

EXAMEN :	BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL	Session : 2004
SPÉCIALITÉS :	COMPTABILITÉ, SECRÉTARIAT et VENTE	
Épreuve scientifique et Technique	Durée : 1 heure 30	Coefficient : 1
Sous-Épreuve E1B : Économie et Droit		Unité 12

Ce sujet comporte 4 pages numérotées de 1 à 4
Assurez-vous que cet exemplaire est complet.
S'il est incomplet, demandez un autre exemplaire au chef de salle.

SUJET

LE SUJET COMPREND DEUX PARTIES.

Chaque partie peut être traitée séparément.

Thèmes	Pages	Annexes		Barème indicatif
		Numéro	Pages	
Page de garde	1/4			
Présentation du sujet	2/4			
DOSSIER 1 : ÉCONOMIE	2/4	1	3/4	11 points
DOSSIER 2 : DROIT	2/4	2	4/4	9 points
		Total		20 points

AVERTISSEMENT

1. L'usage de tout matériel -dont la calculatrice- et de toute documentation est interdit.
2. Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner **explicitement** sur votre copie.
3. Pour la correction, il sera tenu compte de la qualité de la rédaction, de la précision du vocabulaire et du respect de l'orthographe.

- SUJET -

Vous êtes stagiaire dans l'entreprise MONCEAU FLEURS, spécialisée dans la vente de fleurs en libre-service, située 2 place du Général Koenig à PARIS.
Monsieur BELAND, votre tuteur, assure la direction du service commercial.

DOSSIER 1 – ÉCONOMIE

M. BELAND doit préparer une réunion d'information pour ses collaborateurs. Il vous fournit l'extrait d'un article de presse (ANNEXE 1) concernant l'entreprise Monceau Fleurs, paru dans la revue Capital. A l'aide de ce document et de vos connaissances, il vous demande de répondre aux questions suivantes.

TRAVAIL À FAIRE :

- 1) Identifiez les principales étapes du développement du réseau de distribution de Monceau Fleurs de 1965 à 2003.
- 2) Citez quatre moyens utilisés par Monceau Fleurs pour développer son activité.
- 3) Monceau Fleurs s'est développé selon un processus de croissance interne. Dans un développement de quinze à vingt lignes vous préciserez les notions de croissance, de croissance interne, de croissance externe. Ensuite vous justifierez le recours à la croissance interne et présenterez ses avantages et ses inconvénients.

DOSSIER 2 – DROIT

Dans le cadre de sa nouvelle logistique informatique, la société Monceau Fleurs vient de créer une base de données contenant les fichiers de ses fournisseurs et de ses clients. M. BELAND se demande si celle-ci est bien sécurisée.

Il vous remet l'extrait d'une recherche internet (ANNEXE 2) concernant un jugement relatif à ce sujet qu'il vous demande d'étudier.

TRAVAIL À FAIRE :

À l'aide de ce document et de vos connaissances :

- 1) Résumez brièvement les faits qui ont donné lieu au litige.
- 2) Identifiez les juridictions citées dans l'affaire KITETOA et relevez les décisions prises par chacune d'elles.
- 3) Dans l'hypothèse où Antoine C. aurait été condamné, aurait-il eu une autre voie de recours ? Si oui, laquelle ? Dans ce cas, précisez le rôle de cette juridiction et les conséquences de ses décisions.

ANNEXE 1

LA BOTTE SECRÈTE DE MONCEAU FLEURS

Trois mille roses d'Équateur, 2000 pivoines de Sicile, 300 orchidées de Thaïlande [...] chaque jour 15 000 commandes partent en direction de 25 pays. L'endroit n'a pourtant rien d'une ruche grouillante et désordonnée. Tout semble lisse, silencieux, parfaitement huilé. « C'est notre arme secrète », chuchote Laurent Amar, 31 ans, PDG, petit-fils du fondateur et artisan du succès incroyable de cette chaîne de fleuristes en libre-service.

Lorsqu'il a succédé à son père, Raphaël Amar, en 1998, l'enseigne ne comptait encore que six boutiques en propre. Depuis, 64 autres ont ouvert en franchise, dont la moitié en 2003. Du coup, le chiffre d'affaires a presque triplé en cinq ans pour atteindre 55 millions d'euros.[..]

On est loin de la petite boutique ouverte par le grand-père maternel, Laurent Merlino, en 1965. Cette année-là, le bonhomme, horticulteur de son état, tapa sur la table : il en avait marre de voir les commerçants se faire d'énormes marges sur les fleurs qu'il leur vendait à bas prix. Pour les court-circuiter, il ouvrit donc une boutique à deux pas du parc Monceau, en présentant tulipes, lys et marguerites sans chichis et à des prix raisonnables, directement en bottes sur le trottoir. Sans le savoir, Laurent Merlino venait d'inventer le libre-service discount de la fleur. C'est son gendre Raphaël Amar, qui décida vingt ans plus tard de passer la vitesse supérieure, en révisant complètement la filière d'approvisionnement. Il lui fallait d'abord un partenaire financier.[...] En 1985, la compagnie Rothschild fit donc son entrée dans le capital de Monceau (à hauteur de 45 %). Ce qui permit d'ouvrir très vite cinq nouvelles boutiques dans Paris.

