

BTS

Fabien Coustau
Fanny Idani

CEJM

EN JEUX

- Les notions pour tout retenir
- Des jeux pour réviser
- Des sujets corrigés pour se préparer



BTS

CEJM

EN JEUX

Fabien Coustau

Fanny Idani



Conception graphique couverture : Nathalie FOULLOY

Conception graphique intérieur : Aline DEVILLARD

Mise en pages : STDi

ISBN 9782340-115491

Dépôt légal : août 2026

©Ellipses Édition Marketing S.A.

8/10 rue la Quintinie 75015 Paris



Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L. 122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1^{er} de l'article L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.editions-ellipses.fr

Présentation de la matière et de l'épreuve

Le programme et les modalités de l'épreuve sont présentés dans l'arrêté du 15 février 2018 (arrêté portant définition du programme et de l'épreuve de « culture économique, juridique et managériale » communs à plusieurs spécialités de brevet de technicien supérieur publié au *Journal officiel* le 18 février 2018).

I. Présentation du programme

D'après l'arrêté précité, l'enseignement de la matière CEJM vise à permettre au titulaire du BTS de :

- Disposer d'une culture économique, juridique et managériale nécessaire à la compréhension des enjeux et des défis auxquels doivent répondre les entreprises ;
- S'approprier le cadre économique, juridique et managérial de son activité professionnelle ;
- Mobiliser les compétences économiques, juridiques et managériales nécessaires à la réalisation des objectifs et des activités de l'entreprise ;
- Intégrer les dimensions économiques, juridiques et managériales des compétences professionnelles liées à la spécialité de BTS ;
- Communiquer avec différentes parties prenantes de l'entreprise.

Six thèmes sont proposés et sont structurés par l'étude de questions clés de manière à favoriser la complémentarité des trois disciplines étudiées en lien avec les problématiques auxquelles les entreprises sont confrontées.

Il n'existe pas à proprement parler de programme distinct de CEJM en 1^{re} année et en 2^e année.

Cependant, pour une plus grande cohérence et compréhension, il est conseillé de les aborder dans l'ordre.

Présentation des six thèmes :

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement ;
- La régulation de l'activité économique ;
- L'organisation de l'activité de l'entreprise ;
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise ;
- Les mutations du travail ;
- Les choix stratégiques de l'entreprise.

II. Présentation de l'épreuve

D'après l'arrêté du 15 février 2018, l'épreuve de CEJM vise à évaluer les compétences acquises par le candidat dans sa capacité à mobiliser des problématiques de gestion d'entreprise à travers un questionnement dans les trois champs disciplinaires (économique, juridique et managérial).

Ainsi, cette épreuve vise à évaluer les compétences suivantes :

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée ;
- Exploiter une base documentaire économique, juridique et managériale ;
- Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales et les méthodologies adaptées aux situations proposées ;
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique ;
- Prendre des décisions opérationnelles intégrant les dimensions économique, juridique et managériale ;
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée.

Cette épreuve prend appui sur un dossier qui comprend :

- Une situation contextualisée d'une entreprise contenant des problématiques de nature économique, juridique ou managériale ;
- Une base documentaire ;
- Une série de questions (10 à 12 en fonction des sujets).

Cette épreuve écrite est d'une durée de quatre heures.

Le coefficient de l'épreuve dépend du BTS.

Ainsi, et par exemple, cette épreuve est assortie d'un coefficient 3 dans les BTS MCO, NDRC et CI.

Elle est assortie d'un coefficient 6 dans le BTS CG et BTS GPME.

III. Conseils pratiques

A. Lors de la préparation de l'épreuve

La préparation de l'épreuve CEJM nécessite un apprentissage progressif des diverses notions sur deux années.

Les candidats doivent maîtriser les concepts fondamentaux mais également le vocabulaire spécifique de chacune des matières.

Il est également indispensable de s'entraîner sur des applications ou des sujets en respectant la méthodologie.

1. Méthodologie en Économie et Management

Il est conseillé de commencer ses réponses par des éléments généraux (notion de cours, définitions, auteurs en management), puis de répondre progressivement à la question en reliant les éléments théoriques aux éléments du contexte.

En présence d'éléments statistiques, ces derniers doivent vous permettre d'affirmer, de démontrer. Il est ainsi conseillé de respecter la méthodologie suivante :

- Identifier le graphique : avant d'analyser le graphique, il est nécessaire de bien repérer l'objet de l'étude, c'est-à-dire :
 - Le titre du graphique ;
 - L'identification des variables observées ;
 - La source ;
 - La date ou la période de référence ;
 - L'identification du type de graphique (évolution, répartition, comparaison...) mais également l'identification des unités utilisées pour les deux axes.
- Lecture du graphique : il faut dégager une tendance principale, puis repérer quelques valeurs significatives (maximum ou minimum).
- L'interprétation des données : il faut rechercher les causes des observations effectuées. Ici, c'est le niveau de connaissances et de réflexion qui fait la différence. Le commentaire doit mettre l'accent sur des tendances générales, il est inutile d'inonder votre analyse avec trop de chiffres.

2. Méthodologie en Droit

Les questions juridiques sont généralement formulées avec la formulation suivante « à l'aide d'un raisonnement juridique... ».

Pour démontrer sa capacité à raisonner juridiquement, il est conseillé de répondre en appliquant la méthode du syllogisme présentée ci-dessous en quatre parties.

L'application de cette méthode n'est pas imposée par l'arrêté susvisé, mais elle permet cependant de montrer sa capacité à argumenter juridiquement.

• Le rappel des faits

- Qualification des faits et des parties (il faut utiliser des termes juridiques) ;
- Présenter les éléments essentiels et ordonner l'ensemble dans un ordre logique.

• La formulation d'un (ou plusieurs) problème(s) de droit

- Identifier le problème soulevé par les faits, de manière impersonnelle ;
- Relier ce problème aux règles juridiques concernées ;
- Poser la question de manière concise et générale (dans la mesure du possible, rédiger une question fermée) ;
- En règle générale, la problématique est déjà posée dans la question.

- **L'énonciation des règles applicables**

- Définir les mots-clés ;
- Identifier les règles de droit pertinentes (articles d'un Code, jurisprudence...) pour répondre aux questions posées ; Il faut toujours citer les sources utilisées (Code du travail, Code civil, décisions de justice...).
- Utiliser les documents fournis et vos connaissances ;
- Justifier l'application de telle ou telle règle de droit (développement des conditions de mise en œuvre et leurs effets) ;
- Il faut utiliser ici également la forme impersonnelle.
- Il est également conseillé de ne pas reformuler les textes de lois afin de ne pas faire de contre-sens.

- **L'énonciation de la solution**

- Faire un bref rappel des faits ;
- Utiliser les règles de droit définies pour apporter une réponse concrète ;
- Argumenter le choix de la solution ;
- Déduire les conséquences juridiques de la solution (démarches, juridictions à saisir, délais...) et le cas échéant, faites des propositions (reformulation d'une annonce, d'un contrat...).

B. Lors de l'épreuve

Il est important d'effectuer une lecture attentive du sujet et notamment du contexte présenté.

Cette lecture peut s'effectuer avec des stylos de différentes couleurs (en choisissant une couleur par question par exemple) et en annotant les annexes avec la couleur adéquate.

Ne pas hésiter à bien noter les connaissances personnelles sur une feuille de brouillon pour chaque question.

Le sujet comporte généralement trois dossiers avec trois à quatre questions couvrant les trois champs disciplinaires.

Il est conseillé de traiter chaque dossier en 1 h – 1 h 15 maximum, de manière à disposer de 15-20 minutes de relecture en fin d'épreuve.

Lors de la rédaction de votre copie, il est recommandé de bien distinguer chaque question de manière très claire.

