**SESSION 2014 1ère évaluation Décembre 2013**

**BACCALAUREAT PROFESSIONNEL BOULANGER-PÂTISSIER**

Epreuve E31 : Environnement économique, juridique et management

Durée : 1 Heure 30

Coefficient : 2

NOM :

Prénom :

 **CONSIGNES**

**Toutes les réponses seront numérotées et rédigées sur la copie.**

 **MATERIEL AUTORISE :**

**Calculatrice autonome sans imprimante selon la réglementation en vigueur.**

**Lycée Les Portes de Chartreuse Voreppe Académie de GRENOBLE**

 **BAREME**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dossier 1 : Contrat de franchise** |  **8 Points** |  |
|  **1.1** **1.2** **1.3** **1.4** **1.5** | **1****2****1****2****2** |  |
| **Dossier 2 : La Politique commerciale** |  **8 Points** |  |
|  **2.1** **2.2** **2.3** **2.4** | **1.5****2.5****2****2** |  |
| **Dossier 3 : La durée du travail et les congés payés** |  **7 Points** |  |
|  **3.1** **3.2** | **3****4** |  |
| **Dossier 4 : Le droit à la formation** |  **7 Points** |  |
|  **4.1** **4.2** **4.3** **4.4** **4.5** | **0.5****0.5****1****3****2** |  |
|  **TOTAL** **TOTAL** | **30 Points****15 Points** |  |

** DELICES ET GOURMANDISES**

Boulangerie- Pâtisserie

 54 Rue du Petit Saint Jean

 30260 QUISSAC

 SARL au capital de 12 000 €

 RCS : NIMES B 987567435

 Code NAF : 10 71 C

 Tel 04 XXXXXXXX

 [www.delicesetgourmandises.fr](http://www.delicesetgourmandises.fr)

Hugo VIGREUX, ouvrier pâtissier pendant 6 ans à Montpellier, a repris en Mai 2011 une boulangerie pâtisserie à 40 kilomètres au nord de la ville dans les Cévennes gardoises à QUISSAC. (1200 habitants).Il a pu investir dans cette entreprise car il s’est associé avec Sophie PONTET, boulangère. Ces dernières années Hugo faisait des tournées dans les communes environnantes mais son véhicule devient obsolète et il hésite à le changer car cela représente un coût financier très important.

Cette région du Gard est riche de nombreuses spécialités boulangères et pâtissières : Le Croquignole d’Uzès, La Minerve, Le Croquant de Nîmes La Fougasse aux fritons, les oreillettes et divers produits à base de figues, de châtaignes et de réglisse.

L’entreprise emploie 2 autres salariés aux laboratoires et 2 vendeuses chacune à temps partiel et vous réalisez votre stage de baccalauréat professionnel dans cette entreprise.

**DOSSIER 1 : CONTRAT DE FRANCHISE**

Sophie et Hugo souhaitent changer le lieu de leur entreprise tout en restant dans le même village. Ils ont été contactés par des meuniers qui leur ont proposé un contrat de franchise pour leur boulangerie-pâtisserie. Ils vous demandent de leur présenter les avantages et les inconvénients de ce type de contrat et de répondre à quelques questions. Pour vous aider, ils vous demandent de lire **le Document 1** de la Revue ***Comprendre, choisir.com***.

Document 1

**Il existe plusieurs grands noms de la boulangerie pâtisserie en France.**

**Une franchise de boulangerie** permet d’ouvrir une boulangerie en profitant de la notoriété de grands noms connus et reconnus. Ces marques appuieront votre développement non seulement en termes d’images mais aussi d’images.

La franchise de boulangerie permet au franchisé de gérer son fonds de commerce tout en bénéficiant de la réputation d’une marque.

**Obligations du franchisé pour une franchise de boulangerie**

Il doit assurer le financement du lancement de la boulangerie : droit d’entrée, apport personnel, aménagement, etc. …Il est aussi lié au franchiseur par d’autres obligations :

* Le respect de la politique commerciale de la marque
* Veiller au respect de l’image de marque et des intérêts du franchiseur
* S’approvisionner uniquement auprès des fournisseurs agrées ou du franchiseur lui-même.

