

Groupement " Est "	Session 2004	SUJET		Tirages
BEP ALIMENTATION		Code examen :		
Épreuve EP3 : Vie économique et juridique de l'entreprise – Commercialisation	Durée : 1 h 30	Coef. : 2	Page 1/12	

LE SUJET COMPREND DEUX PARTIES INDÉPENDANTES

Toutes les pages à rendre doivent être jointes à la copie, y compris celles qui ne seront pas traitées.

PARTIES	PAGES A RENDRE	BAREME
1^{ère} partie : Environnement social, économique, institutionnel et juridique		
1.1 Environnement juridique	2/12 et 3/12	10,5
1.2 Environnement économique	5/12	7
1.3 Environnement social	7/12	9
2^{ème} partie : La vie de l'entreprise		
2.1 L'organisation de la production et du travail	9/12	7
2.2 Les techniques de vente	11/12	6,5
Total		/40
Total		/20

Les candidats inscrits à la fois au CAP et au BEP doivent répondre sans distinction à toutes les questions.

L'usage de la calculatrice est autorisé.

1.1 Environnement juridique

Prenez connaissance du document 1 (page 4/12) dans le Journal du Pâtissier (septembre 2003) et répondez aux questions suivantes :

1. Quels sont les objectifs du 1^{er} volet de la loi Dutreil ?

<ul style="list-style-type: none">➤➤➤

2. Quelles sont les catégories visées par ce projet ?

<ul style="list-style-type: none">➤➤➤➤

3. Relevez dans ce texte trois mesures favorisant la création d'entreprises.

<ul style="list-style-type: none">➤➤➤

4. Quel est le rythme de la création d'entreprises depuis la rentrée 2002 ? Quel est l'objectif envisagé sur cinq ans ?

➤

➤

5. Citez deux autres formalités de la création d'entreprises.

➤

➤

6. Quel est l'autre chantier que le Secrétaire d'Etat Renaud Dutreil compte attaquer ?

Document 1 (le journal du pâtissier - septembre 2003)



La loi Dutreil comporte trois objectifs : la sécurité, la simplification et le financement.

La loi « Agir pour l'initiative économique » a été adoptée définitivement, alors que les chiffres de la création d'entreprise sont repartis à la hausse.

Un premier volet, dont 4/5^e des mesures concernent le statut du travailleur indépendant, parmi lesquelles la protection du patrimoine individuel de l'entrepreneur, les fonds d'investissement de proximité, etc. Autant d'éléments qui devraient contribuer à lancer de nouvelles vocations, et de répondre à l'objectif d'un million de nouvelles entreprises en cinq ans fixé par le Président de la République.

Loi DUTREIL, Le premier volet est voté

L'ambition affichée du Secrétaire d'Etat aux PME, au Commerce et à l'Artisanat, est d'être le père d'un vrai baby-boom des entreprises. Fort du constat que de nombreux tabous étaient à lever pour convaincre les Français de se lancer dans la création d'entreprise, Renaud DUTREIL a articulé sa loi en trois objectifs : la sécurité, la simplification et le financement. On le sait, les Français aiment les entrepreneurs mais rechignent à entreprendre dans un pays où ceux qui souhaitent devenir fonctionnaires sont légion. Renaud DUTREIL, lui, vise en priorité les jeunes, les femmes, les demandeurs d'emploi et les personnes issues de l'immigration. Pour les convaincre, Renaud DUTREIL a donc d'abord voulu sécuriser. Désormais, un travailleur indépendant (soit 60 % des petites entreprises) a la certitude que sa résidence principale ne pourra pas être saisie en cas de faillite. De plus, les salariés devenant entrepreneurs peuvent continuer à percevoir leurs allocations-chômage en complément de leurs revenus pendant les 18

premiers mois d'activité, et, retrouver leurs droits au chômage en cas d'arrêt de l'activité dans les 3 ans après la création d'entreprise. Sans oublier les cotisations sociales allégées pour le conjoint-créateur. Le second levier de sa loi est de simplifier. Chacun pourra donc lancer son entreprise en ayant un capital social de 1 euro, en immatriculant son entreprise via internet sans perdre de temps en formalités, en démarrant sans attendre son activité avec le récépissé de création d'entreprises (RCE), et en domiciliant chez soi sa jeune entreprise pendant 5 ans. Enfin, Renaud DUTREIL a voulu répondre au principal problème inhérent à la création d'entreprise ; celui du financement. Il a ainsi mis en place des fonds d'investissement de proximité (FIP) qui permettent de bénéficier d'une baisse d'impôt. Ainsi, pour un couple, 20 000 euros investis dans un FIP, c'est 5 000 euros d'impôt sur le revenu en moins. Et, pour un foyer fiscal, une diminution de l'impôt sur le revenu de 25 % de l'apport en fonds propres

dans une entreprise jusqu'à 40 000 euros par an. L'Etat incite ainsi les particuliers à investir directement dans les entreprises, et rend d'autant plus attractif l'investissement qu'il y a suppression de l'assiette de l'ISF des sommes investies dans les PME.

