BTS CG · CEJM

Raisonner avant de rédiger

Pour l’étudiant qui a le dossier sous les yeux, qui comprend la question, et qui ne sait pas par quel bout commencer sa réponse. La règle de droit, le syllogisme en six étapes, et les méthodes qui valent pour les trois disciplines de l’épreuve.

6	2	3
ÉTAPES	SYLLOGISMES RÉDIGÉS	MINI-EXERCICES

CE QUE TU TROUVERAS ICI

1. La règle de droit
2. Le syllogisme juridique
3. Qualifier : c’est là que tout se joue
4. Les autres méthodes de l’épreuve

Cette fiche ne remplace pas les chapitres : elle te dit **comment t’y prendre** quand la page reste blanche. Le syllogisme des parties 2 et 3 est la charpente de toute l’épreuve — il tient en droit, et la même charpente porte l’économie et le management. **Chaque méthode se termine par le contrôle qui te dit que tu ne t’es pas trompé.**

1 La règle de droit

Ce qui oblige, pourquoi ça oblige, et comment retrouver la bonne règle sans avoir de code sous les yeux.

LA RÈGLE

Une règle de droit se reconnaît à trois marques

- **Générale et impersonnelle** : elle dit « l'employeur », « le vendeur », « celui qui cause un dommage » — jamais un nom.
- **Obligatoire** : elle impose, interdit ou autorise — elle ne conseille pas.
- **Sanctionnée** : quelqu'un peut en obtenir le respect par la contrainte publique.

Le test : si le manquement n'ouvre à personne le droit d'agir devant un juge, ce n'est pas du droit.

Ce qui oblige, et ce qui oblige moins

CE QUE C'EST	QUI EST TENU	S'IL N'EST PAS RESPECTÉ
La règle de droit	**Tout le monde**, sans avoir rien signé	Nullité, dommages et intérêts, amende
Le principe général — bonne foi, loyauté, proportionnalité	Tout le monde, mais il se **traduit** en règles précises	Il sert à interpréter : on l'invoque en appui, jamais seul
L'usage — pratique constante, générale et fixe	Ceux de l'entreprise ou du secteur	Il oblige tant qu'il n'est pas **dénoncé**
Le contrat, et chacune de ses clauses	**Seulement ceux qui l'ont signé**	Responsabilité contractuelle — mais une clause est **réputée non écrite** si elle heurte l'ordre public
La note de service	Les salariés, dans la limite du pouvoir de direction	Sanction disciplinaire, pas judiciaire — pas une règle de droit

La colonne du milieu rétrécit : *la règle vaut pour tous, le contrat pour deux, la note pour une entreprise.* **Et une règle d'ordre public l'emporte sur toute clause contraire** : *la question n'est jamais « est-elle signée ? » mais « est-elle permise ? ».*

À TOI

Règle, usage ou contrat ?

Chez CADENCE : **(a)** le contrat signé avec l'atelier polonais fixe la livraison au 15 du mois ; **(b)** depuis onze ans, tous les salariés reçoivent en décembre une prime de 400 €, sans qu'aucun texte ne la prévoie ; **(c)** l'employeur doit assurer la sécurité de ses salariés. Laquelle s'impose à une entreprise qui n'a rien signé ni rien pratiqué ?

Réponse. La (c) seule : générale, obligatoire, sanctionnée. La **(a)** ne lie que les signataires. La **(b)** est un **usage d'entreprise** — constant, général, fixe : il oblige CADENCE seule, et cesse d'obliger s'il est régulièrement dénoncé.

Lire une règle en quatre gestes, avant de s'en servir

1. **Repérer son domaine**
   À qui, à quoi s'applique-t-elle ? Une règle sur le contrat de travail ne dit rien d'un contrat de sous-traitance : si le domaine ne colle pas, change de règle.

