

CONFISUD

- PARTIE 1 -

DÉTERMINER LE CADRE JURIDIQUE DE L'ACTIVITÉ

Confisud emploie actuellement 19 salariés dont 7 commerciaux qui ont le statut de VRP. Vous venez d'être embauché(e) et vous prenez connaissance de la convention collective dont vous dépendez.

L'entreprise Confisud est rattachée au syndicat national de grossistes en confiserie, biscuiterie, chocolaterie et alimentation fine.

Vous disposez d'un extrait de la convention collective des VRP (document 1) et d'une note d'information communiquée par le syndicat professionnel (document 2).

Les articles 1, 5 et 13 ont retenu votre attention.

TRAVAIL À FAIRE :

À partir des documents 1, 2 et de vos connaissances, répondez aux questions suivantes :

- 1 - Traduisez le sigle ANIVRP, êtes vous soumis à sa réglementation du 3 octobre 1975 ?
- 2 - Quelle observation faites vous quant à l'article 5 sur la rémunération en le comparant à la note d'information ?
- 3 - Votre salaire mensuel est composé d'un fixe et d'une commission sur les ventes. Votre salaire pour l'année 1999 est de 135 kF. Faut il retenir cette base pour calculer l'indemnité conventionnelle de rupture ?
- 4 - Si vous commettez une faute grave, pouvez vous prétendre à cette indemnité ?
- 5 - Définissez l'indemnité de clientèle. Cette indemnité s'ajoute t-elle à l'indemnité conventionnelle de rupture ? Justifiez votre réponse.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « VENTE REPRÉSENTATION »

– Session 2001 –

E1 - Epreuve SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

Sous-Epreuve : B1 : Cadre Économique et Juridique de l'activité Professionnelle

UNITÉ : U 12

Durée : 1 heure

Coefficient : 1

Le sujet comprend 2 parties et 7 pages foliotées de 1/7 à 7/7.

1ère partie :	Déterminer le cadre juridique de l'activité	10 points
2ème partie :	Situer l'entreprise dans son environnement	10 points

Vous disposez des documents n° 1, 2 et 3.

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

- PARTIE 2 -

SITUER L'ENTREPRISE DANS SON ENVIRONNEMENT

Dans le cadre de votre activité vous vous intéressez à un article de presse concernant la position de votre fournisseur VAN MELLE sur le marché de la confiserie.

TRAVAIL À FAIRE :

À partir du document 3 et de vos connaissances répondez aux questions suivantes :

- 1 - Le marché de la confiserie est il de type monopolistique ou oligopolistique ? Justifiez votre réponse.
- 2 - Étudiez la place qu'occupe la filiale française du groupe Van Melle sur le marché français de la confiserie. (part de marché en valeur et en volume).
- 3 - Donnez une définition de la croissance interne et de la croissance externe.
- 4 - Quels sont les choix de croissance retenus par le groupe Van Melle au début des années 90 et dans les années 2000 ?

DOCUMENT 1

**EXTRAIT DE L'ACCORD NATIONAL INTERPROFESSIONNEL DES VOYAGEURS,
REPRÉSENTANTS, PLACIERS DU 3 OCTOBRE 1975**

(Modifié par l'avenant du 16 mai 1977)

Article 1

Champ d'application

Les dispositions suivantes s'appliquent aux entreprises occupant des représentants de commerce au sens de l'article 2 et membres d'une organisation adhérente au C.N.P.F.

Toutefois, le C.N.P.F. a communiqué aux organisations syndicales de représentants de commerce signataires la liste ci-annexée des professions qui, avant la signature de la présente convention, lui ont notifié leur décision de ne pas être incluses dans son champ d'application et qui, de ce fait, ne sont pas visées par elle, mais pourront à tout moment demander à ne plus figurer sur la liste des professions exclues. Les organisations syndicales ont pris acte de cette déclaration.

Nota. - Par arrêté du 5 octobre 1983 les dispositions suivantes sont élargies à tous les employeurs et tous les V.R.P. statutaires des professions, autres qu'agricoles, visées à l'article L. 131-2 du code du travail, qui étaient exclues du présent champ d'application. Par décision du Conseil d'État du 17 janvier 1986 sont exclus du champ d'application des présents accords nationaux les professions représentées par le syndicat national de grossistes en confiserie, biscuiterie, chocolaterie et alimentation fine (décision no 55693) ; les V.R.P. des professions d'agents immobiliers et mandataires en vente de fonds de commerce (décisions n° 55717 et 57404) ; les V.R.P. des professions de la vente et du service à domicile (décision no 55728).

