



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP Nord Pas-de-Calais pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Campagne 2009

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

M. Gaspard est mareyeur au port de Calais. Début juillet, il vous a embauché en contrat saisonnier pour un mois. Il vous confie un certain nombre de tâches.

PARTIE 1 : ENVIRONNEMENT COMPTABLE

Un de vos clients qui se trouve à Lille souhaite vous acheter 20 kg de merlan. Il veut connaître votre prix de vente.

Le prix d'achat du merlan entier 3/5 à la criée est de 1,70 € le kg.

- À ce prix s'ajoutent les frais de conservation et d'emballage évalués à 0,90 € par kg de poissons.
- Les différentes charges fixes supportées par M. Gaspard (stockage...) s'élèvent à 0,75 € par kg.
- Pour transporter la marchandise à Lille, il utilise son véhicule personnel. Les frais de livraison sont calculés de la façon suivante : 1,50 € par tranche de 10 km. Pour livrer son client à Lille, il devra parcourir une distance aller-retour de 220 km.

Travail à faire n° 1-1

À partir de ces éléments, calculez, dans le tableau en annexe 1-1 page 5, le coût de revient pour 20 kg, puis pour 1 kg de merlan. Vous calculerez le prix de vente H.T.

M. Gaspard souhaite avoir une idée du résultat de son activité. Il vous demande de déterminer son résultat pour le mois de juillet.

Travail à faire n° 1-2

Déterminez le résultat de l'activité de l'entreprise de M. Gaspard pour le mois de juillet en complétant l'annexe 1-2 page 6. Vous indiquerez la nature du résultat.

CAP

Spécialité : MAREYAGE.....

Code Spécialité

Durée :
1 heure

Session
2009

Épreuve : EP3 – Connaissance de l'entreprise

N° Sujet : 08-154

Coefficient:
2

Folio
1/8

PARTIE 2 : ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

Soucieux de l'évolution du prix du poisson, M. Gaspard vous interroge sur les conséquences de ce phénomène.

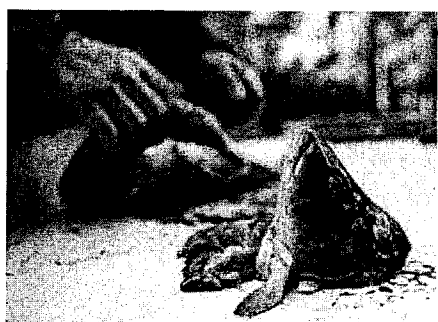
Le document 1 est tiré d'un site Internet qui traite de ce sujet.

Travail à faire n° 2

À l'aide du document 1 pages 2 et 3 et de vos connaissances, répondez aux questions sur l'annexe 2 page 7.

Document 1

Les pêcheurs du Sud-Ouest de plus en plus tentés par la vente directe



SYSTEME D - Face à la baisse des prix, liée à la surproduction et à la faible demande, de nombreux pêcheurs du Sud-Ouest se sont lancés, depuis quelques semaines, dans la vente directe aux consommateurs. « *On le vend mieux qu'à la criée et en plus les clients sont contents car il est moins cher et plus frais* », se félicite Pascal Chabrerie, un pêcheur d'Arcachon, qui, comme d'autres collègues, s'est mis, de sa propre initiative, à écouler sans intermédiaire le fruit de sa pêche.

Fin février, au plus fort des difficultés, liées essentiellement à la baisse de la demande du marché espagnol en raison de la crise financière, la sole se vendait 7,50 euros le kilo, soit au prix de retrait, c'est-à-dire au prix minimum. « *À la même époque l'an dernier, elle était à 13,50 euros* », se souvient Yves Herszfeld, directeur de la criée d'Arcachon et président de l'association nationale des directeurs de criée, qui affirme ne jamais avoir connu de cours aussi bas.

Depuis le mois de janvier, Martine, l'épouse de Pascal Chabrerie, part donc trois fois par semaine au volant de son véhicule réfrigéré vendre « *à la table* » la pêche de son mari : soles, carrelets, bars, blancs de seiche ou merlans... Tout s'écoule environ deux fois moins cher qu'en poissonnerie. Les clients se réjouissent : « *c'est une très bonne idée, les prix sont intéressants et en plus, on est sûr qu'il est frais* », pointe une habitante du Teich, sur le bassin d'Arcachon, en repartant avec un kilo de soles pour 12 euros, contre environ 25 euros en poissonnerie.

