



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV](#)®

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

AGENCEMENT DE L'ENVIRONNEMENT ARCHITECTURAL

SESSION 2015

E4 - ÉCONOMIE ET GESTION D'ENTREPRISE

Durée : 2 h – Coefficient : 2

Aucun document autre que le sujet n'est autorisé.

Matériel autorisé

Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire (Circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999 ; BOEN n°42).

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

Le sujet comporte 7 pages, numérotées de 1/7 à 7/7.

Le sujet se présente sous la forme de 3 dossiers indépendants :

DOSSIER 1 :	Économie d'entreprise	12 points
DOSSIER 2 :	Droit	14 points
DOSSIER 3 :	Gestion	14 points

Le sujet comporte 2 annexes :

Annexe 1 : (à rendre avec votre copie)	page 6/7
Annexe 2 : (à rendre avec votre copie)	page 7/7

CODE ÉPREUVE : 1506ADECOCGE	EXAMEN : BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR		SPÉCIALITÉ : AGENCEMENT DE L'ENVIRONNEMENT ARCHITECTURAL
SESSION 2015	SUJET	ÉPREUVE : E4 - ÉCONOMIE ET GESTION D'ENTREPRISE	Calculatrice autorisée : oui
Durée : 2 h	Coefficient : 2	SUJET N°12ED14	Page 1/7

Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.

DOSSIER 1 : ÉCONOMIE D'ENTREPRISE

Les clefs pour reprendre une franchise.

Racheter un point de vente offre des avantages, à condition de procéder avec méthode et d'être bien conseillé.

Reprendre un magasin ou une agence appartenant à un réseau de franchise présente des avantages. Clientèle, historique, bilan... sont autant d'atouts susceptibles de rassurer les banquiers. De plus, le repreneur peut observer en direct comment fonctionne sa future société.

Pour autant, reprendre une franchise requiert de considérer plusieurs paramètres. Cette opération se joue à trois, entre le cédant, le repreneur et la tête de réseau. Le contrat de franchise est conclu *intuitu personae*⁽¹⁾ et le franchiseur doit donner son agrément au choix du futur repreneur.

De possibles obstacles

Si la reprise présente des avantages par rapport à la création *ex nihilo*⁽²⁾, la route n'est pas dépourvue d'obstacles. Sans surprise, un franchiseur peut favoriser la reprise du point de vente par un franchisé du réseau plutôt que par un candidat extérieur. Par ailleurs, se renseigner sur les raisons de la vente est essentiel. Certains cas de cessions peuvent masquer des difficultés à venir (des travaux importants dans le quartier ou la construction d'une rocade, par exemple).

Afin de bien appréhender un dossier de reprise, il est essentiel de faire appel à des conseils comme les experts-comptables et les avocats ou encore à l'association Cédants et repreneurs d'affaires (CRA), qui mobilise l'expertise de chefs d'entreprise bénévoles dans toute la France et propose des affaires à reprendre.

Alors qu'un nouveau magasin met un certain temps à trouver sa vitesse de croisière, une franchise installée doit, normalement, être rentable.

Parmi les éléments à regarder de près : l'examen des trois derniers bilans, la valeur de l'emplacement, le professionnalisme des salariés, la contribution personnelle du cédant à la réussite de l'affaire, le potentiel de développement (à comparer avec des commerces concurrents dans la même zone de chalandise), les clauses d'exclusivité...

Une mise de fonds plus imposante

Il s'agit ensuite de déterminer si l'on rachète le fonds de commerce ou les parts sociales de l'entreprise.

La mise de fonds pour une reprise est en général plus importante que pour une création. Mais, lorsque l'affaire est bien située, qu'elle "tourne" et que l'enseigne est connue, obtenir un crédit bancaire n'est pas mission impossible.

Extrait d'un article de Jacques Gautrand publié par l'EXPRESS le 12/06/2013

(1) Intuitu personae : par rapport à la personnalité (du repreneur)

(2) Ex nihilo : en partant de rien

Travail à faire	
1.1	Définir les mots et expressions soulignés dans le texte : zone de chalandise, clauses d'exclusivité, fonds de commerce et enseigne.
1.2	La franchise est un mode de distribution particulier qui met en relation deux partenaires : le franchisé et le franchiseur. Expliquer brièvement les rôles de chacun dans cette relation.
1.3	Indiquer 2 avantages et 2 inconvénients de la franchise pour un candidat à la reprise d'un commerce.

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

La justice oblige l'Inserm à embaucher une chercheuse précaire.

Sophie A. peut souffler. Cette chercheuse (qui préfère garder l'anonymat), ingénieure spécialiste du cancer et âgée de 32 ans, devrait enfin pouvoir signer son premier contrat à durée indéterminée (CDI). Le tribunal administratif de Nantes a donné tort, mardi 12 mars, à l'Institut national de la santé et de la recherche médicale (Inserm) qui la faisait travailler depuis onze ans. Il⁽¹⁾ a deux mois pour l'embaucher.