Article 2

Bénéficiaires

Les dispositions de la présente convention collective s'appliquent aux représentants de commerce travaillant dans les conditions définies par l'article L. 751-1 à L. 751-3 du code du travail et qui rendent effectivement compte de leur activité à leurs employeurs dès lors que ceux-ci leur en ont fait la demande.

Article 5

Rémunération

(Complété par avenant no 3 du 12 janvier 1982)

La fixation de la rémunération relève du libre accord des représentants de commerce et de leurs employeurs.

Néanmoins, lorsqu'un représentant de commerce est engagé à titre exclusif par un seul employeur, il aura droit, au titre de chaque trimestre d'emploi à plein temps (3), à une ressource minimale forfaitaire qui, déduction faite des frais professionnels, ne pourra être inférieure à 520 fois le taux horaire du salaire minimum de croissance, le taux applicable étant celui en vigueur à la fin du dernier mois échu pris en compte à chaque paiement. Cette ressource minimale trimestrielle sera réduite à due concurrence lorsque le contrat de travail aura débuté ou pris fin au cours d'un trimestre, ou en cas de suspension temporaire d'activité du représentant au cours de ce trimestre.

DOCUMENT 1 (Suite)

Article 13

Indemnité conventionnelle de rupture

Lorsque, après deux ans d'ancienneté dans l'entreprise, le représentant de commerce se trouve dans l'un des cas de cessation du contrat prévus à l'article L. 751-9, alinéas 1 et 2, du code du travail (5) alors qu'il a moins de soixante-cinq ans et qu'il ne rentre pas dans le champ d'application de l'article 15 du présent accord, l'indemnité à laquelle l'intéressé peut prétendre en vertu des dispositions du dernier alinéa de l'article L. 751-9 précité est fixée comme suit, dans la limite d'un maximum de six mois et demi :

- pour les années comprises entre zéro et trois ans d'ancienneté : 0,15 mois par année entière ;
- pour les années comprises entre trois et dix ans d'ancienneté : 0,20 mois par année entière ;
- pour les années comprises entre dix et quinze ans d'ancienneté : 0,25 mois par année entière ;
- pour les années au-delà de quinze ans d'ancienneté : 0,30 mois par année entière.

Cette indemnité conventionnelle de rupture, qui n'est cumulable ni avec l'indemnité légale de licenciement ni avec l'indemnité de clientèle, sera calculée sur la rémunération moyenne mensuelle des douze derniers mois, déduction faite des frais professionnels.

Toutefois, cette indemnité sera calculée sur la seule partie fixe convenue de cette rémunération lorsque l'intéressé bénéficiera également de l'indemnité spéciale de rupture prévue à l'article 14 ci-dessous.

- (5) Art. L. 719-9, alinéa 1 ; « En cas de résiliation d'un contrat à durée indéterminée par le fait de l'employeur et lorsque cette résiliation n'est pas provoquée par une faute grave de l'employé, ainsi que dans le cas de cessation du contrat par suite d'accident ou de maladie entraînant une incapacité permanente totale de travail de l'employé ».

Art. L. 751-9, alinéa 2 : « Le cas où, sans faute grave de l'employé et du fait de l'employeur, le contrat (à durée déterminée) serait rompu avant son échéance ou le contrat venu à expiration ne serait pas renouvelé ».

DOCUMENT 2

Note d'information sur le VRP du commerce de gros en Confiserie, Biscuiterie, Chocolaterie et Alimentation fine

Il convient de noter que cette convention collective est quand même fortement inspirée des dispositions de l'ANIVRP.

Embauche :

Le représentant doit recevoir un exemplaire de son contrat où sont notamment indiqués : le secteur géographique ou la catégorie de clients visités ainsi que les modalités de la rémunération.

Salaire :

La rémunération est libre et dépend des accords conclus. Toutefois, comme pour l'ANIVRP, une ressource minimale trimestrielle est prévue.

