

BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER

ENVIRONNEMENT
ECONOMIQUE,
JURIDIQUE ET SOCIAL
DE L'ENTREPRISE

U.43

SUJET

Coefficient : 2

Durée : 2 heures

Monsieur LANGER souhaite acquérir une boulangerie. A cet effet il se renseigne sur les derniers dispositifs en vigueur en matière d'embauche, de formation continue, de forme juridique. Vous décidez de l'aider dans ces recherches.

PREMIERE PARTIE : ENVIRONNEMENT SOCIAL

1 - Le Contrat « Nouvelles embauches » : C.N.E.

A l'aide de l'annexe 1 et de vos connaissances,

1-1 Citer le type d'entreprise concerné par le C.N.E.

.....
.....

1-2 Citer le cas dans lequel le recours au C.N.E. est impossible.

.....

1- 3 Indiquer la période pendant laquelle le contrat peut être rompu.

.....

1-4 Indiquer si l'indemnité de rupture du C.N.E. est équivalente à l'indemnité de fin de contrat du C.D.D. Justifier votre réponse.

.....
.....
.....
.....

1-5 Indiquer le délai minimum à respecter entre deux C.N.E. consécutifs pour un salarié dans la même entreprise.

.....

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 1 sur 10

2- La formation professionnelle continue

A l'aide de l'annexe 2 et de vos connaissances,

2-1 Donner la signification du sigle D.I.F.

.....
.....

2-2 Donner la date à partir de laquelle le D.I.F. est entré en vigueur :

.....

2-3 Préciser les modalités d'application du D.I.F. :

-
-
-

2-4 Indiquer la condition à remplir par le salarié pour bénéficier d'un Congé Individuel de Formation (C.I.F.)

.....
.....

2-5 Préciser la procédure à suivre par le salarié.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 2 sur 10

DEUXIEME PARTIE : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

A l'aide de *l'annexe 3* et de vos connaissances,

2- 1 Indiquer les conditions d'obtention de la qualité d'artisan

.....
.....
.....

2- 2 Nommer l'organisme qui délivre le titre d'artisan.

.....

2-3 Citer deux caractéristiques de l'entreprise artisanale.

-
.....
-
.....

2-4 Tout créateur d'entreprise doit s'adresser à un C.F.E.. Indiquer la signification de ce sigle.

.....

2-5 Préciser le rôle de cet organisme.

.....
.....
.....

2-6 Indiquer la raison pour laquelle les pouvoirs publics ont mis en place des C.F.E..

.....
.....
.....

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 3 sur 10

2-7 Monsieur LANGER souhaite ouvrir sa boulangerie sous forme d'entreprise individuelle. Préciser si son entreprise sera une personne physique ou une personne morale. Justifier votre réponse.

.....
.....
.....

2-8 Indiquer quel est l'inconvénient principal de l'entreprise individuelle

.....
.....
.....

2-9 Monsieur LANGER a l'intention de s'associer d'ici 2 ans. Indiquer une forme juridique pour laquelle il pourra opter.

.....
.....
.....

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 4 sur 10

TROISIEME PARTIE : ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

Monsieur LANGER a assisté en octobre aux Etats généraux de la boulangerie. Andrew Cookson et Anne Frémaux y ont présenté l'étude Gira sur les attentes des clients de la boulangerie.

Les Nouvelles de la Boulangerie Pâtisserie dans leur numéro 681 du 1^{er} novembre 2005 reviennent sur la présentation de cette étude.

Prendre connaissance de cet article en annexe 4 et répondre aux questions suivantes.

3-1 Relever les deux facteurs qui forcent les boulangers, bien que « bénéficiant d'un très fort capital de sympathie », à une réflexion sur leur métier et son évolution.

.....
.....

3-2 Indiquer quels sont, d'après l'article, les moyens dont dispose le boulanger pour attirer les clients.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 5 sur 10

3-3 Citer deux autres moyens dont le boulanger dispose pour attirer les clients.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3-4 L'alimentaire est un des postes de consommation dans le budget des ménages. Citer un autre poste de consommation.

.....

3-5 Les clients sont un des partenaires économiques de l'entreprise. Citer deux autres partenaires et le rôle économique de chacun.

.....

.....

.....

.....

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 6 sur 10

Qu'est ce que le CNE ?

9 octobre 2005

Le Contrat « Nouvelles Embauches »

Vous hésitez à recruter faute d'avoir une visibilité suffisante sur le potentiel de développement de votre marché, ou votre entreprise a des difficultés à absorber un surcroît d'activité. Le Contrat Nouvelles Embauches est fait pour vous simplifier le recrutement. Alors, n'hésitez plus !

