

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

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 2017

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

Durée : 2 heures

Coefficient : 3

DOSSIER QUESTIONS-RÉPONSES

Le dossier questions-réponses comporte 14 pages numérotées de 1/14 à 14/14.
Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

Le dossier questions-réponses sera rendu dans son intégralité.

L'usage de la calculatrice est autorisé.

Dossier	Thème	Points
Dossier 1	Franchise	13
Dossier 2	Vente sur un marché	12
Dossier 3	Embauche d'un salarié	13
Dossier 4	Gestion des stocks	12
Dossier 5	Formation	10
TOTAL		60 points

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

Contexte professionnel :

M. BACK, 57 ans, Boulanger Pâtissier a créé sa société sous le statut EURL.
Depuis 3 années, son activité est en baisse et cela l'inquiète.

Le magasin est implanté dans une ville de 20 000 habitants avec une zone de chalandise de 10 000 habitants située au cœur de la cité. La concurrence est forte sur la ville ce qui explique la baisse de son chiffre d'affaires.

Fiche d'entreprise

Le pain magique EURL
12 rue de Lavallières
39000 LONS LE SAUNIER

Capital Social de 2 000 €
RCS Lons B 123 456 789

Le chiffre d'affaires est de 300 000 € en 2016, pour un résultat bénéficiaire de 20 000 €.

Vous êtes apprenti(e) dans l'entreprise pour préparer votre BP, et vous faites souvent preuve d'initiatives. Votre employeur compte sur votre jeunesse et votre dynamisme pour relancer l'activité.

Pour cela, votre employeur décide de vous confier plusieurs dossiers à étudier afin d'améliorer la situation commerciale de la boulangerie car il envisage, à terme, de vous la céder.

- La franchise (dossier 1)
- Vente sur un marché (dossier 2)
- Embauche d'un salarié (dossier 3)
- Gestion des stocks (dossier 4)
- Formation (dossier 5)

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 1 : La Franchise (13 Points)

M. Back a reçu une documentation sur la franchise que vous trouverez en annexe 1. Il vous demande de la consulter et de répondre à ses questions.
Il dispose d'une trésorerie de 20 000 euros.

À l'aide de vos connaissances et de l'annexe 1, vous préparerez les éléments de réponses à lui apporter :

1.1 Donner 2 principes de base de la franchise.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1.2 Citer 2 avantages pour le franchisé d'adhérer à une franchise.

.....

.....

.....

.....

1.3 Indiquer la définition du franchiseur et son identité (annexe 1).

.....

.....

.....

1.4 Donner la signification d'une centrale d'achat.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

1.5 Préciser si votre situation répond aux critères d'ouverture d'une franchise Paul (justifier).

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

1.6 Donner la signification de chiffre d'affaires.

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

1.7 Donner la définition du résultat et expliquer la différence entre chiffre d'affaires et bénéfice.

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

1.8 Monsieur BACK souhaiterait toucher la clientèle de Perrigny située à 3.6 km de Lons-le-Saulnier. Cette ville fait-elle partie de la zone de chalandise ? Pourquoi ? Rappeler la notion de zone de chalandise.

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

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 2 : Vente sur un marché (12 Points)

Un restaurateur voisin vous propose de participer à un marché tous les dimanches matin dans sa ville à quelques kilomètres de votre boulangerie. Parmi les autres participants à ce marché, un fromager, un rôtiiseur, un viticulteur et un maraîcher. Vous trouvez cette idée intéressante et envisagez de participer à l'action.

Pour cette nouvelle activité :

Les charges fixes ont été évaluées à 8 800 euros par an.

Le taux des charges variables est de 30 %.

2.1 Donner deux avantages apportés à l'entreprise par la vente sur ce marché.

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

2.2 Expliquer pourquoi il est nécessaire de calculer un seuil de rentabilité dans l'étude de ce projet.

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

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

2.3 Déterminer pour cette nouvelle activité la marge sur coût variable, les charges variables et le chiffre d'affaires correspondant au seuil de rentabilité en complétant le tableau (détail des calculs, montant en euro arrondi à 2 chiffres après la virgule, pourcentage).

	Détail des calculs	Euros	%
CHIFFRE D'AFFAIRES			100
- Charges variables			30
= Marge sur coût variable			
- Charges fixes			
= Résultat		0	

2.4 Indiquer le chiffre d'affaires à atteindre pour que la participation au marché du dimanche soit rentable et justifier votre réponse.