2. **Découper ses conditions**
   Souligne chaque « si », « lorsque », « à condition que ». **Chaque condition sera un paragraphe de ta mineure** : numérote-les au brouillon.

3. **Dire si elles sont cumulatives ou alternatives**
   « et » → il les faut **toutes** ; « ou » → **une seule** suffit. C'est la question la plus rentable de toute la lecture.

4. **Isoler l'effet, puis l'exception**
   L'effet — nullité, réparation, requalification — est ce que dira ta conclusion. L'exception — « sauf si », « à moins que » — n'entre dans la majeure que si elle peut jouer.

Le contrôle : *à la fin, tu dois pouvoir écrire une grille — condition 1, condition 2, condition 3 — avec une case vide en face de chacune. Sinon, il est inutile d'attaquer les faits.*

Les mots de l'énoncé, et le rayon où chercher

CE QUE TU LIS DANS LE DOSSIER	LA RÈGLE À ÉNONCER, EN SUBSTANCE
« a signé », « s'est engagé à », « le contrat prévoit »	Le contrat suppose un consentement libre et éclairé, la capacité et un contenu licite ; formé, il s'impose aux parties comme la loi
« n'a pas livré », « avec deux mois de retard », « n'a pas payé »	Celui qui n'exécute pas engage sa responsabilité : il faut une inexécution, un préjudice et un lien entre les deux
« travaille pour », « reçoit des ordres », « horaires imposés »	Le contrat de travail suppose une prestation, une rémunération et un **lien de subordination** — le seul critère qui décide
« a rompu du jour au lendemain », « depuis huit ans »	Une relation commerciale établie ne peut être rompue sans un préavis écrit tenant compte de sa durée
« notre modèle copié », « les données de nos clients »	La marque et le brevet donnent un monopole d'exploitation ; les données ne se collectent que pour une finalité déterminée

Trois réflexes quand tu n’as pas de code — et c’est la situation normale. · ***Le dossier d’abord*** *: un sujet qui joint un texte ou un contrat attend que tu l’utilises.* · ***Le mot de la question*** *: chaque mot appartient à un rayon, et un rayon ne contient que quelques règles.* · ***La relation entre les parties*** *: un contrat ? terrain contractuel. Rien ? responsabilité hors contrat. Un lien de subordination ? droit du travail — **cette dernière question tranche la moitié des cas**.*

2 Le syllogisme juridique

La majeure énonce la règle, la mineure qualifie les faits, la conclusion en tire la conséquence. Trois temps, un seul ordre — et la mineure n’est pas un constat, c’est une qualification.

Les six étapes, dans cet ordre et pas un autre

1. **Lire la question avant le dossier**

   Elle dit ce que tu cherches : « peut-elle obtenir réparation ? » appelle la responsabilité, « le contrat est-il valable ? » les conditions de validité.

2. **Analyser les faits**

   Qui est qui, **ce qui s’est passé**, **quand** — et l’annexe d’où vient chaque fait. Écarte tout de suite ce qui ne sert pas à la question.

3. **Formuler la question de droit**

   Une phrase, **sans aucun nom propre** : *« un créancier peut-il obtenir réparation du préjudice causé par l’exécution tardive du contrat ? »*. **C’est l’étape que les copies sautent, et c’est elle qui dicte la majeure.**

4. **Énoncer la majeure : « En principe, … »**

   La règle, ses conditions, son exception si elle joue. **Deux à quatre phrases** ; ni nom, ni date, ni chiffre du dossier.

5. **Rédiger la mineure : « En l’espèce, … »**

   Chaque condition, reprise dans le vocabulaire de la règle, suivie du fait qui l’établit. **Souvent les deux tiers de la réponse.**

6. **Conclure : « Par conséquent, … »**

   Une à trois phrases, avec les **mots de la question**, puis relis la question.

