

## 1<sup>ère</sup> partie : Droit social (5 POINTS)

Le délégué du personnel, le délégué syndical et le comité d'entreprise sont les représentants des salariés.

Complétez le tableau ci-dessous en indiquant, par une croix, quel représentant des salariés est concerné par chacune des affirmations.

	DELEGUE DU PERSONNEL	DELEGUE SYNDICAL	COMITE D'ENTREPRISE
Il assure et contrôle la gestion des activités sociales et culturelles dans l'entreprise.			
Il négocie les conventions collectives avec les organisations patronales.			
Il transmet les réclamations du personnel à l'employeur			
Il peut assister un salarié lors de l'entretien qui précède son licenciement.			
Il peut émettre avis et propositions à l'employeur sur les conditions de travail et d'emploi.			

ACADEMIE DE ROUEN		BEP - CAP toutes options		SESSION 2001
	<b>BEP</b> : Vie économique et juridique de l'entreprise <b>CAP</b> : Connaissance de l'entreprise et de son environnement économique			<b>SUJET</b>
Temps alloué: 1h00		Coefficient	Sujet: 1/9	

## 2<sup>ème</sup> partie : Institutions politiques (5 POINTS)

Reliez d'un trait les institutions politiques au(x) pouvoir(s) qu'elles exercent.

Président de la République	Nomme le Premier ministre
Gouvernement	Détermine et conduit la politique de la Nation
Parlement	Préside le conseil des ministres
	Vote les lois
	Promulgue les lois

ACADEMIE DE ROUEN		BEP - CAP toutes options	SESSION 2001
	<b>BEP</b> : Vie économique et juridique de l'entreprise <b>CAP</b> : Connaissance de l'entreprise et de son environnement économique		<b>SUJET</b>
Temps alloué: 1h00		Coefficient	Sujet: 2/9

**3<sup>ème</sup> partie : Eléments comptables (10 POINTS)**

Monsieur LEBESLOUR, boulanger, vient d'établir son compte de résultat. Le tableau ci-dessous reprend quelques uns des éléments qui composent ce compte de résultat.

ELEMENTS	CHARGES	PRODUITS
Achats de matières premières		
Location		
Ventes de produits finis		
Prime d'assurance		
Escomptes obtenus		
Impôts et taxes		

**3.1** Indiquez pour chacun des éléments s'il s'agit d'une charge ou d'un produit en mettant une croix dans la case correspondante.

Le total des produits réalisés par Monsieur LEBESLOUR est de 800 000 francs et le total des charges de 668 000 francs.

**3.2** Calculez le résultat dégagé par Monsieur LEBESLOUR. Présentez le détail de vos calculs.

.....  
 .....

**3.3** Quelle est la nature de ce résultat ? Justifiez votre réponse.

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

ACADEMIE DE ROUEN	BEP - CAP toutes options	SESSION 2001
	<b>BEP</b> : Vie économique et juridique de l'entreprise <b>CAP</b> : Connaissance de l'entreprise et de son environnement économique	<b>SUJET</b>
Temps alloué: 1h00	Coefficient	Sujet: 3/9

**4<sup>ème</sup> partie : Vie de l'entreprise (9 POINTS)**

Monsieur Duclos, pâtissier traiteur, envisage de proposer à ses clients un nouveau produit. Il s'agit d'un pain de poisson. Afin d'en déterminer le prix de vente, il souhaite connaître le coût des matières de ce produit.

A l'aide de la fiche technique (document 1) et de l'extrait du relevé de prix au 01/03/2000 (document 2), calculez, en date du 25 mars 2000, le coût matières du pain de poisson en complétant l'annexe 1. Arrondir les résultats au centime le plus proche.

**Document 1**

DUCLOS Pâtissier traiteur		
<b>FICHE TECHNIQUE</b>		
PAIN DE POISSON		4 portions
<b>Produits</b>	<b>Unité</b>	<b>Quantité</b>
Cabillaud	gramme	400
Tomates	gramme	800
Œufs	pièce	12
Huile	litre	0,08
Ail	gousse	1
Matières diverses : sel, poivre, basilic, Tabasco.		

