

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

INFORMATIQUE DE GESTION

SESSION 2011

SUJET

ÉPREUVE E3 : ÉCONOMIE – DROIT

Épreuve commune aux deux options

Durée : 4 heures

Coefficient : 3

CALCULATRICE NON AUTORISÉE POUR CETTE ÉPREUVE

**Le sujet comporte 9 pages, numérotées de la page 1/9 à 9/9.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.**

SUJET

Ce sujet comporte deux parties indépendantes :

- dans la première partie, vous effectuerez un travail méthodologique à partir d'une documentation économique,
- dans la deuxième partie, vous présenterez un développement structuré à partir de vos connaissances et de votre réflexion.

| |
|---|
| PREMIERE PARTIE : TRAVAIL MÉTHODOLOGIQUE – (12 points) |
|---|

A. Exploitation d'une documentation relative à la situation de l'entreprise APPLE (Documents 1 et 2) - (8 points)

1. Expliquer en quoi la personnalité de Steve Jobs est déterminante dans la réussite d'Apple. (3 points)
2. Montrer les risques de cette situation. (2 points)
3. Analyser la position concurrentielle d'Apple. (3 points)

B. Exploitation d'une documentation économique - (4 points)

1. À partir des documents 3 et 4, expliquer les mécanismes de la crise financière survenue en 2008 et présenter les mesures prises pour l'endiguer.
2. Mettre en évidence le lien entre la crise et l'aggravation de la dette en France.

| |
|---|
| DEUXIÈME PARTIE : DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ - (8 points) |
|---|

L'usage des technologies de l'information et de la communication modifie-t-il les droits et les obligations du salarié ?

Document 1 : Apple sans Steve Jobs, quel avenir ?

[...] Faute d'informations officielles - la firme à la pomme les distille au compte-gouttes - ces ragots remontent jusqu'à Wall Street et influent directement sur le cours de Bourse de la société. Fin août, l'agence Bloomberg a même commis une terrible erreur en publiant la nécrologie de Jobs. Immédiatement, l'action s'est effondrée. Jobs a mis en scène sa propre icône. Il a personnalisé à outrance la communication d'Apple. Et il en paie aujourd'hui la note. [...]

Comme Walt Disney ou Henry Ford, le créateur d'Apple fait partie de cette poignée de PDG qui incarnent entièrement leur entreprise. C'est à Steve Jobs, à lui seul que la communauté financière impute l'excellente santé du groupe. Au dernier trimestre 2008, la firme a publié un chiffre d'affaires record de 10,2 milliards de dollars. Son taux de profit atteint 15 % alors que Dell plafonne à 5 % et Sony à 3 %. Tous les clignotants sont au vert : à peine un an et demi après son lancement, l'iPhone s'est écoulé à 17,3 millions d'exemplaires. Avec seulement quatre références, il est déjà numéro 3 sur le marché des smartphones, juste derrière BlackBerry, qui en commercialise vingt versions. Le comble est que l'iPhone, devenu l'objet préféré des technophiles, n'a en rien entravé la carrière de l'iPod, vendu à 193 millions d'exemplaires depuis sa sortie en 2001. Enfin, les ventes d'ordinateurs Mac augmentent plus vite que celles des PC. Cette avalanche de bonnes nouvelles ne rassure pourtant pas les investisseurs. Ils s'interrogent : Apple resterait-il Apple sans son charismatique leader ? Bonne question. Car la première fois que Steve a quitté la maison, en 1985, le groupe a entamé une longue descente aux enfers. Jusqu'à cette perte historique de 816 millions de dollars en 1996. À l'époque, les ordinateurs Mac avaient perdu leur originalité et ne représentaient plus que 3 % du marché mondial. La faillite menaçait. Le boss a été rappelé aux manettes. Et là, abracadabra, Apple est reparti en flèche dès 1998 ; les nouveaux iMac translucides se sont vendus comme des petits pains. [...]

La firme voit s'éloigner un stratège hors pair. Qui d'autre que lui aurait osé lancer sa boîte dans des business aussi éloignés de son métier de base, les ordinateurs, que les lecteurs MP3 ? Puis, plus audacieux encore, dans le téléphone mobile ? Steve Jobs est ce qu'on appelle, dans les sociétés de capital-risque de la Silicon Valley, un « product picker », littéralement un « fouilleur de produit ». [...]