Le représentant exclusif à temps plein doit percevoir au trimestre, hors frais professionnels, de 507 fois le taux horaire du SMIC.

S'il n'a pas travaillé tout le temps, un prorata est calculé.

Si les rémunérations calculées selon les dispositions contractuelles sont inférieures à cette ressource, elles pourront éventuellement être reprises sur "l'excédent" des trois trimestres suivants.

Indemnités de départ :

L'indemnité de licenciement est calculée sur les mêmes bases que l'ANIVRP, c'est à dire :

- sur la partie fixe de la rémunération, calcul identique à l'article 13 de l'Anivrp.
- sur les commissions, calcul identique à l'article 14 de l'Anivrp.

Clause de non-concurrence

Deux années maximum et sur le secteur d'activité. Contrepartie pécuniaire en fonction de la situation.

DOCUMENT 3

CONFISERIE • Van Melle veut muscler ses ventes grâce à ses bonbons Mentos

La filiale française du groupe néerlandais réalise un chiffre d'affaires de plus de 400 millions de francs en France et entend doubler ses ventes d'ici à cinq ans. En s'appuyant sur son bonbon ambassadeur Mentos et en élargissant ses gammes.

Face aux géants de l'agroalimentaire, spécialistes de la confiserie comme Nestlé, Kraft Jacobs Suchard, Ferrero, Cadbury ou encore Mars, rares sont les entreprises qui parviennent à résister. A moins de posséder dans leur gamme un produit incontournable. Avec Mentos, son bonbon ambassadeur, le néerlandais Van Melle a réussi à troubler le jeu des multinationales. Sur un marché de la confiserie dite d'impulsion confiserie conditionnée en format de poche qui se consomme à tout moment de la journée et en tout lieu évalué à 1,2 milliard de francs (183 millions d'euros), Mentos joue au coude à coude avec Tic Tac (Ferrero) et Kiss Cool (KJS). D'abord biscuitiers, puis confiseurs, les membres de la famille Van Melle font du commerce depuis plus d'un siècle. Devenu le premier confiseur des Pays-Bas, le groupe a poursuivi une politique d'internationalisation avec une présence dans plus de cent quinze pays, se développant soit par l'implantation directe de ses marques globales, soit par la signature d'accords de distribution avec des partenaires locaux. Aujourd'hui, Van Melle réalise un chiffre d'affaires de 2,6 milliards de francs (403 millions d'euros), dont plus de 85 % réalisés hors de ses frontières, et dégage un bénéfice de 156 millions de francs (23,78 millions d'euros). Lancement de nouveautés. Longtemps familial, le groupe, qui va prochainement fêter son centenaire, a toutefois dû ouvrir son capital et perdre son indépendance pour financer son expansion. Izaak Van Melle, arrière-petit-fils du fondateur, a accueilli il y a dix ans le confiseur italien Perfetti qui est devenu l'actionnaire de référence avec un peu plus de 30 % du capital, tandis que les institutionnels, dont la banque ABN Amro, et les investisseurs particuliers se partagent le solde. Créée en 1961, la filiale française du groupe néerlandais est aujourd'hui sa deuxième source de revenus après les Etats-Unis, à égalité avec l'Allemagne. Avec 35 % en volume du marché consacré aux adultes (marques Mentos et Werther's) et 39 % de celui consacré aux enfants (Look O Look), Van Melle France réalise un chiffre d'affaires d'un peu plus de 400 millions de francs (60,9 millions d'euros) et des profits de l'ordre de 10 millions de francs (1,52 million d'euros). Des ventes que Thierry Bouteil, directeur général, entend doubler d'ici à cinq ans. Il mise pour ce faire sur la croissance interne, en élargissant la gamme (Mentos citron fresh ou le caramel au cœur de chocolat Meller) ou en passant des partenariats de distribution avec d'autres fabricants du secteur comme Pez (distributeur en forme de figurine où est associé un bonbon) ou l'espagnol Chupa Chups pour la gamme Smint. Une campagne de publicité va prochainement accompagner le lancement de ces nouveautés, justifiant un budget de plus de 50 millions de francs (7,63 millions d'euros, soit 12 % des ventes de Van Melle France). En espérant que ces dernières douceurs enregistrent le même succès que Mentos qui à ce jour réalise 50 % des ventes du groupe et 60 % de ses profits. N. T.