Moins de 1 % d'invendus, un record dans la profession

Pendant 10 ans, le patron de Monceau monta pierre par pierre un système d'approvisionnement indépendant, reposant sur une vingtaine de partenariats avec des producteurs locaux, du Brésil à la Thaïlande en passant par l'Espagne. Certains à l'année, comme pour la rose d'Équateur, d'autres pour quelques mois seulement, comme la rose d'Italie, en fonction des floraisons. D'où une centrale d'achats hypersophistiquée et une logistique réglée comme un coucou suisse. Toutes les fleurs, d'où qu'elles viennent, doivent être livrées sous 48 h. Celles qui arrivent d'Amérique du sud ou d'Asie transitent par l'une des 5 plate-formes européennes de l'enseigne. Celles qui sont cueillies chez nos voisins sont livrées directement des champs aux boutiques. Toujours obsédé par l'idée de réduire les coûts, Raphaël Amar a même obtenu de ses fournisseurs qu'ils préparent eux-mêmes bottes et bouquets, ce qui permet d'économiser chaque jour 3 h de travail sur l'aménagement des boutiques.

Sans relâche, le patron de Monceau a cherché à mieux analyser la rotation des fleurs en magasin afin de prévoir au plus près les achats. Résultat de ses cogitations : un logiciel maison permet, à partir d'une dizaine de paramètres (jour de la semaine, saison, météo, état des stocks...), d'estimer, pour chaque magasin, les ventes des jours à venir. Les commandes peuvent donc être ultra précises. Il y a moins de 1 % de pertes, contre 20 % en moyenne chez un fleuriste traditionnel. Et 80 % des fleurs arrivées le matin sont, en moyenne, vendues dans la journée.

Un véritable exploit, dû aussi à un aménagement millimétré de l'espace de vente. Tout est pensé à la manière d'un linéaire de supermarché. Chaque boutique propose près de 300 références, soit deux fois plus que la moyenne du secteur.[...] Ce n'est pas tout. Les boutiques sont ouvertes 7 jours sur 7, de 9 à 20 h, et sont toutes situées à des angles de rues afin de se faire remarquer de loin. Le trottoir, enfin, doit être suffisamment large pour pouvoir être couvert de fleurs.[...]

Autres innovations : l'enseigne dépense chaque année plus de 1 million d'euros en affichage, presse et tracts pendant les fêtes. La vie des magasins est aussi rythmée par des opérations promotionnelles dignes de Carrefour ou d'Auchan.[...]

La réussite de l'enseigne attire jusqu'à 500 candidats franchisés chaque année. Mais les bons emplacements en centre-ville n'étant pas légion, le tri est sévère.[...]

Extrait d'article de la revue «Capital » n° 144 septembre 2003

ANNEXE 2

Novembre 2002

Affaire Kitetooa : base de données mal sécurisée et délit de piratage informatique.

Le site Kitetooa.com dénonce régulièrement les sites commerciaux qui sécurisent mal (voire pas du tout) les données personnelles concernant leurs clients. Ainsi, en 1999, l'animateur du site Kitetooa, Antoine C., avait-il signalé à l'hébergeur du site des magasins Tati une faille de sécurité permettant d'accéder au contenu des bases de données clients du serveur grâce à un simple navigateur.

Constatant près d'un an après que les failles détectées et signalées existaient toujours, il publiait sur Kitetooa.com un article relatant la faille du site de Tati. L'information était reprise dans un magazine spécialisé, ce qui amenait la société Tati à porter plainte pour introduction non autorisée dans un système informatique.

La 13e chambre du Tribunal de Grande Instance de Paris a, dans une décision en date du 13 février 2002 [...], condamné Antoine C. à une amende de 1000 euros avec sursis, sur le fondement de l'article 323-1 du code pénal (accès et maintien frauduleux dans un système de traitement automatisé de données). La société Tati a été déboutée de sa demande en dommages et intérêts.

Le Tribunal avait reconnu que Monsieur Antoine C. avait seulement utilisé les fonctionnalités de son navigateur, sans effectuer de manipulations frauduleuses. Il avait toutefois considéré que l'accès de manière consciente et délibérée à des données que l'on sait être confidentielles, s'agissant de données nominatives protégées par la loi, constituait le délit pénal considéré.

Suite à un appel du Parquet* général en vue de solliciter la relaxe du prévenu, démarche dont il convient de souligner au passage le caractère inhabituel, Antoine C. a été relaxé par décision en date du 30 octobre 2002 de la 12ème Chambre de la cour d'appel de Paris.

Le Parquet considérait que lorsqu'une base de données est, par la faute de celui qui l'exploite, en accès libre par le biais de l'utilisation d'un logiciel de navigation grand public [...], le seul fait d'en prendre connaissance, sans intention malveillante (..) ne saurait constituer une infraction.

Le Parquet considérait donc que l'intention frauduleuse n'était pas caractérisée en l'espèce.[...].

Source : <http://www.internet-juridique.net/actus/actu1102.html>

**Parquet : Magistrats du Ministère public (Procureur de la République pour le TGI
Procureur général pour la cour d'appel)*