A retenir

Un contrat gagnant-gagnant : pour vous, une incitation à développer votre entreprise et, pour votre salarié, une insertion durable dans l'entreprise et dans l'emploi. Une procédure d'embauche simple et souple, adaptée à toutes les très petites entreprises. Des garanties et des contreparties connues à l'avance pour votre salarié en cas de rupture dans les 2 premières années.

Qui est concerné ?

Vous dirigez une entreprise de 20 salariés au plus et vous hésitez à embaucher, alors que votre activité immédiate vous le permettrait. Les raisons ? Vous n'êtes pas à l'abri d'un retournement du marché ou de difficultés soudaines (perte d'un client...). Vous pouvez donc à tout moment être obligé de réduire le nombre de vos salariés et vous appréhendez les problèmes à la fois juridiques et financiers que vous auriez à affronter. Pour le moment, vous préférez donc résoudre au cas par cas vos pics d'activité, en recourant à des contrats à durée déterminée ou au travail temporaire. Le Contrat Nouvelles Embauches est fait pour les entreprises comme la vôtre : des très petites entreprises de 20 salariés au plus. Son objectif est de vous aider à recruter plus facilement.

Comment ça marche ?

Un contrat à durée indéterminée. Le Contrat Nouvelles Embauches est une nouvelle catégorie de contrat à durée indéterminée (CDI). Vous devez l'établir par écrit. Il est soumis à toutes les prescriptions du Code du travail et des conventions collectives de votre secteur d'activité. Pendant les 2 premières années, il obéit à des règles de rupture aménagées.

Une procédure de rupture simple et sûre

Si votre entreprise rencontre des difficultés pendant les 2 premières années, vous pouvez vous séparer de votre salarié. Il vous suffit de notifier à votre salarié la rupture du contrat par lettre recommandée AR. Contrairement aux CDI classiques, vous n'avez pas à motiver la rupture. C'est à réception de la lettre que le préavis commence à courir. Et c'est dès le préavis effectué et les indemnités versées que la rupture est effective. Si, du fait d'un nouveau pic d'activité, vous souhaitez conclure un nouveau Contrat Nouvelles Embauches avec le même salarié, vous devez respecter un délai de 3 mois à compter de la rupture du précédent contrat.

Les contreparties des salariés

Le Contrat Nouvelles Embauches ouvre à votre salarié un accès pérenne à l'entreprise, avec l'ensemble des droits individuels et collectifs.

En cas de rupture du contrat dans les 2 premières années, le salarié bénéficie de garanties connues à l'avance :

- ▶ une période de préavis dont la durée progresse avec l'ancienneté. Le préavis est de 2 semaines du deuxième au sixième mois de présence dans l'entreprise. Il passe ensuite à 1 mois ;
- ▶ une indemnité de rupture calculée en fonction de l'ancienneté : votre salarié perçoit, outre les sommes restant dues au titre des salaires et de l'indemnité de congés payés, une indemnité égale à 8% du montant total de la rémunération brute due depuis la conclusion de son contrat. Cette indemnité n'est soumise ni à l'impôt ni aux cotisations sociales ;
- ▶ une allocation forfaitaire versée si votre salarié n'est pas pris en charge par l'assurance chômage, dès qu'il a travaillé 4 mois dans votre entreprise ;
- ▶ un accompagnement renforcé par le Service public de l'emploi pour l'aider à retrouver un emploi, financé par une contribution de l'employeur de 2% du montant total de la rémunération brute. Il peut bénéficier de la convention de reclassement personnalisé sous réserve de l'accord des partenaires sociaux.

Source : <http://www.travail.gouv.fr>

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 7 sur 10

ANNEXE 2

DROIT INDIVIDUEL A LA FORMATION

Nous rappelons que conformément à la loi du 4 mai 2004 sur la formation professionnelle tout au long de la vie, chaque employeur doit informer annuellement et par écrit chaque salarié du total des droits acquis au titre du DIF (article L.933-2 du Code du travail).

Il en est de même en cas de rupture du contrat de travail ; le DIF étant transférable dans l'ensemble des entreprises de boulangerie-pâtisserie artisanale, l'employeur devra quelque soit le motif de la rupture, remettre au salarié une attestation de ses droits acquis au titre du DIF afin qu'il puisse la faire valoir auprès de son nouvel employeur (en cas de licenciement - et sauf dans les cas où la faute grave ou lourde est invoquée- l'employeur est tenu d'indiquer dans la lettre de licenciement les droits acquis au titre du DIF et la possibilité de demander pendant le préavis le bénéfice d'une action de bilan de compétences, de validation des acquis de l'expérience ou de formation dans le cadre du DIF.