La sixième étape n’est pas facultative : *la faute la plus coûteuse de l’épreuve n’est pas de mal raisonner, c’est d’avoir très bien raisonné sur une autre question que celle qui était posée.*

Les trois temps, leurs noms et leurs formules

TEMPS	CE QU’ON Y MET	LA FORMULE QUI L’OUVRE	LONGUEUR
La majeure	**La règle** applicable, et elle seule, avec ses conditions	**En principe, …** · En droit, …	2 à 4 phrases
La mineure	**Les faits qualifiés** : chaque condition vérifiée sur le dossier	**En l’espèce, …** · Or, dans le cas présent, …	**Les deux tiers**
La conclusion	**La conséquence juridique**, qui répond à la question	**Par conséquent, …** · Dès lors, …	1 à 3 phrases

Apprends les trois formules par cœur. *Elles obligent à faire les trois mouvements : celui qui écrit « en principe » est contraint d’énoncer une règle ; celui qui commence par « dans notre cas » part des faits et*

n'y reviendra jamais. **Et elles se voient** : un correcteur qui repère les trois attaques sait en trois secondes qu'il a devant lui une copie construite.

UN EXEMPLE

Un syllogisme entier : le retard de livraison

Le cas. *Le contrat conclu entre CADENCE et son atelier polonais fixait la livraison des piétements au 15 mars ; elle est intervenue le 20 mai. Faute de marchandise, CADENCE n'a pas pu répondre à un marché public de 180 000 €. Peut-elle obtenir réparation ?*

La majeure. *« En principe, le contrat oblige chaque partie à exécuter ce qu'elle a promis, dans les termes convenus. Celle qui n'exécute pas, ou exécute avec retard, engage sa responsabilité contractuelle. Celui qui demande réparation doit établir trois éléments : une inexécution, un préjudice certain, et un lien de causalité entre les deux. La réparation est écartée si l'inexécution provient d'un événement de force majeure. »*

La mineure. *« En l'espèce, le contrat fixait la livraison au 15 mars et la marchandise n'a été livrée que le 20 mai : l'exécution tardive constitue une **inexécution** de l'obligation de livrer, première condition. Le **préjudice** est certain et chiffré : la perte du marché public de 180 000 €, dont le résultat d'attribution figure au dossier. Le **lien de causalité** est direct, puisque c'est l'absence de piétements qui a empêché CADENCE de soumissionner. Enfin, aucun événement imprévisible et irrésistible n'est invoqué : la force majeure ne peut pas jouer. »*

La conclusion. *« Par conséquent, CADENCE peut obtenir réparation en engageant la responsabilité contractuelle de son sous-traitant. Deux réserves : il lui appartient d'établir le montant exact de sa perte, et si le contrat contient une clause limitant l'indemnisation, celle-ci s'appliquera. »*

Regarde la mineure : *quatre phrases, quatre conditions, dans l'ordre exact de la majeure, chacune nommée avec les mots de la règle. C'est cela, qualifier.*

Les erreurs qui coûtent le plus, et pourquoi elles se produisent

L'ERREUR	POURQUOI ON LA COMMET	CE QU'IL FAUT FAIRE
La majeure absente : on part des faits et on conclut	Les faits sont sous les yeux ; la règle demande un effort. **Et qui part des faits trouve toujours une règle qui leur convient** — le raisonnement est bâti à l'envers	Écrire « En principe » **avant** tout
La mineure qui résume au lieu de qualifier	On croit devoir raconter l'histoire au correcteur, qui l'a pourtant sous les yeux	Une condition par paragraphe, avec le mot exact de la règle
Une majeure de dix lignes	La peur d'oublier : on écrit tout pour être sûr	**Test : la majeure doit pouvoir s'écrire avant d'avoir lu l'énoncé**
La conclusion qui répond à une autre question	On demande si l'entreprise **peut** ; on explique si elle **a raison**	Relire la question après avoir rédigé

La cinquième erreur ne se voit pas dans ce tableau : ne citer aucune annexe. *Une réponse qui ne renvoie à rien du dossier est hors sujet, même si elle est juste. « Le contrat engage les parties » est une phrase vraie qui vaut zéro ; « le contrat-cadre signé par CADENCE l'engage, et elle ne peut donc pas s'en retirer seule » vaut les points.*

3 Qualifier : c’est là que tout se joue

La mineure fait les deux tiers de la réponse et l’essentiel des points. Comment on la construit, et ce qu’on fait quand le cas se complique.