Il est ainsi préférable de disposer d'une copie double par dossier.

La rédaction des réponses doit être soignée, structurée, les mots de liaison doivent être judicieusement utilisés.

C. Exemples d'applications corrigées

1. Sujet

Jean-Pierre Gus, titulaire d'un BTS, a créé l'entreprise « Produits du Terroir » à Albi il y a quelques années.

Cette entreprise est spécialisée dans la production et la vente de spécialités du terroir et vise une clientèle plutôt haut de gamme ; elle dispose d'ailleurs d'une clientèle fidèle.

Elle compte une dizaine de salariés et privilégie des fournisseurs locaux.

Afin de développer son activité, M. Gus souhaite procéder à l'agrandissement de son espace de vente, il a donc sollicité des établissements bancaires pour cela.

• Question 1

Précisez quels sont les différents agents économiques en relation avec l'entreprise « Produits du Terroir ».

M. Gus a récemment réceptionné une livraison de plats cuisinés qu'il s'apprête à proposer à sa clientèle. Après vérification, il s'aperçoit que ces plats ont été confectionnés en Europe de l'est, contrairement à ce qui avait été négocié au préalable, et contrairement à ce qui est officiellement marqué sur le bon de commande.

Fort mécontent, M. Gus vous sollicite.

• Question 2

Expliquez, à l'aide d'une argumentation juridique, quels sont les recours possibles pour M. Gus.

• Annexe

Article 1137 du Code civil

Le dol est le fait pour un contractant d'obtenir le consentement de l'autre par des manœuvres ou des mensonges.

Constitue également un dol la dissimulation intentionnelle par l'un des contractants d'une information dont il sait le caractère déterminant pour l'autre partie.

2. Corrigé

• Question 1

Indiquez quels sont les différents agents économiques en relation avec l'entreprise « Produits du Terroir ».

Un agent économique est un centre de décision économique indépendant, disposant d'une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale.

Il est possible de distinguer six agents économiques : les ménages, les entreprises, les administrations publiques, les institutions financières, les institutions sans but lucratif au service des ménages et le reste du monde.

Dans le cas présenté, voici les agents économiques en relation avec l'entreprise « Produits du Terroir » :

- Les ménages : les clients de l'entreprise et ses salariés ;
- Les entreprises : les fournisseurs de l'entreprise ;
- Les institutions financières : les banques sollicitées par l'entreprise « Produits du Terroir ».

Les administrations : elles ne sont pas citées ici, cependant, l'entreprise « Produits du Terroir » bénéficie de services non marchands et doit nécessairement verser des impôts et des taxes.

Les deux autres agents économiques (les institutions sans but lucratif au service des ménages et le reste du monde) ne semblent pas en relation avec l'entreprise étudiée.

• Question 2

Expliquez, à l'aide d'une argumentation juridique, quels sont les recours possibles pour M. Gus.

– Faits qualifiés

M. Gus et un fournisseur ont formé un contrat de marchandises.

M. Gus a découvert que la marchandise livrée ne correspondait pas à ce qui avait été préalablement convenu et ne correspondait pas non plus à ce qui est précisé sur l'emballage.

– Problème juridique

Un contrat peut-il être annulé lorsqu'un élément déterminant pour l'une des parties n'a pas été respecté et a été volontairement dissimulé ?

– Règles de droit

Un contrat est un accord de volonté entre deux parties visant à créer des droits et des obligations juridiques, souvent réciproques.

Pour être valable, un contrat nécessite la réunion de plusieurs conditions : la capacité des parties, un objet licite et certain, mais également un consentement qui ne doit pas être vicié.

Le Code civil prévoit trois vices du consentement : l'erreur, la violence et le dol.

Le dol pouvant se définir, d'après l'article 1137 du code précité, comme une manœuvre opérée par l'un des cocontractants dans le but de tromper son partenaire et donc de provoquer chez lui une erreur.

En présence d'un dol, le contrat pourra être frappé de nullité. Des dommages et intérêts pourront en outre être demandés au cocontractant.

• Solution

M. Gus et son fournisseur ont formé un contrat de vente. M. Gus a découvert que la marchandise livrée n'était pas conforme à ce qui avait été initialement convenu.

Pour qu'un dol soit reconnu et entraîne la nullité du contrat, les conditions suivantes doivent être remplies :

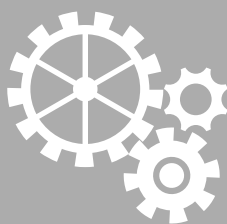
- Une manœuvre frauduleuse : un mensonge ou une dissimulation. Cette condition semble ici remplie puisque le fournisseur a sciemment dissimulé la provenance des marchandises ;
- L'intention de tromper : la volonté d'induire en erreur du fournisseur de M. Gus ne fait guère de doute ici ;
- Le caractère déterminant du dol : si M. Gus avait eu connaissance de la véritable provenance des marchandises, il n'aurait pas conclu ce contrat.

Au regard des conditions énoncées par l'article 1137 du Code civil, M. Gus a de sérieuses chances d'obtenir soit la nullité du contrat de vente, soit des dommages et intérêts.



Thème 1 :

L'intégration de l'entreprise dans son environnement



Chapitre 1 :

Comment s'établissent les relations entre l'entreprise et son environnement ?



SYNTHÈSE ET SCHÉMAS

Afin de mener leurs activités, les entreprises sont en relation avec de nombreux agents économiques avec lesquels elles effectuent des échanges de diverses natures.

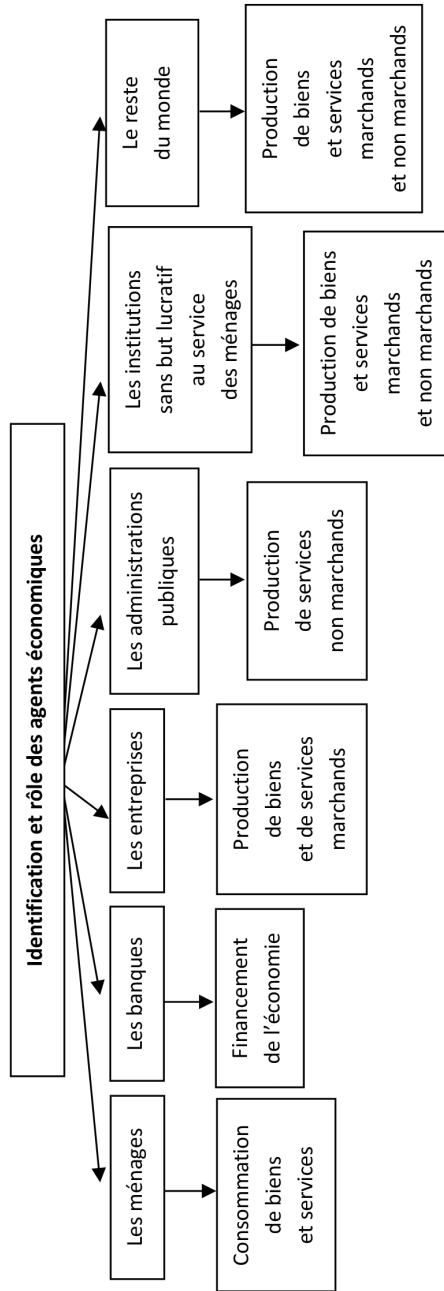
I. Les agents économiques en relation avec l'entreprise et leurs rôles

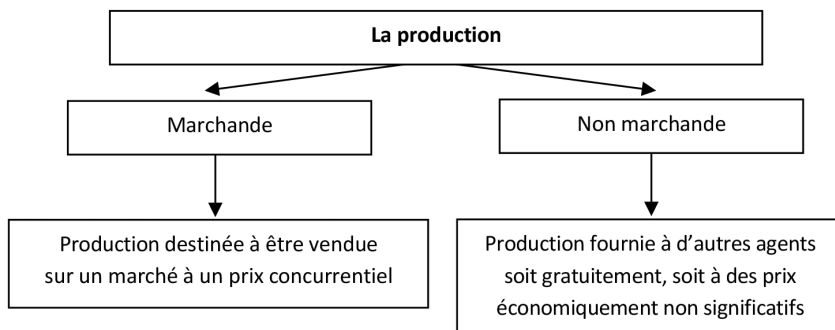
A. Les agents économiques et leurs rôles

Un agent économique est un centre de décision économique indépendant, disposant d'une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale.