Steve Jobs absent, c'est aussi un inventeur génial de moins dans la maison. Certes, il a su s'entourer d'excellents ingénieurs et développeurs, mais il est personnellement à l'origine d'un grand nombre d'innovations. Comme les trois feux tricolores qui permettent de fermer, réduire ou agrandir les fenêtres des Mac. Ou le Dock, ce menu horizontal des applications favorites situé en bas de l'écran. Plus récemment, on lui doit une bonne partie de la technologie « multitouch » qui permet de zoomer sur une photo d'un simple glissement de doigts. Une prouesse dont les utilisateurs d'iPod Touch ou d'iPhone ne se lassent pas. En trente ans de carrière, Jobs n'a déposé en son nom pas moins de 139 brevets. Bill Gates, qui en connaît aussi un rayon en informatique, n'en a signé que deux. Autre domaine dans lequel Jobs a toujours apporté son coup de patte décisif : le design. [...] Pas manchot non plus un crayon à la main, le fondateur d'Apple a conçu lui-même la boîte d'emballage de l'iPhone d'un noir satiné. Tellement belle que beaucoup d'acheteurs

la conservent religieusement sur une étagère. [...]

[...] « Steve est un insatisfait permanent. Dès qu'un appareil est achevé et commercialisé, il ne l'aime plus et il pense déjà au suivant. » Pinailleur sur ses créations, Jobs fait preuve de la même âpreté quand il s'agit de les vendre. [...] Lassés d'être dans l'ombre du « génial tyran », comme on le surnomme à Cupertino, beaucoup de dirigeants talentueux ont claqué la porte sans que Steve cherche à les retenir.

Gilles Tanguy, Capital, mars 2009

Document 2 : Apple, une entreprise innovante

En 1996, un an avant le retour de Steve Jobs aux affaires, Apple affichait 1 milliard de dollars de pertes, pour un chiffre d'affaires de 7 milliards. En 1995, les pertes atteignaient 3 milliards de dollars. À la veille du retour du fils prodigue, l'entreprise était en faillite.

Onze ans plus tard, le bilan est impressionnant. Le chiffre d'affaires a été multiplié par cinq et Apple est devenu, de loin, le constructeur informatique le plus rentable de l'industrie. Ses années d'expansion lui permettent de disposer aujourd'hui de 25 milliards de dollars de cash. De quoi affronter sereinement la crise économique actuelle. Au moins d'un point de vue financier. Mais le renforcement de la concurrence, aussi bien dans la micro-informatique que sur les marchés des baladeurs musicaux et des smartphones, ne va-t-il pas rendre la suite de l'histoire plus difficile à écrire ?

Plus généralement, Apple peut-il limiter son ambition à s'affirmer sur ses marchés existants ? Pas sûr. Son avenir est incertain pour deux raisons. D'une part, parce qu'il lui faut inventer de nouveaux relais de croissance et, d'autre part, parce qu'il est privé, peut-être provisoirement, de son chef charismatique, en arrêt-maladie jusqu'au mois de juin prochain. Que Steve Jobs revienne comme annoncé ou pas, le futur patron d'Apple en 2010 devra pouvoir s'appuyer sur la formidable réussite de cette dernière décennie pour rebondir.

Le mécanisme de ce succès a été maintes fois démonté. Sous la houlette de Steve Jobs, Apple a su conjuguer innovation et rationalisation industrielle, ce qui a généré des marges élevées. Résultat, les consommateurs acceptent de payer plus cher des produits qui offrent fiabilité, design et un zeste de rêve, le dernier ingrédient étant celui de la recette magique du haut de gamme comme dans n'importe quelle industrie.

Mais Apple a su y ajouter un atout très spécifique dans l'industrie high-tech : ses terminaux sont simples, voire agréables à utiliser. « Apple est le seul à faire des micro-ordinateurs et des terminaux mobiles qui ciblent en priorité l'utilisateur individuel. Les constructeurs de PC pensent d'abord aux utilisateurs des marchés professionnels et les fabricants de téléphones portables conçoivent leurs terminaux en pensant en priorité aux opérateurs de réseaux », explique Ezra Gottheil, analyste chez Technology Business Research. Un jugement qui s'applique au Macintosh, à

l'iPod et à l'iPhone mais également à ses logiciels bureautiques ou à ses services en ligne. [...]

