



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Strasbourg
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.

DANS CE CADRE

Académie :	Session :
Examen :	Série :
Spécialité/option :	Repère de l'épreuve :
Epreuve/sous épreuve :	
NOM :	
(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)	
Prénoms :	N° du candidat
Né(e) le :	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)

NE RIEN ÉCRIRE

Appréciation du correcteur

Note :

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

MC EMPLOYÉ TRAITEUR

Épreuve ET3 – Connaissance de l'entreprise traiteur

Mise en situation :

<p><i>Fleur de sel</i> des prestations de qualité depuis 1976</p> <p>32 av. des Ducs d'Anjou, 49000 ANGERS RCS Angers B 245 288 546 SARL au capital de 32 000 € Tel. 02 xx xx xx xx Mail : fleurdesel@internet.fr Gérant : Marc Garnier - 22 salariés</p>
--

Vous venez d'être embauché(e) dans l'entreprise de Monsieur Garnier après avoir obtenu votre Mention Complémentaire.

L'activité de cette entreprise est répartie en deux secteurs d'égale importance :

- La vente au magasin situé dans l'avenue des Ducs d'Anjou ;
- Les prestations de réception.

La société est en plein développement. Son laboratoire a été refait à neuf deux auparavant pour améliorer l'organisation et l'efficacité du travail et pour répondre aux normes d'hygiène et de sécurité.

Le travail de M. Garnier est reconnu dans la région pour la qualité de ses prestations et de ses produits. Il est régulièrement contacté par les grandes entreprises et les collectivités locales pour l'organisation de réceptions. Il a également travaillé dans le cadre des grands événements culturels de la région.

Au cours d'une période très chargée professionnellement, Monsieur Garnier vous demande de l'aider dans ses travaux de gestion.

BARÈME

Dossier 1 : Le coût de revient / 8 points
Dossier 2 : La gestion des stocks / 6 points
Dossier 3 : L'activité traiteur / 6 points
TOTAL / 20 points

MC EMPLOYE TRAITEUR	Code :	Session 2014	SUJET
ET3 : Connaissance de l'entreprise	Durée : 1 h	Coefficient 3	Page 1/8

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 1 : Le coût de revient

sur 8 points

Monsieur Garnier veut proposer une nouvelle prestation à la carte du magasin : les « ravioles de dos de porc au lait ». Il vous demande de calculer son coût de revient et son prix de vente. Il souhaite également savoir quelle sera la rentabilité de cette prestation pour l'entreprise. Monsieur Garnier souhaite que la prestation ait un taux de rentabilité d'au moins 15 %.

Travail à faire :

1.1- Calculer le coût matière et le prix de vente TTC d'une portion en complétant la fiche technique en **Annexe A** (tous les résultats seront arrondis au centime près).

1.2- Calculer le coût de revient de la prestation à partir des informations fournies dans le **Document 1**. Compléter l'**Annexe B**.

1.3- Calculer le prix de vente HT de la prestation (TVA à 5.5 %).

1.4- Calculer la marge nette de la prestation.

1.5- Calculer le taux de rentabilité appelé aussi taux de marge nette.

1.6- Dire si l'objectif des 15 % est atteint.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE A : Fiche technique

RAVIOLES DE DOS DE PORC AU LAIT (8 PERSONNES)					
DENREES			VALORISATION		REALISATION
Nature	Unité	Quantité	Prix unitaire H.T.	Prix total H.T.	
Carré de porc	kg	1,6 kg	8,00 €	1. Désosser le carré et ne garder que le cœur. 2. Le faire rissoler dans une casserole avec le beurre jusqu'à ce qu'il soit bien doré. 3. Le mettre à cuire dans le lait assaisonné en le retournant régulièrement. 4. Blanchir séparément les légumes encore surgelés, et faire rissoler les cèpes. 5. Pour la farce, faire rissoler les rognons avec la moitié des cèpes et les échalotes, terminer avec le persil haché et le porto. 6. Couper de fines tranches de porc, garnir d'un peu de farce et fermer avec une pique. <u>Temps de préparation : 45 mn</u>
Lait	Litre	1,5 l	0,78 €	
Rognons de porc	Kg	240 g	3,32 €	
Pois gourmands	Kg	240 g	8,90 €	
Salsifis	Kg	240 g	4,40 €	
Pommes de terre	Kg	960 g	2,40 €	
Cèpes	Kg	120 g	25,00 €	
Echalotes	100g	60 g	2,30 €	
Oignons	Kg	120 g	3,63 €	
Ail	Kg	10 g	4,99 €	
Beurre	Kg	160 g	7,73 €	
Carottes	Kg	140 g	1,20 €	
Coriandre	100g	20 g	3,07 €	
Tomates cerise	250 g	200 g	1,89 €	
Gruyère râpé	Kg	160 g	5,60 €	
Porto	Litre	4 cl	11,94 €	
Thym	Bouquet	0,10	0,99 €	
Sel et poivre				0,10 €	
Coût matière total				
Coût matière d'une portion				
Coefficient multiplicateur				5	
Prix de vente T.T.C.				

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 1 : Les coûts de production

Coût horaire de la main-d'œuvre	12,00 €
Coût de l'emballage (les 25 barquettes)	3,00 €
Charges indirectes (pour 1h de travail)	2,80 €

ANNEXE B : Tableau de calcul du coût de revient

	Calcul	Montant
Coût matière d'une portion		
Coût main-d'œuvre		
Coût emballage (1 barquette)		
Charges indirectes		
Coût de revient		

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 2 : La gestion des stocks

sur 6 points

Monsieur GARNIER vous demande de tenir la fiche de stock du mois de juin pour les bouteilles de champagne de marque Bonnaire.

