



**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.

BACCALAURÉATS PROFESSIONNELS

ACCUEIL – RELATION CLIENTS – USAGERS
COMMERCE
GESTION - ADMINISTRATION
LOGISTIQUE
TRANSPORT
VENTE
MÉTIERS DE LA SÉCURITÉ

Session : 2019

Épreuve d'économie et droit

Durée : 2h30

Coefficient : 1

DOSSIER SUJET

Le sujet comprend deux parties

Ce dossier comprend 12 pages numérotées de DS 1/12 à DS 12/12

Les annexes dûment remplies sont à joindre à votre copie.

Les calculatrices ne sont pas admises lors de cette épreuve.

BARÈME

PARTIE I : ANALYSE DOCUMENTAIRE	/12 points
PARTIE II : RÉDACTION DE L'ÉTUDE	/08 points
TOTAL DE L'ÉPREUVE :	/20 points

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 1/12

L'ÉQUILIBRE DES RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LA GRANDE DISTRIBUTION ET L'AGRICULTURE

Vous effectuez une période de formation en milieu professionnel au sein d'une société commerciale agricole (SCA) implantée dans le sud de la France. Dirigée par Madame LEMOINE, qui est également votre tutrice, cette organisation ne rassemble pas moins de 24 producteurs de fruits et légumes BIO du secteur agro-alimentaire.

La SCA a été créée, à l'origine, pour aider ses membres à développer leur activité commerciale en se rassemblant sous le nom d'une seule et même marque « BIOSUD ».

Dernièrement, la société a été contactée par un grand distributeur, afin que les produits BIOSUD soient vendus dans leurs hypermarchés de la région. Madame LEMOINE, soucieuse de défendre au mieux les intérêts de ses partenaires agriculteurs et de maintenir la qualité attendue par les clients, s'interroge sur l'opportunité que cela représente, pour les petits producteurs, de travailler avec la grande distribution (c'est-à-dire les hypermarchés).

Avant de prendre une décision, Madame LEMOINE vous demande donc d'effectuer une étude sur ce thème. Pour cela, elle a constitué un dossier documentaire dont vous prenez connaissance.

Récapitulatif des documents et annexes :

Document 1	Comment la grande distribution (GD) fixe les prix ?	Page 4
Document 2	Les mécanismes du projet de loi agriculture et alimentation (extrait)	Page 5
Document 3	Les filières agricoles s'interrogent sur les conditions de leurs transformations	Page 6
Document 4	Alimentation : Macron veut mieux rémunérer les agriculteurs avec des prix basés sur les coûts de production (extrait)	Page 7
Document 5	Illustration de la marge brute dans le secteur de la GD	Page 8
Document 6	Grande distribution : le boom des produits locaux	Page 9
Annexe A	Fiche d'analyse du document 1 <i>(À compléter et à rendre avec la copie)</i>	Page 10
Annexe B	Fiche d'analyse du document 2 <i>(À compléter et à rendre avec la copie)</i>	Page 10
Annexe C	Fiche d'analyse du document 3 <i>(À compléter et à rendre avec la copie)</i>	Page 11
Annexe D	Fiche d'analyse des documents 5 et 6 <i>(À compléter et à rendre avec la copie)</i>	Page 12

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 2/12

PARTIE I : ANALYSE DOCUMENTAIRE

TRAVAIL À FAIRE

- 1.1** Analyser les documents 1, 2 et 3 en complétant les **annexes A, B et C (à rendre avec la copie)**.
- 1.2** Sur votre copie, résumer en 6 à 10 lignes maximum les idées principales du document 4.
- 1.3** À l'aide de vos connaissances et des documents mis à votre disposition, sur votre copie expliciter les expressions suivantes :
- « **la rédaction pour les fournisseurs de leurs conditions générales de ventes** » (document 1).
- « **...une construction inversée du prix** » (document 3).
- 1.4** Choisir parmi les documents 5 et 6, celui qui, pour vous, est le plus pertinent, afin d'aider votre tutrice à prendre sa décision. A l'aide de **l'annexe D (à rendre avec la copie)**, Vous présenterez pourquoi vous retenez un document et pourquoi vous ne retenez pas l'autre.