ACADEMIE DE ROUEN	BEP - CAP toutes options	SESSION 2001
	<b>BEP</b> : Vie économique et juridique de l'entreprise <b>CAP</b> : Connaissance de l'entreprise et de son environnement économique	<b>SUJET</b>
Temps alloué: 1h00	Coefficient	Sujet: 4/9

**Document 2**

<b>DUCLOS Pâtissier traiteur</b>			
<b>Relevé des prix au 01/03/2000</b>			
Montants exprimés en coût d'achat hors taxe, frais d'acquisition compris			
<b>Produits</b>	<b>Unité recette</b>	<b>Coût hors taxe</b>	<b>Fournisseur</b>
Ail	Gousse	0,2669	PROMOCASH
Beurre	Gramme	0,0307	METRO
Cabillaud	Gramme	0,0473	DUBOT MAREE
Carotte	Gramme	0,0028	PROMOCASH
Champignon de Paris	Gramme	0,0170	PROMOCASH
Cidre	bouteille	10,0000	PROMOCASH
Citron	pièce	1,6114	PROMOCASH
Crème fleurette	Gramme	0,0238	METRO
Crème fraîche	Gramme	0,0190	METRO
Crevette grise	Gramme	0,0473	DUBOT MAREE
Échalote	Pièce	0,6635	PROMOCASH
Farine	Gramme	0,0037	METRO
Framboise	Gramme	0,0509	METRO
Gelée de groseilles	Gramme	0,0126	METRO
Huile	litre	7,20	METRO
Jambon	Gramme	0,0758	SODIPRAL
Lait écrémé	Décilitre	0,474	METRO
Lapin	Pièce	37,44	SODIPRAL
Lard demi sel	Gramme	0,056	SODIPRAL
Lotte	Gramme	0,0474	DUBOT MAREE
Mangue	Pièce	0,853	METRO
Moule	Litre	3,8000	DUBOT MAREE
Œuf	Pièce	1,1374	PROMOCASH
Oignon	Gramme	0,0374	PROMOCASH
Pâte feuilletée	Gramme	0,0047	METRO
Pétoncle	Douzaine	9,2520	DUBOT MAREE
Poireau	Pièce	8,9194	PROMOCASH
Pomme fruits	Gramme	0,0021	METRO
Poudre d'amandes	Gramme	0,0094	METRO
Rhum	Décilitre	1,520	METRO
Rognon agneau	Pièce	6,0447	SODIPRAL
Sole	Gramme	0,0645	DUBOT MAREE
Sucre glace	Gramme	0,0168	PROMOCASH
Sucre semoule	Gramme	0,0069	PROMOCASH
Tomate	Gramme	0,0075	METRO
Vin blanc sec gros plant	Décilitre	0,8720	METRO

**Le coût des matières diverses est évalué forfaitairement à 0,30 F par portion.**

ACADEMIE DE ROUEN		BEP - CAP toutes options		SESSION 2001
	<b>BEP: Vie économique et juridique de l'entreprise</b> <b>CAP: Connaissance de l'entreprise et de son</b> <b>environnement économique</b>			<b>SUJET</b>
Temps alloué: 1h00		Coefficient	Sujet: 5/9	

**ANNEXE 1**

<b>PLAT :</b>			
<b>Nombre de portions :</b>		<b>Date :</b>	
<b>Éléments</b>	<b>Quantité</b>	<b>Prix Unitaire</b>	<b>Total</b>
<b>COUT MATIERES TOTAL</b>			
<b>COUT MATIERES PAR PORTION</b>			

<b>ACADEMIE DE ROUEN</b>		<b>BEP - CAP toutes options</b>		<b>SESSION 2001</b>
	<b>BEP : Vie économique et juridique de l'entreprise CAP : Connaissance de l'entreprise et de son environnement économique</b>			<b>SUJET</b>
Temps alloué : 1h00		Coefficient	Sujet : 6/9	

**5<sup>ème</sup> partie : Environnement économique (5 POINTS)**

**Lisez le texte qui suit, puis répondez aux questions.**

Stéphane et Elisabeth sont poissonniers. Ils ont acheté un fonds de commerce, il y a 8 ans, dans une petite commune normande. Souhaitant développer leur activité, ils envisagent l'acquisition d'un véhicule pour effectuer des ventes à domicile dans les villages environnants. Le prix de vente de ce véhicule est 100 000 F TTC. Le bénéfice réalisé l'année passée va leur permettre d'en financer les trois quarts. Un emprunt auprès de leur banque couvrira le reste.

**5.1** Quel est l'investissement envisagé par ce couple de poissonniers ?

.....

**5.2** Quelles sont les sources de financement de cet investissement ?

.....  
.....

**5.3** Quelle source de financement correspond à de l'autofinancement ?

.....

**5.4** A combien s'élève cet autofinancement ? Justifiez votre réponse.

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

**6<sup>ème</sup> partie : COMMERCIALISATION (6 POINTS)**

Lisez l'article ci-dessous paru dans la revue **FILIERE GOURMANDE**, n° 64 d'octobre 1999 puis, répondez aux questions de la page suivante.