Le système fonctionne beaucoup par bouche à oreille, et au fil des semaines, le nombre de clients ne cesse d'augmenter. La pratique tend donc à se généraliser. Sur le port de Saint-Jean-de-Luz, ils sont une poignée à pratiquer également la vente directe avec le même succès. « *Il y a beaucoup de monde, tout part en deux heures* », témoigne notamment Ramuntcho Iturrioz, un pêcheur local.

CAP

Spécialité : MAREYAGE

Code Spécialité

Durée :
1 heure

Session
2009

Épreuve : EP3 – Connaissance de l'entreprise

N° Sujet : 08-154

Coefficient:
2

Folio
2/8

Document 1 (suite)

Pour le moment, la vente directe ne permet cependant pas encore à l'arcachonnais Pascal Chabrierie d'écouler l'intégralité de sa pêche. « *Cela représente environ un tiers, le reste part à la criée* », explique le pêcheur. Mais convaincu par le système, il envisage de compléter en vendant également à une Association pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP).

Pourtant, malgré ses avantages, ce mode de commercialisation commence à faire grincer des dents parmi de nombreux professionnels de la filière. « *C'est de la concurrence déloyale et cela va finir par déstabiliser toute la filière pêche !* », tempête Patrice Lucine, président du Syndicat des poissonniers d'Aquitaine. Ce commerçant de Lège-Cap-Ferret pointe en particulier le fait que ces pêcheurs ne sont assujettis à aucune taxe et que cette pratique « *ne permet pas un contrôle sérieux des quotas* ».

Même constat pour le directeur du port de pêche d'Arcachon et directeur de la criée, Yves Herszfeld. « *Face à la baisse des cours, c'est la pire des solutions* », estime-t-il. « *C'est un marché occulte* qui échappe à tout contrôle sanitaire et au respect des quotas* ». « *Sur le long terme, cela va engendrer la disparition des mareyeurs et des poissonniers et le jour où ces pêcheurs auront un gros apport, ils ne sauront plus comment et à qui le vendre* », explique M. Lucine, estimant que les nouveaux adeptes « *scient la branche sur laquelle ils sont assis* ».

Sources : <http://www.libebordeaux.fr/libe/2009/03/les-pcheurs-du.html>
(Avec AFP / Photo Reuters)

* *occulte* : secret, clandestin

| | | | |
|--|---|--------------------|-----------------|
| CAP | Spécialité : MAREYAGE Code Spécialité | Durée : 1 heure | Session 2009 |
| Épreuve : EP3 – Connaissance de l'entrepriseN° Sujet : 08-154 | | Coefficient: 2 | Folio 3/8 |

PARTIE 3 : ENVIRONNEMENT SOCIAL

À la fin du mois, M. Gaspard vous remet votre fiche de paie. Le document 2 synthétise les principales cotisations sociales supportées par votre salaire pour le mois de juillet.

Travail à faire n° 3

À l'aide de vos connaissances, répondez aux questions de l'annexe 3 page 8.

Document 2

| <u>Salaire Brut</u> | 1 697,68 | | | | |
|---------------------------|-----------------|----------------|---------|----------------|---------|
| Retenues | Base | Part salariale | | Part patronale | |
| | | Taux | Montant | Taux | Montant |
| CSG déductible | 1 646,75 | 5,10 % | 83,98 | 30,60 % | 519,49 |
| CSG + CRDS non déductible | 1 646,75 | 2,90 % | 47,76 | | |
| S.S. Maladie | 1 697,68 | 0,75 % | 12,73 | | |
| Veuvage | 1 697,68 | 0,10 % | 1,70 | | |
| S.S. Maladie plafonnée | 1 697,68 | 6,65 % | 112,90 | | |
| Retraite complémentaire | 1 697,68 | 3,80 % | 64,51 | 4,50 % | 76,40 |
| Assurance chômage | 1 697,68 | 2,44 % | 41,42 | 4,04 % | 68,59 |
| Total | | 365,00 | | 664,48 | |
| Salaire à payer | | 1 332,68 | | | |

CAP

Spécialité : **MAREYAGE**

Code Spécialité

Durée :
1 heure

Session
2009

Épreuve : EP3 – Connaissance de l'entreprise

Coefficient:
2

Folio
4/8

N° Sujet : 08-154

L' ANONYMAT

Le candidat doit inscrire
ci - dessous son numéro de table

C.A.P. : MAREYAGE

Dominante :

Code spécialité :

Épreuve : EP3 Connaissance de l'entreprise

Durée : 1 heure

Centre d'écrit

Session : 2008.

