



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

**Ce document a été numérisé 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 :	
	<small>(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)</small>	
Prénoms :	N° du candidat	<input type="text"/>
Né(e) le :	<small>(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)</small>	
NE RIEN ÉCRIRE	Appréciation du correcteur	
	<input type="text"/>	Note :

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

ÉPREUVE E41

CORRIGÉ

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Durée : 2 h 00

Dossier	Thème	Points
Dossier 1	L'étude de marché	11 points
Dossier 2	La forme juridique	11 points
Dossier 3	L'activité commerciale	21 points
Dossier 4	La démarche qualité	17 points

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

FICHE D'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE

Forme juridique de l'entreprise : EIRL

Situation

Boulangerie-pâtisserie située dans la ville de Bellegarde-sur-Valserine (12052 habitants en 2012). Elle se trouve sur un axe routier passant avec un parking minute. À proximité se trouve un lycée ainsi qu'une zone d'activité artisanale et industrielle.

Coordonnées de l'entreprise

LA MIE DU PAIN
Monsieur Lamberet
20 Boulevard Gambetta
01200 BELLEGARDE-SUR-VALSERINE
Tél : 04 74 xx xx xx
Mail : lamiedupainbellegarde@orange.fr

Ouverture 6 jours sur 7

*du mardi au samedi de 7h à 12h30 et de 15h00 à 19h30
et le dimanche matin de 7h à 12h30*

Personnel de la boulangerie-pâtisserie

*À la fabrication du pain, on trouve le propriétaire, un apprenti CAP 1^{ère} année.
Pour la pâtisserie, l'entreprise dispose d'un pâtissier.
La vente en magasin est sous la responsabilité de la conjointe collaboratrice, assistée
d'une vendeuse à plein temps.*

Exercice comptable du 01/01/N au 31/12/N

Atout commercial

- *Savoir-faire artisanal avec produits de qualité et spécialités en pains spéciaux*
 - *Fabrication de viennoiseries et de pâtisseries traditionnelles.*
 - *Rayon boissons et épicerie*

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Vous avez pour projet de racheter le fonds de commerce de « La mie de pain » suite au départ en retraite de M. Lamberet. Ce rachat sera finalisé au printemps, début avril. Pour gérer cette boulangerie pâtisserie, vous serez assisté (e) de votre conjointe collaboratrice.

Dans un premier temps :

- Vous décidez de faire une étude de marché afin de vérifier si votre projet est réalisable. (DOSSIER 1)
- Vous vous interrogez sur la forme juridique à adopter (DOSSIER 2)
- Vous vérifiez la cohérence des prix de vente en tenant compte des tarifs actuels et vous établissez le coût de revient de vos produits. (DOSSIER 3)

Dans un second temps, vous voulez mettre en valeur la qualité de la fabrication de vos produits afin de vous démarquer de la concurrence : vous vous intéressez à la charte « viennoiserie 100% maison » (DOSSIER 4)

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 1 L'ETUDE DE MARCHE

11 points

S572 La faisabilité du projet

S513 L'environnement économique

Vous comptez reprendre cette boulangerie et vous vous appuyez sur le document en annexe 1 pour étudier le marché. Selon cette étude de 2010, votre boulangerie pourrait atteindre 3% des ménages du pôle commercial de Bellegarde-sur-Valserine et Chatillon-en-Michaille pour un panier moyen de 2 euros TTC par jour sur toute l'année.

1.1 D'après vos connaissances, donner la définition du marché.

2 pts

C'est le point de rencontre entre l'offre et la demande (accepter toute réponse cohérente)

1.2 D'après l'annexe 1 et les données ci-dessus, calculer le nombre de ménages susceptibles d'être vos clients potentiels en 2014. (Détailler vos calculs, arrondir au nombre entier supérieur). 2 pts

$$3/100 \times 11757 = 353 \text{ ménages} \quad (\text{dont 1 pt pour le détail du calcul})$$

1.3 Relever l'évolution des dépenses des ménages dans l'alimentaire entre 2003 et 2010 annexe 1. Argumenter votre réponse. 2 pts

1 pt pour évoquer l'évolution et 1 pt pour les chiffres et/ou dates

Elle ne cesse d'augmenter en passant de 57,7 millions d'euros et 68,5 millions d'euros entre 2003 et 2010.