ment de la création d'entreprises, dont les chiffres sont repartis à la hausse depuis la rentrée 2002, après plus de deux ans de baisse régulière. Pour la première fois depuis la fin des années quatre-vingt, le rythme de 200 000 entreprises nouvelles par an est dépassé. Si cette tendance se confirme, l'objectif fixé par le Président de la République d'un million de nouvelles entreprises en 5 ans pourra être atteint. Reste maintenant à Renaud DUTREIL à s'attaquer au chantier de l'apprentissage. Fort du constat qu'« il y a des jeunes sans métiers et des métiers sans jeunes », le secrétaire d'Etat doit faire évoluer l'image de l'apprentissage auprès des jeunes et de leurs parents d'autant plus rapidement que 500 000 chefs d'entreprises artisanales vont partir à la retraite dans les cinq ans qui viennent. Et, avec eux, c'est tout un pan du savoir-faire français artisanal qui risque de disparaître.

F. L.

Autant de mesures qui devraient pleinement contribuer au développe-

1.2 - Environnement économique

À partir de vos connaissances et du document 2 (page 6/12), répondez aux questions suivantes :

1. D'après le texte, comment va évoluer l'impôt sur le revenu ?

2. Citez deux autres impôts directs payés par les français.

➤

➤

3. Citez un impôt indirect. Pourquoi considère-t-on qu'il s'agit d'un impôt indirect ?

➤

➤

4. Les différents impôts prélevés servent notamment à financer les revenus de transfert. Définissez le terme « revenu de transfert » et citez un exemple.

➤

➤

Document 2
(Le Monde 10/10/03)

Budget : la baisse de l'impôt sur le revenu et la hausse de la taxe sur le gazole maintenues

La commission des finances de l'assemblée a retenu un amendement qui prévoit de lier la redevance télévisuelle à la taxe d'habitation.

DES MOTS, peu d'actes.

Les députés de la majorité ne reviendront pas sur la baisse de l'impôt sur le revenu (- 3 %) ni sur la hausse des taxes sur le gazole (2,50 centimes par litre) décidées par le gouvernement dans le cadre du budget 2004. Pourtant, un certain nombre d'entre eux, le Président (UMP) de la commission des finances, Pierre Méhaignerie, en tête, avaient critiqué ces mesures. Mais, mercredi 8 octobre, lors de l'examen de la première partie du budget 2004 en commission des finances, les élus de la majorité ont entériné ces dispositions.

Seul Charles de Courson (UDF, Marne) a réclamé une baisse de l'impôt sur le revenu moins importante.

Si la gauche a aussi donné de la voix dans le même sens, M. de Courson n'a pas été suivi par les députés de l'UMP. « L'idée d'une moindre baisse de l'impôt n'était pas partagée à l'UMP », assure Hervé Mariton (La Drôme) qui reconnaît cependant que M. Méhaignerie a bien prôné une baisse de 2 % seulement. « C'était durant l'été, précise-t-il, il y a eu un arbitrage, on ne le remet pas en cause. »

L'augmentation de la taxe (TIPP) sur le gazole a en revanche donné lieu à un débat plus vif.
(...)

1.3 - Environnement social

À partir de vos connaissances et du document 3 (page 8/12), répondez aux questions suivantes :

1. Qu'est-ce qu'une convention collective ? Qui peut l'établir ?

➤

➤

2. Quel est l'intérêt d'une convention collective ? Citez un exemple.

➤

➤

3. La convention collective doit-elle être affichée dans l'entreprise ? Où peut-on la consulter ?

4. Dans le texte apparaît le terme "période d'essai", expliquez-le.

5. Sur quel document doit-on mentionner les références de votre convention collective ?

Document 3
(Fémina 07/09/2003)

Convention collective

à quoi ça sert ?

Tous vos avantages figurent dans cette « bible » du salarié... à condition que votre entreprise en ait une !

Que dit la loi ?

La convention collective est un accord écrit que peuvent passer les syndicats de salariés et d'employeurs. Il intervient au niveau d'une entreprise, d'une branche professionnelle (secteur de la boulangerie artisanale, de l'informatique...) ou encore de l'ensemble des professions (on l'appelle alors accord interprofessionnel). Tous les aspects de votre vie de salarié y sont abordés, des conditions d'embauche aux garanties sociales. La convention collective contient toujours des dispositions plus avantageuses pour le salarié que ce que prévoit le Code du travail, ou ce qu'il ne prévoit pas, comme des salaires minimaux ou un régime de prévoyance. Reste que votre boss (ou l'organisation patronale à laquelle il appartient) peut refuser de la signer. Dans ce cas, rien à faire. Les règles applicables seront celles du Code du travail.

Qui prime, du contrat de travail ou de la convention collective ?