La recherche du local peut se faire avec l’aide du franchiseur, il doit correspondre à l’image du réseau (implantation, charte géographique).

**Obligations du franchiseur de boulangerie**

De son côté, le propriétaire de la franchise de boulangerie doit soutenir le franchisé avant, pendant et après l’ouverture de la boulangerie :

* Former le franchisé
* Apporter son aide dans la recherche et l’aménagement du lieu de vente et du laboratoire
* Le conseiller dans la préparation et la mise en place du dossier financier
* L’aider à la vente
* Approvisionner le marché

**Choisir parmi les franchises de boulangerie**

Il existe plusieurs franchises de boulangeries en France et il est important de déterminer des critères pour faire le tri et trouver la franchise idéale.

Commencez par faire une liste des franchises correspondant à ce que vous recherchez. Ensuite, triez les franchiseurs selon les points suivants :

* Vos motivations et vos goûts
* Le montant total des coûts d’investissement obligatoires (droit d’entrée, location ou achat du local, apport personnel)
* Comptez un investissement minimum entre 50 000 et 100 000 €
* La solidité financière du franchiseur
* Les comptes prévisionnels
* La zone de chalandise
* L’étude de marché

**Vérifier la solidité du franchiseur de boulangerie**

Vous devez vous poser les bonnes questions : La franchise a-t-elle une bonne réputation, depuis combien de temps le franchiseur existe-t-il ? Est-elle en mesure d’innover ? Est ce qu’elle peut concurrencer les boulangers et franchises de boulangerie déjà implantés localement ?

* 1. Nommer les parties à un contrat de franchise.
	2. Donner la définition de la franchise.
	3. Citer un exemple de partenariat très fréquent dans votre profession.
	4. Indiquer deux obligations de chaque partie à ce contrat.
	5. Indiquer deux raisons qui pourraient motiver Sophie et Hugo à signer un contrat de franchise.

**DOSSIER 2 : LA POLITIQUE COMMERCIALE**

La camionnette utilisée par Hugo pour faire les tournées dans les villages avoisinants devient obsolète et Sophie et Hugo hésitent à la changer. Ils envisagent de supprimer les tournées et de les remplacer par d’autres formules. Ils vous font part de leur souhait d’installer un distributeur de pain frais. Ils vous donnent **le Document 2 ;** un article du quotidien ***Sud-Ouest*** daté du 11 Juillet 2012 qui relate l’expérience d’un boulanger breton.

Document 2

**Charente-Maritime : du pain frais au distributeur**

Afin de répondre aux besoins en milieu rural, Laurent Serpaud, boulanger, va installer, aujourd'hui, trois distributeurs automatiques de pain dans le département.

Les médecins ne sont pas les seuls à déserter le milieu rural. Le petit commerce tend, lui aussi, à disparaître dans les secteurs les plus reculés de Charente-Maritime. Dans certains villages, le boulanger en tournée est souvent le dernier rempart à la solitude des personnes isolées. Pour autant, dans les campagnes, la livraison de pain à domicile bat de l'aile, l'activité devenant de moins en moins rentable compte tenu, notamment, du prix des carburants et d'une adhésion moins forte des populations.

**Un service de proximité**
Pour faire face à cette désertion du petit commerce dans les villages, certains boulangers n'hésitent pas à mettre la main à la pâte pour assurer un service de proximité. C'est le cas de Laurent Serpaud, boulanger à Néré depuis des années, qui assure toujours une tournée dans les communes avoisinantes. « Le problème c'est que les tournées marchent de moins en moins bien car quand les personnes âgées décèdent, la relève ne se fait pas. Les jeunes achètent différemment », précise l'artisan boulanger. Face à ce constat, le boulanger a décidé d'expérimenter d'autres canaux de vente pour accroître sa zone de chalandise et attirer de nouveaux clients. « J'ai décidé de faire installer trois distributeurs de pain automatiques dans des communes voisines afin de répondre aux besoins et de capter une clientèle plus jeune. »

Dès aujourd'hui, trois de ces machines seront donc mises en place dans les communes de Cresse, Blanzac-les-Matha et Saint-Pierre-de-Juiller. Saluant cette initiative qui relève du bien commun, recrée du lien social et favorise la solidarité entre habitants, chaque mairie a donc accepté d'alimenter ces distributeurs en électricité.