C'est suffisant pour expliquer l'opulence actuelle, mais pas assez pour les grands desseins qu'on prête à la firme, car l'objectif ultime, maintenant que la convergence des médias et des usages devient une évidence, serait de placer le logo de la pomme au centre du salon familial et de l'univers nomade. C'est cet avenir-là qui reste à inventer. Pour y parvenir, le plus sûr chemin est de profiter de la lancée actuelle. Apple croît trois à quatre fois plus vite que ses rivaux et une bonne partie de ses nouveaux clients viennent de l'univers Windows (de Microsoft). Un atout maître, puisque cela prouve que le constructeur sait attirer à lui aussi bien une clientèle novice que des utilisateurs expérimentés. Potentiellement donc, toute la famille. Une dynamique qui sera d'autant plus difficile à enrayer pour ses concurrents qu'Apple jouit d'une position inédite sur le marché. Il règne à la fois sur le matériel et le logiciel, ce à quoi aucun autre acteur de l'informatique ou de l'électronique grand public ne peut aujourd'hui prétendre. [...]

Si le groupe veut s'imposer au centre de l'échiquier de l'électronique grand public, plusieurs maillons manquent encore à sa chaîne. Certaines de ces innovations à venir, selon la majorité des analystes financiers qui suivent la firme de très près, sont déjà programmées. Par exemple une machine plus petite qu'un PC portable d'entrée de gamme, mais plus grosse qu'un iPhone. Un « netbook » dont Steve Jobs lui-même a plusieurs fois répété qu'il ne saurait être question. Diversion? Alors que l'iPhone était déjà sur les chaînes de production, il avait répété que la téléphonie n'intéressait pas Apple... C'est cependant moins un mini-PC portable communicant qu'un iPhone de plus grande taille dont la gamme Apple a besoin. Une sorte de smartphone doté d'un écran plus grand, qui permettra de regarder de la vidéo ou des contenus sophistiqués dans de meilleures conditions.

Seul véritable frein s'opposant à cette nouveauté : Apple déclare ne pas savoir le fabriquer de façon rentable s'il doit coûter 500 dollars prix public. Cette difficulté pourrait être résolue par un nouveau modèle économique, inédit dans la micro-informatique mais déjà à l'œuvre avec l'iPhone.

Apple pourrait en effet décider que ce netbook serait « fermé » du point de vue de ses logiciels. Comme l'est aujourd'hui l'iPhone. Les applications à destination de ce smartphone doivent être validées par Apple qui les héberge sur son App Store, la boutique en ligne qui permet de les télécharger. Ce filtre permet à Apple d'élargir le champ de l'innovation logicielle pour son terminal. Bien au-delà de ce qu'il pourrait faire s'il ne devait compter que sur ses seuls ingénieurs. En contrôlant la qualité de ces logiciels conçus par d'autres, il assure le fonctionnement harmonieux de son terminal, démultiplie rapidement les usages, et garantit au passage des revenus récurrents aux éditeurs partenaires. Le modèle fonctionne d'autant mieux que ces derniers, grâce à la plate-forme iTunes, accèdent instantanément à un marché en plein boom, sans avoir à investir en frais de marketing ou de publicité pour faire connaître leur application. [...] Naturellement, un tel modèle ne peut fonctionner que si l'iPhone - ou ses successeurs - sont suffisamment attractifs pour séduire les éditeurs de logiciels les plus innovants. Pour l'instant, tout va bien. A la mi-janvier, six mois seulement après l'ouverture d'App Store, plus de 15 000 applications étaient déjà disponibles - dont un grand nombre gratuites - et 500 millions d'exemplaires

avaient été téléchargés. Quel serait le potentiel d'un tel modèle économique pour des terminaux encore plus proches d'un micro-ordinateur ?

Un autre domaine dans lequel Apple pourrait innover tant du point de vue du matériel que de celui du modèle économique : l'AppleTV. Ce boîtier est lui aussi un petit micro-ordinateur doté du système d'exploitation Mac OS X. Il permet de stocker des contenus multimédias issus de sa bibliothèque iTunes et de les projeter sur le téléviseur haute définition du salon.

Pour autant, si le pire n'est jamais sûr, le meilleur non plus. Apple doit faire face à la crise économique globale et pourrait, dès cette année, voir son chiffre d'affaires baisser. D'autant qu'au fur et à mesure que la société californienne poursuit sa diversification, le nombre de ses concurrents - souvent plus puissants qu'elle - augmente. Déjà le nombre d'« iPhone-killers » ne cesse de croître, proposant des alternatives de plus en plus convaincantes. Et les rivaux traditionnels de l'informatique ou d'Internet n'ont pas dit leur dernier mot. Microsoft a de nouvelles idées pour concurrencer Apple. Google, dans la téléphonie mobile et les applications en ligne, n'a pas non plus l'intention de laisser le champ libre à son voisin de la Silicon Valley. [...]

