



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

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
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

NE RIEN ÉCRIRE

Académie :	Session :
Examen :	Série :
Spécialité/option :	Repère de l'épreuve :
Épreuve/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)

Appréciation du correcteur

Note :

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

BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER

SESSION 2018

EPREUVE E41 Environnement économique, juridique et gestion de l'entreprise

Durée : 2 heures

Coefficient : 3

DOSSIER QUESTIONS-REPONSES

Le dossier questions-réponses comporte 19 pages numérotées de 1/19 à 19/19

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen est autorisé.

Dossier	Thème	Points
Dossier 1	Environnement juridique des entreprises	10
Dossier 2	Droit du travail	14
Dossier 3	Fixation d'un prix de vente	11
Dossier 4	Financement d'une immobilisation	16
Dossier 5	Promotion des ventes	9
Total		60 points

BP BOULANGER	EPREUVE E41	Durée : 2 heures	SUJET	Page 1/19
Session 2018	18SP-BP BOUL U41	Coefficient : 3		

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Situation :

Pierre MENARD est propriétaire de la boulangerie-pâtisserie « Pierre Tradition », entreprise individuelle située à L'Arbresle.

Il a créé un second fonds de commerce en s'associant avec son frère, Antoine MENARD. Pour l'exploiter, ils ont créé la SARL Antoine Tradition.

L'étude de marché a été réalisée, le financement a été trouvé et la fin des travaux d'aménagement est prévue avant l'ouverture le 1^{er} septembre de cette nouvelle structure.

FICHE D'IDENTITE DE L'ENTREPRISE

BOULANGERIE PATISSERIE « Antoine Tradition »

S.A.R.L. au capital de 20 000 €

12, place des Tilleuls

69210 – L ARBRESLE

Tel : 04 74 26 73 73

Mail: patradition@orange.fr

RCS LYON B 217 024 481

SIRET 217 024 481 00018

Code NAF/APE 10.71C

Horaires d'ouverture : du lundi au samedi de 7 h à 20 h

Fermeture : dimanche

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Contexte professionnel :

Vous êtes actuellement apprenti(e) chez Pierre MENARD, mais aussitôt votre apprentissage terminé et votre brevet professionnel obtenu, vous serez embauché(e) en tant qu'ouvrier(e) boulanger(e) dans la nouvelle structure, « Antoine Tradition ».

L'équipe d'Antoine Tradition sera composée d'Antoine MENARD, titulaire d'un BTM Pâtissier, de deux apprentis (CAP Pâtisserie et BP boulangerie), d'une vendeuse et de vous-même.

Pierre MENARD sollicite votre avis sur plusieurs dossiers concernant cette nouvelle structure.

- Environnement juridique des entreprises (DOSSIER 1),
- Droit du travail (DOSSIER 2),
- Fixation d'un prix de vente (DOSSIER 3),
- Financement d'une immobilisation (DOSSIER 4),
- Promotion des ventes (DOSSIER 5).

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 1 : Environnement juridique des entreprises

10 points

Dans le cadre de votre formation en BP, Pierre souhaite tester vos connaissances juridiques.

Pierre exploite « Pierre Tradition » en entreprise individuelle, par contre il est associé de la SARL « Antoine Tradition » à hauteur de 40 % ; son frère détenant les 60 % restant.

Il est par ailleurs propriétaire de sa résidence principale : une villa qu'il occupe avec sa famille.

1.1 Indiquer quelle est la limite de sa responsabilité financière dans « Pierre Tradition » et justifier votre réponse.

.....

.....

.....

.....

.....

1.2 Pierre voudrait mettre sa résidence principale à l'abri en cas de difficultés financières de l'entreprise « Pierre Tradition ». Proposer une solution à M. Ménard et justifier.

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

1.3 Expliquer pourquoi il ne pouvait pas exploiter « Antoine Tradition » en gardant un statut d'entreprise individuelle.

.....

.....

.....

.....

.....

1.4 Indiquer quelle est la limite de sa responsabilité financière dans « Antoine Tradition » et justifier votre réponse.

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 2 : Droit du travail

14 points

L'ouverture de la SARL « Antoine Tradition » va nécessiter le recrutement de plusieurs salariés.

