Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Boulanger, veuillez visiter :
bpboulanger.fr/annales-sujets-et-corriges

NE RIEN ÉCRIRE 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

(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)

Né(e) le :

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 2023

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

Durée : 2 heures **Coefficient : 3**

DOSSIER QUESTIONS-RÉPONSES

Le dossier questions-réponses comporte 17 pages numérotées de 1/17 à 17/17.
Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.
L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège » est autorisé.

Dossier	Thème	Points	Note
Dossier 1	Le secteur professionnel	10.5	
Dossier 2	La fixation du prix de vente	14.5	
Dossier 3	Le compte de résultat	12	
Dossier 4	La visite d'information et de prévention	12	
Dossier 5	La communication commerciale	11	
Total		**60**	

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Situation :

La boulangerie « PLAISIRS DU PAIN » se situe au centre-ville de Vesoul dans le département de la HAUTE SAÔNE. Cette entreprise artisanale a été créée en 2002 par Monsieur et Madame SUCHET. Elle est spécialisée dans la fabrication et la vente de pains spéciaux et de tradition. L'équipe de production est dirigée par M. SUCHET et compte 4 ouvriers. Mme SUCHET gère le service vente et emploie une vendeuse à temps partiel et un apprenti en première année CAP.

FICHE D'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE

BOULANGERIE « PLAISIRS DU PAIN »

SARL au capital de 52 000 €

Rue Jean Jaurès

70 000 VESOUL

RCS VESOUL B 150 213 422

Tél: 03.84.76.49.75.

Email: plaisirsdupain@orange.fr

Code NAF/APE 1071 C

Ouverture du Mardi au vendredi sans interruption de 6h30 à 19h30

Samedi de 6h30 à 18h30

Dimanche de 6h30 à 12h30

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Contexte professionnel :

Titulaire du brevet professionnel boulanger depuis cinq ans au sein de la boulangerie « PLAISIRS DU PAIN », vous avez le projet, avec votre frère, de racheter le fonds de commerce de M. SUCHET qui prend bientôt sa retraite. Pour maintenir le dynamisme de cette entreprise, répondre aux besoins de la clientèle, et avec le soutien de M. SUCHET et de l'équipe, vous envisagez de développer une activité complémentaire.

Votre projet vous amène à vous interroger sur les dossiers suivants :

- Le secteur professionnel (DOSSIER 1),
- La fixation du prix de vente (DOSSIER 2),
- Le compte de résultat (DOSSIER 3),
- La visite d'information et de prévention (DOSSIER 4).
- La communication commerciale (DOSSIER 5).

NB : Arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 1 : Le secteur professionnel **10.5 points**

Afin d'apporter des éléments convaincants aux différents partenaires, vous avez analysé la presse professionnelle pour cibler votre nouvelle activité en fonction des attentes des clients mais également de l'évolution du secteur de la boulangerie (**annexe 1 et 2**).
À partir de votre réflexion personnelle et des informations collectées, vous répondrez aux questions suivantes :

1.1 Lister trois acteurs du secteur de la boulangerie.

……..
……
……..

1.2 Calculer le nombre de boulangeries artisanales pour l'ensemble du secteur.

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

1.3 Citer deux concurrents directs de la boulangerie artisanale.

……
……

1.4 Préciser ce qui différencie la boulangerie artisanale de la boulangerie industrielle.
(2 réponses attendues).

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

1.5 Proposer une activité complémentaire qui semblerait la plus adaptée à la boulangerie « PLAISIRS DU PAIN ».

.....

.....

.....

1.6 Indiquer deux raisons pour lesquelles cette nouvelle activité attirerait le consommateur.

.....

.....

1.7 Dans le domaine du snacking, citer quatre atouts du boulanger par rapport à ses concurrents.

.....

.....

.....

……

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 2 : La fixation du prix de vente **14,5 points**

Le développement de l'activité snacking va exiger la production d'un pain aux céréales pour s'adapter aux exigences des consommateurs et pour varier la gamme des produits proposés.