1.4 En vous aidant de l'annexe 1, évaluer votre chiffre d'affaires annuel prévisionnel compte tenu de la fermeture de 3 semaines en août (Détailler vos calculs). 3 pts
(dont 1 pt pour le détail du calcul)

$$11757 \times 3\% \times 2 \text{€} \times 49 \text{ SEMAINES} \times 6 \text{ jours} = 207\,564 \text{€}$$

1.5 Quel pourrait être ce chiffre d'affaires l'année prochaine (en 2015) ? 2 pts
1 pt pour le calcul et 1 point pour le résultat

$$12984 \times 3\% \times 2 \text{€} \times 49 \text{ SEMAINES} \times 6 \text{ jours} = 229\,320 \text{€}$$

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 2 LA FORME JURIDIQUE

11 points

5.1.1 la classification des entreprises

5.1.5 les chambres consulaires

Vous avez choisi l'E.I.R.L. comme statut juridique pour votre entreprise, répondez aux questions suivantes :

2.1 Donner la signification de l' E.I.R.L.

2 pts

Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée

2.2 Préciser quelle sera votre responsabilité financière en tant que chef d'entreprise dans le cadre d'une E I.R.L.

3 pts

Le chef d'entreprise protège son patrimoine personnel en effectuant une déclaration déposée auprès du greffe ou d'un notaire.

1 pt par bonne réponse des termes soulignés ou réponse cohérente

2.3 citer deux autres types de sociétés que vous auriez pu sélectionner et justifier votre réponse.

3 pts

Au choix accepter SARL (Minimum 2 associés, 1€ de capital social);SASU (1 associé), SAS (2 associés mais 37000€ de capital social), EURL (1 associé unique).

Pour toutes les solutions, responsabilité financière limitée à hauteur du capital

0,5 pt pour le sigle et 1 pt pour la justification

2.4 Vous souhaitez obtenir des informations complémentaires pour la création de votre entreprise, indiquer vers quel organisme consulaire vous pouvez vous diriger, quels services peut il vous apporter ?

3 pts

La Chambre des Métiers et de l'Artisanat (1pt)

Le service apporté est d'accompagner les futurs créateurs d'entreprises, conseil en entreprise (comptable, mercatique, commercial, juridique,social) (2pts)

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 3 L'ACTIVITE COMMERCIALE :

21 points

S 56 L'ENTREPRISE, CREATRICE DE RICHESSES/ S561 LA MAITRISE DES COÛTS –

Le calcul des coûts

S563 LE PRIX DE VENTE

Compte tenu de la saison, vous décidez d'élargir votre gamme de pâtisseries en proposant une tarte aux fraises. Afin de préciser son prix de vente, calculer le coût de revient en fonction des éléments suivants :

CHARGES DIRECTES POUR LA COMPOSITION D'UNE TARTE AUX FRAISES 10 parts (coût directement lié au produit) Prix HT	CHARGES INDIRECTES (coûts à répartir proportionnellement au poids du produit dans l'activité)
Sucre pour 1 tarte : 150g à 0.8 € le kilo HT Fruits pour 1 tarte : 450 g à 2.50€ le kilo HT Beurre : 100 g /tarte à 10 € le kg Farine : 350 g à 0,50 € le kg par tarte Œufs : 3 à 0.20 € pièce Sel inclus dans le prix farine Lait : 50 cl à 0.50 € le litre	charges indirectes production : 0.23€ par tarte Pour 30 tartes aux fraises, l'entreprise a versé : <ul style="list-style-type: none"> - salaires des pâtisseries 120 € - charges de distribution 150 €

3.1 Compléter les tableaux afin de calculer le coût d'achat et le coût de production hors achat (arrondi à deux décimales)

COÛT D'ACHAT D'UNE TARTE

10 pts

Éléments	Quantités	Prix unitaire Hors Taxes	Total H.T.
Sucre	150	0.8/1000	0.12
FRUITS	450	2.5/1000	1.125
BEURRE	100	10/1000	1
FARINE	350	0.50/1000	0.175
OEUFS	3	0.20	0.60
LAIT	0.5	0.5	0.25
COÛT D'ACHAT pour 1 tarte			3.27

