

MAEXAMEN :	<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL</b>	<b>Session 2005</b>
SPECIALITÉ :	<b>COMPTABILITÉ, SECRÉTARIAT et VENTE</b>	
<b>Épreuve Scientifique et Technique</b>	<b>Durée : 1 heure 30</b>	<b>Coefficient : 1</b>
<b>Sous-Épreuve E1B : Économie et Droit</b>		<b>Unité 12</b>

**Le corrigé comporte 4 pages, numérotées de 1 à 4.  
Corrigé, après commission nationale, tenue le 23 juin à Montpellier.**

## CORRIGÉ

### ÉLÉMENTS INDICATIFS DE CORRIGÉ

Ce dossier présente des éléments de corrigé à l'attention des correcteurs.

*Plusieurs questions appellent des réponses rédigées de la part des candidats. Seules les idées clés sont proposées, de manière schématique, pour permettre une approche ouverte des réponses des candidats. Ce document ne constitue donc pas un modèle.*

*En revanche, pour évaluer le candidat, on ne se limitera pas à la valorisation des mots conformes au corrigé. Une réponse est valorisée si elle est exacte, rédigée et exprimée de façon correcte.*

NOTA : Il est rappelé que les nombres de points annoncés dans le sujet constituent un engagement *a minima*, incontournable, vis-à-vis des candidats. Le barème fourni respecte cette contrainte et doit s'appliquer à tous.

### CORRIGÉ DOSSIER 1 – DROIT

<b>Question 1</b>	Objet de la loi et raisons qui la justifient.		2
<b>Question 2</b>	Obligations du vendeur vis-à-vis de ses clients.		3
<b>Question 3</b>	Disposition prévue par le texte et actions que l'acheteur peut engager contre le vendeur défaillant.		3
Qualité de la rédaction, précision du vocabulaire et respect de l'orthographe		1 point	
<b>Total.....</b>		<b>9 points</b>	

### CORRIGÉ DOSSIER 2 – ÉCONOMIE

<b>Question 1</b>	Identification de la démarche de Dell et objectif		2
<b>Question 2</b>	Moyens utilisés pour lever les obstacles de la vente directe à distance		1
<b>Question 3</b>	Caractérisation de la politique du « zéro stock »		2
<b>Question 4</b>	Développement structuré		5
Qualité de la rédaction, précision du vocabulaire et respect de l'orthographe		1 point	
<b>Total.....</b>		<b>11 points</b>	

**DELL - CORRIGÉ - BARÈME DROIT**

Questions	Réponses	Tolérances	Limites	Barème	
<b>1</b>	<p><u>Objet de la loi et raisons qui justifient la nouvelle réglementation :</u></p> <p>Objet : renforcer les obligations des vendeurs en ligne et préciser l'étendue de leur responsabilité.</p> <p>Raisons :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- faire obstacle aux abus de certains vendeurs en ligne,</li> <li>- améliorer la confiance dans le commerce électronique ou faciliter le développement du commerce électronique</li> </ul>	<p>Accepter toute autre réponse pertinente</p> <p>Accepter par exemple « protéger le consommateur »,</p>	<p>Sécurité du commerce électronique et non du paiement</p>	<p><b>1</b></p> <p><b>0.5</b></p> <p><b>0.5</b></p>	<b>2</b>
<b>2</b>	<p><u>Obilgations du vendeur vis-à-vis de ses clients :</u></p> <p>Outre le respect des règles générales de validité des contrats le vendeur doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- faire figurer sur son site plusieurs mentions légales (identification du vendeur, n° d'inscription au RC /RM, n° identification TVA),</li> <li>- rendre accessibles ses conditions générales de vente</li> <li>- indiquer clairement le prix et ses accessoires (taxes, frais de livraison)</li> <li>- accuser réception des commandes et conserver l'écrit constatant le contrat,</li> <li>- informer le client sur son droit de rétractation et les modalités d'exercice de ce droit,</li> <li>- informer le client sur le SAV et les garanties commerciales</li> </ul>	<p>Exiger 4 catégories</p>		<b>0.75 x 4</b>	<b>3</b>
<b>3</b>	<p><u>Disposition du texte protégeant l'acheteur :</u></p> <p>Le cybervendeur est <b>responsable de plein droit</b> à l'égard de l'acheteur de la bonne exécution des obligations du contrat ... <b>sauf dans les cas ou il peut s'exonérer de sa responsabilité</b> (faute de l'acheteur, fait d'un tiers, force majeure).</p> <p><u>Actions de l'acheteur contre le vendeur défaillant :</u></p> <p>L'acheteur peut engager une action :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- en résolution de la vente (le contrat sera considéré comme n'ayant jamais existé).</li> <li>- pour obtenir la livraison forcée (sous astreinte) par le vendeur.</li> </ul> <p>Ces actions doivent être précédées d'une mise en demeure (par LR –AR).</p>	<p>Les cas d'exonération ne sont pas expressément demandés, ne pas sanctionner s'ils ne figurent pas dans la réponse</p> <p>Accepter annulation</p>	<p>Les 2 éléments soulignés sont exigés 0.5 ou 0</p>	<p><b>0.5</b></p> <p><b>1</b></p> <p><b>1</b></p> <p><b>0.5</b></p>	<b>3</b>
	<p><u>Qualité rédactionnelle, précision du vocabulaire, respect de l'orthographe</u></p> <p>ne pas pénaliser de plus de 0.5 pt pour l'orthographe</p>			<b>1</b>	<b>1</b>
	<b>TOTAL</b>				<b>9</b>