PARTIE II : RÉDACTION DE L'ÉTUDE

À l'aide de vos connaissances, du travail effectué en première partie, de vos observations du monde socio-économique et en **illustrant vos propos avec des situations vécues au cours de vos différentes périodes de formation en milieu professionnel**, vous rédigerez une étude argumentée et structurée avec plan apparent (introduction, deux parties d'au moins quinze lignes chacune et une conclusion) qui doit permettre de répondre à la problématique suivante :

Est-il possible de rétablir une relation d'équilibre entre la grande distribution et l'agriculture ?

Dans une introduction, présenter la problématique, expliciter ses concepts essentiels et annoncer le plan :

1. Les causes du déséquilibre de la relation entre agriculteurs et la grande distribution.
2. Le cadre juridique mis en œuvre et les mesures pour chercher à rétablir une relation d'équilibre.

Dans une conclusion, vous présenterez de manière synthétique et justifiée votre position personnelle sur la réduction du déséquilibre

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 3/12

COMMENT LA GRANDE DISTRIBUTION FIXE LES PRIX ?

À l'heure actuelle, les prix affichés en rayons sont fixés par les enseignes sur la base des tarifs obtenus auprès de leurs fournisseurs. Les négociations pour fixer ces tarifs s'achèvent officiellement ce mercredi à minuit, mais déjà les producteurs et les industriels déplorent une pression à la baisse sur les prix.

Chaque année, le dernier jour du mois de février marque la fin des négociations entre la grande distribution et ses fournisseurs, qu'ils soient petits producteurs rassemblés en coopératives ou grands groupes industriels internationaux. Ces tractations, souvent tendues, sur fond de guerre des prix, constituent l'élément déterminant des tarifs alimentaires. [...] À la veille de la clôture, certains agriculteurs se mobilisent pour exprimer leur frustration. [...]

Des négociations très encadrées

Aujourd'hui, le déroulé des négociations est régi par la loi de modernisation de l'économie adoptée en août 2008, ainsi que par la loi Sapin 2 adoptée en décembre 2016. La première phase a lieu chaque année avec la rédaction, par les fournisseurs, de leurs conditions générales de vente, qui doivent être envoyées avant le 30 novembre aux centrales d'achat des distributeurs. Ensuite, les discussions entre les industriels et la grande distribution s'étendent jusqu'au 28 février afin de fixer les prix d'achat. [...]

Des acteurs sous tension

Malgré ces règles strictes, il peut arriver que les distributeurs et les fournisseurs ne parviennent pas à s'entendre. Si l'accord n'est pas conclu au 28 février, les distributeurs peuvent décider de retirer les produits des rayons.

Certains n'hésitent pas à menacer de déréférencer les produits en cours de négociation afin de montrer aux industriels l'ampleur du manque à gagner et ainsi opérer une pression à la baisse sur les prix. C'est une pratique illégale. Mais au-delà de ce genre d'abus, les distributeurs, selon leurs fournisseurs, usent de tous les leviers d'action pour baisser le prix de vente, qui reste au cœur des négociations avec les industriels.

En effet, dans un contexte concurrentiel impitoyable, les enseignes de distribution cherchent à se différencier en pratiquant les prix les plus bas possible. Pour ce faire, elles se doivent d'obtenir les prix les plus bas auprès de leurs fournisseurs. [...]

*www.lefigaro.fr, Julie Ruiz,
31 janvier 2018*

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 4/12

LES MÉCANISMES DU PROJET DE LOI AGRICULTURE ET ALIMENTATION (EXTRAIT)

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION

MIEUX RÉMUNÉRER LES AGRICULTEURS POUR UNE ALIMENTATION Saine ET DURABLE

MARS 2018.

LES MÉCANISMES PRÉVUS DANS LA LOI

OBJECTIFS



AGRICULTEURS

**Juste rémunération
des agriculteurs**
**Meilleure répartition
de la valeur**



CONSUMMATEURS

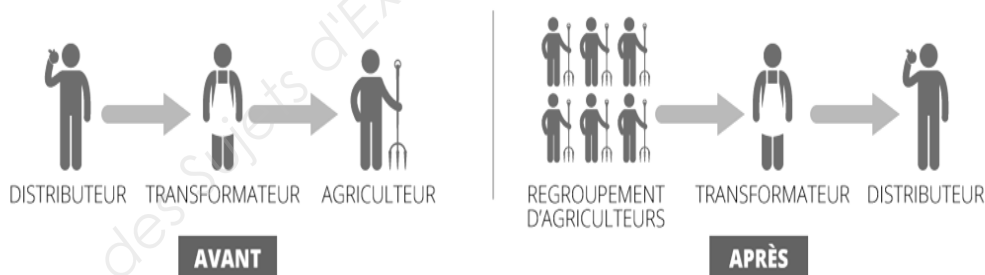
**Plus de choix
et plus de qualité**
**Un pouvoir d'achat
préservé**