NOM et Prénoms :
(en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse)

Date et lieu de naissance :

réservé à

Griffe du correcteur

C.A.P. : MAREYAGE

Épreuve : EP3 Connaissance de l'entreprise

Session : 2008

N° de sujet 08-154

Folio : 5/8

ANNEXE 1-1 À RENDRE

1-1 Complétez le tableau ci-dessous :

| Éléments | Quantités | Prix Unitaire | Montant |
|---------------------------|-----------|----------------------------|---------|
| Prix du poisson | ... | ... | ... |
| Conservation et emballage | ... | ... | ... |
| Charges fixes | ... | ... | ... |
| Frais de transport | ... | ... | ... |
| | | Coût de revient pour 20 kg | ... |
| | | Coût de revient d'un kg | ... |
| | | Marge bénéficiaire | 2,00 € |
| | | Prix de vente Hors taxes | ... |

Ne rien écrire

dans la partie barrée

6/8

ANNEXE 1-2 À RENDRE

1-2 Calculez le résultat du mois de juillet en reportant les montants dans le tableau selon leur nature (charges ou produits). Déterminez si l'entreprise réalise un bénéfice ou une perte.

| Éléments | Montants | Charges | Produits |
|---|---|---------|----------|
| <input type="checkbox"/> chiffre d'affaires lieu jaune | 2 440,00 | | |
| <input type="checkbox"/> location camion | 600,00 | | |
| <input type="checkbox"/> achat hareng | 638,40 | | |
| <input type="checkbox"/> intérêts d'emprunt | 825,30 | | |
| <input type="checkbox"/> Impôts et taxes | 235,40 | | |
| <input type="checkbox"/> achat lieu jaune | 1 680,00 | | |
| <input type="checkbox"/> chiffre d'affaires hareng | 532,00 | | |
| <input type="checkbox"/> revenus de placements | 70,80 | | |
| <input type="checkbox"/> chiffre d'affaires colin | 1 069,20 | | |
| <input type="checkbox"/> achat cabillaud | 696,00 | | |
| <input type="checkbox"/> autres produits d'exploitation | 1 255,70 | | |
| <input type="checkbox"/> chiffre d'affaires cabillaud | 1 045,00 | | |
| <input type="checkbox"/> achat colin | 891,00 | | |
| <input type="checkbox"/> entretien du local | 500,00 | | |
| | Total | ... | ... |
| | Calcul du résultat (produits – charges) | ... | |
| Résultat : BENEFICE ou PERTE (rayez la mention inutile) | | | |

Ne rien écrire

dans la partie barrée

7/8

ANNEXE 2 À RENDRE

Répondez aux questions suivantes :

2-1 Citez la raison pour laquelle les pêcheurs font de la vente directe ?

.....
.....

2-2 Cette pratique est considérée comme de la concurrence déloyale. Citez deux critiques à la vente directe aux consommateurs.

•

•

2-3 D'après le directeur du port de pêche d'Arcachon, quelles pourraient être les répercussions de la vente directe sur le métier de mareyeur ?

.....
.....

2-4 Quelle conséquence peut avoir la baisse des prix du poisson sur le pouvoir d'achat du consommateur ?

.....

Ne rien écrire

dans la partie barrée

8/8

ANNEXE 3 À RENDRE

Répondez aux questions suivantes :

2-1 Quel est le montant des cotisations sociales supportées par le salarié ?

.....

2-2 À part le salarié, qui paye des cotisations sociales ?

.....

2-3 Quels organismes collectent les cotisations sociales (deux réponses exigées) ?

.....

.....

.....

2-4 Quelle est la durée de conservation d'un bulletin de paye ?

.....

2-5 Comment a été calculé le salaire net à payer (indiquez vos calculs) ?

.....

.....