

- Vous devez traiter les trois dossiers suivants :

Dossier N°1

(6 points)

Monsieur MOULINET est pâtissier dans le centre d'une ville de plus de cent mille habitants. Jusqu'à présent, il n'a fait que de la pâtisserie. Il décide alors de se lancer dans la vente de chocolats. D'après la démarche mercatique (**Annexe 1**), on vous demande de l'aider dans sa démarche, en complétant le tableau en **Annexe 2**.

Annexe 1



- La démarche mercatique peut se définir comme un ensemble d'activités qui visent à satisfaire le consommateur, de façon à l'inciter à acheter les produits de l'entreprise.

La démarche d'un responsable mercatique :

Premièrement, j'établis ma politique de marché. Elle consiste à définir à qui je destine mes produits (ma cible ? quelle clientèle ?).

Deuxièmement, je peux établir ma politique de produit, c'est-à-dire déterminer les caractéristiques de mes produits en fonction de ma cible (ex : produit haut de gamme pour une clientèle à revenus élevés...).

Troisièmement, je définis ma politique de prix. Pour fixer mes prix, il faut que je connaisse ma cible, ce que vont me coûter mes produits et les prix pratiqués par la concurrence.

Quatrièmement, je détermine ma politique de distribution, c'est-à-dire que je choisis le meilleur canal de distribution (grande surface, magasin spécialisé, vente par correspondance...), en fonction de la cible retenue, des produits et de leur prix.

Enfin, je dois adopter une politique de communication : je choisis les moyens à mettre en œuvre pour faire connaître mon produit et donner envie de l'acheter.

Annexe 2

POLITIQUES	Démarches de mise en œuvre pour le lancement de l'activité chocolat
Politique de marché	
Politique de produit	
Politique de prix	
Politique de distribution	
Politique de communication	

GROUPEMENT INTERACADEMIQUE II		Session 2002		
MC Pâtisserie, glacerie, chocolaterie, confiserie spécialisée				
EP3 – Connaissance de l'entreprise				
S U J E T		Durée : 1 h 00	Coef. : 1	Page : 1/3

Dossier N°2

(8 points)

Monsieur MOULINET assure lui-même sa gestion de stock. Il utilise la méthode du **premier entré premier sorti**, qui est bien adaptée aux produits périssables. Etant très occupé au mois de décembre, il a chargé un stagiaire d'effectuer l'évaluation des stocks de sucre glacé. Il vous confie la tâche de vérification de cette fiche de stock (**Annexe 4**) et vous demande de lui faire un compte rendu de toutes les erreurs, éventuellement commises (**Annexe 5**).

Annexe3

Le stock initial est de 65 sacs de cacao à 51 Euros le sac et de 80 sacs de sucre glacé à 100 Euros.

Bon d'entrée N°25 :		
Date :05/12/01		
Réf.	Qté	PU
cac	78	52
Observation Cacao sac 50kg		

Bon De sortie N°5 :		
Date :06/12/01		
Réf.	Qté	PU
cac	44	
Observation : Cacao sac 50kg.		

Bon d'entrée N°26 :		
Date :09/12/01		
Réf.	Qté	PU
cac	200	49
Observation : Cacao sac 50kg		

Bon de sortie N°6 :		
Date :10/12/01		
Réf.	Qté	PU
cac	156	
Observation : Cacao sac 50kg.		

Bon d'entrée N°27 :		
Date :12/12/01		
Réf.	Qté	PU
cac	100	50
Observation : Cacao sac 50kg		

Bon d'entrée N° : 14		
Date :06/12/12/01		
Réf.	Qté	PU
Su.G	85	99
Observation : Sucre glacé 100kg		

Bon d'entrée N° : 15		
Date :08/12/01		
Réf.	Qté	PU
Su.G	45	101
Observation : Sucre glacé 100kg		

Bon de sortie N°7 :		
Date :15/12/01		
Réf.	Qté	PU
cac	160	
Observation : Cacao sac 50kg.		