Enjeux Les Echos – avril 2009

Document 3 : La mécanique de la crise et la façon de l'endiguer

Le monde ne connaît pas une crise, mais une cascade des crises : crise des subprimes, crise bancaire, crise boursière et de confiance des épargnants, et enfin crise économique. Pour arrêter la machine infernale, il faut tarir la source de cet enchaînement : la crise de confiance entre banques. La priorité absolue est de les forcer à se prêter de nouveau entre elles. Elles ne le font plus depuis qu'a éclaté au printemps 2007 la crise dite des subprimes, ces prêts immobiliers à risque, car elles ont peur de ne pas être remboursées. Pourquoi ?

Petit retour en arrière. Au début des années 2000, des financiers américains ont prêté aux ménages pauvres pour qu'ils achètent leur logement, faisant un pari insensé : le marché immobilier ne se retournera jamais. Lorsqu'il s'est retourné, ces ménages n'ont pas pu rembourser leurs prêts. Normalement, seuls les organismes leur ayant fait crédit auraient dû faire faillite. Seul problème, ces organismes avaient fait refinancer ces prêts par d'autres banques. Pour cela, ils ont utilisé la technique dite de la titrisation, consistant à regrouper toute une série de prêts individuels dans un produit financier, une espèce de grosse Sicav. La titrisation a pour avantage de fabriquer un produit négociable sur les marchés. Inconvénient : il est très difficile de savoir de quoi sont réellement composés ces produits titrisés. Opacité aidant, toutes les banques ont soudain cessé de se faire crédit, ne sachant pas si les produits qu'on leur présentait en échange d'un prêt étaient contaminés par les subprimes. De fil en aiguille, elles ont cessé de se prêter, même à court terme, craignant de ne pouvoir se rembourser les unes les autres. La panique a été accentuée le 15 septembre par la faillite jugée inimaginable de Lehman Brothers, quatrième banque d'affaires américaine.

Faire repartir le crédit interbancaire

Or, les banques ont besoin chaque jour d'argent frais pour faire face à leurs échéances - besoin qu'elles satisfont habituellement entre elles et qui conditionne le bon fonctionnement du crédit, donc de l'économie. Les banques centrales (Fed aux États-Unis, BCE dans la zone euro) ont dû prendre le relais, en leur fournissant, depuis des semaines, les liquidités nécessaires. Chaque matin, la BCE donne de l'argent à court terme aux banques, qui en échange lui confient en garantie des actifs à plus long terme.

Cette technique atteint ses limites : plus le temps passe, plus les banques centrales acceptent des actifs de mauvaise qualité. Elles vont finir par voir leur bilan se dégrader et perdre elles-mêmes leur crédibilité.

Surtout, les banques ne veulent pas uniquement des prêts au jour le jour, mais sur une plus longue durée pour avoir de la visibilité. La BCE et la Fed ont donc décidé de faire des prêts illimités sur une semaine.

Mais la meilleure parade reste de forcer les banques à se prêter entre elles. Les gouvernements européens ont assuré qu'ils ne laisseraient pas tomber leurs banques, ce qui équivaut à garantir les crédits interbancaires. Cette promesse aurait dû relancer la machine. Mais rien n'y fait tant la défiance est forte. Il faut donc prendre des engagements plus précis. Le premier ministre britannique, Gordon Brown, a proposé d'octroyer une garantie d'État aux banques pour les nouveaux prêts qu'elles consentiraient. Concrètement, si la banque A veut prêter sans risque à la banque B, elle pourrait acheter une garantie d'État à un prix de marché, ce qui équivaut à réinventer l'assurance : l'État remboursera A si B fait défaut.

Le plan de M. Brown a le mérite de ne pas offrir une garantie à toutes les créances bancaires du monde, qui ne serait que virtuelle, mais de se concentrer sur les nouveaux prêts, décisifs pour relancer le marché interbancaire. Downing Street¹ estime avoir à garantir pour le Royaume-Uni 250 milliards de livres (200 milliards d'euros) sur trente-six mois. Ce plan peut être appliqué par chaque État, sans centralisation internationale mais, pour être efficace, il doit être appliqué par tous, le marché interbancaire étant mondial. Une autre piste consiste à nationaliser les banques, partiellement ou non, pour nationaliser le crédit, le temps de faire repartir le crédit.

