

# BTS INDUSTRIES CEREALIERES

## ECONOMIE ET GESTION

Session 2006

—  
Durée : 4 heures  
Coefficient : 4  
—

**Matériel autorisé :**

Calculatrice conformément à la circulaire N°99-186 du 16/11/1999

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12.

BTS INDUSTRIES CEREALIERES		Session 2006
Economie et gestion		ICECOGE
Coefficient : 4	Durée : 4 heures	Page : 1/12

## Entreprise « Tradition et pain »

L'entreprise « Tradition et pain » est une société anonyme au capital de 200 000 € détenue majoritairement par Monsieur Malfos, président directeur général.

Boulangier de formation, ce dernier représente la troisième génération de boulangers de la famille : il a perpétué la tradition familiale en reprenant en 1978 la boulangerie de ses parents située à Rennes.

L'entreprise « Tradition et pain » jouit d'une excellente image de marque qui repose sur un savoir faire ancien, sur la sélection rigoureuse des farines et sur la qualité des produits.

Depuis 1990, Monsieur Malfos ouvre un magasin par an dans la ville de Rennes puis dans sa périphérie. Il a créé son propre concept de vente sous la marque « Tradipain »: une recette de pain, un conditionnement vecteur de communication diététique et commerciale, un logo repris par l'enseigne et figurant sur tous les emballages produits, une méthode de vente, une visualisation par les clients du travail au fournil et un cadre de vente « à l'ancienne » proche des valeurs du terroir.

En 1995, il a recherché la formule la plus adéquate pour développer le métier de boulanger et répondre aux évolutions du marché.

Séduit par la franchise, il a trouvé dans cette formule juridique un état d'esprit proche de ses valeurs familiales : les franchisés sont avant tout pour lui des entrepreneurs indépendants très impliqués et qui partagent des intérêts et des valeurs communes.

Pour lui, la franchise consiste à construire un projet en concertation avec le franchisé et à lui garantir à la fois une assistance continue -condition sine qua non pour garantir les spécificités de la marque-, mais également une indépendance complète lui permettant de vivre pleinement son métier de boulanger.

En tant que conseiller en gestion de la SA « Tradition et pain », vous êtes chargé d'un certain nombre de dossiers par la direction de la société.

BTS INDUSTRIES CEREALIERES		Session 2006
Economie et gestion		ICECOGE
Coefficient : 4	Durée : 4 heures	Page : 2/12

- 1.1 Toutes les boulangeries de la marque « Tradipain » sont donc des franchisés, le franchiseur étant la SA « Tradition et pain » .  
Cette franchise associe donc la SA « Tradition et pain » qui cède son savoir faire, le droit de fabriquer et de commercialiser à un franchisé.

## Question 1

*A l'aide de vos connaissances, de votre réflexion et des documents des annexes 1 et 2, présentez de manière synthétique les avantages et les inconvénients de la franchise pour le franchiseur et pour le franchisé.*

- 1.2 Le « traitement » préventif des discriminations au travail est devenu une préoccupation sensible dans les entreprises.  
Dans cette optique, la SA « Tradition et pain » souhaite favoriser la diversité des recrutements et promouvoir les minorités dans sa société ainsi qu'au sein de tous les franchisés « Tradipain ». A l'heure où l'on se préoccupe de développement durable, le directeur des ressources humaines souligne la nécessaire réflexion de la SA dans ce sens : au-delà de l'aspect philanthropique, l'enjeu est de sensibiliser tous les franchisés car il y a dans les minorités un « vivier » de main d'œuvre qu' il serait préjudiciable d'oublier à l'heure du départ massif des baby-boomers à la retraite.

## Question 2

*A l'aide des documents figurant dans les annexes 3 et 4, de vos connaissances et de votre réflexion, vous suggèrerez quelles initiatives peut mener la SA « Tradition et pain » pour favoriser l'égalité à l'embauche.*

- 1.3 Malgré le dispositif législatif en vigueur, les écarts de rémunération entre hommes et femmes ont cessé de se réduire depuis 1997 dans la SA « Tradition et pain ». Cet écart est aujourd'hui de 20% toutes catégories confondues.

## Question 3

*A l'aide des documents des annexes 5 et 6, indiquez au directeur des ressources humaines quelles sont les obligations de sa société pour corriger ces inégalités professionnelles.*

BTS INDUSTRIES CEREALIERES		Session 2006
Economie et gestion		ICECOGE
Coefficient : 4	Durée : 4 heures	Page : 3/12

- 1.4/5 Un des franchisés de Vannes, Monsieur Martel, rencontre des difficultés avec un salarié, Monsieur Préot, chef des ventes de la boutique.  
Ce salarié fait preuve d'un mauvais esprit avec l'équipe de vente en imposant au dernier moment des horaires complémentaires qui ne satisfont pas le personnel. A plusieurs reprises, il a humilié verbalement certains d'entre eux en public.  
En outre ses relations avec la clientèle sont souvent houleuses et empreintes d'impolitesse et de désinvolture.

