

*BREVET PROFESSIONNEL BOULANGER*

**GESTION,  
COMPTABILITE ET  
TECHNIQUES  
COMMERCIALES**

**U.42**

*SUJET*

*Coefficient : 3*

*Durée : 3 heures*

Vous venez d'obtenir votre brevet professionnel de boulanger, après une formation complète (BEP boulanger et BEP pâtissier).

Vous décidez, avec l'appui de votre conjointe, de reprendre un fonds. Votre recherche est axée sur l'agglomération chalonnaise. Après plusieurs visites d'entreprises, vous choisissez d'étudier plus attentivement, une entreprise de boulangerie-pâtisserie, située rue du Général Leclerc.

**Dossier n° 1** : ANALYSE DU MARCHÉ

**Dossier n° 2** : NOUVELLE(S) GAMME(S) DE PRODUITS

**Dossier n° 3** : COUT DE REVIENT D'UN PRODUIT

**Dossier n° 4** : PLAN DE FINANCEMENT

**Dossier n° 5** : EMPRUNT

**Dossier n° 6** : AMORTISSEMENT

<b>Examen</b> : Brevet Professionnel	<b>Session</b> : 2005	<b>SUJET</b>
<b>Spécialité</b> : BOULANGER	Epreuve U42 : Gestion Comptabilité et Techniques Commerciales	
<b>Durée</b> : 3 h	<b>Coefficient</b> : 3	Page : 1 sur 12

**DOSSIER n° 1 : ANALYSE DU MARCHÉ**

1.1 A l'aide des annexes 1 et 2, réaliser une analyse du marché (document 1) en citant la concurrence à laquelle vous serez confronté, la demande adressée à l'entreprise et la situation économique de l'agglomération chalonnaise.

Puis dégager les points forts et les points faibles de ce fonds de commerce (document 2).

**DOCUMENT 1** : analyse du marché

Concurrence	- - - -
Demande	- -
Situation économique	Avantages : - -  Inconvénients : - -

<b>Examen</b> : Brevet Professionnel	<b>Session</b> : 2005	<b>SUJET</b>
<b>Spécialité</b> : BOULANGER	Epreuve U42 : Gestion Comptabilité et Techniques Commerciales	
<b>Durée</b> : 3 h	<b>Coefficient</b> : 3	Page : 2 sur 12

**DOCUMENT 2** : Analyse du fonds de commerce

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
-	-
-	-
-	-
-	
-	

<b>Examen</b> : Brevet Professionnel	<b>Session</b> : 2005	<b>SUJET</b>
<b>Spécialité</b> : BOULANGER	Epreuve U42 : Gestion Comptabilité et Techniques Commerciales	
<b>Durée</b> : 3 h	<b>Coefficient</b> : 3	Page : 3 sur 12

Chalon sur Saône, sous-préfecture du département de Saône et Loire (71) est le 2<sup>ème</sup> pôle économique de Bourgogne et la première ville du département.

Population : 52 260 habitants pour la ville d'une superficie de 1522 hectares, 102 000 habitants pour l'agglomération chalonnaise.

D'après les 3 derniers recensements, on constate une baisse constante de la population chalonnaise, au profit des communes environnantes. Chalon reste donc une ville dynamique, 35 % des salariés travaillant à Chalon sur Saône déjeunent sur place.

Emploi : Dans un rayon de 30 mn autour de Chalon, on dénombre plus de 223 000 actifs (et 4 000 étudiants BAC +1 à +6).

Ses actifs se répartissent :

- 5 % dans l'agriculture
- 6 % dans le bâtiment
- 30 % dans l'industrie
- 59 % dans le commerce et les services

Le taux de chômage est d'environ 10 % (dont 60 % de femmes et 16,70 % de jeunes de moins de 25 ans).

Activités économiques : On répertorie 450 entreprises, appartenant à des secteurs en plein développement (logistique, plastique...).

Commerce : Le commerce fut depuis toujours la vocation de Chalon sur Saône, ville située sur les grandes voies de communication.

Sa zone d'attraction commerciale est la plus importante de tout le département. Tous achats confondus, la ville est fréquentée par une population de plus de 180 000 personnes.

Le commerce de détail se répartit entre les boutiques traditionnelles et les grands magasins, essentiellement placés au centre ville, et plus précisément le long des rues piétonnes.

A cela, il faut ajouter les marchés hebdomadaires :

- vendredi : non alimentaire – au centre ville
- dimanche matin : alimentaire – place St-Vincent et rue aux Fèvres.

Les grandes surfaces : 3 hypermarchés et 15 supermarchés situés à l'extérieur du centre ville.