1,5 pt par ligne, Compter zéro si le total HT de la ligne est faux

1 pt pour le coût d'achat unitaire

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

CHARGES DE PRODUCTION D'UNE TARTE HORS COÛT D'ACHAT

4,5 pts

Eléments	Quantités	Prix unitaire Hors Taxes	Total H.T.
Salaires		120€/ 30 tartes	4
Charges indirectes			0.23
Charges de production d'une tarte hors coût d'achat			4.23

1,5 pt par ligne

Compter zéro si le total de la ligne est faux

3.2 Vous avez évalué votre coût d'achat et votre coût de production. Préciser les éléments à ajouter pour obtenir le coût de revient (Détailler les calculs)

1 pt

Charges de distribution : $150/30 = 5 \text{ €}$

3.3 Calculer le coût de revient d'une tarte en détaillant les éléments constitutifs de ce coût

1,5 pt

COÛT DE REVIENT D'UNE TARTE = Coût d'achat + Coût de production hors achat + charges de distribution

Accepter coût de revient = $3,27+4,23+5= 12,50 \text{ €}$

0,5 point par élément

3.4 Appliquer le coefficient multiplicateur de 6 pour obtenir le prix de vente en magasin pour un coût matières de 3,10 € que vous obtenez après avoir négocié une diminution des coûts d'achat.

2 pts

(dont 1 pt pour le détail du calcul)

$3.10 \times 6 = 18.60 \text{ €}$

3.5 Vous décidez de vendre cette tarte 21 euros hors taxes. Quel sera son prix TTC ?

2 pts

(dont 1 pt pour le détail du calcul)

$21 \times 1.055 = 22.16 \text{ €}$

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 4 LA DEMARCHE QUALITE

17 points

S532 La démarche qualité

Vous avez relevé (annexe 2) les informations nécessaires à votre adhésion à une démarche qualité, vous présentez votre analyse à vos futurs employés :

4.1 Expliquer ce qu'est une charte.

3 pts

C'est un accord en respectant certaines clauses qui visent à produire dans le respect du savoir faire boulanger

Accepter toutes réponses cohérentes

4.2 Présenter l'intérêt pour un client de se rendre chez un artisan boulanger pâtissier adhérent à une telle charte. Expliquer votre point de vue personnel.

3pts

Démontrer au client un engagement sur la qualité des produits.

4.3 Indiquer 3 raisons pour lesquelles l'artisan a adhéré à une charte de qualité. 3 pts

Pour valoriser le métier et se démarquer des points chauds ou des concurrents ne pétrissant pas sur place. C'est une marque de qualité en vue d'améliorer sa notoriété.

1 pt par bonne réponse et/ou autre réponse cohérente

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

4.4 D'après le texte, relevez l'organisme qui peut défendre le consommateur : **2 pts**

UFC que choisir

4.5 D'après vos connaissances, citer l'organisme d'Etat qui est chargé de protéger le consommateur. **3pts**

DGCCRF : Direction Générale de la Consommation et de la Concurrence et Répression des Fraudes.

(1 point pour le sigle et 2 points pour la signification)

4.6 Expliquer à vos employés quelles sont les missions de cet organisme d'Etat (3 Minimum) **3pts**

- assurer le respect de la concurrence,
- garantir la qualité des produits et des services et la loyauté des transactions,
- vérifier le respect de la loi en matière d'hygiène et sécurité
- protéger les consommateurs (pas de point attribué)