Eléments nécessaires au calcul du prix de vente d'un sandwich

Coût matières pour les 20 pains aux céréales : 5,20 € HT

Coût matières des ingrédients des 20 sandwichs : 18,50 € HT

Temps nécessaire à la production des 20 pains : 40 minutes

Temps nécessaire à la réalisation des 20 sandwichs : 10 minutes

Le taux horaire charges comprises est de 19,00 € /h

Frais de commercialisation : 1,50 € HT

La part des frais fixes pour 20 sandwichs est de 1 € HT

Taux de TVA : 5,5%

A l'aide des informations ci-dessus, répondre aux questions **en détaillant vos calculs.**

2.1 Calculer le coût matières des 20 sandwichs.

.....

.....

2.2 Calculer le coût de la main d'œuvre pour confectionner les 20 sandwichs.

.....

.....

2.3 Calculer le coût de revient des 20 sandwichs.

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

2.4 Calculer le coût de revient d'un seul sandwich.

.....

.....

2.5 Sachant que le prix de vente du sandwich tradition a été fixé à 4,50 € TTC, calculer le prix de vente Hors Taxes de ce sandwich.

.....

.....

.....

.....

2.6 Calculer la marge unitaire réalisée sur la vente d'un sandwich tradition.

.....

.....

.....

.....

2.7 Expliquer ce que représente cette marge unitaire.

.....

.....

.....

.....

2.8 Trouver le coefficient multiplicateur utilisé pour fixer le prix de vente Hors Taxes du sandwich tradition à partir de son coût de revient.

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 3 : Le compte de résultat **12 points**

À la fin de cette première année, vous souhaiteriez connaître rapidement le résultat de votre activité.

Vous disposez, ci-dessous, des éléments fournis par votre comptable.

Compte de résultat simplifié de l'année 2022 de la boulangerie « PLAISIRS DU PAIN »

CHARGES	MONTANTS	PRODUITS	MONTANTS
Charges d'exploitation		**Produits d'exploitation**	
Achats de marchandises	6 643	Ventes de production	208 167
Achats de matières premières	38 586	Ventes de marchandises	10 366
Variation de stocks	421		
Autres achats et charges externes	35 168		
Impôts et taxes	6 026		
Salaires et traitements	58 045		
Charges sociales	19 618		
Dotation aux amortissements	5 782		
Charges financières	8 247	**Produits financiers**	0
Charges exceptionnelles	20	**Produits exceptionnels**	362
Total des charges		Total des produits	
Bénéfice		Perte	
Total général	**218 895**	Total général	

Afin de déterminer le résultat de l'entreprise :

3.1 Calculer à partir des éléments fournis ci-dessus, le résultat de l'année 2022 en justifiant votre calcul.

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

3.2 Préciser et justifier la nature de votre résultat de l'année 2022.

.....

.....

3.3 Compléter le compte de résultat de la boulangerie « PLAISIRS DU PAIN ».

.....

.....

3.4 Préciser ce que représente les dotations aux amortissement. Justifier votre réponse.

.....

.....

3.5 Calculer le chiffre d'affaires de la boulangerie « PLAISIRS DU PAIN ».

.....

.....

3.6 Indiquer ce que représente le chiffre d'affaires de la boulangerie.

.....

.....

Selon des statistiques de la profession, le pourcentage du résultat représente 15 % du chiffre d'affaires.

3.7 Calculer le pourcentage du résultat de 2022 pour la boulangerie « PLAISIRS DU PAIN ».

.....

.....

3.8 Commenter votre réponse.

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 4 : La visite d'information et de prévention **12 points**

4.1 Citer deux démarches <u>administratives</u> à réaliser lors de l'embauche d'un salarié.

.....

.....

.....

.....

Pour faire face à cette nouvelle activité, vous pensez embaucher un salarié supplémentaire. Vous avez sélectionné une documentation pour vous aider (**Annexe 3**) et vous lister les informations répondant à vos interrogations.

4.2 Enoncer trois points essentiels de la visite d'information et de prévention.

.....

.....

.....

.....

4.3 Donner un élément fondamental de changement par rapport à la visite médicale d'embauche applicable auparavant.

.....

.....

4.4 Citer un avantage pour le salarié de cette visite.

.....

.....