C'est votre convention collective, si elle vous est plus profitable. Par exemple, si votre contrat de travail prévoit une période d'essai de trois mois alors que votre convention collective la réduit à un mois, votre patron doit suivre la disposition la plus favorable. Pas question donc de laisser traîner les choses au-delà de trente jours. Passé ce délai, il doit impérativement vous embaucher ou vous remercier. En revanche, si vous avez réussi à négocier dans votre contrat de travail, par exemple, une indemnité de licenciement plus avantageuse que celle de la convention collective, c'est elle qui s'applique.



Où la consulter ?

L'affichage de la convention est obligatoire. Premièrement, sur votre lieu de travail. Votre employeur doit la tenir à votre disposition à l'intérieur de l'établissement. En pratique, jetez un petit coup d'œil aux emplacements réservés à l'information du personnel (près de la machine à café, dans le hall d'entrée...). Sachez que vous pouvez aussi la consulter à tête reposée (parfois le décryptage juridique s'impose), le plus souvent au service du personnel. Et si vous ne voulez pas éveiller l'attention de vos supérieurs hiérarchiques, vous pouvez faire appel au comité d'entreprise. Deuxièmement, à l'extérieur du lieu de travail, via votre Direction départementale du travail, le secrétariat du conseil des prud'hommes ou sur l'Internet.

A noter La convention collective à laquelle vous êtes rattaché est mentionnée sur votre bulletin de salaire.

CATHERINE JOURDAN

Plus d'informations sur l'Internet :
www.infotravail.com ou www.legifrance.gouv.fr

2.1 - Vie de l'entreprise et commercialisation

Vous décidez de créer une boulangerie-pâtisserie.

À l'aide du bilan d'ouverture de l'entreprise (document 4 – page 10/12) et de vos connaissances, répondez aux questions suivantes :

1. Pourquoi n'y a-t-il pas de montant dans le poste « résultat de l'exercice » ?

2. Quel est le montant des capitaux étrangers ?

3. Quelle différence faites vous entre l'actif immobilisé et l'actif circulant ?

4. Vous allez devoir acheter une vitrine réfrigérée, dans quel poste ou compte du bilan ce matériel devra-t-il figurer ?

Document 4
Le bilan d'ouverture

Actif		Passif	
Actif immobilisé		Capitaux propres	
Terrains		Capital	55 000
Constructions	60 000	Résultat de l'exercice	
Matériel industriel	7 500		
Matériel de transport	9 000		
Matériel de bureau	6 860		
Mobilier			
Autres			
Total I	83 360	Total III	55 000
Actif circulant		Dettes	
Stocks	3 700	Emprunts	45 660
Clients		Fournisseurs	
Banques	13 600	Etat	
Caisse		Organismes sociaux	
		Dettes diverses	
Total II	17 300	Total IV	45 660
Total général (I + II)	100 660	Total général (III + IV)	100 660

2.2 - Les techniques de vente

En vous aidant du document 5 (page 12/12) et de vos connaissances, répondez aux questions suivantes :

1. Quelle mesure permet aux clients de connaître le prénom des vendeuses ?

2. Quelle mesure permet aux clients de se sentir en confiance et rassurés sur la qualité de vos produits ?

3. Citez une technique efficace pour augmenter vos ventes.

4. Donnez une technique qui permet de fidéliser le client (autre que celles citées dans le texte).

Document 5

(<http://www.cannelle.com/magasin/clients/fideliser4.shtml>)

Fidéliser, c'est se faire connaître

Pour fidéliser les clients, il est essentiel de les connaître, mais il est également important de vous faire connaître. Voici quelques pistes à suivre ...

Porter un badge

Les clients apprécient de connaître le prénom de leurs vendeuses : ce sont des personnes qui font partie de leur environnement familial et cela humanise la relation.

Ouvrir le fournil aux clients

Ils ont tous envie de découvrir la face cachée de votre métier ! En leur dévoilant vos coulisses, vous leur adressez un signe de confiance. Ils repartiront flattés, intéressés sans aucun doute, et rassurés. De plus, ils reviendront chez vous avec l'impression d'être un peu chez eux.

Faire déguster ses produits

On le sait, la dégustation est une arme efficace pour augmenter les ventes. Accompagnée d'un petit descriptif, elle prend d'autant plus de valeur. Régulièrement menée, elle contribue à fidéliser les clients en aiguisant leur curiosité. Cette semaine, que vont-ils me proposer ?

Mettre en place un club client : dégustation pour VIP !

Choisissez un panel de clients fidèles ou qui sont susceptibles de devenir des prescripteurs (personnalités, médecins, autres commerçants ...) Invitez-les à des dégustations privées, soit dans le cadre de dégustation-plaisir autour d'un nouveau produit et d'un petit verre, soit dans le cadre d'une séance de dégustation avisée avec à la clé une grille d'appréciation à renseigner.

Les caves à vin ont constitué depuis longtemps ces clubs et ce n'est pas que pour faire plaisir aux invités ! Les privilégiés deviennent de bons vecteurs de communication.

Se déplacer dans les écoles

Penser que les petits sont les consommateurs de demain, c'est faux. Ils sont déjà de vrais consommateurs. Et ils exercent un fort pouvoir de décision sur leurs parents : ne jamais les négliger !