PAGE A RENDRE AVEC LA COPIE

Matériel autorisé :

Calculatrice de poche sans aucun moyen de communication, non imprimante.

Documents remis au candidat :

Le sujet se compose de 7 pages numérotées de 1/7 à 7/7.
Le candidat est prié de vérifier si le sujet est complet.

Important :
Les réponses inscrites au crayon de papier ne seront pas prises en compte.

Les candidats répondent aux questions ou complètent les tableaux sur les documents fournis.
Les documents remplis sont insérés dans une copie d'épreuve anonymée.

Les différentes parties du sujet sont indépendantes

PARTIES	PAGES A RENDRE	BAREME
1. LES ACTIVITES	page 2/7	/ 5 points
2. L'ASPECT COMMERCIAL DE LA PROFESSION	page 3/7	/ 4 points
3. L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE	page 5/7 page 6/7	/ 6 points
4. LA GESTION DE L'ENTREPRISE	page 7/7	/ 5 points
	TOTAL	/ 20 points

PREMIERE PARTIE : Les activités

Après avoir pris connaissance du document de l'INSEE (**Document 1 page 2/7**) et à l'aide de vos connaissances, répondez aux questions suivantes :

1 - Comment s'explique la différence entre le nombre d'entreprises et le nombre de points de vente ?

.....

2 - Quel est le nombre moyen de personnes occupées par point de vente?

.....

3 - Qu'en déduisez vous quant à la taille des entreprises dans ce secteur d'activité?

.....

.....

4 - Le chiffre d'affaires hors taxe moyen d'une boulangerie pâtisserie est de 210 600 € par an. Que représente ce montant ?

.....

5 - À quel type de commerce, peut-on rattacher une boulangerie pâtisserie de quartier ?

.....

6- Quels sont les concurrents directs de ce type de commerce ?

.....

.....

DOCUMENT 1

Chiffres globaux relatifs aux boulangeries et boulangeries-pâtisseries

34 000 entreprises regroupant :
37 600 points de vente,
143 000 personnes occupées,
7,14 milliards d'euros de chiffre d'affaires hors taxes (CAHT)

Une entreprise de boulangerie-pâtisserie c'est :
4,2 personnes occupées
210 600 euros de CAHT/an
11 000 euros d'investissements/an

Source : INSEE (2004)

DEUXIEME PARTIE : L'aspect commercial de la profession

Après avoir pris connaissance de l'article (**document 2 page 4/7**) et à l'aide de vos connaissances, répondez aux questions suivantes :

1 - Qu'est-ce qui justifie le changement de comportement des consommateurs en général ?

.....

.....

.....

.....

2 - Vers quel type de commerce, les consommateurs s'orientent-ils donc ?

.....

.....

.....

3 - Quelles sont les nouvelles offres des commerces de proximité ?

.....

.....

.....

4 - Quels sont les impératifs que doit respecter un pâtissier lors d'une livraison à domicile (2 réponses) ?

- .....
- .....

DOCUMENT 2

Nouveau souffle pour le commerce de proximité

Le vieillissement de la population, l'évolution des structures familiales, des valeurs et des modes de vie, associés à un sentiment grandissant de stress et d'insécurité, provoquent chez les consommateurs une tendance au «repli sur soi».

Le gigantisme des hypermarchés, synonymes de consommation de masse **est remis en cause et souffre des crises alimentaires. Le consommateur recherche à la fois une relation conviviale, chaleureuse et honnête et des produits emprunts de naturalité.**

Une brèche s'ouvre pour le commerce de proximité, qui semble retrouver un nouvel élan.
Qu'en est-il réellement ? Quelles sont les attentes du nouveau consommateur ? Quelles sont les nouvelles offres et quelles opportunités pour le commerce de proximité aujourd'hui et demain ?

Filière gourmande n°112

TROISIEME PARTIE : Organisation de l'entreprise

Après avoir pris connaissance de l'extrait de la convention collective n°3215 Pâtisserie-Glacerie (**document 3 page 5/7**) et à l'aide de vos connaissances, répondez aux questions suivantes :

1 - Comment peut-on définir la convention collective ?