LEVIERS

**REGROUPEMENT
D'AGRICULTEURS**
**INVERSION DE LA
CONSTRUCTION DU PRIX**
**RELÈVEMENT DU SEUIL
DE REVENTE À PERTE**
**ENCADREMENT
DES PROMOTIONS**

INVERSION DE LA CONSTRUCTION DU PRIX

Le contrat et le prix associé seront proposés par le producteur ou le groupement de producteurs.
La détermination du prix s'appuie désormais sur les coûts de production.



ENCADREMENT DES PROMOTIONS

Encadrer les promotions sur les denrées alimentaires pour empêcher la destruction de valeur
Fin de l'offre 1 acheté 1 gratuit ; seul sera désormais possible 2 achetés 1 gratuit.



AVANT



APRÈS

Alimentation.gouv.fr, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation, Mars 2018

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 5/12

LES FILIÈRES AGRICOLES S'INTERROGENT SUR LES CONDITIONS DE LEURS TRANSFORMATIONS

[...]

Alors que le projet de loi « pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous » entame son dernier tour de piste parlementaire, le monde agricole reste sur sa faim. « Doit poursuivre ses efforts » pourrait être l'appréciation de ce projet de loi. « Notre objectif premier est de repartager la valeur ajoutée au bénéfice des agriculteurs », rappelle Olivier Allain, coordinateur des Etats généraux de l'alimentation, en ouverture de Terre 2018. Ce qui se traduira, entre autres, par l'interdiction des reventes à perte, l'encadrement des promotions, des indicateurs des coûts de production pour une construction inversée du prix...

Suffisant ? Pas vraiment, estime la présidente de la FNSEA. « On a un peu avancé mais beaucoup reste à faire pour sauver le soldat Agriculture », tempête Christiane Lambert. Et de lister, le problème de la compétitivité qui risque d'être aggravé avec la suppression des allègements de cotisations salariales ou encore la concentration qui se poursuit dans la grande distribution. Dans un marché européen ouvert, cette loi n'a qu'une portée franco-française. « Il ne faut pas charger la seule barque française en obligations, que les autres pays européens n'ont pas. Sinon, nous verrons les importations à bas coût augmenter », prévient Christiane Lambert. Car si la France veut défendre son agriculture, elle doit le faire en respectant les textes communautaires, sous peine de voir les autres pays crier au protectionnisme déguisé.

« L'approche juridique doit être européenne, complète Nicolas Gransard, avocat associé au cabinet Fidal. Les textes d'application devront être précis et en phase avec le droit à la concurrence. La réforme de la loi des contrats impose plus de transparence et de loyauté. Pour les filières agricoles, ça sera peut-être un meilleur outil que cette loi sur l'alimentation ». « Le législateur doit tenir compte de la réforme européenne dite « Omnibus » qui donne de nouvelles possibilités aux organisations professionnelles et interprofessions pour parler volume et prix », complète Christiane Lambert.

S'il y a des avancées, beaucoup reste à faire pour que la ferme France se porte mieux. Par exemple pour que les filières puissent mieux s'organiser pour faire contrepoids face à la concentration de la distribution.

« Pour travailler sur le partage de la valeur ajoutée, j'aimerais que nous, agro-alimentaire et distribution, puissions expérimenter un cahier des charges intégrant des volumes et des prix pour un produit différenciant sur trois ou quatre ans, pour voir si le consommateur nous suit dans cette démarche qualitative, ce que ça apporte aux producteurs », espère Christian Couillaud, directeur général d'Even.