**Pas de pain de la veille**

Chaque machine peut stocker jusqu'à 62 baguettes qui restent fraîches pendant plusieurs heures grâce à un système de conservation. « La température à l'intérieur du distributeur est régulée de manière à chasser l'humidité et à assurer la qualité du produit. Par ailleurs, la machine ne distribue pas le pain de la veille. Elle se bloque si elle n'est pas réapprovisionnée dans les délais impartis », explique Philippe Rétailleau, responsable des distributeurs Ma baguette, fourni par la société Soud Ouest Métal, basée dans le Maine-et-Loire.

**Expérimentation de six mois**

La société travaille essentiellement avec des artisans boulangers désireux de créer un nouveau point de vente dans leur commune ou à proximité. « Ces distributeurs sont proposés en location-vente, c'est-à-dire qu'au bout de six mois, le boulanger a le choix entre acheter la machine ou arrêter l'activité », précise Philippe Rétailleau. « Je ferai le point dans six mois et si cela marche, j'envisage d'en monter d'autres », indique Laurent Serpaud.Une fois l'installation effectuée, c'est au boulanger d'organiser son commerce, de gérer la caisse et d'alimenter le distributeur. Il fixe librement le prix auquel il souhaite vendre sa baguette. « Nous lui conseillons seulement de passer au moins deux fois par jour pour assurer un service de qualité. » Laurent Serpaud a prévu de charger ses machines chaque matin en baguettes tradition et de les réapprovisionner à chaque fois que cela sera nécessaire. « De toute façon, la machine envoie un SMS quand elle est vide », indique le boulanger. « L'objectif c'est que si vous manquez de pain en rentrant chez vous à 21 heures, vous puissiez en trouver ». Quand au prix, il est fixé à 1 euro la baguette, soit cinq centimes de moins qu'en boutique.

2.1 Indiquer les trois raisons de l’abandon progressif des tournées du boulanger en milieu rural.

2.2 Expliquer le fonctionnement de ce distributeur de pain frais.

2.3 Dans ce texte le prix de la baguette est fixé à 1,05 euro en boutique.et à 1 € au distributeur Donner au moins deux raisons à cette différence de prix pour le même produit.

2.4 L’alimentation en électricité est à la charge de la Mairie, indiquer les raisons de cet accord.

**DOSSIER 3 : LA DUREE DU TRAVAIL ET LES CONGES PAYES**

Hugo et Sophie ont beaucoup de travail avec leur recherche d’un local et toutes les nouvelles orientations qu’ils souhaitent prendre pour leur activité professionnelle. Ils connaissent vos compétences en économie et management et vous confient des travaux liés à la gestion du personnel.

Vous devez compléter les fiches de travail et de décompte des heures de travail de Simon, ouvrier boulanger dans leur entreprise. A l’aide du **Document 3,** compléter les **Annexes 1 et 2.**

