résultant de l'emballage, des instructions de montage ou de l'installation lorsque celle-ci a été mise à sa charge par le contrat ou a été réalisée sous sa responsabilité » article L.211-4 du Code de la consommation.
- **Garantie légale contre les défauts de la chose vendue** : « Le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus » article 1641 du Code civil.

3. Loi applicable - Règlement de différend

En cas de contestation relative à l'interprétation ou à l'exécution des conditions de vente, de la vente, il est convenu entre les parties que le Tribunal de Commerce du ressort du siège social du distributeur est seul compétent.

Source : *Sonerex*.
Consulté le 29 novembre 2017

Annexe 3 : La relation PME – Grands groupes

Atouts pour les PME	Atouts pour la grande entreprise
<ul style="list-style-type: none">- Croissance du chiffre d'affaires.- Meilleure capacité de financement.- Ressources humaines et technologiques plus importantes.- Levier pour l'innovation.- Conquête de nouveaux marchés.- Accès aux réseaux de distribution.- Montée en gamme.- Crédibilité commerciale.- Aide au développement à l'international.	<ul style="list-style-type: none">- Partenariats possibles : sous-traitance, fabrication ou « co-développement ».- Fort potentiel d'innovation des PME.- Souplesse et réactivité des PME.- Focalisation des grandes entreprises sur leur cœur de métier.- Réduction des coûts.- Savoir spécifique des PME.- Flexibilité.

Source : d'après le séminaire de février 2015, organisé par Clarans-Consulting pour l'université Paris Sud.

Annexe 4 : La collaboration entre PME et grands groupes, clé de la croissance de l'économie française

Bien que difficile, la collaboration entre PME et grands groupes est une des clés de la croissance de l'économie française. « Ce qui fait la compétitivité d'une économie ? Sa capacité à collaborer. » François Perret, président de l'association Pacte PME qui favorise l'alliance entre grandes et petites entreprises expose, [...] « C'est parmi les 136 000 PME françaises que nous allons puiser le renouvellement du CAC 40 de demain » affirme-t-il avec conviction. La France n'est toutefois classée que 22^e en compétitivité par le forum économique international, la faute au « caractère collaboratif, qui ne va pas de soi. »

Une étude menée en 2015 par le conseiller en gestion des affaires, Accenture, met en lumière cette difficulté qu'ont les PME et les grands groupes à collaborer. Leurs méthodes et leur vision du management diffèrent, mettant leur coopération en péril. Pour preuve, 86 % des entrepreneurs français interrogés assurent avoir quitté leurs fonctions dans de « grandes boîtes » car ils ne pensaient pas pouvoir s'y épanouir. D'un autre côté, 75 % des grandes entreprises se jugent assez innovantes, sans aide extérieure particulière. D'ailleurs, uniquement un quart des entrepreneurs pensent que les grands groupes sont suffisamment impliqués pour soutenir un associé de taille plus modeste. Ce manque de partenariats engendrerait, selon le rapport, environ 50 milliards de dollars de croissance potentielle inexploitée en France.

Malgré les réticences des petits patrons, 78 % des grandes sociétés estiment tout de même que collaborer avec de plus petites structures est important pour leur croissance.

Source: Melissa Carles, www.netpme.fr, Consulté le 25 octobre 2017.

La période des négociations commerciales entre fournisseurs et enseignes vient de se terminer. Comme chaque année, [...] ces négociations commerciales ont encore été très difficiles et se sont caractérisées par une demande de baisse des prix.

Cette tension récurrente sur les prix est insupportable pour les PME, fournisseurs de la distribution qui voient leurs marges s'effondrer aux dépens de leurs investissements, des innovations et des emplois. [...]

Aujourd'hui, 4 grandes centrales d'achats représentent plus de 90 % du chiffre d'affaires de la grande distribution ! [...]

Dans ce cadre, étant souvent en état de dépendance économique vis-à-vis de ses clients (notamment de la distribution), les fournisseurs PME sont les principales victimes de cette guerre des prix entre les enseignes. D'autant que, contrairement aux multinationales qui parviennent "à tirer leur épingle du jeu" en optimisant leurs coûts au plan international, les PME supportent intégralement les handicaps nationaux de compétitivité.

Ainsi, progressivement, la loi du plus fort, à savoir celle des grands groupes, s'est imposée à tous, [...] Pourtant, dans un combat de boxe par exemple, il est interdit qu'un poids lourd combatte avec un poids léger. Alors pourquoi n'en serait-il pas de même dans le commerce? Est-il souhaitable de traiter de manière similaire toutes les entreprises, tous les fournisseurs dans leur globalité, dans une sorte d'amalgame ?

Source : Dominique Amirault / Président de la FEEF,
(Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France),
les Echos .fr,
le 7 mars 2017.