Qualifier, c’est donner à un fait le nom que la règle lui donne. Un « retard de deux mois » devient une *inexécution* ; un « il me disait quoi faire et quand » devient un *lien de subordination*. La différence entre résumer et qualifier tient en un mot : **« or »**.

- Résumé : « Le fournisseur n’a pas livré à la date prévue. »
- Qualification : « **Or** la livraison devait intervenir le 15 mars et n’a eu lieu que le 20 mai : **l’inexécution de l’obligation de livrer est donc établie**, première condition de la responsabilité contractuelle. »

La seconde phrase reprend le vocabulaire de la règle et **nomme la condition qu’elle vient d’établir**. C’est ce que le barème paie au prix fort.

Qualifier en cinq gestes

1. **Reprendre la première condition de la majeure**
   Dans son vocabulaire exact. Si la majeure dit « lien de subordination », la mineure écrit « lien de subordination » — pas « il était sous les ordres ».
2. **Chercher le fait qui la remplit, et le citer**
   Avec l’annexe d’où il vient. **Une condition sans fait est une affirmation ; un fait sans source est une supposition.**
3. **Dire explicitement que la condition est remplie**
   « la condition est donc satisfaite ». Cela paraît lourd : **c’est exactement ce que le correcteur coche.**
4. **Recommencer pour chaque condition, dans l’ordre**
   Sans en sauter une, **même celle qui paraît évidente** : une condition non traitée est une condition non vue.
5. **Compter les points à la dernière phrase**
   « Les trois conditions sont donc réunies. » Cette phrase relie la mineure à la conclusion et évite que le correcteur ait à conclure à ta place.

Le contrôle : compte les conditions de ta majeure, puis les paragraphes de ta mineure. *Les deux nombres doivent être égaux. S’il te manque un paragraphe, il te manque une condition — et c’est souvent celle qui faisait basculer la réponse.*

UN EXEMPLE

Une mineure faible, et la même devenue forte

Le cas. *Depuis deux ans, un graphiste « indépendant » travaille dans les locaux de CADENCE, du lundi au vendredi, avec le matériel de l'entreprise ; le directeur commercial lui fixe ses horaires, lui donne ses tâches chaque matin et contrôle son travail ; il est payé sur facture et n'a aucun autre client. Peut-il demander la requalification en contrat de travail ?*

La majeure. *« En principe, l'existence d'un contrat de travail ne dépend ni du nom que les parties donnent à leur accord, ni de la forme du paiement, mais des conditions réelles d'exercice de l'activité. Il suppose trois éléments : une prestation de travail, une rémunération, et un lien de subordination. Ce lien se caractérise par l'exécution du travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres, d'en contrôler l'exécution et d'en sanctionner les manquements. »*

Mineure faible. *« En l'espèce, le graphiste travaille à Angers depuis deux ans. Il est payé sur facture. Il n'a pas d'autre client. Il estime être un salarié. »* — **Quatre faits, aucune condition vérifiée.** *On pourrait écrire cela sans connaître la moindre règle de droit, et c'est le signe qui ne trompe pas.*