L'acquisition du DIF est de 20 heures par année de travail à compter de l'entrée en vigueur de la loi soit le 7 mai 2004 : au 7 mai 2005 le DIF est de 20 heures pour le salarié qui travaillait au 7 mai 2004. Le crédit d'heures est cumulable dans la limite de 120 heures.

Source : *La Boulangerie Française*

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 8 sur 10

Le conseil du juriste

A propos de l'appellation « artisan »

L'emploi du terme « Artisan » ne peut pas s'effectuer n'importe comment et son utilisation est réservée à certaines personnes.

Jean-Louis Mack, *directeur juridique de la Confédération*

■ En effet l'usage du mot « artisan » et de ses dérivés est réglementé par les dispositions de l'article 21 III de la loi du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat. Celles-ci prévoient que « seuls des artisans, des artisans d'art, des maîtres artisans ou des personnes morales inscrites au registre du commerce et des sociétés dont le dirigeant a la qualité d'artisan ou d'artisan d'art pour l'activité en cause peuvent utiliser le mot : « artisan » et ses dérivés pour l'appellation, l'enseigne, la promotion et la publicité de l'entreprise, du produit ou de la prestation de service ».

■ La qualité d'artisan s'obtient dans le respect des dispositions du décret n° 98-247 du 2 avril 1998. Celui-ci précise à son article 1^{er} que la qualité d'artisan est reconnue de droit par le Président de la Chambre de Métiers compétente du département aux personnes physiques, y compris les dirigeants sociaux des personnes morales qui justifient soit d'un CAP ou d'un BEP soit d'un titre homologué d'un niveau au moins équivalent dans le métier exercé ou un métier connexe, soit d'une immatriculation dans le métier d'une durée de six années au moins.

■ La qualité d'artisan est attribuée dans les mêmes conditions de diplôme ou de titre, et selon les mêmes modalités, aux conjoints collaborateurs, aux conjoints associés et aux associés prenant part personnellement et habituellement à l'activité de l'entreprise.

■ L'utilisation frauduleuse de l'appellation peut faire l'objet de sanction pour publicité mensongère et tromperie. Elle peut donner lieu au paiement d'une amende maximale de 7500 € assortie ou non de la fermeture de l'établissement pour cinq ans au plus.

Les Nouvelles de la Boulangerie-Pâtisserie n° 682 – 15/11/05

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 9 sur 10

Mieux comprendre nos clients : qui seront-ils demain ?

Les boulangers bénéficient d'un très fort capital de sympathie. C'est un fait confirmé par l'étude Gira, présentée par Andrew Cookson et Anne Frémaux. Mais attention cela n'est pas gagné d'avance, car l'évolution des modes alimentaires a brisé le carcan du pain obligatoire.

De plus, le consommateur souhaite diminuer la part de son budget consacrée à l'alimentation. Il voudra donc utiliser ce budget restreint à bon escient.

Le monde de la consommation propose deux grands piliers. D'un côté le quotidien, avec un pain efficace où le rassasiement est la fonction du repas. De l'autre le repas convivial organisé pour des amis, avec la recherche du plaisir.

Si le consommateur peut payer quatre fois plus cher une bouteille d'un demi-litre d'eau par rapport à celle d'un litre et demi, c'est parce qu'il choisit le produit qui lui semble le plus approprié à son besoin du moment. Les chercheurs du Gira en déduisent la notion de fonction. Le consommateur n'achète plus le produit en tant que tel. Il achète le produit fonctionnel, qui apporte une réponse précise à son besoin du moment.

52% des achats réalisés chez les boulangers sont destinés à la fonction quotidienne. C'est la baguette qui fait entrer le client chaque jour dans les boulangeries. Il est donc difficile d'augmenter le chiffre d'affaires sur ce segment. Cette visite quotidienne est une richesse à condition de faire en sorte que les clients sortent avec d'autres produits en plus de la baguette. L'avenir réside dans le pain santé, le snack carburant ou le snack plaisir. Les magasins doivent jouer sur trois points d'attraction :

- ▶ l'aimant, la baguette, l'achat quotidien.
- ▶ l'impulsion, achat plaisir, snacking, produits autres qu'habituels.
- ▶ l'intention, une vitrine qui attire et montre ce dont le consommateur a besoin.

O Aunis

Les nouvelles de la boulangerie-pâtisserie n° 681/1^{er} novembre 2005.

Examen : Brevet Professionnel	Session : Octobre 2006	SUJET
Spécialité : BOULANGER	U43 : Environnement Economique, Juridique et Social de l'Entreprise	
Temps alloué : 2 heures	Coefficient : 2	Page 10 sur 10