La vendeuse a déjà été recrutée : il s'agit de Laurence Perrault qui signera un CDI à compter du 1^{er} septembre.

Les apprentis restent à recruter.

Vous devrez vous-même effectuer des heures supplémentaires et quelques heures de nuit.

Pierre vous interroge sur certains points concernant la réglementation du travail applicable et vous remet l'annexe 1.

2.1 Préciser à partir de quel moment le CDI de Laurence deviendra définitif.

.....
.....

2.2 Indiquer la démarche à effectuer auprès de l'URSSAF avant l'embauche de Mme Perrault (sigle + signification).

.....
.....
.....

2.3 Calculer le nombre d'heures normal payé mensuellement pour l'emploi à temps plein de Mme Perrault.

.....
.....

2.4 Mentionner la durée maximale journalière de travail qu'elle pourra effectuer.

.....
.....
.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

2.5 Indiquer les heures travaillées considérées comme du travail de nuit et le taux de majoration du salaire de base horaire de ces heures.

.....
.....
.....

M. Ménard souhaite rédiger un règlement intérieur pour sa future société. Il vous demande des précisions à ce sujet.

2.6 Indiquer à M. Ménard s'il est obligé de rédiger un règlement intérieur pour la SARL Antoine Tradition et justifier.

.....
.....

2.7 Conseiller M. Ménard sur le lieu d'affichage de ce règlement intérieur. Deux réponses attendues.

.....
.....
.....
.....

2.8 Citer deux domaines à aborder dans un règlement intérieur.

.....
.....

2.9 L'équipe de la SARL Antoine Ménard comprendra deux apprentis. Citer trois moyens de diffusion de l'offre de recrutement des apprentis.

.....
.....
.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 3 : Fixation d'un prix de vente

11 points

La SARL « Antoine Tradition » souhaite commercialiser des boîtes de bonbons joliment décorées et remplies d'une spécialité de bonbons à la menthe.

Une première commande de 100 boîtes est envisagée. Les prix de vente pratiqués par la concurrence se situent autour de 13,00 € la boîte.

Vous disposez des éléments financiers (ANNEXE 2) et vous devez proposer un prix de vente.

Tous vos calculs devront être justifiés et arrondis à 2 décimales.

3.1 Calculer le prix d'achat brut pour 100 boîtes.

.....
.....

3.2 Calculer le prix d'achat net des 100 boîtes.

.....
.....

3.3 Calculer le coût d'achat des 100 boîtes.

.....
.....

Une nouvelle entreprise propose des prix permettant d'avoir un coût d'achat de 550.00 €. M. Ménard vous communique ces nouvelles données et vous confirme la sélection de ce fournisseur.

3.4 Calculer dans ces nouvelles conditions le coût de revient des 100 boîtes et le coût de revient unitaire.

.....
.....
.....
.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

3.5 Calculer le prix de vente unitaire HT.

.....
.....

3.6 Calculer le prix de vente unitaire TTC.

.....
.....
.....

3.7 Proposer trois solutions pour faire baisser votre prix de vente surtout s'il est supérieur à celui pratiqué par la concurrence.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 4 : Financement d'une immobilisation

16 points

La SARL « Antoine Tradition » va devoir investir au moment de sa constitution.

Pierre et Antoine souhaite en obtenir une qualité irréprochable de leur production. Ils décident d'acquérir un four technologiquement très performant.

Leur budget est de 50 000 €. Le four devra être installé pour l'ouverture le 1^{er} septembre, soit dans un délai de 3 mois. Ils souhaitent une garantie de 1 an.

Suite à un appel d'offre, ils ont reçu trois propositions (ANNEXE 3).

4.1 Compléter ci-dessous le tableau de comparaison des offres à partir des propositions reçues.

	Fournisseur A	Fournisseur B	Fournisseur C
Nom du fournisseur			
Prix HT			
% remise			
Montant remise			
Net commercial			
Frais installation			
TOTAL			
Délai de livraison et d'installation			
Garantie			

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

4.2 Indiquer le nom du fournisseur retenu. Justifier votre choix par trois arguments.

.....

.....

.....

.....

.....