4.5 Citer deux professionnels habilités à réaliser cette visite.

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

4.6 Indiquer un avantage de faire intervenir ces nouveaux professionnels.

.....

.....

4.7 Étant donné qu'une partie de l'activité se déroulera la nuit, indiquer le délai maximal à respecter pour renouveler la visite d'information et de prévention de votre salarié.

.....

.....

Votre salarié nouvellement embauché vous fait part d'une possible allergie à la farine.

4.8 Citer la démarche préconisée lors de sa visite d'information et de prévention.

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 5 : La communication commerciale **11 points**

M. SUCHET attire votre attention sur la nécessité de promouvoir votre nouvelle activité snacking auprès de la clientèle.

5.1 Citer pour chaque moyen de communication, deux exemples, un avantage et un inconvénient.

	Réponses	
Moyens de communication	Média	Hors-média
Deux exemples		
Un avantage		
Un inconvénient		

Après vous être informé sur les différents moyens de communication, vous envisagez de créer un flyer qui permettrait d'informer votre clientèle et la clientèle potentielle de votre nouvelle activité.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

5.2 Présenter une maquette de votre flyer en tenant compte des recommandations suivantes.

- Trouver un slogan accrocheur pour présenter votre nouvelle activité snacking,
- Insister sur le fait que l'activité est nouvelle et qu'elle débutera le 10 septembre 2023.
- Présenter une liste de 4 arguments qui devront sensibiliser votre clientèle et les clients potentiels.
- Rappeler les coordonnées de la boulangerie et les horaires d'ouverture.
- Proposer une réduction de 10 % lors du premier achat et sur présentation du flyer.

Ne pas jeter sur la voie publique

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 1

ANALYSE DU SECTEUR BOULANGERIE-PÂTISSERIE-VIENNOISERIES

Un secteur où les nombreux acteurs doivent s'adapter aux nouveaux modes de consommation

Trois catégories d'entreprises se partagent le marché Aujourd'hui, le chiffre d'affaires du secteur boulangerie-pâtisserie-viennoiserie, dépasse les 13 milliards d'euros. C'est le commerce de bouche qui génère le plus de profit. Au total ce secteur regroupe près de 43 000 entreprises que l'on peut classer en trois types de commerces :

- Les boulangeries-pâtisseries artisanales qui fabriquent dans leur atelier des pains,
- Pâtisseries et viennoiseries frais vendus au détail. Les terminaux de cuisson qui cuisent sur le lieu de vente les pains, pâtisseries,
- Pains et viennoiseries fabriqués en boulangerie industrielle.

(…)

Composition du secteur de la boulangerie-viennoiserie-pâtisserie :

- 70 % Boulangeries artisanales
- 12 % Pâtisseries artisanales
- 18 % Boulangeries ou pâtisseries industrielles et dépôts de pains

. ***Source : http://palimpsestes.fr/IUT/pmo 2015 : f SECTEUR pdf***

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 2

Le Baromètre du boulanger en 2018 : le snacking reste un levier majeur pour la profession

Etat des lieux à quelques jours de la CIBM qui selon notre tout dernier Baromètre 2018 du Boulanger CHD Expert-CIBM, les principaux indicateurs, témoignent d'une activité en progression chez les boulangers et d'une montée en puissance de l'activité snacking dans un contexte de concurrence exacerbée.

Alors que la profession ne cesse de perdre de ses forces vives, les derniers chiffres CHD Expert qui seront présentés à la Convention Internationale de la Boulangerie Moderne du 27 novembre à Paris traduisent une profonde mutation du secteur.

Avec un CA moyen en progression de 2,45 % depuis 2015, l'activité est fortement portée par l'activité déjeuner avec des indicateurs au vert pour la restauration boulangère.

La boulangerie devient une destination privilégiée pour le déjeuner en France

Avec 41 sandwichs servis en moyenne, **les ventes ont bondi de 20,58 % en 3 ans**. La boulangerie devient un lieu de destination privilégiée pour le déjeuner avec **plus de 9 boulangers sur 10 qui proposent une offre à emporter** pour ce moment repas. D'ailleurs, on observe une croissance de 9,27 % du nombre de boulangers qui proposent une formule menu. Ils sont en effet, 66 % à en proposer contre 38 % dix ans plus tôt. D'ailleurs, ils en ont écoulé en moyenne 37 par jour (soit une progression de 68,18 %)...