.....

.....

.....

2 - Quel est l'intérêt d'une convention collective pour un salarié ?

.....

.....

DOCUMENT 3

CONVENTION COLLECTIVE n° 3215 PATISSERIE-GLACERIE
du 30 juin 1983 (étendue par arrêté du 29 décembre 1983)

Article 1er (modifié par avenant 41 du 11/02/2000)
La présente convention règle, sur le territoire métropolitain et dans les départements d'Outre-Mer, les rapports entre les employeurs et les salariés des entreprises de pâtisserie, confiserie, glacerie, chocolaterie, salon de thé, traiteur ainsi que les entreprises artisanales de fabrication de glaces, sorbets et crèmes glacées qui ressortissent aux codes NAF 15.8 D et 1515 F de la nomenclature des activités françaises.

Est réputé pâtissier, confiseur, glacier, chocolatier, salon de thé, traiteur celui qui pratique toutes opérations en vue d'élaborer, de fabriquer, de livrer, de servir à la consommation, principalement au détail, les différents articles résultant de la transformation dans son laboratoire des matières premières usuelles et produits annexes ainsi que de confectionner les plats cuisinés pour la vente directe ou pour répondre à une commande ou à une livraison.

Il peut vendre également tous les produits et articles achetés en l'état ou ayant subi ou non quelque transformation que ce soit. Les clauses de la présente convention concernent tous les salariés des établissements entrant dans le champ d'application défini ci-dessus, à l'exclusion des gérants, pris au sens du droit des sociétés commerciales.

Concernant l'activité artisan glacier, sont couvertes par la présente convention les entreprises immatriculées au répertoire des métiers qui réalisent toutes les opérations en vue d'élaborer, de fabriquer, de livrer, de servir à la consommation les différents articles résultant de leur fabrication.

Les établissements à activités multiples relèveront de la convention collective de leur activité principale. Des annexes ou avenants pourront être établis pour certaines catégories ou dans certaines régions.

3 - Quelles sont les entreprises concernées par cette convention collective ?

.....

.....

.....

4 - M. Laurent est le propriétaire d'une grande maison de la chocolaterie.

Son personnel se décompose de la manière suivante :

- un confiseur-chocolatier
- un entremetier
- un apprenti en confiserie chocolaterie
- un chef

Réalisez, ci-dessous, l'organigramme de cette entreprise

QUATRIEME PARTIE : Gestion de l'entreprise

Vous effectuez un stage dans la chocolaterie de M Laurent.

1 - Il vous demande d'établir la fiche de stock du beurre pour la période allant du 1/06/06 au 10/06/06 selon la méthode du premier entré premier sorti (P.E.P.S.) (annexe 1 page 7/7). Les résultats seront arrondis à deux chiffres après la virgule.

Pour ce faire, vous disposez des éléments suivants :

- 01/06/06 : stock initial de 30 kg à 1,20 € le kg,
- 02/06/06 : entrée en stock (bon d'entrée n°125) de 60 kg à 1,30 € le kg,
- 03/06/06 : sortie de 45 kg (bon de sortie n°117),
- 04/06/06 : sortie de 20 kg (bon de sortie n°118),
- 06/06/06 : entrée en stock (bon d'entrée n°126) de 35 kg à 1,25 € le kg,
- 08/06/06 : entrée en stock (bon d'entrée n°127) de 15 kg à 1,23 € le kg,
- 10/06/06 : sortie de 30 kg (bon de sortie n°119).

ANNEXE 1

Référence : B 01
Désignation : Beurre

Mois : Juin N										
		Entrées			**Sorties**			**Stocks**		
Date	Doc et n°	**Qté**	**PU**	**Montant**	**Qté**	**PU**	**Montant**	**Qté**	**PU**	**Montant**

2 - Quelle est la valeur du stock de ce produit le 10 juin au soir ?

.....