Pour financer l'acquisition du four, Pierre et Antoine envisagent deux possibilités :

- un emprunt bancaire dont un extrait de plan d'amortissement leur a été proposé par leur banque (ANNEXE 4).
- un crédit-bail dont une proposition leur a été transmise (ANNEXE 5).

Ils vous demandent de les aider dans leur choix en répondant à leurs questions concernant ces deux documents.

4.3 Relever le montant que l'entreprise devra rembourser à la banque chaque mois.

.....

.....

4.4 Calculer le coût total de l'acquisition du four avec la solution de l'emprunt.

.....

.....

4.5 Expliquer le mode de fonctionnement du crédit-bail.

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

4.6 Présenter un avantage et un inconvénient du crédit-bail.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4.7 Calculer le coût total de l'acquisition du four avec l'option d'achat en fin de contrat en vous aidant de l'ANNEXE 5.

.....

.....

4.8 Proposer la solution de financement qui vous semble la plus adaptée. Justifier votre choix.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 5 : Promotion des ventes

9 points

Pierre et Antoine réfléchissent à l'opportunité d'apparaître sur un site vitrine qui leur permettrait de présenter leur enseigne (adresse, horaires, logo.), ou bien de créer directement leur propre site internet qui présenterait les deux commerces.

Pierre a trouvé un article (ANNEXE 6) qui le laisse perplexe. Il vous demande de le lire et de répondre à ses interrogations.

5.1 Citer trois avantages d'être présent sur un site vitrine pour les boulangers-pâtisseries.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5.2 Identifier trois avantages d'un site vitrine de boulangerie-pâtisserie pour les clients.

.....

.....

.....

.....

.....

5.3 Relever les trois raisons principales données par les boulangers-pâtisseries pour justifier de l'inutilité d'un site internet.

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 1

Les particularités du secteur de la boulangerie et pâtisserie prévoient les majorations de salaires suivantes :

	Dimanche	Jour férié (a)	Heures de 21h à 6h (b)
Majorations en % du brut horaire	+ 20 %	+ 100 %	+ 25 % + repos compensateur

(a) Outre le 1^{er} mai, 10 jours fériés sont à instaurer paritairement.

(b) Le travailleur est considéré de nuit si 2 fois par semaine il effectue plus de 3 heures sur cette plage horaire ou s'il effectue plus de 270 heures sur cette plage horaire sur l'année civile.

<http://www.ruedesboulangers.com>

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2

CONDITIONS D'ACHAT ET DE VENTE DES BOÎTES DE BONBONS

Les boîtes de bonbons seront achetées et revendues en l'état.

Prix d'achat brut unitaire 5.80 € HT

Remise commerciale 4 %

Les frais de transport sont de : 15.00 € HT

Éléments comptables propres à l'entreprise

Les frais de vente représentent 5% du coût d'achat.

Le coefficient de vente à appliquer au coût de revient est de 2.

Le taux de TVA est de 20 % (produit de confiserie).

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 3

PROPOSITIONS DES FOURNISSEURS

Fournisseur A

Société DUCHEMIN à Lyon propose :

Four réf KCB pour prix hors taxe de 47 000 € et 5 000 € de frais d'installation.

Garantie : 2 ans pièces et main d'œuvre.

Remise de 5 % sur le prix du four.

Le délai de livraison et d'installation est de 2 mois.

Fournisseur B

Ets DURAND à Strasbourg propose :

Four réf FB 3Z pour prix hors taxe de 49000 € et 3 800 € de frais d'installation.

Garantie : 2 ans pièces et main d'œuvre.

Remise de 8 % sur le prix du four.

Le délai de livraison est de 3 mois.

L'installation prendra 15 jours.

Fournisseur C

SA CHAMPENOIS à Annecy propose :

Four réf 340.p30 pour prix hors taxe de 53 000 € installation comprise.

Garantie : 1 an pièces et main d'œuvre.

Remise de 3 %.

Le délai de livraison et d'installation est de 1,5 mois.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 4

CONDITIONS D'EMPRUNT

Extrait du tableau d'amortissement de l'emprunt pouvant financer l'acquisition du four.

