



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

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

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

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

Ce corrigé comporte 7 pages numérotées de 1/7 à 7/7
 Assurez-vous que cet exemplaire est complet.
 S'il est incomplet, demandez un autre exemplaire au chef de salle.

Les calculatrices conformes à la réglementation en vigueur sont autorisées.

CORRIGÉ

LE JARDIN DES SAVEURS

Boulangerie – Pâtisserie

6 Boulevard Foch

53000 LAVAL

Gérant : Victor Capelle

2 salariés

SARL au capital de 55 000 €

RCS LAVAL B 458 695 741

Banque : BNP Paribas



Vous effectuez un stage de gestion dans la boulangerie – pâtisserie « Le Jardin des Saveurs ».

Vous traitez différents dossiers demandés par Monsieur Capelle, gérant.

DOSSIER 1 – LA VIE DE L'ENTREPRISE	/5 points
DOSSIER 2 – ENVIRONNEMENT JURIDIQUE	/7 points
DOSSIER 3 – ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL	/8 points
DOSSIER 4 – ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE	/6 points
DOSSIER 5 – ENVIRONNEMENT SOCIAL	/8 points
DOSSIER 6 – COMMERCIALISATION	/6 points
TOTAL SUR 40	/40 points
NOTE SUR 20	/20 points

Sujet National	Session : 2010	
BEP ALIMENTATION		
Boulangier – Charcutier traiteur – Pâtissier – Préparation en produits carnés Poissonnier		
ÉPREUVE EP3 : Vie économique, juridique de l'entreprise, commercialisation		
CORRIGÉ	Durée : 1h30	Coefficient : 2
		Page 1/7

DOSSIER 1 – LA VIE DE L'ENTREPRISE

DOCUMENT 1

5 points

1 – Proposer la définition de la réduction commerciale : la remise

Réduction accordée au client, pour un achat important ou en fonction de la qualité du client (professionnel.) **1 point**

2 - Citer une autre réduction à caractère commercial :

Le rabais ou la ristourne. **0,5 point**

3 - Rechercher le taux de TVA qui s'applique à ces marchandises :

19.60% **0,25 point**

4 - Citer un autre taux de TVA :

5.50% ou 2.10% **0,25 point**

5 – Monsieur Capelle souhaite payer par chèque. Préciser son montant .
(Indiquer les calculs) :

1339.23 x 0.98 = 1312.45

Ou montant de l'escompte : 1339.23 x 2/100 = 26.78

Montant du chèque = 1339.23 – 26.78 = 1312.45 **1 point**

DOCUMENT 2

2 points (avec – 0.5 pt pour tout élément oublié ou erroné)

Date 08/06/10		
Ordre Matfer		
Objet facture n° 14587	Payez contre ce chèque mille trois cent dix euros 45 centimes	à rédiger exclusivement en euros
Montant du chèque 1312,45	à Matfer	1312,45
	Payable en France Toutes agences Agence centre Murat Laval	A Laval Le 08/06/10
	Le Jardin des saveurs 6 boulevard Foch 53000 LAVAL	
Chèque N° 6414429	Chèque N° 6414429	

DOSSIER 2 – ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

DOCUMENT 3

7 points

1. Rechercher les personnes juridiques figurant sur l'annonce légale et les classer selon les deux catégories suivantes :

PERSONNE PHYSIQUE		PERSONNE MORALE	
• Amélie Dumontel	0,5 point		
• Théo Dumontel	0,5 point	• Boulangerie Dumontel	0,5 point

2. Rechercher le statut juridique de la nouvelle société :

Société à responsabilité limitée.

0,5 point

3. Préciser, pour ce statut juridique :

- Le nombre d'associés :

Minimum : 2

0,25 point

Maximum : 100

0,25 point

Le montant minimum de capital : 1 €

0,50 point

4. Expliquer le principal avantage d'avoir choisi le statut d'entreprise sociétaire par rapport au statut d'entreprise individuelle : **2 points**

Pour l'entreprise sociétaire, les associés sont responsables de leurs dettes dans la limite de leurs apports alors que pour l'entreprise individuelle, l'entrepreneur est responsable de ses dettes sur ses biens propres.

5. Citer le nom de l'organisme auprès duquel M et Mme DUMONTEL ont déposé le dossier de création de leur entreprise :

Le centre de formalités des entreprises.