Le petit commerce Chalonnais connaît comme partout une phase critique. Actuellement, la municipalité en collaboration avec la C.C.I. et la Chambre de Métiers met en place un F.I.S.A.C. (Fonds d'Intervention pour la Sauvegarde de l'Artisanat et du Commerce) pour soutenir et redynamiser les commerces de détail.

De plus, Chalon sur Saône accueille des manifestations tout au long de l'année.

<b>Examen</b> : Brevet Professionnel	<b>Session</b> : 2005	<b>SUJET</b>
<b>Spécialité</b> : BOULANGER	Epreuve U42 : Gestion Comptabilité et Techniques Commerciales	
<b>Durée</b> : 3 h	<b>Coefficient</b> : 3	Page : 4 sur 12

## LE FONDS DE COMMERCE

Annexe 2

- Situation :** Rue Général Leclerc  
Centre ville
- Stationnement :** Sur la rue du Général Leclerc  
A proximité, sur la place de Beaune (30 emplacements)
- Attraction :** Rue dynamique présentant tous types de magasins  
Rue où sont implantés la sous préfecture, le service social de la ville  
La place de l'hôtel de ville est à proximité du fonds  
La poste principale se situe à 200 m  
Les rues piétonnes sont proches  
A 500 m, les quais de Saône, très touristiques...
- Magasin :** Il est très spacieux et a été rénové, il y a une dizaine d'années  
Il dispose d'une grande pièce attenante et d'une cour intérieure non utilisées.
- Laboratoire :** Laboratoire fonctionnel possédant un matériel récent avec une unité de surgélation.
- Heures d'ouverture du magasin :** De 7h00 à 12h15 le matin  
De 15h00 à 19h00 l'après-midi  
Fermeture le dimanche et le lundi.
- Structure des ventes :** - 86 % : pains, viennoiseries fabriqués sur place  
- 12 % : pâtisserie maison  
- 2 % : épicerie sèche.
- Qualité des produits :** Les produits de boulangerie sont de qualité satisfaisante mais la Pâtisserie n'est pas très raffinée.
- Concurrence :** 40 boulangeries sur la ville de Chalon sur Saône.  
A 20 m, sur le même trottoir, un terminal de cuisson ouvert de 7h30 à 21h00 non stop, tous les jours.  
A 300 m, de l'autre côté de la route, une boulangerie traditionnelle, axée sur des produits de haute qualité (de 8h00 à 12h00 et de 15h00 à 19h00).  
A 500 m, une pâtisserie fine fermée le lundi et le dimanche après-midi).

<b>Examen :</b> Brevet Professionnel	<b>Session :</b> 2005	<b>SUJET</b>
<b>Spécialité :</b> BOULANGER	Epreuve U42 : Gestion Comptabilité et Techniques Commerciales	
<b>Durée :</b> 3 h	<b>Coefficient :</b> 3	Page : 5 sur 12

**DOSSIER N° 2 : NOUVELLE(S) GAMME(S) DE PRODUITS**

2.1 Définir 2 gammes de produits et les méthodes de commercialisation que vous pourriez mettre en place pour dynamiser les ventes, en justifiant vos réponses.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

<b>Examen</b> : Brevet Professionnel	<b>Session</b> : 2005	<b>SUJET</b>
<b>Spécialité</b> : BOULANGER	Epreuve U42 : Gestion Comptabilité et Techniques Commerciales	
<b>Durée</b> : 3 h	<b>Coefficient</b> : 3	Page : 6 sur 12

**DOSSIER N° 3 : COUT DE REVIENT D'UN PRODUIT**

**Arrondir tous les calculs au centime**

3.1 Calculer le coût de revient (document 3) de l'un de vos futurs produits, « les cookies », à l'aide de l'annexe 3.

**DOCUMENT 3** : Calcul du coût de revient

<b>Matières</b>	<b>Quantité</b>	<b>Unité</b>	<b>Prix d'achat</b>	<b>Montant</b>
<b>TOTAL</b>				
<b>Main d'œuvre (détail des calculs)</b>				
<b>COUT DE REVIENT</b>				

3.2 Déterminer le prix de vente TTC ( document 4), à l'aide de l'annexe 3.

**DOCUMENT 4** : Calcul du prix de vente

<b>Prix de vente HT (détail des calculs)</b>	
<b>T.V.A.</b>	
<b>Prix de vente TTC</b>	
<b>Prix de vente TTC à l'unité</b>	

<b>Examen</b> : Brevet Professionnel	<b>Session</b> : 2005	<b>SUJET</b>
<b>Spécialité</b> : BOULANGER	Epreuve U42 : Gestion Comptabilité et Techniques Commerciales	
<b>Durée</b> : 3 h	<b>Coefficient</b> : 3	Page : 7 sur 12