1 pt/bonne réponse

Accepter toute réponse cohérente

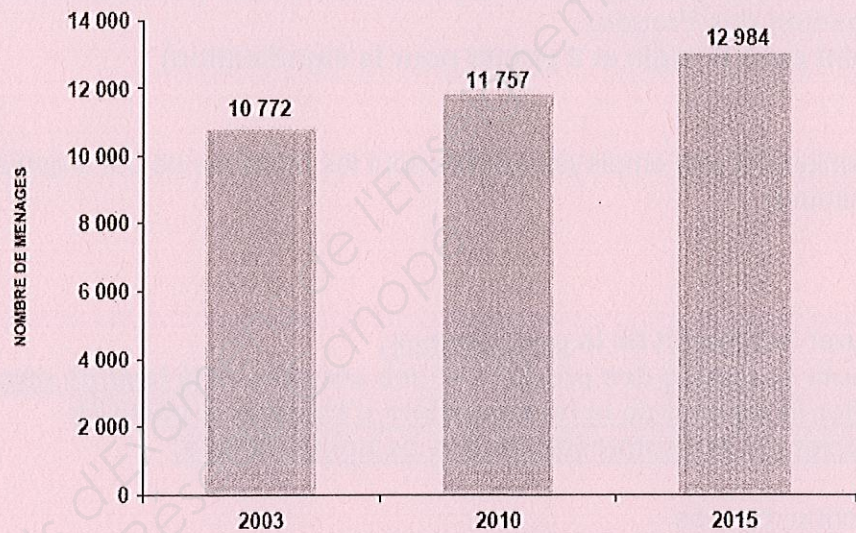
NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 1

Pôle commercial de Bellegarde-sur-Valserine et Châtillon-en-Michaille

**Projections
à l'horizon
2015**

PROSPECTIVE 2015 : Evolution du nombre de ménages de la zone



Source : CCI de l'Ain – Enquêtes sur les comportements d'achat des ménages – Données au 1^{er} janvier

Selon les prévisions démographiques, le nombre de ménages résidant dans la zone de chalandise du pôle commercial bellegardien devrait progresser d'environ 1230 ménages entre 2010 et 2015 correspondant à une évolution de +10,4 % inférieure à celle observée dans l'Ain (+12,1%).

CCI de l'Ain – Observatoire du Commerce 2012

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2 (1/2)



Consommation

Des viennoiseries 100 % maison

Publié le mercredi 12 septembre 2012 - 09h00



Une charte unique a vu le jour durant l'été. Les artisans qui en remplissent les conditions pourront afficher clairement sur leur vitrine que leurs viennoiseries sont entièrement artisanales.

Fruit de 18 mois de travail, la charte « Votre artisan boulanger viennois vous propose des viennoiseries fabriquées 100 % maison » a été élaborée par Jacky Otto-Bruc, artisan à Blois et président de la Fédération départementale de la boulangerie et de la boulangerie-pâtisserie de Loir et Cher (41). Ce projet s'est concrétisé grâce à l'appui de plusieurs intervenants du département : la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, le Crédit Agricole, le Conseil Général et l'Ordre des Experts Comptables. Certains meuniers et formateurs sont également entrés dans la boucle ainsi que l'UFC Que Choisir.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2 (2/2)



Cette affichette, pour signaler une fabrication sur place.

Respect mutuel

Depuis des années, cette idée trottait dans la tête de cet homme désireux de transmettre à la nouvelle génération un savoir-faire délaissé. « Le caractère authentique de cette fabrication ne doit pas être oublié, précise t-il. Former nos apprentis dans ce sens est aussi un respect vis-à-vis de leurs parents qui ont engagé leurs enfants dans la voie de l'artisanat. » Un respect que Jacky entend transmettre au consommateur, qui « ne doit pas être trompé sur la marchandise ». Logo et affichette ont ainsi été créés pour informer la clientèle sur l'authenticité de la fabrication artisanale de la boutique, à condition que celle-ci réponde aux contraintes imposées.

Des ingrédients triés sur le volet

« En premier lieu, nous demandons au comptable de nous transmettre les factures d'achat sur une année afin de vérifier que les matières premières achetées soient liées à une fabrication maison », insiste Jacky. Le beurre ou la margarine non hydrogénée sont par exemple les seules matières grasses autorisées, bien qu'il soit plus facile de trouver de la margarine hydrogénée (indésirable sur le plan nutritionnel) sur le marché. En second lieu, l'artisan doit signer une attestation sur l'honneur dans laquelle il s'engage à proscrire les produits tout prêts. « Des contrôles inopinés sont d'ailleurs prévus. Et il n'y aura aucune place pour la fraude » conclut fermement Jacky.

C'est sans doute grâce à cette exigence que la valeur de cette charte sera reconnue, une récompense espérée par Jacky. Un homme qui investit tout son temps personnel « non pas comme bénévole mais comme mécène... » dans cette démarche aussi satisfaisante pour la profession que pour les consommateurs.

par Maud Guglielmi

(publié le 12 septembre 2012/La Toque Magazine)