Reste aussi à mettre des moyens en face des ambitions. Par exemple dans la restauration collective où la loi veut tendre à 50 % des approvisionnements « durables » dont 20 % en bio « les collectivités ont fait des efforts mais elles arrivent à un seuil où pour faire plus, il faut des moyens », analyse Christophe Hébert, président de l'association nationale des responsables de la restauration territoriale. Pour arriver à 20 % de bio dans les assiettes des cantines et autres maisons de retraite, le gestionnaire estime qu'il faudrait une hausse de 30 centimes sur les 1,5 euro de coût de matière première. Et de s'interroger « combien de maires accepteront une hausse de ce budget ? ».

Là, comme en grandes surfaces, le dernier mot restera aux consommateurs et à leurs priorités budgétaires. « A nous, agriculteurs, d'expliquer que notre modèle agricole est vertueux, après personne, aucune loi ne peut forcer les consommateurs dans leurs actes d'achat. Les agriculteurs sont d'accord pour la montée en gamme de leurs produits encore faut-il que les consommateurs soient prêts à en payer le juste prix », conclut Christiane Lambert.

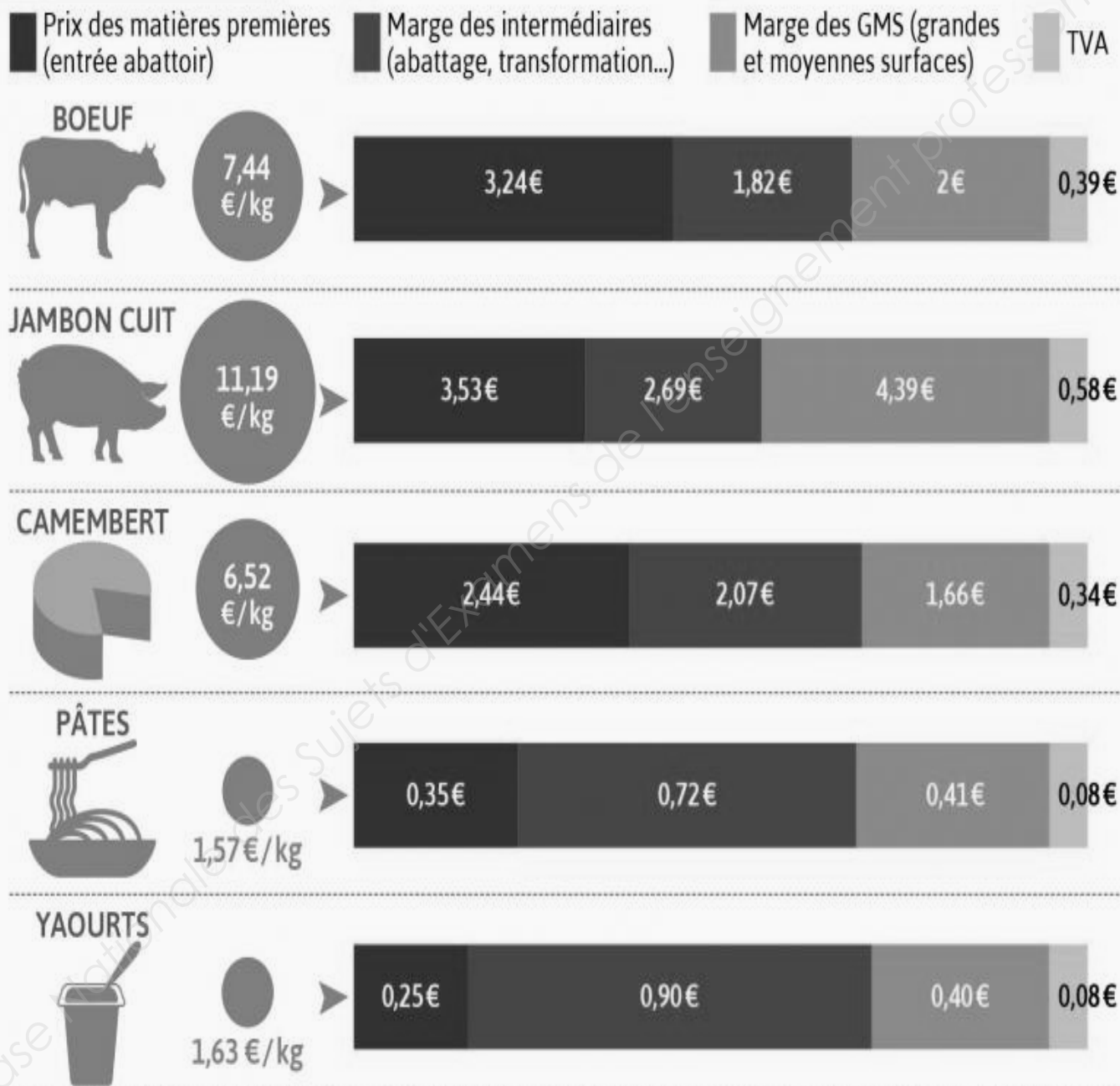
Terre-net Média | Cécile Julien 11/09/2018