2.1- Compléter la fiche de stock (**Annexe C**) grâce aux bons d'entrée et de sortie (**Document 2**) en utilisant la méthode CUMP (arrondir au centime près).

2.2- Indiquer quelle est l'utilité du stock d'alerte.

.....

.....

2.3- Indiquer deux conséquences négatives d'un non-respect du « stock maximum ».

♦

♦

DOCUMENT 2 : Bons d'entrée et de sortie

Bon de sortie n° 911		
Date : 02/06/14		
Réf.	Désignation	Qté
NIC	Champagne Bonnaire	2

Bon de sortie n° 924		
Date : 05/06/14		
Réf.	Désignation	Qté
NIC	Champagne Bonnaire	4

Bon de sortie n° 928		
Date : 09/06/14		
Réf.	Désignation	Qté
NIC	Champagne Bonnaire	6

Bon de sortie n° 937		
Date : 12/06/14		
Réf.	Désignation	Qté
NIC	Champagne Bonnaire	2

Bon de sortie n° 951		
Date : 15/06/14		
Réf.	Désignation	Qté
NIC	Champagne Bonnaire	16

Bon d'entrée n° 32			
Date : 07/06/14			
Réf.	Désignation	Qté	C.U.H.T.
NIC	Champagne Bonnaire	18 bouteilles	18,60 €

Bon d'entrée n° 50			
Date : 14/06/14			
Réf.	Désignation	Qté	C.U.H.T.
NIC	Champagne Bonnaire	18 bouteilles	19,50 €

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE C : Fiche de stock (méthode CUMP)

Produit : Champagne Produit : Marque Référence : NIC							Stock minimum : 5 Stock maximum : 24 Stock d'alerte : 6			
Date	Libellé	Entrées			Sorties			Stock		
		Quantité	P.U.H.T.	Montant	Quantité	P.U.H.T.	Montant	Quantité	P.U.H.T.	Montant
01/06	Stock de départ							12	20,00	

Justificatif du calcul du CMUP du 07/06 :

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 3 : L'activité traiteur

sur 6 points

Monsieur Garnier s'est récemment renseigné sur l'association « Traiteurs de France ». Il pense en devenir adhérent mais avant de prendre une décision, il souhaite consulter ses collaborateurs. Il vous fournit donc une présentation de cette association (**Document 3**).

3.1- Indiquer si l'entreprise de Monsieur Garnier respecte les critères nécessaires pour faire partie de cette association.

.....

.....

3.2- Citer deux avantages pour l'entreprise de faire partie de cette association.

◆

◆

3.3- Indiquer quelle est l'utilité de la fiche satisfaction client.

.....

.....

3.4- Indiquer sur quel type de prestation sont centrées les entreprises adhérentes à cette association.

.....

.....

3.5- Citer deux autres formes d'exercice de l'activité traiteur.

◆

◆

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 3 : Traiteurs de France

Depuis le début de l'année 1996, des traiteurs organisateurs de réceptions indépendants, parmi les plus renommés sur le territoire français, ont choisi de se regrouper au sein de l'Association des Traiteurs de France. La marque des créateurs de réceptions.

Vous qui ferez confiance à un Traiteur de France, vous aurez la certitude de vous adresser à un véritable professionnel, car chaque adhérent, en signant son engagement au réseau doit :

- ✓ Avoir une position de leader du fait de sa notoriété locale et nationale.
- ✓ Disposer d'un outil de travail performant aux normes d'hygiène requises lui permettant de maîtriser la totalité de sa production de la fabrication à la livraison.
- ✓ Offrir une prestation complète de services.
- ✓ Respecter la Charte Qualité Traiteurs de France.
- ✓ Respecter la procédure Qualitraiteur.

L'Association des Traiteurs de France a toujours placé la qualité au centre de ses préoccupations, dans l'optique de garantir à l'ensemble de ses clients une prestation "0 défaut".

Plusieurs outils ont été mis en place afin de contrôler la production, déceler tout dysfonctionnement et intervenir dans les plus brefs délais.

LES TRAITEURS DE FRANCE, une garantie de qualité irréprochable

La mise en place d'une veille sanitaire

Effectuée par un cabinet extérieur de conseil en hygiène et sécurité alimentaire auprès des laboratoires de chaque entreprise adhérente, cette veille permet d'alerter l'Association d'éventuels dysfonctionnements ou de résultats d'analyses micro biologiques non satisfaisants.

La création d'une Commission de contrôle Qualité

La commission de contrôle Qualité a pour rôle de réagir et d'intervenir en cas de dysfonctionnement. Au cas où ses prescriptions ne seraient pas respectées, une exclusion peut être prononcée à l'encontre des adhérents.

La Fiche Satisfaction Client

Véritable outil de mesure et de suivi de la qualité, cette fiche, adressée à chaque client, a pour objectif d'évaluer chaque prestation réalisée par les Traiteurs de France. Elle est améliorée en 2004 et insiste sur 16 points clés de la réussite d'une manifestation : le suivi commercial, la livraison, le matériel, la production, les boissons et la qualité du service.

Audit de qualité systématique

3 audits Hygiène-Qualité sont systématiquement réalisés sur le site de production et sur réception pour tout traiteur candidat, même s'il possède l'agrément CEE.

CHIFFRES D'AFFAIRES

151 700 000 € pour 36 Traiteurs de France

REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

58 % marché des entreprises

15 % marché des agences événementielles

20 % marché des particuliers

8 % autres marchés (événements sportifs, culturels, ...)

LES RÉCEPTIONS

40 773 réceptions

2 892 800 couverts servis