



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

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

L'usage de la calculatrice est autorisé.

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 7 h à 12 h 30 et de 15 h 00 à 19 h 30
et le dimanche matin de 7 h à 12 h 30*

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 MARCHÉ

11 points

Vous comptez reprendre cette boulangerie et vous vous appuyez sur le document en annexe 1 pour étudier le marché. Selon cette étude, 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.

1.2 D'après l'annexe 1, calculer le nombre de ménages susceptibles d'être vos clients potentiels en 2014 en se basant sur les chiffres de 2010. (Détailler vos calculs, arrondir au nombre entier supérieur)

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

1.4 En vous aidant de l'annexe 1, évaluer votre chiffre d'affaires annuel prévisionnel pour 2014 en tenant compte des chiffres de 2010 et compte tenu d'une fermeture de 3 semaines en août (Détailler vos calculs).

1.5 Quel pourrait être ce chiffre d'affaires l'année prochaine (en 2015) ?

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 2 LA FORME JURIDIQUE

11 points

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.

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

2.3 Citer deux autres types de sociétés que vous auriez pu sélectionner en vous associant éventuellement avec votre conjointe et justifier votre réponse.

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 peuvent-ils vous apporter ?

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 3 L'ACTIVITE COMMERCIALE :

21 points

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 : - 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 (arrondir à deux décimales) :

COÛT D'ACHAT D'UNE TARTE

Éléments	Quantités	Prix unitaire Hors Taxes	Total H.T.
SUCRE			
FRUITS			
BEURRE			
FARINE			
OEUFs			
LAIT			
COÛT D'ACHAT pour 1 tarte			

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

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

Éléments	Quantités	Prix unitaire Hors Taxes	Total H.T.
Salaires			
Charges indirectes			
Charges de production d'une tarte hors coût d'achat			

3.2 Vous avez évalué votre coût d'achat et vos charges de production. Préciser l'élément à ajouter et son montant pour obtenir le coût de revient (Détailler les calculs)

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

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.

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

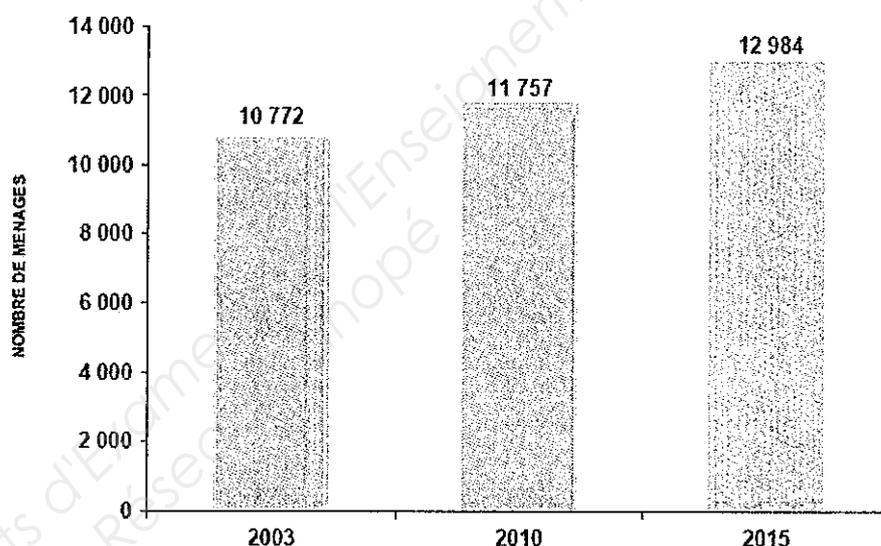
NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 1

Pôle commercial de Bellegarde-sur-Valsérine 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.

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)