Document 3 : Fiche du salarié

**Période : 1er Juin au 30 Juin 2013 Emploi : Ouvrier boulanger**

**Salarié : Simon NICOLAS Coefficient : 185**

**Salaire mensuel pour 35 Heures hebdomadaires : 1630 euros**

Annexe 1 : Fiche de présence

**NOM : NICOLAS Emploi : Ouvrier boulanger**

**Prénom : Simon Période : 1er JUIN au 30 JUIN 2013**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **JOUR** | **DATE** | **Matin Arrivée** | **Après-midi Départ** | **Nombre d’heures** |
| Mardi | 1 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
| Mercredi | 2 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
| Jeudi | 3 | 5 H 30 | 13 H 00 |  |
| Vendredi | 4 | 5 H 00 | 12 H 30 |  |
| Samedi | 5 | 5 H 00 | 13 H 00 |  |
|  **Total** |  |  |  |  |
| Mardi | 8 | 5 H 00 | 13 H 30 |  |
| Mercredi | 9 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
| Jeudi | 10 | 5 H 00 | 13 H 00 |  |
| Vendredi | 11 | 4 H 00 | 12 H 30 |  |
| Samedi | 12 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
|  **Total** |  |  |  |  |
| Mardi | 15 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
| Mercredi | 16 | 4 H 00 | 13 H 30 |  |
| Jeudi | 17 | 4 H 00 | 13 H 30 |  |
| Vendredi | 18 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
| Samedi | 19 | 5 H 00 | 13 H 00 |  |
|  **Total** |  |  |  |  |
| Mardi | 22 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
| Mercredi | 23 | 4 H 00 | 13 H 30 |  |
| Jeudi | 24 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
| Vendredi | 25 | 4 H 00 | 13 H30 |  |
| Samedi | 26 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
|  **Total** |  |  |  |  |
| Mardi | 29 | 4 H 00 | 13 H 00 |  |
| Mercredi | 30 | 4 H 00 | 12 H 30 |  |
|  **Total** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Total Général** |  |  |  |  |

Annexe 2 : Fiche de décompte des heures du mois de JUIN 2013.

3.1 Compléter cette fiche de décompte des heures de travail du mois de Juin 2013.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Semaine** | **Nombre d’heures travaillées** | **Nombre d’heures normales** | **Nombres d’heures supplémentaires à 25 %** | **Nombres d’heures supplémentaires à 50 %** |
| **1er au 5 JUIN** |  |  |  |  |
| **8 au 12 JUIN** |  |  |  |  |
| **15 au 19 JUIN** |  |  |  |  |
| **22 au 26 JUIN** |  |  |  |  |
| **29 au 3 JUILLET** |  ***Ces heures***  | ***seront comptées*** | ***le mois suivant*** |  |
|   **TOTAL** |  |  |  |  |

Sophie et Hugo vous demandent de préciser le nombre de jours de congés payés auxquels les salariés de la boulangerie pâtisserie ont droit

3.2 Compléter l’annexe 3 en indiquant le nombre de jours de congés payés pour 2013 et en justifiant votre réponse.

Annexe 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  **Situations** | **Nombre de jours de congés payés acquis en 2013** |  **Réponses justifiées** |
| **Simon a été embauché le 1er Décembre 2012.** |  |  |
| **Camille a deux ans d’ancienneté en tant que vendeuse dans la Boulangerie-Pâtisserie.** |  |  |
| **Louise a fait une chute dans le magasin et a eu 30 jours d’arrêt de travail.** |  |  |
| **Pascal, un an d’ancienneté, est parti un mois en formation du 1er au 30 Avril 2013.** |  |  |

**DOSSIER 4 : LE DROIT A LA FORMATION**

Pascal, un des ouvriers pâtissiers de l’entreprise a obtenu, il y a 11 ans, un CAP Pâtissier et souhaite obtenir un diplôme de niveau supérieur. Il aimerait préparer un Baccalauréat professionnel Boulanger-Pâtissier.Il vous demande de le renseigner sur les possibilités qui s’offrent à lui. Vous trouvez cet article du ***Ministère de l’Education Nationale*** en **Document 4.**et vous décidez de l’aider dans ce dispositif de Formation tout au long de la vie.

Document 4

#  La formation tout au long de la vie

## La validation des acquis de l'expérience (VAE)

**La validation des acquis de l'expérience est une mesure qui permet à toute personne, quels que soient son âge, son niveau d’études ou ses statuts, de faire valider les acquis de son expérience pour obtenir une certification professionnelle. Trois ans d’expérience en rapport avec le contenu de la certification visée sont nécessaires.**

#### 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 à la reconnaissance de son expérience

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

La seule condition requise est d'avoir exercé une activité d'une durée de trois ans au minimum en rapport avec le contenu du diplôme visé.

#### 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.

4.1 Citer le niveau de formation acquis lorsque l’on est titulaire d’un CAP.

4.2 Citer le niveau de formation acquis lorsque l’on est titulaire d’un Baccalauréat professionnel.

4.3 Expliquer si Pascal remplit les conditions de la VAE.

4.4 Indiquer les modalités de fonctionnement de la VAE.

4.5 Préciser les intérêts de suivre une formation qualifiante pour :

* le salarié :
* l’employeur :