

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE

SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LA GESTION

Durée de l'épreuve : 3 heures

Coefficient : 6

ÉCONOMIE - DROIT

Le sujet comporte 4 pages numérotées de 1/4 à 4/4.

L'usage des calculatrices n'est pas autorisé.

Ce sujet est composé de deux parties indépendantes qu'il est possible de traiter dans l'ordre de votre choix. Il vous est demandé d'indiquer l'intitulé de la partie traitée.

Ce sujet comporte trois annexes.

PARTIE RÉDACTIONNELLE (Sur 10 points)

L'amélioration de la combinaison productive favorise la réalisation de gains de productivité recherchés en permanence par les entreprises en vue d'améliorer leur compétitivité.

À l'aide de vos connaissances, vous répondrez à la question suivante en présentant vos arguments économiques sous une forme rédigée et organisée.

Quels sont les effets des gains de productivité sur l'économie et ses agents ?

PARTIE ANALYTIQUE (Sur 10 points)

Monsieur Douanais, cadre commercial depuis une vingtaine d'année dans une grande chaîne hôtelière décide de changer d'orientation professionnelle.

Marié à une italienne, il séjourne très régulièrement en Italie chez les parents de son épouse eux-mêmes restaurateurs, auprès desquels il a acquis un certain savoir-faire. Il souhaite ouvrir un commerce de fabrication de pizzas qu'il livrerait à domicile.

Agé d'une quarantaine d'années, il est propriétaire de sa résidence principale et ses deux enfants ne sont plus à sa charge.

Il dispose de 60 000 euros et après réflexion, il envisage d'adhérer à un réseau de franchise de notoriété internationale.

Un réseau de franchise dans ce secteur a répondu favorablement à sa demande d'adhésion mais, avant de se lancer, il vous consulte pour confirmer son choix.

À l'aide de vos connaissances et des annexes, vous répondrez aux questions suivantes :

1. Qualifiez juridiquement la situation.
2. Présentez les caractéristiques juridiques de la franchise.
3. Identifiez les obligations des parties au contrat.
4. En cas de litige à l'occasion de l'exécution du contrat de franchise, présentez les différents moyens de recours des parties.
5. Présentez les critères de classification du contrat de franchise. En déduire les modalités permettant de mettre fin au contrat.

Annexe 1 :

Devenir franchisé La CASAPIZZA

Caractéristiques :

Nom de l'enseigne :	LA CASAPIZZA
Secteur :	Services.
Activité :	Restauration rapide.
Année de la création du réseau :	1985.
Nombre d'implantation :	plus de 110 unités dans le monde (France, Etats-Unis, Chine)

Contrat :

Formule :	Franchise
Investissement total :	130 000 €
Droits d'entrée :	15 600 €
Apport personnel :	40 000 €
Redevance :	7 % du chiffre d'affaires hors taxes.
Durée :	9 ans
Zone de chalandise :	ville de 25.000 habitants minimum ;

Particularités :

Enseigne d'origine Niçoise créée en 1985 par François Youri, LA CASAPIZZA est un des plus importants réseaux de franchise, 100% français, à dimension internationale de pizzas livrées et à emporter.

LA CASAPIZZA s'appuie sur un concept qualitatif fort, conjuguant restauration rapide et exigences de la cuisine française : proposant ainsi des pizzas originales, variées et gastronomiques alliant les saveurs du terroir (pizza au foie gras, pizza magret cèpes, pizza au brie, pizza tourangelle...). La carte est évolutive et offre pas moins de 20 nouvelles recettes par an.

La franchise LA CASAPIZZA est d'une part parfaitement adaptée au marché et à nos goûts français, ce qui lui vaut, d'autre part, de remporter un vif succès à l'international.

Les points forts :

- un investissement parmi les plus faibles du secteur : 130 000 € (plus les travaux d'agencement et éventuellement le « pas de porte ») dont 40 000 € d'apport personnel pour ouvrir votre magasin.
- Une franchise qui offre un des taux de rentabilité les plus forts du secteur (jusqu'à 21% de résultat net) permettant un retour rapide sur investissement. chiffre d'affaires moyen par unité de 450 000€ par an avec plus de 20 % d'évolution moyenne sur trois ans.
- Le franchiseur accompagne ses adhérents tout au long de l'exploitation de leur point de vente et dans tous les domaines, dans le respect de l'indépendance du franchisé (École de formation sur site ou à distance, animation réseau, assistance juridique, assistance marketing, mise à la disposition du franchisé un plan de communication toujours plus original, réactif et percutant intégrant les dernières nouvelles technologies). En pré-ouverture le franchisé est formé durant trois semaines dans un centre pilote puis un animateur réseau l'assiste lors de l'ouverture pendant une semaine puis trois jours d'assistance post ouverture sont prévus après un mois d'exploitation.

Annexe 2 :

Article 1442 du nouveau code de procédure civile

(inséré par Décret n° 81-500 du 12 mai 1981 Journal Officiel du 14 mai 1981 rectificatif JORF 21 mai 1981)

La clause compromissoire est la convention par laquelle les parties à un contrat s'engagent à soumettre à l'arbitrage les litiges qui pourraient naître relativement à ce contrat.

Annexe 3 :

La Fédération Française de la Franchise a mis en place une commission d'arbitrage qui permet, chaque année, de résoudre un certain nombre de litiges entre franchiseurs et franchisés sans avoir recours au juge. Ce recours à une procédure d'arbitrage est d'ailleurs le plus souvent prévu par les contrats de franchise.

Si la procédure est insuffisante, il faudra cependant se diriger vers les instances juridictionnelles.

<http://www.pme.gouv.fr>