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 6/12

ALIMENTATION : LE PRÉSIDENT MACRON VEUT MIEUX RÉMUNÉRER LES AGRICULTEURS AVEC DES PRIX BASES SUR LES COÛTS DE PRODUCTION (EXTRAIT)

ALIMENTATION

LA COMPOSITION DES PRIX EN 2016



La Voix du Nord | 11/10/2017

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 7/12

ILLUSTRATION DE LA MARGE BRUTE DANS LE SECTEUR
DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Marge brute de la grande distribution :
+ 135 € sur le panier bio



*Coût de la consommation annuelle et pour un ménage moyen d'un panier de 24 fruits et légumes achetés en GMS

« UFC-Que Choisir-Publié » le : 29/08/2017

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 8/12

GRANDE DISTRIBUTION : LE BOOM DES PRODUITS LOCAUX
--

[...] Le dernier baromètre Greenflex sur les Français et la consommation responsable, réalisé avec l'aide de l'ADEME, (l'Agence de l'Energie et de la Maîtrise de l'Environnement), montre que les consommateurs placent les marques de la grande distribution en quatrième place sur le podium des acteurs capables de favoriser le développement d'une « marque locale ». Là encore, les grandes enseignes [...] prennent des initiatives en ce sens : elles favorisent les produits locaux non seulement pour l'alimentation, mais aussi pour les produits d'hygiène et de la maison. Elles communiquent de mieux en mieux sur leurs RSE (Responsabilités Sociales et Environnementales), affichent haut et clair en rayons leurs choix (marques locales mais aussi, absence de produits chimiques ou nocifs, arrêt des ventes de produits liés à la maltraitance animale).

Logiquement, les petits producteurs locaux, bio mais pas que, tirent leur épingle du jeu : ils produisent à échelle humaine (ou animale !), sont dissociés, dans l'esprit du consommateur, des très grands groupes industriels, et polluent moins, en matière d'acheminement des marchandises dans les points de vente, puisqu'ils sont dans le même secteur géographique. Un partenariat vertueux : aujourd'hui les Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises participent à hauteur de 70 % à la hausse des ventes de produits de consommation courante dans les grandes et moyennes surfaces.

Les marques de grande distribution cherchent toutes à agrandir leur réseau de producteurs locaux, parce que c'est cela, aussi, qui leur permet de se différencier dans un secteur où la concurrence est redoutable : toutes, ont les mêmes marques nationales en rayons. Mais face à l'engouement de la clientèle pour le local, chacune tente de devenir leader en la matière, au niveau du choix et des gammes de produits. D'autant que les circuits courts sont plus rentables, et leur permettent de rester attractives au niveau des prix pour ces produits-là.

Site : distrijob.fr - janvier 2018

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 9/12

ANNEXE A

(À compléter et à remettre avec la copie).

Fiche d'analyse du document 1	
Source du document	
Date du document	
Titre du document	
Idées et informations principales	

ANNEXE B

(À compléter et à remettre avec la copie).

Fiche d'analyse du document 2	
Source du document	
Date du document	
Titre du document	
Idées et informations principales	

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 10/12

ANNEXE C
(À compléter et à remettre avec la copie).

Fiche d'analyse du document 3	
Source du document	
Date du document	
Titre du document	
Idées et informations principales	

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 11/12

ANNEXE D**À compléter et à remettre avec la copie.**

Mettre une croix dans la case correspondante			
	Je retiens le document	Je ne retiens pas le document	Je justifie mon choix de manière rédigée
Document 5			
Document 6			

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	1906-ECODROI	Session 2019	DS
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 12/12