Bon de sortie N°8:		
Date :17/12/01		
Réf.	Qté	PU
cac	30	
Observation : Cacao sac 50kg		

Bon de sortie N° : 9		
Date :10/12/01		
Réf.	Qté	PU
Su.G	52	
Observation : Sucre glacé 100kg		

Bon d'entrée N° : 16		
Date :18/12/01		
Réf.	Qté	PU
Su.G	120	100.5
Observation : Sucre glacé 100kg.		

Bon de sortie N° : 10		
Date :20/12/01		
Réf.	Qté	PU
Su.G	75	
Observation : Sucre glacé 100kg.		

Annexe4

Fiche de stock du sucre glacé.

Stock Mini: 40
Stock Maxi:240

Dates	Réf	Entrées			Sorties			Stocks		
		Quantité	PU	Montant	Quantité	PU	Montant	Quantité	PU	Montant
05/12/01	BE25	78	52	4 056				78	52	4 056
06/12/01	BE14	85	99	8 415				177	70.46	12 471
15/12/01	BS7				160	70.46	11 273.22	17	70.46	1 1197
08/12/01	BE15	45	101	4 545				62	92.62	5 742.40
10/12/01	BS9				52	92.62	4 816.24	10	92.62	926
18/12/01	BE16	120	100.5	12 060				130	99.89	12 986.20
20/12/01	BS10				75	99.89	7492.04	55	99.89	5 493.95

Annexe5

Tableau récapitulatif des erreurs concernant la fiche de stock du sucre glacé:

Erreur 1	
Erreur 2	
Erreur 3	
Erreur 4	
Erreur 5	

Monsieur MOULINET vous charge du calcul du coût de revient d'une pâtisserie. Pour cela, il vous transmet les données figurant en **Annexe 6**, et vous demande de compléter l'**Annexe 7**.

Annexe 6

Les prix sont évalués au kilo.

Achat de la période :

5 000 kg de farine à 0.80 €

500 kg de sucre à 1 €

300 kg de levure à 0.5 €

80 kg de beurre à 3 €

100 kg de chocolat à 3.5 €

20 kg d'autres produits au prix d'achat moyen de 1.5 €

Il a été fabriqué dans la période 46 000 pâtisseries. Tout a été vendu.

- Les frais sur achat représentent 0.10 € par kilo acheté.
- Pétrissage : 2 000 heures machine à 8 € l'heure.
- Four : 900 heures de cuisson à 15 € l'heure.
- Main d'œuvre directe : 1 400 heures à 12 € l'heure.
- Il a été utilisé pour la fabrication des 46 000 pâtisseries : 2 200 kg de farine, 420 kg de sucre, 80 kg de levure, 70 kg de beurre, 84 kg de chocolat et 6 kg des autres produits.
- Il a fallu 1200 heures de pétrissage, 600 heures de cuisson et 800 heures de main d'œuvre directe pour la fabrication des 46000 pâtisseries.
- Monsieur SONSON a engagé des frais pour la promotion de ses produits. Ils sont estimés à 1000 €. 60% de ces frais sont à attribuer aux pâtisseries.
- Le prix de vente moyen d'une pâtisserie est : 1.3 €.

Annexe 7

Coût de revient des pâtisseries vendues	PATISSERIE		
	Quantités	PU	Montant
<ul style="list-style-type: none"> • Matières consommées : <ul style="list-style-type: none"> - Farine - Sucre - Beurre - Levure - Chocolat - Autres produits • Main d'œuvre directe • Charges indirectes : <ul style="list-style-type: none"> - Frais sur achat - Pétrissage - Cuisson • Coût de distribution : <ul style="list-style-type: none"> - Frais de promotion 			
TOTAL			

Résultat sur vente des 46000 pâtisseries	PATISSERIE		
	Quantités	PU	Montant
<ul style="list-style-type: none"> • Vente de pâtisseries • Coût de revient des pâtisseries vendues 			
TOTAL			