Mineure forte. *« En l'espèce, la prestation de travail est établie : le graphiste réalise des visuels pour CADENCE cinq jours par semaine. La rémunération l'est aussi, le versement mensuel ne changeant pas de nature parce qu'il prend la forme d'une facture. Reste le lien de subordination, caractérisé ici sur ses trois aspects : le directeur commercial **donne les directives**, puisqu'il attribue les tâches chaque matin ; il en **contrôle l'exécution**, puisqu'il valide les travaux ; et **l'intégration dans un service organisé** est manifeste, le graphiste travaillant dans les locaux de l'entreprise, à des horaires imposés, avec le matériel de celle-ci et sans aucun autre client. Les trois conditions sont donc réunies. »*

La conclusion. *« Par conséquent, le graphiste peut demander la requalification de sa relation en contrat de travail, la qualification donnée par les parties étant sans effet sur les conditions réelles d'exercice. »*

Les faits sont les mêmes dans les deux mineures : *seul change le fait qu'ils soient rangés sous les mots de la règle.*

Cumulatives, alternatives, et l'exception

TYPE DE CONDITIONS	CE QUE CELA IMPOSE À LA MINEURE	S'IL EN MANQUE UNE
Cumulatives — « il faut que … **et** que … »	**Les vérifier toutes**, une par une, dans l'ordre	**Tout tombe** : il suffit d'une pour que la règle ne s'applique pas
Alternatives — « il faut que … **ou** que … »	En établir **une seule** suffit, et on le dit	Rien, tant qu'une autre est remplie
Le principe et son exception	Vérifier le principe, **puis** que l'exception ne joue pas	L'exception l'emporte sur le principe

Devant des conditions cumulatives, cherche d'abord celle qui risque de manquer : *si elle manque, la réponse est acquise en trois lignes. Mais on **rédige** toujours dans l'ordre de la majeure, même si l'on a **cherché** dans le désordre. Les conditions satisfaites se mentionnent en une phrase ; celle qui pèche s'explique.*

LA RÈGLE

Conclure : répondre à la question posée, mot pour mot

Une conclusion fait une à trois phrases, et elle reprend les termes de la question. *Si l'on demande « CADENCE peut-elle obtenir réparation ? », elle commence par « CADENCE peut donc obtenir réparation » — ou « ne peut pas ». Pas par « il y a inexécution », qui est la mineure, ni par « l'inexécution engage la responsabilité », qui est la majeure.* **Et elle tranche** : *« il appartiendra au juge d'apprécier » est vrai de tout, donc ne répond à rien.*

Trois cas font sortir du oui ou non. · ***Un fait manque*** *: on ne l'invente jamais, on raisonne par hypothèse — « l'énoncé ne précise pas si… ; si tel est le cas, … ; dans le cas contraire, … ».* · ***La preuve est en cause*** *: « il appartient à … d'établir que … » — une réponse qui identifie la charge de la preuve va plus loin que la moyenne des copies.* · ***On demande un conseil*** *: d'abord ce que l'entreprise* ***peut*** *faire, ensuite seulement ce qu'elle* ***a intérêt*** *à faire — on peut avoir le droit d'agir et tout intérêt à s'abstenir.*

À TOI

Repérer la condition qui manque

La règle. Une clause de non-concurrence n'est valable que si elle est indispensable à la protection des intérêts de l'entreprise, limitée dans le temps, limitée dans l'espace, adaptée aux fonctions du salarié, et assortie d'une contrepartie financière — conditions cumulatives.

Le cas. La clause signée par un comptable de CADENCE lui interdit toute activité comparable pendant deux ans, dans trois départements nommés, sans prévoir la moindre indemnité. Rédige la mineure et la conclusion.

Réponse. Mineure. « En l'espèce, la clause est limitée dans le temps — deux ans — et dans l'espace — trois départements —, et elle vise une activité correspondant aux fonctions exercées. En revanche, elle ne prévoit **aucune contrepartie financière**. Or cette contrepartie est une condition de validité, et les conditions sont cumulatives. » — **Conclusion.** « Par conséquent, la clause est nulle, et le salarié n'est pas tenu de la respecter. »

4 Les autres méthodes de l’épreuve

Répondre à une question argumentée, exploiter une annexe, lire un tableau chiffré, apprécier une décision — et reconnaître de quelle discipline vient la question.