Six agents économiques peuvent être identifiés :

- Les **ménages**, individu ou groupe d'individus vivant habituellement dans un même logement. Les ménages ont pour fonction économique principale la **consommation** de biens et de services.
- Les entreprises, elles produisent des biens ou des services pour les vendre sur un marché afin de réaliser un profit.
- Les banques, elles assurent le financement de l'économie par la collecte et l'octroi de prêts.
- Les **administrations publiques**, elles répondent aux besoins d'intérêt général de la population (ordre public, services publics...) et comprennent l'État, la Sécurité sociale et les collectivités territoriales (communes, départements, régions). Elles produisent des services **non marchands** destinés à la collectivité.
- Les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLM), il s'agit essentiellement des associations. Elles assurent la production de biens et de services marchands et non marchands.
- Le « reste du monde », il s'agit d'agents économiques étrangers qui assurent des échanges économiques avec les agents économiques présents sur le territoire français.





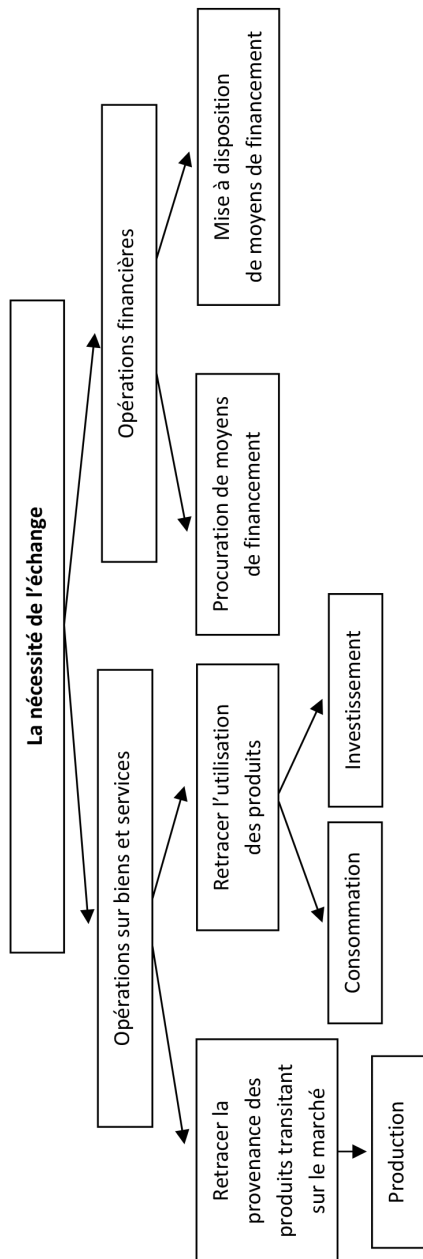
B. Les échanges entre les agents économiques

L'échange est nécessaire à la satisfaction des divers besoins de la population. En effet, les individus ne peuvent produire eux-mêmes tous les biens et services dont ils ont besoin. Ainsi, ils se spécialisent dans une activité (leur profession) et, grâce aux revenus perçus, peuvent échanger, c'est-à-dire acheter les biens et services dont ils ont besoin.

Les **agents économiques** réalisent ainsi un certain nombre d'opérations qui peuvent être regroupées par nature. Deux catégories d'opérations peuvent être distinguées :

- Les opérations sur biens et services, qui retracent la provenance des produits transitant sur le marché (la production) et leur utilisation (consommation et **investissement** pour l'essentiel) ;
- Les opérations financières, il s'agit d'opérations par lesquelles les acteurs économiques se procurent des moyens de financement ou mettent à disposition ces moyens de financement, par l'intermédiaire des banques.

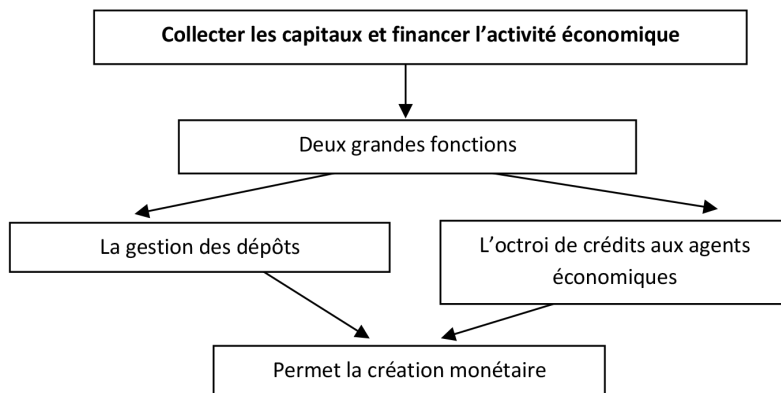
Il est possible de représenter la réalité économique sous la forme d'un circuit économique qui est une représentation schématique, et donc simplifiée, des échanges réalisés par les différents **agents économiques**.



C. Le rôle des banques

Le rôle des banques est de collecter les capitaux et de pouvoir financer l'activité économique. Il est possible de distinguer deux grandes fonctions :

- La plus courante, c'est la gestion des dépôts permettant ainsi d'avoir une création monétaire ; les clients peuvent demander de faire des virements *via* leur compte à destination d'un autre compte.
- La banque peut aussi faire crédit aux agents économiques, les conditions de ce crédit étant définies au préalable entre l'établissement financier et les clients.



II. Le fonctionnement des marchés sur lesquels intervient l'entreprise

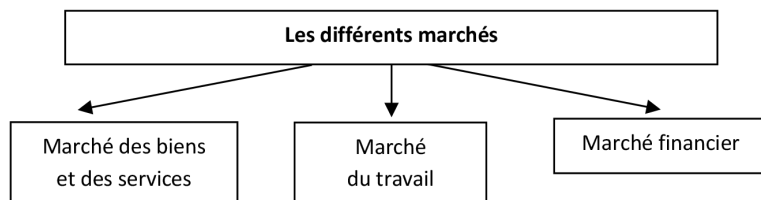
A. Le marché et son fonctionnement

Le marché est un lieu, physique ou virtuel, de rencontre entre l'offre et la demande. L'offre représente les biens et services proposés par les agents économiques. La demande représente les clients ou prospects potentiels pour acheter ces biens ou services.

Trois grands types de marché peuvent être identifiés :

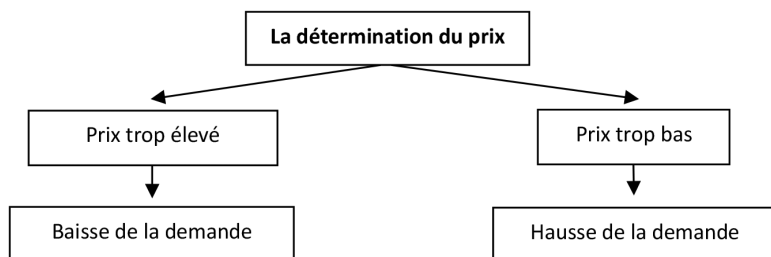
- Les marchés des biens et services : sur ce marché s'effectuent les échanges entre offreurs (entreprises) et demandeurs (clients et/ou prospects) de biens et services.
- Le marché du travail : sur ce marché s'effectuent les échanges entre les agents économiques qui proposent leur force de travail (les individus qui cherchent un emploi) et les agents économiques qui ont besoin de cette force de travail (les entreprises, par exemple). L'offre de travail représente les personnes qui peuvent fournir leur main-d'œuvre, on peut utiliser l'expression demandeur d'emploi. La demande de travail ou offre d'emploi représente les entreprises à la recherche de personnes pour travailler.

