

ECONOMIE :

À partir de l'annexe 1 et du cours, vous répondrez de manière structurée et développée aux questions suivantes sans paraphraser :

- 1 - Identifiez les différents acteurs économiques évoqués dans le texte et indiquez leurs différents rôles.
- 2 - Sachant que les sites de production d'Airbus sont essentiellement situés dans la zone Euro et qu'Airbus vend ses avions en dollars, indiquez quelle influence pourrait avoir une dépréciation de l'euro sur ses ventes ainsi que sur ses marges commerciales .

ANNEXE

Le marché des avions grossit, le duopôle Airbus-Boeing s'effrite...

Par Olivier James - Publié le 24 septembre 2013, à 17h19

▣ **Les besoins en avions n'ont jamais été aussi forts, le marché aussi porteur. De quoi contenter les géants Airbus et Boeing. Mais aussi les nouveaux acteurs qui comptent bien profiter du boom...**

Le ciel est si bien dégagé, qu'aucun nuage ne semble le menacer. Airbus vient de publier ses prévisions de demandes mondiales d'avions pour les vingt prochaines années. Elles sont même en hausse de 3,6% par rapport aux évaluations précédentes, déjà très optimistes ! L'avionneur européen estime que 29 220 avions neufs (passagers et fret) seront nécessaires dans les 20 prochaines années. Représentant un marché d'environ 4 400 milliards de dollars (soit 3 300 milliards d'euros). "D'ici 2032, la flotte mondiale doublera, passant de 17 740 appareils aujourd'hui à près de 36 560 appareils", explique le groupe. Sans surprises, cette croissance sera essentiellement tirée par les émergents qui voient dans l'aviation un outil pour soutenir leur développement économique. La région Asie-Pacifique se positionnera en tête du trafic mondial, devant l'Europe et l'Amérique du Nord. La Chine en particulier devrait supplanter à termes les Etats-Unis en tant que plus gros marché aéronautique domestique. Il faut dire que les compagnies aériennes chinoises auront besoin à elles seules de 4 400 appareils sur ces 20 prochaines années...

DE NOUVEAUX ENTRANTS QUI SE BOUSCULENT

"Un cinquième de la population des marchés émergents effectue un vol par an et, d'ici 2032, ce taux passera à deux tiers", peut-on lire dans le document d'Airbus, citant John Leahy, directeur des ventes. Emergence de classes moyennes, urbanisation croissante, hausse des salaires... Autant de facteurs qui expliquent le développement vertigineux du secteur dans les régions du monde en forte croissance. Toujours selon Airbus, le trafic aérien devrait donc augmenter au rythme annuel de 4,7% au cours des 20 prochaines années.

Quels industriels profiteront de cette envolée des commandes ? Airbus et Boeing, bien sûr !... Est-ce si certain ? A court terme, sans aucun doute. "Airbus et Boeing devraient rester les deux principaux constructeurs d'avions commerciaux, ils représenteront 87% de la valeur du marché d'ici 2032", estime dans son dernier rapport le cabinet de conseil Ascend.

Mais les nouveaux entrants ne comptent pas faire éternellement de la figuration. Le canadien Bombardier, le chinois Comac, le brésilien Embraer, le russe Irkut ou encore le japonais Mitsubishi réussiront petit à petit à gagner du terrain. Le niveau des volumes qui

sera atteint dans le secteur aéronautique, s'il offre d'énormes opportunités à Airbus et Boeing, laisse également une marge de manœuvre inédite pour tous ces industriels : ceux-ci pourraient parvenir à capter un marché de 272 milliards de dollars (environ 200 milliards d'euros) dans les 20 prochaines années. Loin d'être négligeable...

LES LONG-COURRIERS COMME DERNIER REMPART

Les retards cumulés des programmes C919 de Comac et CSeries de Bombardier le prouvent : la route de la maîtrise de l'ensemble des étapes de fabrication des appareils est longue. Réseau de sous-traitance expérimenté, savoir-faire dans la production des pièces en composites, niveau de qualité extrême pour chaque composant de l'appareil... On voit toutefois mal pourquoi ces nouveaux acteurs ne pourraient, à termes, y parvenir.

Dernier rempart d'Airbus et de Boeing : les avions long-courriers, ceux qui couvrent les plus longues distances. Pour le moment, Comac, Bombardier et Irkut attaquent le marché de l'aéronautique sur les moyen-courriers, en concurrence frontale avec l'A320 neo d'Airbus et le B737 MAX de Boeing. Forts de leurs savoir-faire historiques, les deux leaders sont loin d'être menacés sur les géants des airs : l'A380 et le B787. Mais pour combien de temps encore ?

Olivier James

DROIT :

Vous êtes l'assistant(e) de M. Grand, directeur de la société SIDOMEX BTP qui emploie 200 salariés. Cette entreprise de construction et de travaux publics est sur le point de conclure un contrat avec la SARL GD MARKET, représentée par son gérant, M. Decoin, qui prévoit l'agrandissement et la rénovation d'un hypermarché en zone non urbaine.

C'est la première fois que SIDOMEX BTP et GD MARKET travaillent ensemble.

Le contrat entre SIDOMEX BTP et GD MARKET doit prendre effet le 25 avril de l'année N. Le chantier doit débuter le 1^{er} juin de l'année N et la réception des travaux est prévue pour le 1^{er} octobre de l'année N. M. Decoin a exigé l'introduction d'une clause relative à des pénalités de retard qui figure à l'article 15 du contrat.

M. Grand a rédigé un projet de contrat qui devra être signé avec la SARL GD MARKET. Il vous soumet ce projet et vous demande d'en vérifier toutes les conditions de validité. Justifiez votre réponse.

Annexe - Extraits du contrat

La société SIDOMEX BTP Société anonyme au capital de 3 295 658 € ayant son siège social 12 rue Charles Martin 87 100 LIMOGES, représentée par M. Grand Président du Conseil d'administration, dénommé le Prestataire,

Et

La société GD Market , au capital de 5 742 906 €, ayant son siège social 1 Esplanade de France 19 100 Brive-La-Gaillarde représentée par M. Decoin, dénommé le Client,

Il a été convenu ce qui suit :

Article 1 : objet

Le présent contrat est un contrat de prestations de service ayant pour objet la

rénovation et l'agrandissement de la surface commerciale selon la mission définie au cahier des charges intégré au présent contrat.

Article 2 : prix

En contrepartie de la réalisation des prestations définies dans le cahier des charges, le client versera au prestataire la somme de 2 000 000 €, ventilée de la manière suivante :

500 000 € à la signature du contrat,

500 000 € au 45^{ème} jour suivant la signature du contrat, 1 000 000 €, constituant le solde, à la réception des travaux.

Article 3 : durée

Le prestataire s'engage à débiter les travaux le 1^{er} juin de l'année N. La réception des travaux est fixée au 1^{er} octobre de l'année N [...]]

Article 6 : nature des obligations

Pour l'accomplissement des prestations prévues au cahier des charges, le prestataire s'engage à donner ses meilleurs soins, conformément aux règles de l'art. La présente obligation constitue une obligation de résultat. [...]

Article 15 : pénalités

Toute méconnaissance des délais stipulés à l'article 3 ci-dessus, engendrera l'obligation pour le prestataire de payer au client la somme de 16 000 €, par jour de retard.

Fait à Limoges,

Le

Signature du client :

M. Decoin gérant GD Market Signature du prestataire :

M. Grand, Président société SIDOMEX BTP