Les quatre temps d’une réponse argumentée

1. **Le principe**
   La notion, la règle ou le **mécanisme** en jeu, en une ou deux phrases, **sans le cas**.
2. **Les faits**
   Seulement ce qui sert : *« selon l’annexe 3, la sous-traitance atteint 27 % des achats »*. **C’est ici que la plupart des copies sont vides.**
3. **Le rapprochement**
   « Or », *« ce qui signifie que »*. **Un principe et des faits posés côte à côte sans être rapprochés ne font pas une réponse.**
4. **La conclusion**
   On répond à la question, avec la nuance qui s’impose. **Une phrase — mais elle doit y être.**

C’est le syllogisme sous un autre nom : *en économie, mécanisme puis données puis conséquence ; en management, outil puis diagnostic puis recommandation.*

Le verbe de la consigne dit le travail attendu

LE VERBE	CE QU’IL COMMANDE	CE QUI VAUT ZÉRO
Qualifiez	Donner à un fait son nom juridique, et justifier ce nom	Décrire le fait
Analysez · Expliquez	Décomposer, puis relier : un mécanisme, une cause, une conséquence	Paraphraser le document
Appréciez · Évaluez	Peser le pour et le contre, **puis trancher**	Énumérer sans conclure
Proposez · Conseillez	Une recommandation argumentée, et ses conditions de réussite	Une liste d’idées générales

Deux verbes se confondent : *« justifiez » suppose la décision prise — on demande les raisons, pas ton avis ; « appréciez » demande un jugement, et une appréciation qui ne tranche pas ne vaut presque rien.*

Exploiter une annexe chiffrée en quatre gestes

1. **Lire le titre, l'unité et la période**

   Avant les chiffres. Des milliers d'euros ou des euros ? Un pourcentage de quoi ? *La moitié des contresens naissent ici.*

2. **Prendre trois chiffres, pas trente**

   Le plus gros, le plus petit, celui qui bouge le plus. Recopier ne prouve rien ; sélectionner prouve qu'on a lu.

3. **Calculer une évolution ou une part**

   Évolution = (arrivée − départ) ÷ départ. Part = partie ÷ total. **Pose le calcul sur la copie** : il rapporte des points même si le commentaire est faible.

4. **Dire ce que le chiffre montre, puis relier**

   « Le chiffre d'affaires progresse de 7,28 % » est une lecture ; *« donc le marché n'est pas en déclin »* est une analyse. **La phrase qui sauve un commentaire : « … donc, pour CADENCE… ».**

Sur l'annexe de CADENCE — *chiffre d'affaires 26 100 000,00 € puis 28 000 000,00 €, résultat net 1 050 000,00 €, charges de personnel 7 560 000,00 €, effectif 132 puis 140* — **trois calculs suffisent** : *croissance, 28 000 000 − 26 100 000 = 1 900 000,00 €, soit 1 900 000 ÷ 26 100 000 =* ***7,28 %*** *; marge nette, 1 050 000 ÷ 28 000 000 =* ***3,75 %****, une marge mince qui ne financera pas seule un investissement lourd ; effectif, 8 ÷ 132 =* ***+ 6,06 %*** *pour des charges de personnel à 7 560 000 ÷ 28 000 000 =* ***27,00 %*** *du chiffre d'affaires — CADENCE embauche moins vite qu'elle ne croît.*

Le contrôle : *relis en masquant les chiffres. S'il reste une idée, c'est une analyse ; s'il ne reste rien, tu as recopié.*

L'ASTUCE

Apprécier une décision de management, en quatre mouvements

- **Nommer l'outil qui éclaire la décision** — *forces concurrentielles, ressources et compétences, chaîne de valeur, parties prenantes.* **Il tient lieu de majeure.**
- **Poser le diagnostic sur le cas** — *quatre ou cinq éléments du dossier, pas quinze.*
- **Peser les deux côtés** — *ce que la décision apporte, ce qu'elle coûte, ce qu'elle met en risque.*
- **Trancher, et dire à quelles conditions** — *« la décision se justifie, à condition que… ».*

Une appréciation qui ne tranche pas ne vaut rien ; une appréciation sans condition de réussite est naïve.