- Le marché financier permet aux agents économiques ayant des besoins de financement d'obtenir des capitaux de la part des agents à capacité de financement (exemple : prêt bancaire...).



La fonction première du marché est de permettre la rencontre entre l'offre et la demande afin que se fixe un prix d'échange. Ce prix est fixé selon l'offre et la demande. Si la demande est grande et que l'offre est faible, alors le prix sera élevé ; si l'offre est forte et que la demande est faible, alors le prix sera faible. La fixation du prix tient compte de cet indicateur.

Le prix permet aux agents économiques d'évaluer la valeur du bien ou du service sur le marché et d'orienter leur choix.



B. La concurrence et les relations de coopération

Un marché est dit « concurrentiel » lorsque les offreurs et les demandeurs peuvent librement se confronter et que le prix sert de variable d'ajustement entre l'offre et la demande.

Pour fonctionner de façon optimale, le marché doit respecter certaines règles théoriques :

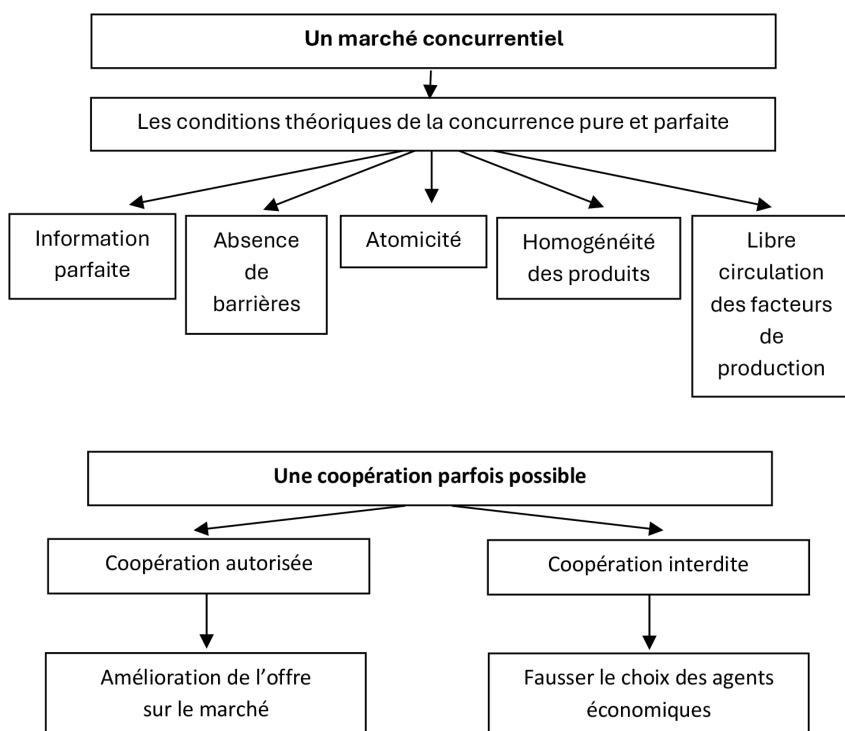
- La transparence de l'information : tous les participants du marché ont une connaissance complète de l'ensemble du marché.
- L'absence de barrières à l'entrée ou à la sortie du marché permet aux agents économiques de choisir librement et sans contrainte le marché sur lequel ils souhaitent intervenir.
- L'atomicité du marché : le nombre d'offreurs et de demandeurs sur le marché est tellement important qu'aucun d'eux ne peut avoir de position dominante et influencer le fonctionnement du marché.

- La libre circulation des biens et des personnes (facteur capital et facteur travail) : les facteurs de production sont parfaitement mobiles et peuvent se déplacer d'une industrie à une autre.
- L'homogénéité des produits : les biens échangés sont semblables en qualité et en caractéristiques.

D'un point de vue empirique, les conditions théoriques du fonctionnement concurrentiel sont rarement respectées. Les entreprises cherchent généralement à influencer le marché à leur avantage, soit en se différenciant de leurs concurrents, soit en élaborant des stratégies de coopération avec elles.

Certaines stratégies de coopération sont autorisées car elles n'ont pas pour objet d'échapper à la concurrence mais d'améliorer l'offre sur le marché. On appelle ça des ententes licites telles que la franchise, la sous-traitance, la concession et le groupement d'intérêt économique.

En revanche, lorsque l'objectif de la coopération est de fausser le libre jeu du marché, afin de fausser les choix des agents économiques, elle est interdite. On appelle cela les ententes illicites.

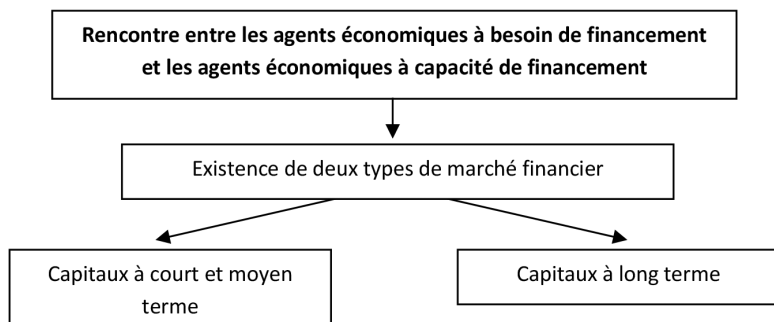


C. Le marché financier

C'est le lieu de rencontre entre l'offre et la demande des différents agents économiques qui, d'un côté, ont besoin de financement et de l'autre, disposent de la capacité de financement.

Il est possible de distinguer deux marchés financiers :

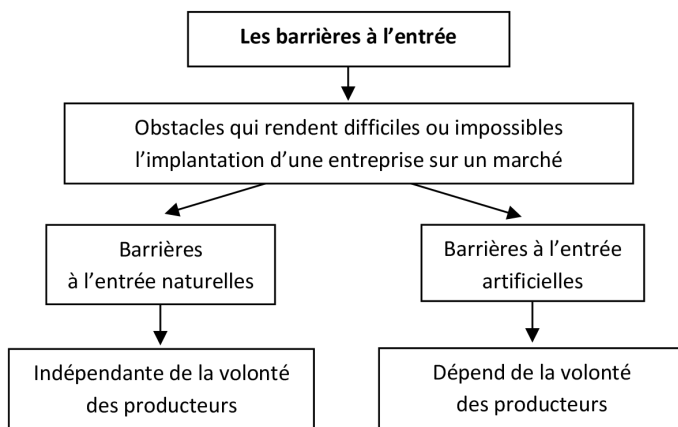
- Le marché qui englobe les capitaux dits à court et moyen terme, ce sont les opérations sur un an ; il permet de couvrir les besoins de financement des différents agents.
- Le marché qui englobe les capitaux à long terme. Il concerne l'émission des actions, des titres et des obligations dont la durée est généralement supérieure à 7 ans.