Montant : 50 000 €

Taux d'intérêt : 5.5 %

Durée : 4 ans

Mensualités : 48

1re échéance : 01/09/2017

Mensualité : 1 162,89 €

Date d'échéance	Mensualités	Intérêts	Capital	Capital restant dû
09/2017	1 162.89	229.17	933.72	49 066.28
10/2017	1 162.89	224.89	938.00	48 128.28
11/2017	1 162.89	220.59	942.30	47 185.98
12/2017	1 162.89	216.27	946.62	46 239.36
01/2018	1 162.89	211.93	950.96	45 288.40
02/2018	1 162.89	207.57	955.32	44 333.08

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 5

PROPOSITION DE FINANCEMENT PAR CREDIT-BAIL

FOUR

Montant à financer : 50 000 €

Durée du financement : 48 mois

Montant d'une mensualité: 1 187.50 €

Valeur résiduelle à payer en cas d'option d'achat en fin de contrat : 500.00 €

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 6

La Chronique d'Aurélie : Y être ou ne pas y être ? Telle est la question.

Utilisez-vous internet ? Oui, pour chercher des informations, faire les démarches administratives (Urssaf, TVA...), trouver des fournisseurs, etc. Et votre boulangerie, est-elle sur internet ? Non, et je n'en vois pas l'intérêt. Les clients ne vont pas me commander leur pain ou leur entremets sur internet. Et puis, cela impliquerait tout un système de livraison. C'est impossible. Et, de toutes les façons, je suis bien implanté localement et j'ai une clientèle très fidèle. Cela ne m'apporterait rien de plus.

Vous auriez certainement été plusieurs à donner une réponse proche de celle indiquée ci-dessus et personne ne saurait vous en blâmer. Vous appartenez à une génération peu familière des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) ou bien vous ne savez pas très bien comment procéder. Vous pensez que c'est cher et compliqué et n'osez pas vous lancer dans l'aventure.

L'union fait la force

Plutôt que de créer votre site tout seul dans votre coin, vous pouvez choisir d'apparaître sur le site vitrine d'une association de commerçants par exemple ou sur un portail marchand local référençant tout un ensemble de commerces de proximité. Ainsi, en capitalisant sur l'expérience de Achatville, portail national labellisé « Meilleure pratique européenne » par la Commission européenne (déjà dans près de 40 villes ou départements), les CCI vous permettent d'apparaître sur la toile (voir « Cahiers de l'Espérance », janvier 2012 sur le site www.cci.fr). Et pour cela, elles vous assistent et vous forment.

La création de votre site vitrine n'implique pas que vous vendiez par internet. Certains produits se prêtent moins que d'autres à cette pratique. Vous allez simplement être présent sur la toile en étant répertorié comme artisan boulanger de la commune, du département et/ou de la région, tout en disposant d'un espace où vous présenterez, en textes et en photos, vos produits, vos spécialités, vos services, etc. Vous pourrez communiquer sur votre actualité commerciale, vos promotions ce qui peut évidemment générer un trafic supplémentaire en boutique et étendre votre zone de chalandise. Internet et proximité ne sont pas incompatibles, loin de là !

Le client à la recherche d'un dessert pour une occasion particulière, par exemple, veut perdre le moins de temps possible. En allant sur un portail local, il trouve tous les boulangers-pâtisseries des environs et les photos de leurs produits. Rapidement il peut faire le choix du professionnel qui semble le mieux répondre à ses attentes. Il n'a pas eu à se déplacer ni à téléphoner à droite à gauche au préalable. Ayant connaissance des horaires d'ouverture, du délai de réalisation, éventuellement des décors possibles, etc., il se rend alors chez le professionnel pour passer sa commande et découvrir d'autres produits par la même occasion.

Ne restez pas en marge des possibilités qu'offrent les nouvelles technologies. Que vous soyez installé en ville ou en milieu rural, vous pouvez certainement augmenter votre chiffre d'affaires grâce à votre vitrine sur le net. Cette vitrine-là est visible 24 h / 24 !

Aurélie.

<http://www.lesnouvellesdelaboulangerie.fr/la-chronique-daurelie-y-etre-ou-ne-pas-y-etre-telle-est-la-question> (juin 2016)