Les trois disciplines, et leur signature

	ÉCONOMIE	DROIT	MANAGEMENT
La question commence par	« Analysez… », « Expliquez l'évolution… »	« Peut-elle… », « Qualifiez… »	« Quel choix… », « Justifiez… », « Appréciez… »

	ÉCONOMIE	DROIT	MANAGEMENT
Le raisonnement attendu	**Cause → conséquence**, appuyé sur un mécanisme	**Règle → faits qualifiés → conclusion**	**Diagnostic → options → choix justifié**
Le mot qui doit apparaître	Le mécanisme : offre, demande, élasticité, externalité	La qualification : contrat, faute, préjudice, causalité	L'outil : ressources, compétences, parties prenantes

Le test le plus rapide : *« peut-elle » est juridique, « a-t-elle intérêt » est managérial. Beaucoup de sujets posent les deux à la suite, exprès — une copie qui répond deux fois la même chose perd la moitié des points des deux.*

Un seul fait donne les trois questions. *CADENCE sous-traite 3 920 000,00 € sur 14 560 000,00 € d'achats, soit près de 27 %, depuis 2016. Économie : pourquoi ce choix. Droit : quels recours en cas de retard. Management : quels risques ?*

À TOI

Lire trois chiffres du projet Flex

CADENCE finance le projet Cadence Flex — 2 400 000,00 € — par 1 500 000,00 € d'emprunt sur cinq ans au taux de 3,80 % et 900 000,00 € de fonds propres. Ses capitaux propres sont de 9 520 000,00 € pour un bilan de 23 800 000,00 €. Quelle part du projet est empruntée, quels intérêts la première année, et que dire de l'autonomie financière ?

Réponse. Part empruntée : 1 500 000 ÷ 2 400 000 = **62,50 %**. — **Intérêts de la première année** : 1 500 000 × 3,80 % = **57 000,00 €**. — **Autonomie financière** : 9 520 000 ÷ 23 800 000 = **40,00 %**. *L'entreprise n'est ni fragile ni très solide, et elle finance près des deux tiers du projet par emprunt : cela pèsera sur son autonomie et sur ses charges financières. La décision se justifie **à condition que** la location dégage des recettes régulières dès la première année.*

À RETENIR

Les huit réflexes à emporter en épreuve

1. Lire tout le sujet, questions comprises, avant d'écrire une ligne, et répartir le temps sur le barème.
2. « Peut-elle » est juridique ; « a-t-elle intérêt » est managérial.
3. Écrire la question de droit sans aucun nom propre, puis commencer par « En principe » — jamais par les faits.
4. Une majeure de deux à quatre phrases, conditions numérotées.
5. Une condition de la majeure = un paragraphe de la mineure, dans le même ordre.
6. Citer au moins une annexe dans chaque réponse.
7. Poser les calculs sur la copie : ils rapportent des points à eux seuls.
8. Relire la fin de chaque réponse — pas le début : y a-t-il une conclusion, une annexe, les mots de la question ?

Tu n’as pas à tout savoir par cœur

Personne ne connaît le droit par cœur, et l’épreuve ne le demande pas. Elle demande **une démarche** : trouver la règle, vérifier ses conditions une à une sur les faits du dossier, conclure sur la question posée. Le reste se cherche dans les annexes. Reviens aux six étapes de la partie 2 chaque fois que tu sèches : elles marchent sur n’importe quelle question, même sur celle dont tu n’as jamais vu le thème.

futurexpert.fr