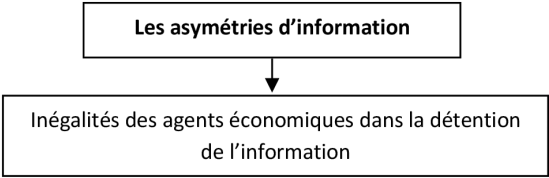
D. Les barrières à l'entrée et l'asymétrie d'information

Le marché ne fonctionne pas toujours de façon optimale et le prix n'assure alors plus sa fonction de régulation entre l'offre et la demande.

Sur certains marchés, il peut y avoir des barrières à l'entrée (naturelles ou artificielles). Ce sont des obstacles qui rendent difficiles ou impossibles l'implantation d'une entreprise sur un marché.



Sur le marché concurrentiel dit pur et parfait, les informations sont les mêmes pour tous les agents économiques. Or, dans la réalité, il peut exister des **asymétries d'information**. Les agents économiques ne bénéficient pas des mêmes informations, ce qui peut entraîner des erreurs lors des différents échanges.

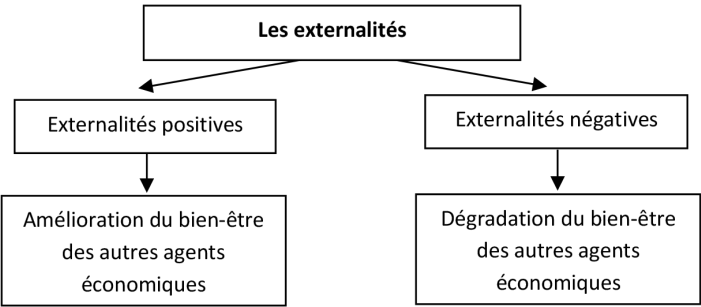


III. Repérer l'existence d'externalités pour l'entreprise

Certaines actions effectuées par les entreprises peuvent avoir un impact sur leur environnement et le bien-être de leurs agents économiques sans pour autant qu'il y ait une contrepartie financière. Cet impact peut être positif ou négatif.

Les **externalités positives** permettent aux agents économiques de l'environnement d'une entreprise de bénéficier des bienfaits de cette dernière (ex. : création d'emploi).

Les **externalités négatives** nuisent aux différents agents économiques (ex. : rejet de fumée polluante dans l'air).





MOTS CLÉS

- **Les administrations publiques**

Agents économiques qui répondent aux besoins d'intérêt général de la population (ordre public, services publics...). Elles comprennent l'État, la Sécurité sociale et les collectivités locales.

- **Un agent économique**

Centre de décision économique indépendant, disposant d'une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale.

- **Une asymétrie d'information**

Situation dans laquelle tous les participants à un marché ne disposent pas de la même information.

- **Une barrière à l'entrée**

Une barrière à l'entrée désigne un obstacle qui rend difficile ou impossible l'implantation d'une entreprise sur un marché.

- **La consommation**

Opération économique consistant à acquérir des biens ou des services destinés à être détruits immédiatement ou progressivement...

- **Externalités**

Effets secondaires qu'une activité peut avoir sur une autre activité sans pouvoir être pris en compte par le marché.

- **Une externalité négative**

Situation où un agent subit les effets négatifs d'une activité économique sans être indemnisé.

- **Une externalité positive**

Situation où un agent profite des effets positifs d'une activité économique sans en payer le prix.

- **Investissement**

Acquisition ou création d'un capital matériel ou immatériel destiné à produire ou à commercialiser des biens ou des services.

- **Un marché**

Lieu de rencontre réel ou fictif entre une offre et une demande.

- **Un ménage**

Individu ou un groupe d'individus vivant habituellement dans un même logement.

- **Une production non marchande**

Production effectuée par les administrations publiques, qui désigne la production qui ne passe pas par le marché, et qui est définie précisément comme la production fournie à d'autres agents soit gratuitement, soit à des prix économiquement non significatifs.

- **Une production marchande**

Production réalisée par les entreprises, qui désigne la production destinée à être vendue sur un marché à un prix concurrentiel.



APPLICATIONS

Quiz

Pour chaque question, 1 à 4 réponse(s) juste(s)

1. Parmi ces propositions, lesquelles représentent un agent économique ?

- ☐ Le reste du monde.
- ☐ Un lycée.
- ☐ Un établissement hospitalier.
- ☐ Les ménages.

2. Sur un marché de biens et services, parmi ces propositions, lesquelles sont vérifiées ?

- ☐ Lorsque la demande est supérieure à l'offre, alors le prix augmente.
- ☐ Lorsque l'offre est supérieure à la demande, le prix augmente.
- ☐ Lorsque l'offre est inférieure à la demande, le prix augmente.
- ☐ Lorsque la demande est inférieure à l'offre, le prix augmente.

3. Parmi ces indicateurs, lesquels peuvent influencer la décision d'achat sur un marché ?

- ☐ Le prix.
- ☐ La qualité.
- ☐ L'impact environnemental du produit.
- ☐ La notoriété de l'offreur.

4. Parmi ces stratégies entre entreprises concurrentes, lesquelles peuvent être autorisées ?

- ☐ La mise au point d'un nouveau moteur par deux entreprises automobiles.
- ☐ Une entente sur la répartition géographique d'un marché entre deux entreprises.
- ☐ Une entente entre entreprises visant à empêcher d'autres acteurs économiques d'accéder à un marché.
- ☐ La sélection de distributeurs en imposant des critères qualitatifs.

5. Parmi ces propositions, lesquelles peuvent être considérées comme des barrières à l'entrée ?

- ☐ La détention d'un brevet.
- ☐ Des dispositions législatives protectrices de certaines entreprises.
- ☐ Des économies d'échelle.
- ☐ Des besoins en capitaux.



MOTS FLÉCHÉS

Horizontal

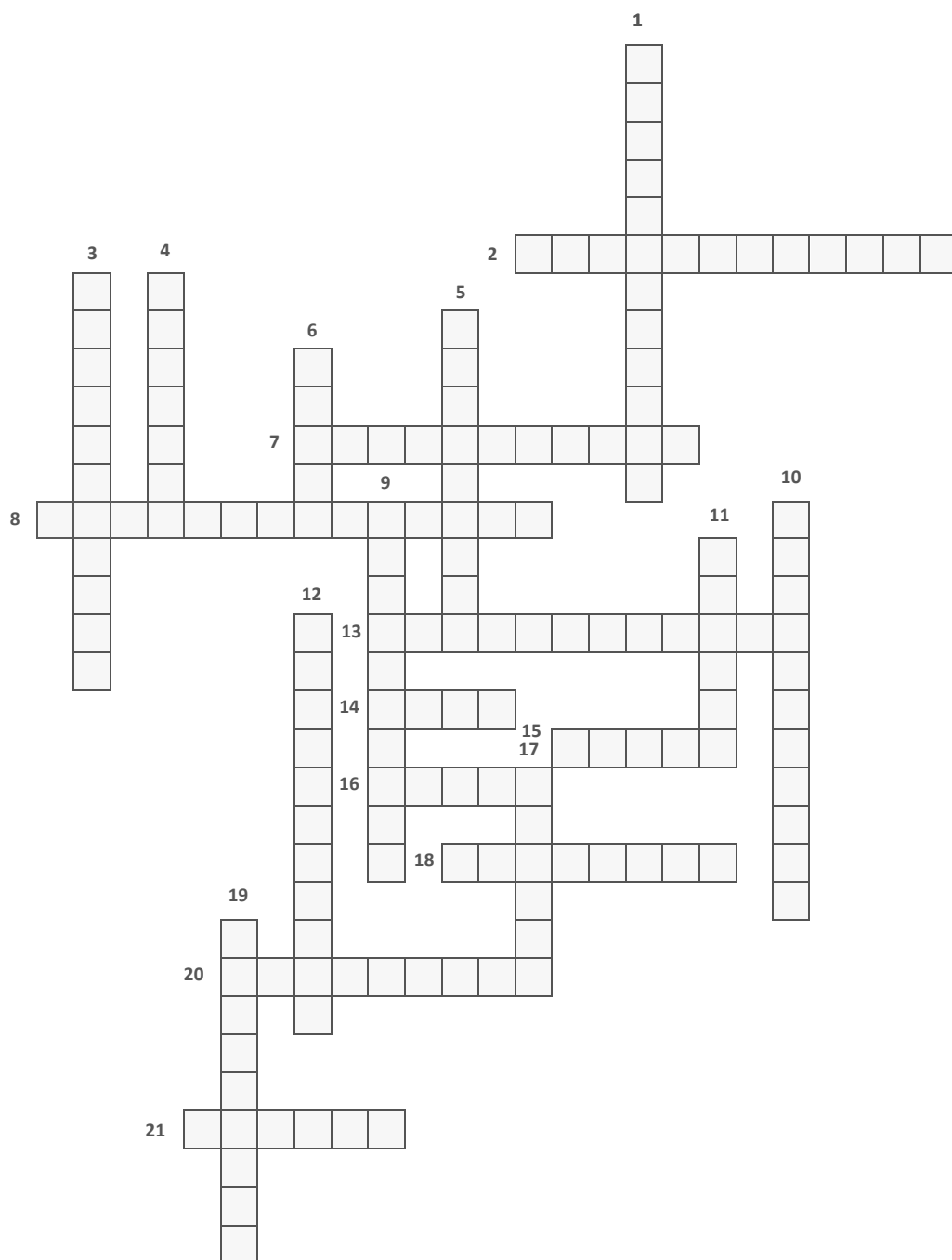
- 2 – Fournis gratuitement ou quasi gratuitement.
- 7 – Action de vendre à l'étranger.
- 8 – Destiné à augmenter la richesse d'un agent économique.
- 13 – Tous les pays sauf la France.
- 14 – Signal pour les agents économiques.
- 15 – Biens et services destinés à être commercialisés sur un marché.
- 16 – Associations.
- 18 – Produits immatériels.
- 20 – Nombreux acteurs sur un même marché.
- 21 – Destiné à recevoir des fonds.