Question 4

*Monsieur Martel vous demande conseil quant à la possibilité de licencier Monsieur Préot et souhaite être éclairé sur la procédure à suivre, la dénomination et le motif du licenciement et les indemnités qu'il devra verser à ce dernier.*

Question 5

*Monsieur Martel vous interroge sur le contenu du certificat de travail qu'il délivrera au salarié à l'issu du licenciement.*

*Quels éléments devront-y figurer ?*

*Monsieur Martel indiquera-t-il la cause de la rupture du contrat de travail et le motif du licenciement ? (votre réponse doit être motivée)*

<b>II – Economie des industries céréalières et mercatique</b>
---

- 2.6 Monsieur Martel, assiste depuis 30 ans au déclin de son chiffre d'affaires. Son passage en franchise « Tradipain » en 2000 a tout juste permis de stabiliser ses ventes, ce qui le déçoit fortement.  
Dans un journal professionnel auquel il est abonné, il a découvert les données de la Confédération Nationale de la Boulangerie Pâtisserie : en un siècle, la consommation de pain a subi une chute vertigineuse passant de 900 grammes par jour et par habitant en 1900 à 163 grammes en 2003.

Question 6

*Exposez à Monsieur Martel quelles raisons expliquent un tel changement des habitudes alimentaires. Votre développement devra à la fois faire référence à des causes concrètes mais aussi à des lois économiques relatives à la consommation.*

- 2.7 En dépit des chiffres peu optimistes du secteur, il semble que certains boulangers font état de réussites spectaculaires grâce à des techniques de vente appropriées et une démarche commerciale judicieuse.

Question 7

*Dans une note adressée à Monsieur Martel, vous exposerez vos préconisations dans l'objectif de développer les ventes à court terme.*

BTS INDUSTRIES CEREALIERES		Session 2006
Economie et gestion		ICECOGE
Coefficient : 4	Durée : 4 heures	Page : 4/12

- 2.8 Vous vous êtes aperçu(e) qu'un certain nombre de dysfonctionnements de ce point de vente sont liés au manque de formation de l'équipe de vente. Il vous a été demandé de rédiger une partie d'un manuel qui serait destiné au personnel en contact avec la clientèle.

Vous êtes en charge de 3 paragraphes :

- le premier a trait aux « mots et expressions à éviter, voire à bannir » lorsqu'on est en contact avec la clientèle
- le deuxième concerne les « techniques de vente additionnelle » : il vise à expliquer aux vendeuses comment elles peuvent inciter le client à acheter davantage que ce pour quoi il était venu initialement.
- Le troisième doit exposer de manière sommaire comment on peut répondre à l'objection prix venant du client lors de l'achat d'un pain de qualité (bio, tradition, céréales, au levain) .

### Question 8

*Présentez ces trois paragraphes du manuel de vente « Tradipain » : la rédaction doit être claire, précise et étayée d'exemples. Il vous est demandé d'être très pragmatique.*

## III – Gestion

- 3.9 Monsieur Martel a imaginé de développer ses ventes en commercialisant des crêpes sucrées et salées confectionnées devant le client : il répond ainsi à une demande de la clientèle d'un immeuble de bureaux situé à proximité de son point de vente. Il espère également attirer la population scolaire d'un lycée tout proche et une partie des voyageurs se rendant à la gare puisqu'il est installé sur une des 3 artères conduisant à la gare SNCF de Vannes. Il a, pour ce faire, créé une « guérite » ouverte sur la rue 6 jours par semaine, à raison de 9 heures par jour.

L'investissement global est chiffré à 30 000€ HT: il comprend les travaux de maçonnerie, l'installation d'un store, le matériel permettant de réaliser les crêpes et une formation des deux salariés assurant la fabrication et la vente des produits. Un amortissement linéaire sur 5 ans sera pratiqué par la boulangerie.

Cela fait 5 mois que cette activité fonctionne (de septembre 2005 à janvier 2006) et le chiffre d'affaires mensuel moyen est de 15 000€ HT. Les charges d'exploitation représentent 30% du chiffre d'affaires.

### Question 9

*Sachant que la rentabilité exigée est de 20%, Monsieur Martel vous demande de calculer la valeur actualisée nette sur 5 ans de cet investissement.*

*Conclure sur l'opportunité de celui-ci : vous devez répondre sur un plan strictement mathématique mais également vous interroger sur la fiabilité des données prises en compte dans le calcul.*

BTS INDUSTRIES CEREALIERES		Session 2006
Economie et gestion		ICECOGE
Coefficient : 4	Durée : 4 heures	Page : 5/12

3.10 Le 4 janvier 2006, la boulangerie a vendu dans la journée 150 pâtisseries à un prix moyen de 1,45€ TTC.

Les achats nécessaires à leur fabrication sont :

- farine type 65 : 4,25 kilogrammes à 0,52€ HT le kilo
- crèmes et autres ingrédients : 20,49€ HT
- autres services et consommations intermédiaires : 50 € HT

La TVA est appliquée au taux réduit.

Question 10

- a - Calculez la valeur ajoutée.
- b - Calculez le montant de la TVA collectée.
- c - Quel est le montant de la TVA déductible,
- d - Quel montant de TVA la boulangerie devra-t-elle décaisser au titre de ces ventes ?

2.11/12 La boulangerie Martel étudie l'opportunité de se lancer dans la livraison de plateaux repas déjeuners dans les entreprises de son quartier.

Pour réaliser son projet, elle souhaite contracter un emprunt. Sa banque lui accorde un prêt moyennant un taux d'intérêt de 4%.

Les mensualités de remboursement sont de 1000 € par mois pendant 7 ans à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2006.

Question 11

*Quel sera le montant du capital emprunté ?*

BTS INDUSTRIES CEREALIERES		Session 2006
Economie et gestion		ICECOGE
Coefficient : 4	Durée : 4 heures	Page : 6/12