.....

.....

.....

2.5 Donner un exemple de charge fixe pour cette nouvelle activité.

.....

.....

.....

2.6 Donner un exemple de charge variable.

.....

.....

.....

.....

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 3 : Embauche d'un salarié (13 Points)

M. Back décide d'accepter la proposition du restaurateur et d'embaucher à temps partiel un vendeur ou une vendeuse même débutant(e). Il ou elle devra être titulaire du permis B et d'un niveau CAP employé(e) de vente. Vous êtes chargé(e) d'organiser l'embauche.
Le salarié sera payé au SMIC.

3.1 Donner la signification de SMIC.

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

3.2 Citer le type de contrat possible (pas de sigle).

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

3.3 Lister 2 canaux de diffusion de l'offre d'emploi.

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

3.4 Préciser à M. Back 3 formalités administratives qu'il doit réaliser pour valider l'embauche.

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

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 4 : La gestion des stocks (12 Points)

Toujours dans l'optique de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise, vous envisagez de proposer à la vente des cannettes de boissons fraîches non alcoolisées (jus d'orange, eaux gazeuses...).

Afin d'être rigoureux dans la gestion de cette nouvelle activité, vous souhaitez mettre en place des fiches de stock.

Pour chaque boisson, le stock minimum correspond à la quantité consommée durant le délai de livraison : le stock maximum est de 150 cannettes.

On envisage la vente de 20 cannettes de jus d'orange par jour.

Le délai de livraison est de 3 jours.

4.1 Calculer le stock minimum à mentionner sur la fiche de stock des cannettes de jus d'orange. (Détailler le calcul).

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

4.2 Donner la quantité maximale à commander lorsque le stock minimum est atteint. (Détailler le calcul).

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

4.3 Il n'y a pas de commande passée à ce jour. Notre stock est tombé, la veille au soir, à 35 cannettes de jus d'orange. Détailler la situation dans laquelle va se trouver l'entreprise pour chacun des jours suivants :

J1 :

J2 :

J3 :

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

4.4 Citer 2 conséquences de cette situation pour l'entreprise.

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

4.5 Préciser quelle méthode de gestion de stock vous pouvez utiliser en magasin pour ce type de produit (Sigle et signification).

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

4.6 Lister 2 avantages apportés par la mise en place des fiches de stock.

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

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 5 : La formation (10 Points)

Votre employeur, Monsieur Back, vient d'embaucher une personne, qui assurera la vente sur les marchés. Cette personne possède une expérience dans la vente de plusieurs années mais n'est titulaire d'aucun diplôme, ce qui la pénalise dans sa recherche d'un second emploi afin de compléter son temps de travail.

Dans le cadre de votre formation, vous avez entendu parler de la VAE. Vous avez fait une recherche sur Internet et extrait le document en annexe 2. À partir de celui-ci et de vos connaissances vous répondrez aux nombreuses questions que se pose votre collègue de travail.

5.1 Informer sur ce que signifie le sigle V.A.E.

.....
.....

5.2 Préciser l'objectif de la V.A.E.

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

5.3 Expliquer le déroulement de la préparation de la VAE.

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

5.4 Donner 2 avantages liés à l'obtention d'un diplôme au cours de sa vie professionnelle.

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

5.5 Indiquer quels autres dispositifs le personnel peut mobiliser dans le cadre de la formation continue. (deux réponses différentes attendues) :

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

5.6 La personne recrutée pourrait –elle prétendre à une VAE pour un Brevet Professionnel Boulanger ? Justifier votre réponse :

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

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 1

La franchise : exemple chez "Paul"

PAUL

Boulangerie, pâtisserie, traiteur, Café et bar spécialisé, Sandwich,
Apport personnel minimum : 500 000 EUROS

Type de contrat : franchise

La franchise Paul, créée en 1889, est avant tout une entreprise familiale qui a vu le jour dans le Nord de la France. Elle place la qualité et la fraîcheur de ses produits au cœur de son activité. Chacune des boutiques Paul associe gourmandise et chaleur au sein de son établissement en proposant une large gamme de pains, de viennoiseries et sandwiches. À cela, l'enseigne ajoute une touche de convivialité via ses espaces de petite restauration et salon de thé.