Vertical

- 1 – Utilisation de biens et services.
- 3 – Caractéristique semblable.
- 4 – Quantité de biens et services que les agents économiques sont prêts à acquérir sur un marché.
- 5 – Obstacles à surmonter pour se lancer sur un nouveau marché.
- 6 – Produits matériels.
- 9 – Petite, moyenne ou grande.
- 10 – Peut être positive ou négative.
- 11 – Plusieurs personnes vivant sous le même toit.
- 12 – Entrée dans un pays de biens ou services en provenance d'autres pays.
- 17 – Réel ou virtuel.
- 19 – Produits matériels.



GRILLE VIERGE





TEXTE À TROUS

Les entreprises sont en relation avec de nombreux agents économiques, chacun jouant un rôle spécifique :

- Les ménages : leur activité principale est la de biens et de services.
- Les entreprises : elles produisent des biens ou services dans le but de réaliser des
- Les banques : elles financent l'économie en collectant l'..... et en accordant des
- Les administrations publiques : elles offrent des services pour répondre aux besoins collectifs.
- Les associations (ISBLM) : elles fournissent des biens ou services, marchands ou non, sans objectif de
- Le « reste du monde » : regroupe les acteurs étrangers en relation économique avec la

Les échanges permettent de satisfaire les besoins, puisque les individus se spécialisent dans une activité et achètent nécessairement ce qu'ils ne produisent pas. On distingue deux grandes catégories d'opérations :

- Les échanges de et : ils couvrent la production, la consommation et l'investissement.
- Les transactions financières : elles facilitent l'accès aux moyens de, principalement *via* les banques.

Le circuit économique est une représentation simplifiée des flux d'échanges entre les différents agents économiques.

Les banques assurent deux fonctions essentielles :

- La gestion des dépôts : elles permettent la monétaire et facilitent les transactions (virements, paiements).
- L'octroi de crédits : elles les projets des ménages, des entreprises et des autres acteurs économiques.

Les marchés, qu'ils soient physiques ou virtuels, mettent en relation l'offre et la demande :

- Marché des et : les entreprises y vendent leurs produits aux consommateurs.
- Marché du travail : il relie les demandeurs d'emploi (..... de travail) et les entreprises (..... de travail).

- Marché financier : il permet aux agents ayant des de financement de rencontrer ceux disposant de de financement.

Le prix se fixe naturellement en fonction de l'équilibre entre l'..... et la Un marché est considéré comme concurrentiel s'il respecte les conditions suivantes :

- Transparence : tous les acteurs disposent des mêmes
- Libre accès : absence de à l'entrée ou à la sortie.
- Atomicité : un grand nombre d'..... et de empêche toute domination.
- Libre circulation : les biens, capitaux et personnes peuvent se déplacer
- : les produits échangés sont identiques en qualité et en caractéristiques.

Dans la réalité, ces conditions idéales sont rarement remplies. Il existe en effet plusieurs freins :

- Des stratégies de entre entreprises pouvant être licites ou illicites :
 - Licites : franchise, sous-traitance, groupements d'intérêt économique.
 - Illicites : ententes visant à fausser la concurrence.
- Des barrières à l'entrée : naturels (coûts élevés) ou artificielles (réglementations).
- Des d'information : certains acteurs détiennent plus d'informations que d'autres, ce qui peut fausser les échanges.

Il est possible de distinguer deux types de marchés financiers :

- Un marché qui concerne les à court et moyen terme (moins d'un an).
- Un marché qui traite des capitaux à long terme (plus de 7 ans), comme les et les obligations.

Les activités des entreprises peuvent avoir des impacts indirects sur leur environnement, sans contrepartie financière, il s'agit d'..... pouvant être positives ou :

- Externalités : création d'emplois, innovations bénéfiques pour la collectivité.
- Externalités : pollution, nuisances, dégradation de l'environnement.

Chapitre 2 :

Comment les contrats sécurisent-ils les relations entre l'entreprise et ses partenaires ?



SYNTHÈSE ET SCHÉMAS

Les entreprises ont besoin d'un cadre afin de construire des relations sécurisées et équilibrées avec leurs partenaires. Ainsi, le droit des **contrats** permet la fourniture de ce cadre.

Certains **contrats**, notamment dans le monde des affaires, sont précédés d'une phase précontractuelle avant leurs conclusions.

De plus, pour être valable, la formation du **contrat** doit respecter plusieurs conditions. Une fois le contrat valablement formé, ce dernier aura force de loi pour les parties.

I. La situation précontractuelle

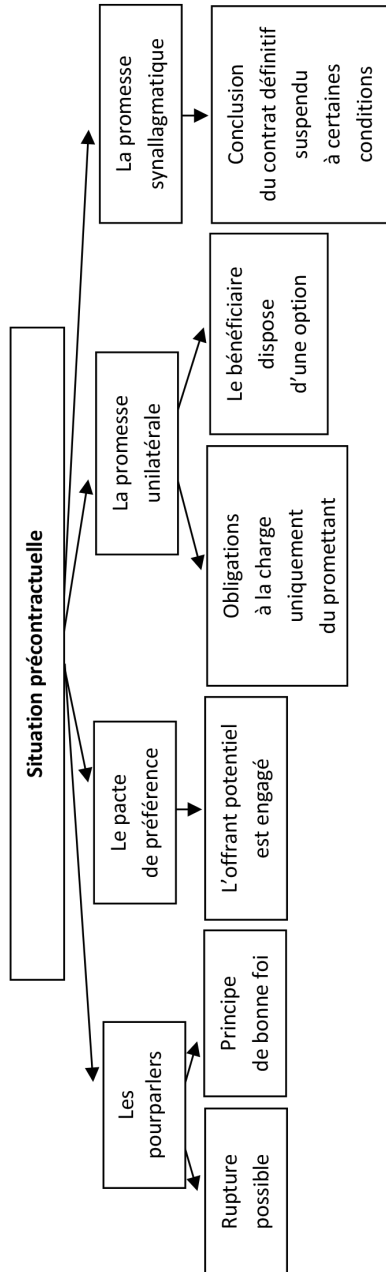
La conclusion d'un **contrat** est fréquemment précédée d'une phase de négociations appelées « **pourparlers** ».