Pour **Nicolas Nouchi, responsable des études à CHD Expert**, qui interviendra à la CIBM pour développer tous ces chiffres, "*Le boulanger a connu de très belles années d'évolution, il a su trouver dans le snacking et la restauration boulangère, des opportunités pour compenser la baisse de la vente du pain"*. Et le spécialiste de rappeler que ce même boulanger est aujourd'hui confronté à de nouveaux défis face à une concurrence qui s'intensifie et avec des opérateurs qui misent tout autant sur les produits frais.

Source : *https://www.snacking.fr/actualites/tendances/4087-Le-Barometre-du-boulanger-en-2018--le-snacking-reste-un-levier-majeur-pour-la-profession/*

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 3

LE SUIVI MEDICAL DE BASE : LA VIP

Publié le 10/07/2017 - Modifié le 04/04/2022

Tout travailleur, quelles que soient la durée et la forme de son contrat de travail (CDI, CDD, travail temporaire), à condition ne pas être affecté à un emploi à risques nécessitant un suivi médical renforcé, bénéficie du suivi médical de base constituée par une visite d'information et de Prévention (VIP).

Objet de la VIP : La visite d'information et de prévention remplace la visite d'embauche et elle ne vise plus à déterminer l'aptitude du salarié à occuper le poste. Elle a notamment pour objet :

- D'interroger le salarié sur son état de santé ;
- De l'informer sur les risques éventuels auxquels l'expose son poste de travail et sur les moyens de prévention;
- D'identifier si son état de santé ou les risques auxquels il est exposé nécessitent une orientation vers le médecin du travail. Le suivi médical de base pourra alors être un « suivi adapté ».

Pour le suivi adapté individuel du salarié, ces professionnels de santé peuvent aussi recourir à des pratiques médicales ou des soins à distance utilisant les technologies de l'information et de la communication.

- **Qui réalise la VIP ?**

La VIP est assurée par :

- Le médecin du travail,
- Ou, sous l'autorité de celui-ci, par un professionnel de santé (soit le collaborateur médecin, soit l'interne en médecine du travail, soit l'infirmier).

Orientation vers le médecin du travail A l'issue de toute VIP, le professionnel de santé peut, s'il l'estime nécessaire, orienter sans délai le travailleur vers le médecin du travail. L'orientation du travailleur vers le médecin du travail est néanmoins obligatoire pour les femmes enceintes, venant d'accoucher, ou allaitantes, et les travailleurs handicapés ou qui déclarent être titulaires d'une pension d'invalidité.

Quand est réalisé la VIP ? La VIP doit être réalisé dans les trois mois de la prise effective du poste de travail. Les apprentis bénéficient d'une VIP dans les deux mois de leur embauche. Attention, certains salariés bénéficient d'une VIP avant l'embauche (notamment: les travailleurs de nuit, les salariés mineurs) ....

…/…

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Le travailleur bénéficie ensuite d'un renouvellement de la VIP initial, réalisé par un professionnel de santé, selon une périodicité qui prend en compte les conditions de travail, l'âge et l'état de santé du salarié, ainsi que les risque auxquels il est exposé. Cette périodicité est décidée par le médecin de travail, elle ne peut excéder cinq ans.

Certains travailleurs peuvent bénéficier d'une périodicité adaptée de leur suivi médical sans que celle-ci excède une durée de trois ans. Il s'agit :

- Des travailleurs dont l'état de santé, l'âge, les conditions de travail où les risques professionnels auxquels ils sont exposés le nécessitent ;
- Des travailleurs handicapés,
- Des travailleurs qui déclarent être titulaires d'une pension d'invalidité,
- Des travailleurs de nuit.

Source :

https://www.fiducial.fr/Paie-et-gestion-de-vos-salaries/Gestion-des-salaries/La-surveillance-medicale-des-salaries/Le-suivi-medical-de-base-la-VIP

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.