Le franchiseur Paul mise sur un double concept : une boulangerie traditionnelle d'une part et de la restauration rapide à emporter d'autre part.

Un réseau engagé

Paul compte actuellement de nombreux points de vente dans le monde et s'adresse à plus de 5 millions de clients mensuels en France.

Il s'engage en faveur de la diversité et de la non-discrimination, notamment en ce qui concerne le handicap en entreprise. Paul est également partenaire de l'organisation humanitaire Action contre la Faim visant à combattre la famine dans le monde.

Société franchiseur ou concédante : **Boulangeries Paul SAS**

PDG : **Francis Holder**

Type de contrat : **franchise**

Durée du contrat (en années) : **5 an(s)**

Date de validité des chiffres : **05/01/13**

Année de la première ouverture en national en propre : **1889**

Année de création du 1er adhérent : **1965**

Nombre d'unités adhérentes en national : **193**

Nombre d'unités totales en national : **338** Nombre d'ouvertures en national l'année précédente : **23**

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

Remise de manuels de savoir-faire : **Oui**

Est-elle fournisseur : **Oui**

Est-elle centrale d'achat : **Non**

Est-elle centrale de référencement : **Oui**

Aide à la recherche d'un local : **Oui**

Formation initiale de l'adhérent (en jours) : **Oui**

Une formation du personnel est-elle prévue : **Oui**

Autres aides au démarrage : **Assistance aux travaux, conseils pour l'achat des équipements, aide à la mise en place des procédures de fabrication, présence d'un expert Paul lors du lancement.**

Comparaison des performances des adhérents : **Oui**

Formation permanente : **Oui**

Chiffre d'affaire moyen par unité en national : **750 000 EUR**

Droit d'entrée : **48 000 EUR**

Redevance d'exploitation (pourcentage) : **5 % du CA**

Redevance publicitaire (pourcentage) : **1% du CA**

Commentaires sur apport personnel et investissement : **Droits d'entrée : Fournil (48 000 euros), Satellite (28 500 euros) "L'apport personnel minimum de 500 000 euros s'explique car nos partenaires doivent être en mesure d'ouvrir leur second point de vente dans l'année qui suit l'ouverture du 1er."**

Investissement total hors pas de porte : **450 000 EUR**

Apport personnel minimum : **500 000 EUR**

Superficie minimum (en m2) : **100m2**

Superficie maximum (en m2) : **200m2**

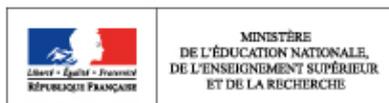
Type d'emplacement : **n°1 et 1 bis en centre-ville, centres commerciaux et périphéries résidentielles**

Zone de chalandise minimale (habitants) : **100 000 hab**

Source : www.franchise.fr 2013

NE RIEN ECRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 2



education.gouv.fr

La validation des acquis de l'expérience (VAE)

La validation des acquis de l'expérience est une mesure qui permet à toute personne, quel que soit son âge, son niveau d'études ou son statut, de faire valider les acquis de son expérience pour obtenir une certification professionnelle. Une expérience en rapport avec le contenu de la certification visée est nécessaire.

FONCTIONNEMENT DE LA VAE

La VAE permet d'obtenir, en totalité ou en partie, un diplôme, un titre ou un certificat de qualification professionnelle inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP).

Le candidat doit remplir un dossier détaillant son expérience professionnelle et les compétences acquises. Il se présente ensuite devant un jury qui décide de valider tout ou partie du diplôme visé. En cas de validation partielle des acquis, des prescriptions sont proposées au candidat en vue d'obtenir la totalité du diplôme.

TOUT LE MONDE A DROIT A LA RECONNAISSANCE DE SON EXPERIENCE

- salariés,
- non salariés,
- demandeurs d'emploi indemnisés ou non,
- personnes ayant exercé des activités sociales, bénévoles, etc.

À QUI S'ADRESSER ?

Du certificat d'aptitude professionnelle (CAP) au brevet de technicien supérieur (BTS) : s'adresser aux dispositifs académiques de validation des acquis (DAVA). Il en existe un par académie.

TEXTE DE REFERENCE LOI N°2002-73 DU 17 JANVIER 2002 LOI DE MODERNISATION SOCIALE

Source : Extrait de www.vae.gouv.fr