D'après l'article 1112, alinéa 1 du Code civil, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ainsi, aucun engagement ne pèse sur les parties et ces dernières peuvent négocier avec plusieurs partenaires en même temps.

Cependant, le Code civil exige que ces négociations soient réalisées de bonne foi.

Le même code met à la disposition des parties plusieurs outils afin de préparer la conclusion définitive d'un **contrat** :

- Le **pacte de préférence**, il s'agit de l'engagement pris par une personne (l'offrant potentiel) de proposer prioritairement à une autre personne (le bénéficiaire du pacte) de traiter avec elle pour le cas où elle déciderait de passer le contrat envisagé. Dès lors, seul l'offrant potentiel est engagé par le pacte de préférence et le bénéficiaire n'est pas obligé de donner une suite à cet **avant-contrat**.
- La promesse unilatérale de contrat : une personne (le promettant) s'engage à conclure un contrat avec une autre personne (le bénéficiaire) qui accepte cette offre.
- La promesse synallagmatique : les deux parties se mettent d'accord pour fixer tous les éléments du contrat définitif.



II. La conclusion du contrat

Un contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes, appelées « parties », destiné à créer des obligations.

A. Le respect de principes contractuels

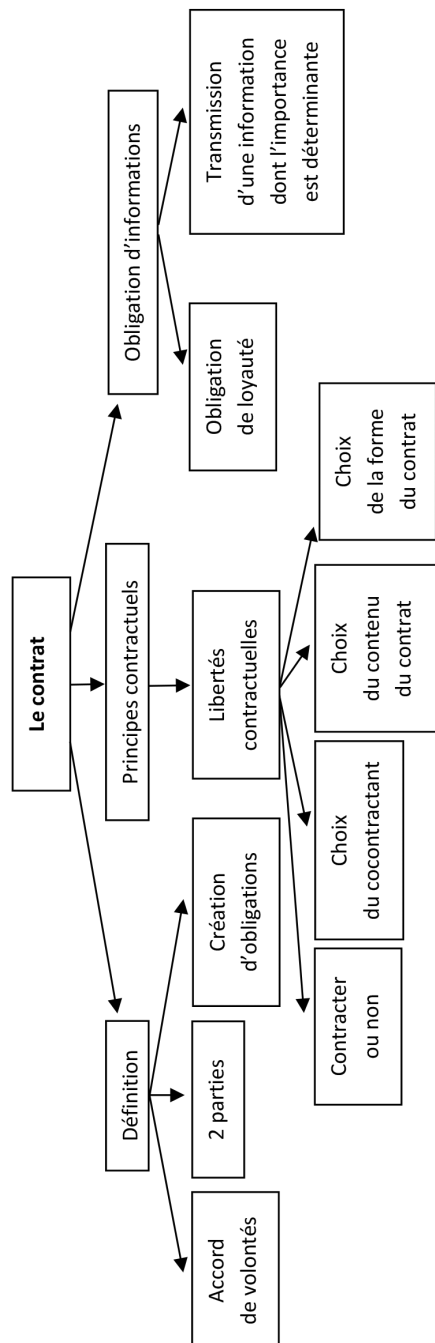
Selon l'article 1102 du Code civil, « chacun est libre de contracter ou de ne pas contracter, de choisir son cocontractant et de déterminer le contenu et la forme du contrat dans les limites fixées par la loi ».

Ce principe dit « de la liberté contractuelle » peut donc se découper en quatre composantes :

- La liberté de contracter ou non ;
- La liberté de choisir son contractant ;
- La liberté de fixer le contenu du contrat ;
- La liberté de choisir la forme du contrat.

Certaines composantes de la liberté contractuelle peuvent être limitées par des dispositions légales ou réglementaires. Le contenu du contrat est librement fixé dans la limite de ce que la loi autorise (par exemple : un contrat de mariage ou de vente immobilière impose un acte authentique).

L'article 1112-1 du Code civil impose également une obligation d'information lorsque l'une des parties connaît une information dont l'importance est déterminante pour le **consentement** de l'autre partie, qui ignore cette information.



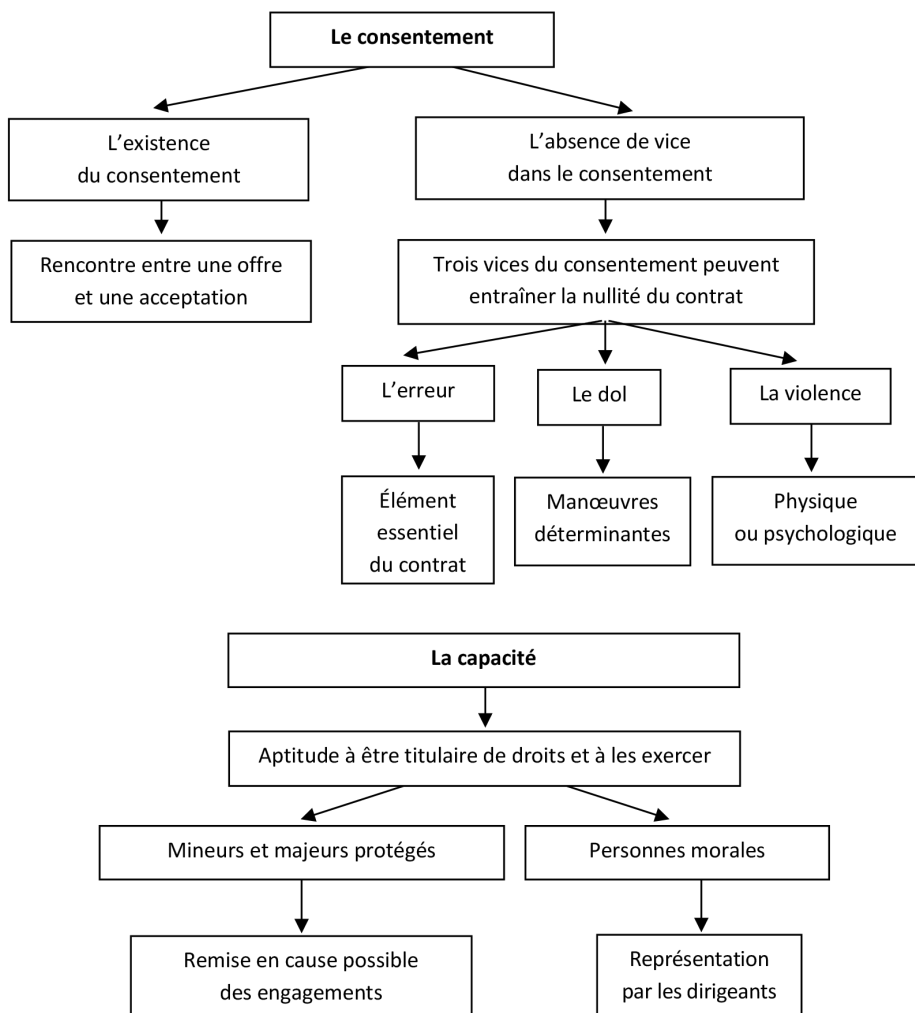
B. Les conditions de validité des contrats