0,50 point

6. Préciser le rôle de cet organisme :

Le CFE transmet tous les renseignements concernant la nouvelle entreprise aux organismes sociaux, au centre des impôts ... 0,50 point

7. Citer deux autres démarches à entreprendre lors de la création de toute entreprise :

- Ouvrir un compte courant. 0,50 point
- Souscrire un contrat d'assurances (incendie, responsabilité civile). 0,50 point

Accepter toute autre réponse logique

DOSSIER 3 – ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL

DOCUMENT 4

8 points

1. Rechercher le nom des deux juridictions civiles de 1^{er} degré, saisies pour les deux affaires et préciser leur compétence :

Extrait Ouest France du 05/05/09 :

- **Le conseil des prud'hommes jugent les litiges entre un employeur et son salarié.** 1,5 point

Extrait Ouest France du 11/09/09 :

- **Le tribunal de commerce juge les litiges entre commerçants, les difficultés d'entreprise (liquidations).** 1,5 point

2. Expliquer la particularité de la composition pour chacune de ces deux juridictions : 2 points

Les juges ne sont pas des magistrats professionnels mais sont élus par leurs pairs.

3. Préciser la juridiction de second degré qui peut être saisie par l'entreprise D. Donner le rôle de cette juridiction.

La cour d'appel. 0,50 point

elle juge à nouveau l'affaire. 1 point

4. Citer un exemple de juridiction pénale **0,50 point** et préciser son domaine de compétence **1 point**

Le tribunal de police : juge les infractions légères c'est-à-dire les **contraventions**

ou **Le tribunal correctionnel** : juge les infractions appelées **délits**

ou **La cour d'assises** : juge les infractions les plus graves, **les crimes.**

DOSSIER 4 – ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

DOCUMENT 5

6 points

1. Donner la définition de la balance commerciale :

- **La balance commerciale comptabilise les échanges de marchandises entre un pays et le reste du monde.** **1 point**

2. Citer deux biens exportés par la France :

Voitures, satellites, Airbus, paquebot ... **(0,50 x 2)= 1 point**

3. Préciser, pour le mois de Mars 2009, le solde de la balance commerciale française :

- **Montant du solde : 4.8 milliards d'euros.** **0,50 point**

- **Nature du solde : Déficitaire.** **0,50 point**

4. Calculer le solde de la balance commerciale pour le deuxième trimestre 2009 :
(d'avril à juin)

- **4.1 + - 3.1 + -4 = - 11.2 milliards d'euros** **1 point**

Depuis quatre ans, le commerce extérieur est sur la mauvaise voie : donner deux raisons qui peuvent expliquer cette situation : **(Accepter toute réponse logique)**

- **Hausse de la facture énergétique.** **1 point**

- **Baisse des exportations.** **1 point**

DOSSIER 5 – ENVIRONNEMENT SOCIAL

DOCUMENT 6

8 points

1. Indiquer le type de contrat à prévoir et préciser sa forme :

- Type de contrat proposé (pas de sigle) : **Contrat à durée déterminée.** 0,50 point
- Forme de contrat : **Écrit** Oral 0,50 point

Préciser l'intérêt pour l'employeur, de prévoir une période d'essai :

L'employeur vérifie les capacités du salarié. 1 point

2. Donner deux cas de recours pour un CDD :

- **En cas d'accroissement temporaire d'activité.** 1 point
- **En remplacement d'un salarié absent.** 1 point

3. Préciser le nom et l'utilité des trois documents remis au salarié lors de son départ de l'entreprise :

- **Le certificat de travail : permet de prouver que le salarié a bien travaillé dans l'entreprise.** 2 points
- **Le reçu pour solde de tout compte : certifie que les sommes indiquées ont bien été remises au salarié, à son départ.** 1 point
- **L'attestation Pôle emploi : permet au salarié de faire les démarches auprès des ASSEDIC et de faire valoir ses droits à l'assurance chômage.** 1 point

DOSSIER 6 – LA COMMERCIALISATION

DOCUMENT 7

6 points

1. Pourquoi un artisan doit-il animer son point de vente ? 2 réponses exigées.

2 points

- **Pour attirer les clients, se faire connaître.**
- **Dynamiser le point de vente.**
- **Lutter contre la concurrence.**
- **Fidéliser les clients.**

Accepter toute réponse cohérente

DOCUMENT 7 (suite)

2. Proposez à votre tuteur 3 actions d'animation du point de vente pour l'année.
Vous donnerez un exemple par action.

Actions d'animation de l'année.	Description de l'action Donner des exemples
<p>1. Exemples d'animations des ventes.</p> <p>Dégustation.</p>	<p>Dégustation nouveau produit: inviter les clients fidèles...</p> <p>Visite labo ; inviter sur inscription...</p> <p>Salon : participer à un salon local...</p>
<p>2. Exemples de promotion des ventes.</p> <p>- Vente par lot.</p> <p>- Jeux concours.</p>	<p>Offrir une quantité de produit supplémentaire ...</p> <p>Prix de lancement pour nouveauté - 20%....</p> <p>Tirage au sort pour gagner un produit...</p> <p>Concours ; dessin pour fête...</p>
<p>3. Exemples de communication externe.</p> <p>- Publicité dans la presse locale.</p> <p>-</p>	<p>Presse locale pour annoncer une opération commerciale, ouverture spéciale....</p> <p>Envoyer aux clients pour annoncer évènement</p>

4 points (-0.5 point par réponse non admissible)