## DELL - CORRIGÉ -BARÈME ÉCONOMIE

Question s	Réponses	Tolérances	Limites	Barème	
1	<p><u>a) Démarche de Dell en matière d'approvisionnement :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dell pratique la « politique du <b>zéro stock</b> »,</li> <li>- la commande est directement transmise par courriel aux fournisseurs,</li> <li>- les fournisseurs doivent livrer les pièces manquantes dans les 90 mn au maximum.</li> </ul> <p><u>b) l'objectif de cette démarche :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- réduire les coûts de stockage</li> <li>- fabriquer les produits dans les délais les plus courts</li> </ul>	<p><b>Accepter 2 idées parmi les 3 proposées</b></p> <p><b>0.5 par idée</b></p>		0.5 x 2	<b>2</b>
2	<p><u>Comment Dell est-il arrivé à lever les obstacles de la vente directe à distance ?</u></p> <p><b>4 réponses possibles :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- avec la vente sur l' Internet les clients peuvent suivre leur commande en temps réel</li> <li>- Dell a « inventé » la réparation à domicile</li> <li>- Dell s'engage à rembourser les produits défectueux dans les 30 jours.</li> <li>- fabrication de produits sur mesure en fonction des besoins du client.</li> </ul>			0.5 par élément maximum 1	<b>1</b>
3	<p><u>D'après vos connaissances caractérisez la politique du « zéro stock ».</u></p> <p>Les caractéristiques de la politique du zéro stock sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les stocks sont réduits au maximum</li> <li>- c'est la commande qui déclenche le réapprovisionnement des stocks de MP,</li> <li>- les délais de stockage sont très courts,</li> <li>- les produits fabriqués sont immédiatement livrés, donc pas de stock de PF</li> </ul>	4 caractéristiques		0.5 x 4	<b>2</b>

4	<p><u>Développement structuré :</u></p> <p>DELL a mis en place un système d'organisation de la production que l'on nomme « le juste à temps ».</p> <p>Ce système repose principalement sur 2 règles :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- déclencher la production à réception de la commande</li> <li>- s'approvisionner en matières premières et fournitures en temps réel pour la fabrication</li> </ul> <p>Les <b>avantages</b> sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. réduction des coûts notamment ceux liés au stockage des composants ou des produits finis (locaux, frais financiers ...),</li> <li>. absence de produits finis invendus,</li> <li>. grande flexibilité de la production.</li> </ul> <p>Les <b>inconvenients</b> sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dépendance vis-à-vis des fournisseurs, donc si ces derniers sont défaillants ils mettront l'entreprise en difficulté (retard de production).</li> <li>- perte de clients lorsque par suite de la défaillance d'un fournisseur il n'est pas possible de respecter les délais de livraison</li> <li>- obligation de passer de fréquentes commandes donc coût de passation des commandes plus important pour l'entreprise</li> </ul>	<p>Accepter les termes faisant référence à l'entreprise DELL</p> <p>Accepter toutes autres réponses cohérentes</p> <p>élément exigé</p> <p>} 1 des 2 éléments est exigé</p>		<p>2 x 1</p> <p>3 x 0.5</p> <p>1</p> <p>0.5</p>	<p><b>5</b></p>
	<p><u>Qualité rédactionnelle, précision du vocabulaire, respect de l'orthographe</u></p> <p>ne pas pénaliser de plus de 0.5 pt pour l'orthographe</p>			1	<b>1</b>
	<b>TOTAL</b>				<b>11</b>