Depuis 2001, cette Nantaise, mariée et mère de deux enfants, a enchaîné sans interruption onze années de contrats à durée déterminée (CDD) au sein d'une seule et même équipe de recherche médicale en biologie. Puis, en janvier 2013, l'administration lui a brutalement notifié son congé définitif. *"À l'époque, on m'a certifié que cela n'avait rien à voir avec mes compétences et mon investissement. J'avais trop d'ancienneté pour signer un nouveau contrat, raconte-t-elle. Et officiellement, il n'y avait pas le budget pour pérenniser mon poste, juste les crédits pour un nouveau CDD."* La mort dans l'âme, elle abandonne ses travaux.

Le bras de fer juridique était loin d'être gagné. Car Sophie A. était rémunérée pour chaque CDD par un employeur différent : l'association de recherche du centre hospitalier universitaire (CHU) de Nantes, l'Inserm, le CHU, le CNRS, puis de nouveau l'Inserm. *"Mais elle a toujours occupé les mêmes fonctions, avec les mêmes responsables"*, souligne M^e Rémi Bascoulergue, son avocat.

Saisi du dossier, le tribunal administratif de Nantes a estimé que la pluralité des employeurs ne devait *"pas faire obstacle à la prise en compte de l'ancienneté"* de l'ingénieure, acquise sur son poste de travail. Bref, l'Inserm apparaît, au cours des huit dernières années, comme *"l'unique et véritable employeur"*.

Le tribunal admet même implicitement que le non-renouvellement du contrat de Sophie A. a pu nuire à son entité de travail. De fait, l'Inserm, souligne le juge Marie Guichaoua, *"n'a versé aucun élément de nature à faire douter des aptitudes professionnelles"* de la requérante, alors que cette dernière menait une étude clinique importante permettant de redonner un système immunitaire à des accidentés de la route.

Extrait du journal « LE MONDE » du 13.03.2013, par Nathalie Brafman et Yan Gauchard

(1) « Il » se rapporte à l'INSERM

Travail à faire	
2.1	Résumer les faits qui ont conduit la chercheuse de l'INSERM à aller en justice.
2.2	Indiquer quelle est la décision prise par le tribunal. Préciser quelles en sont les justifications.
2.3	Proposer une définition du contrat de travail.
2.4	Un contrat de travail entraîne des obligations pour les parties. Indiquer 3 obligations pour l'employeur et 3 obligations pour le salarié.

DOSSIER 3 : GESTION

Toute information calculée devra être justifiée.

La SARL Côte Sud.

Situation initiale (début 2014)

Le jour de sa **création**, le 02/01/2014, la **SARL Côte Sud**, entreprise de menuiserie et d'agencement de locaux commerciaux, présentait la liste suivante des éléments de bilan (les sommes sont exprimées en €).

- stocks de matières (panneaux MDF, aggloméré, essences diverses de bois massif...) 15 000 ;
- dettes fournisseurs 15 000 ;
- emprunt à long terme 40 000 ;
- machines et outillage industriel 100 000 ;
- constructions 110 000 ;
- le montant des amortissements déjà réalisés se monte à 50 000 ;
- capital 145 000 ;
- avoir en banque 5 000 ;
- terrains 20 000.

Situation finale (fin 2014)

À la **fin de la même année**, après un an d'activité, la situation a changé.

- afin de tenir compte de leur usure, les constructions et l'ensemble des machines et de l'outillage industriel doivent être amortis, au cours de l'année, de 10 % de leur valeur d'origine ;
- l'emprunt bancaire a été remboursé de 20 % au cours de l'année ;
- il existe maintenant une créance sur les clients de 30 000 € ;
- l'entreprise doit 20 000 € à ses fournisseurs ;
- il reste 3 000 € en banque.
- Les autres valeurs (terrains, stocks et capital) demeurent inchangées.

Travail à faire	
3.1	Présenter le bilan de la SARL « Côte Sud » le jour de sa création, début 2014 (Annexe 1, à rendre avec la copie).
3.2	Calculer le fonds de roulement net global (FRNG) lors de la création.
3.3	Présenter le bilan de la SARL « Côte Sud » à la fin de l'année 2014 (Annexe 2, à rendre avec la copie).
3.4	Identifier les origines possibles du résultat obtenu au cours de l'année 2014.

ANNEXE 1 (à rendre avec la copie)

Bilan au 2 janvier 2014

Actif		Passif	
Actif immobilisé		Capitaux stables (long terme)	
Actif circulant		Dettes à court terme	
Total de l'actif		Total du passif	

ANNEXE 2 (à rendre avec la copie)

Bilan au 31 décembre 2014

Actif		Passif	
Actif immobilisé		Capitaux stables (à long terme)	
Actif circulant		Dettes à court terme	
Total de l'actif		Total du passif	