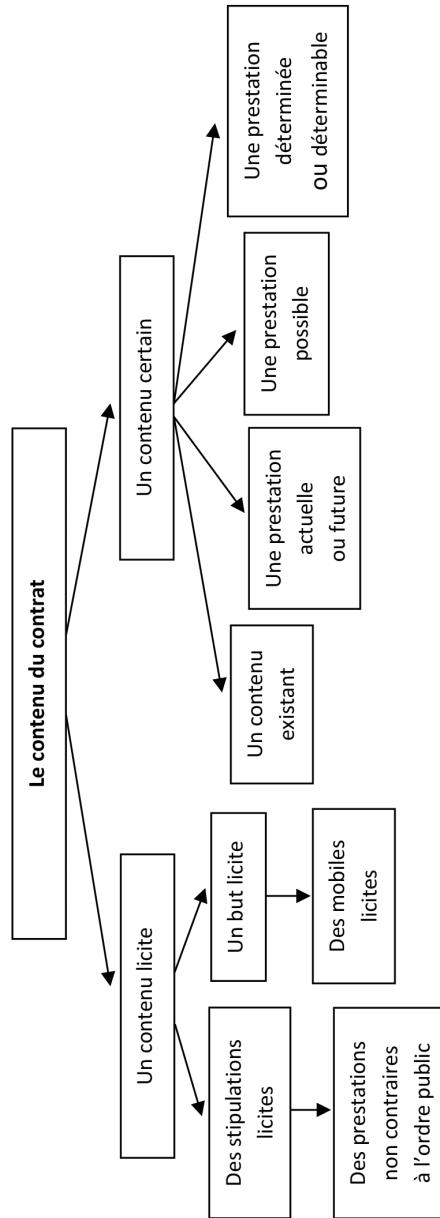
La validité d'un contrat est conditionnée à trois conditions :

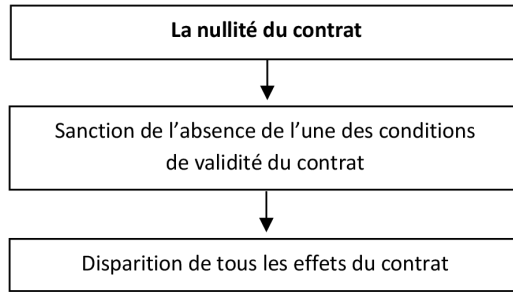
- Un consentement entre les parties : le consentement doit exister (présence d'une offre et d'une acceptation) et ne doit pas être vicié. Le Code civil distingue trois vices du consentement :
 - **L'erreur** : il doit s'agir d'une erreur de l'une des parties sur un élément essentiel du contrat, par exemple, la vente d'un tableau dont le vendeur ignorait l'authenticité.
 - **Le dol** : il doit s'agir d'une erreur provoquée par des manœuvres ou des mensonges de l'une des parties, par exemple, la fourniture d'un faux contrôle technique lors de la vente d'un véhicule d'occasion.
 - **La violence** : il doit s'agir d'une contrainte physique ou morale exercée sur l'un des cocontractants par l'une des parties ou un tiers. Ainsi, par exemple, le fait de menacer de s'en prendre aux proches d'une personne afin de l'obliger à conclure un contrat déséquilibré.
- La capacité des parties : il s'agit de l'aptitude à être titulaire de droits et à les exercer. Les mineurs et certains majeurs victimes d'une altération de leurs facultés personnelles ne peuvent donc pas conclure de contrat. Les personnes morales sont représentées par leurs dirigeants (personnes physiques).
- Un objet licite et certain : la prestation promise doit être licite et ne doit pas être contraire à l'ordre public (ainsi, il est interdit en France de vendre un corps humain ou une de ses parties). De plus, le contenu du contrat doit présenter plusieurs caractéristiques :
 - Il doit exister ;
 - La prestation doit être actuelle (mais elle peut être future) ;
 - La prestation doit être possible ;
 - La prestation doit être déterminée ou déterminable.

Si l'une des conditions de validité du contrat fait défaut, le contrat sera annulé.

La nullité entraîne la disparition de tous les effets du contrat. Les parties se retrouveront dans l'état où elles étaient avant la conclusion du contrat annulé.



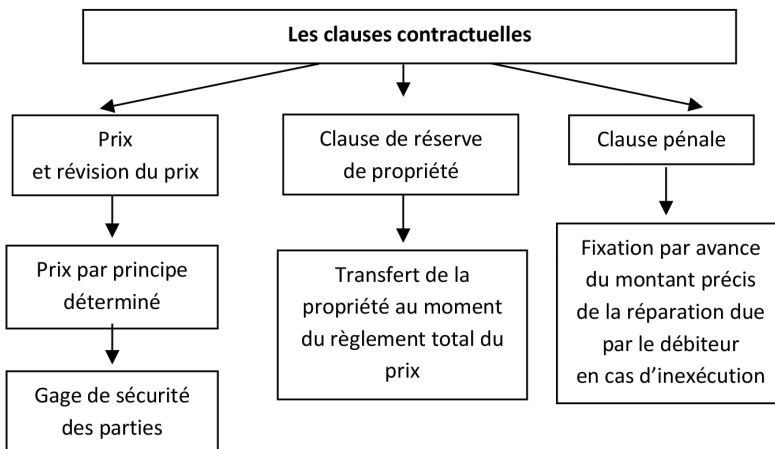




III. Les clauses des contrats

Le principe de la liberté contractuelle permet aux parties d'insérer différentes clauses :

- Le prix et sa révision : le prix doit être déterminé dès la conclusion du contrat. Il s'agit d'un gage de sécurité pour chacune d'elles. Cependant, une clause peut prévoir son évolution lors de l'exécution du contrat (dans un contrat de bail à usage d'habitation, une clause peut prévoir l'augmentation régulière du loyer, par exemple).
- La **clause de réserve de propriété** : lors de la conclusion d'un contrat de vente d'un bien, si le paiement ne se fait pas au comptant, le vendeur peut insérer une clause de réserve de propriété au contrat. Dès lors, la propriété du bien cédé ne sera transférée à l'acheteur qu'après règlement total du prix. Ainsi, si l'acheteur est confronté à des difficultés de paiement, le vendeur impayé pourra réclamer la restitution du bien, dont il est toujours propriétaire.
- La **clause pénale** : cette clause fixe à l'avance le montant précis de la réparation due par le débiteur en cas d'inexécution du contrat.



IV. Les effets juridiques d'un contrat

Le contrat a des effets entre les parties et à l'égard des tiers.

- Les effets du contrat entre les parties : une fois conclu, comme le précise l'article 1103 du Code civil, le contrat devient la loi des parties. Les parties ont donc l'obligation de respecter leurs engagements comme si ces derniers étaient d'origine légale. Il s'agit de la **force obligatoire** du contrat qui garantit la sécurité des transactions : aucun cocontractant ne pourra se soustraire à ses engagements, sauf à risquer d'être condamné. Ce principe connaît des exceptions :
 - Les obligations que la volonté des parties a fait naître peuvent disparaître par leur volonté commune : un nouveau contrat librement conclu peut anéantir ou modifier les effets du contrat passé.
 - La théorie de l'**imprévision** : en cas de changement imprévisible lors de la conclusion du contrat rendant l'exécution de celui-ci excessivement onéreuse par l'une des parties, une renégociation du contrat pourra être demandée.
- Les effets du contrat à l'égard des tiers : Selon l'article 1199 du Code civil, le contrat ne produit d'effets qu'à l'égard des parties qui l'ont conclu. Dès lors, les tiers ne doivent subir aucune conséquence du contrat. Ce principe de l'effet relatif comporte certaines exceptions telles que **la stipulation pour autrui**.