Aux États-Unis, la première mesure spectaculaire, le 7 septembre, est l'injection de 200 milliards de dollars pour soutenir les deux agences de refinancement hypothécaire, Fannie Mae et Freddie Mac. Neuf jours plus tard, la Réserve fédérale américaine reprend 80 % du capital de l'assureur AIG pour éviter sa mise en faillite. Mais la disposition la plus importante est le plan Paulson, du nom du secrétaire d'État américain au Trésor, d'un montant de 700 milliards de dollars, rejeté une première fois par la Chambre des représentants, puis finalement, adopté vendredi 3 octobre.

¹ Adresse de la résidence officielle du Premier ministre du Royaume-Uni

L'exemple américain est largement suivi en Europe. L'Islande et la Grande-Bretagne engagent les nationalisations de leurs plus grandes banques. L'Allemagne recapitalise une partie de ses établissements financiers (près de 10 milliards d'euros injectés dans IKB), la Belgique nationalise Fortis, puis vient, avec la France, au secours de Dexia, tandis que la Russie fait un prêt de 36 milliards de dollars à ses banques privées et publiques, en manque de liquidités. Paris, par la voix de François Fillon, le premier ministre, a annoncé le 8 octobre la création de la Société de prise de participation de l'État (SPPE) qui entrera au capital des banques en difficulté, en tant que besoin.

Les États s'engagent aussi à garantir les dépôts des particuliers. « *Je n'accepterai pas qu'un seul déposant perde un seul euro* », déclare le 25 septembre, Nicolas Sarkozy, suivi par les dirigeants de la plupart des pays européens. Le 7 octobre, les ministres des finances de l'Union se mettent d'accord pour fixer, pour une période initiale d'au moins un an, un seuil minimal de garanties des dépôts à 50 000 euros contre 20 000 euros précédemment.

De leur côté, depuis le début de la crise, les banques centrales multiplient les injections de liquidités afin de répondre aux besoins de financement des banques. Point-clé de leur intervention, la baisse concertée de leurs taux, le mercredi 8 octobre, par les banques centrales de l'Union européenne et de cinq pays : Canada, Chine, États-Unis, Grande-Bretagne, Suède et Suisse.

Arnaud Leparmentier, Le Monde, 13 novembre 2008

Document 4 : L'emprunt pour financer la dette ?

Alors que la France s'apprête à lancer un emprunt « national », sans avoir clairement défini l'objet de cet emprunt, il est une question simple : en avons-nous les moyens ? D'un point de vue d'économiste, elle peut se poser en ces termes : la croissance promise avec le nouvel emprunt aidera-t-elle à stabiliser la dette ?

En deux ans, dette et déficit publics ont explosé. Le déficit était de 52 milliards d'euros en 2007 ou 2,7 % du PIB, il est aujourd'hui, en 2009, estimé à 70 % et 7,5 % du PIB ou entre 135 et 140 milliards. Il a donc presque triplé en deux ans. La dette publique elle est passée d'un peu plus de 1 250 milliards à près de 1 430 milliards (de 65 % à environ 75 % du PIB).

Il est possible de distinguer la part de cette « dérive » due à des éléments conjoncturels – dont la crise, réelle et financière – de ce qui est plus structurel, soit une dérive chronique des dépenses et recettes. Sur un déficit évalué à 7,0 - 7,5 % du PIB aujourd'hui, environ 2 points de PIB serait le résultat direct de la crise (d'après des estimations OCDE/CE), c'est-à-dire un peu moins de 40 milliards. Ces 40 milliards peuvent se diviser entre une vingtaine de milliards du plan de relance (tous les crédits d'impôts et facilités de trésorerie pour les entreprises, les crédits d'investissement n'ayant été que peu déboursés pour le moment) et une vingtaine de milliards venant de la baisse des recettes d'impôts en temps de crise (moins de consommation donc moins de TVA, moins de profits donc moins d'impôts sur les sociétés, pour schématiser en deux exemples).

Les 100 milliards restant sont « structurels », c'est-à-dire que même en période de croissance de 2 %, avec une inflation modérée à 2 % et des taux d'intérêt peu élevés, les administrations publiques dépensent mécaniquement 100 milliards de plus que ce qu'elles ne perçoivent de recettes, avant même d'avoir engagé la moindre dépense additionnelle ou la moindre baisse d'impôts. La conclusion de ce constat est effrayante : dans le cadre de ce scénario optimiste de croissance, en l'absence de privatisations ou autres opérations financières, en partant d'une dette de 1 430 milliards en 2009, on aura une dette de plus de 2 000 milliards en 2015, soit 99 % du PIB.

Laurence Boone - <http://www.telos-eu.com> - 28 septembre 2009