**SAVOIR-VENDRE :  
Mettre en scène le produit.**

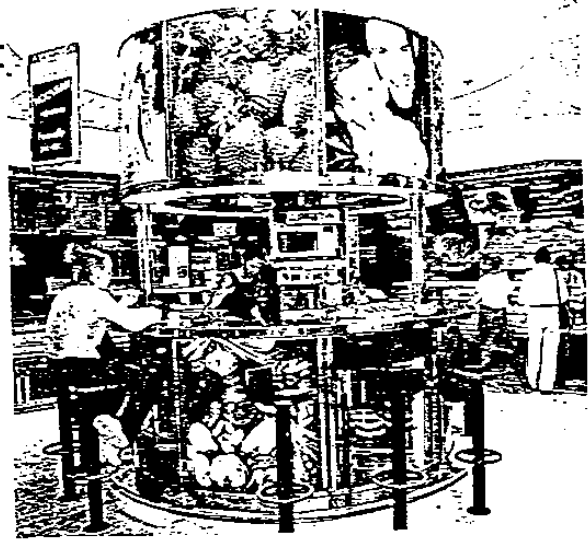
En cohérence avec le savoir-faire orienté par les exigences de Monoprix en matière de produit, le savoir-vendre de l'enseigne est tout entier destiné à mettre en valeur leurs caractéristiques grâce aux services proposés à la clientèle. Ces derniers sont en effet une des clés de l'image de l'enseigne et de la fidélité de la clientèle.

*Une cohérence  
qualité-prix*

Sur le segment qu'entend occuper Monoprix, Christian Gréard estime que le prix n'est pas un avantage capable de différencier l'enseigne de la concurrence et de fidéliser une clientèle. "Notre concurrent direct, précise-t-il, est en effet l'artisan boulanger et les terminaux de cuisson. Nous devons donc apporter au client une qualité de produit et de service qui l'incite fortement à venir chez nous et non pas chez notre concurrent."

Cet argument a d'autant plus de poids qu'il n'est pas rare de constater, à proximité des Monoprix, des boulangers de quartier. "Se battre sur le prix de la baguette n'est pas notre combat, ajoute-t-il. Nous vendons cette dernière entre 3,60 F et 3,80 F. Par contre, nous nous battons pour avoir à toute heure de la journée de la baguette fraîche. Service et qualité, avant le prix, sont aujourd'hui, deux éléments réellement capables d'orienter le choix du citadin vers tel ou tel lieu de vente."

Cela ne signifie pas pour autant que la dimension prix n'entre pas dans le marketing mix de l'enseigne Monoprix en matière de BVP. Au contraire, explique Christian Gréard, "le prix doit être en cohérence avec la qualité du produit". Cela signifie qu'à un différentiel de prix doit correspondre légitimement un différentiel de qualité.



*Commerce et  
communication*

En cohérence avec ce positionnement traditionnel et qualitatif, la vente assistée est privilégiée pour l'ensemble des produits de BVP.

FILIERE GOURMANDE • n° 64, octobre 1999

<b>EXAMEN : BEP</b>	<b>Spécialité : Alimentation (toutes options)</b>	<b>Epreuve : EP3</b>	
<b>Temps alloué : 1H30</b>	<b>Coefficient : 2</b>	<b>Note éliminatoire :</b>	<b>DP-BEP Alim-EP3-00 006</b> <b>SUJET : 8/9</b>

ACADEMIE DE ROUEN	BEP - CAP toutes options	SESSION 2001
<b>BEP: Vie économique et juridique de l'entreprise</b> <b>CAP: Connaissance de l'entreprise et de son environnement économique</b>		<b>SUJET</b>
Temps alloué: 1h00	Coefficient	Sujet: 8/9

6.1 Quels sont les concurrents de MONOPRIX en BVP (Boulangerie, Viennoiserie et Pâtisserie) ?

.....  
.....

6.2 Sur quoi MONOPRIX mise-t-il pour faire face à la concurrence ?

.....  
.....

6.3 Quelle méthode de vente MONOPRIX utilise-t-il pour les produits de BVP ?

.....

6.4 En quoi consiste cette méthode de vente ?

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

ACADEMIE DE ROUEN		BEP - CAP toutes options		SESSION 2001
	<b>BEP</b> : Vie économique et juridique de l'entreprise <b>CAP</b> : Connaissance de l'entreprise et de son environnement économique			<b>SUJET</b>
Temps alloué 1h00		Coefficient	Sujet 9/9	