

## CORRECTION DU SUJET « ÉCONOMIE-GESTION » Session 2013

*On notera que pour la première fois, le sujet comporte très peu de questions. 8 au total contre une quinzaine les années précédentes.*

### Partie 1. Développement de l'entreprise (10 points)

*L'ensemble des notions abordées dans cette partie sont abordées dans le module EG2, 6 et 7.*

#### 1. Rappelez en quoi consiste le contrat de franchise ainsi que les obligations du franchiseur et du franchisé

*Il s'agit d'une question de cours.*

Le contrat de franchise est un contrat par lequel une société dénommée "franchiseur" concède un droit d'utilisation de son enseigne, de ses marques et de ses procédés commerciaux à un ensemble d'entités juridiquement indépendantes dénommées "franchisés".

Cette concession se fait contre le reversement d'une redevance (pourcentage du chiffre d'affaires) et est le plus souvent assortie d'un droit d'entrée initial.

Par ce contrat, les franchisés s'engagent à respecter un cahier des charges précisant les conditions d'utilisation des symboles de la franchise (marque, logos), les produits et éventuellement les procédés de délivrance du service (franchise de service).

Le contrat de franchise est notamment encadré par la Loi Doubin.

Définition élaborée à l'aide <http://www.definitions-marketing.com>

#### 2. Compte tenu de cette augmentation d'effectif, le problème de représentation du personnel va se poser. Rappelez les caractéristiques de ces deux institutions : Comité d'entreprise (CE) et Comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT)/ Pour cela, complétez le tableau de l'annexe A.

*Il s'agit d'une question de cours.*

#### Annexe A : Caractéristiques d'un CE et d'un CHSCT (à rendre avec la copie)

	Comité d'entreprise	CHSCT
Composition	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une délégation de salariés élus (titulaires et suppléants) pour 4 ans. Ici puisque l'effectif sera compris entre 50 et 74 personnes, il faudra 3 titulaires et 3 suppléants</li> <li>- L'employeur (ou son représentant), qui assure les fonctions de président. Il peut se faire assister par deux collaborateurs au plus.</li> <li>- Eventuellement, un ou plusieurs représentants syndicaux ; chaque organisation syndicale ayant des élus au comité d'entreprise pouvant y nommer un représentant.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'employeur ou son représentant assumant la présidence</li> <li>- La délégation du personnel</li> <li>- Le médecin du travail</li> <li>- Le chef du service de sécurité et des conditions de travail</li> <li>- L'inspecteur du travail</li> <li>- L'agent du service de prévention des organismes de sécurité sociale</li> </ul>

Rôles et attributions	<p>Le Code du travail prévoit des consultations annuelles (aménagement du temps de travail, bilan social, congés payés, égalité professionnelle, évolution des emplois et des qualifications, formation professionnelle, recherche) ainsi que des consultations ponctuelles et spécifiques (règlement intérieur, introduction de nouvelles technologies, organisation de l'entreprise, projets de licenciements économiques et mise en place du plan de sauvegarde de l'emploi...).</p> <p>Le CE est informé et consulté après notification à l'entreprise de l'attribution directe, par une personne publique, de subventions d'un montant supérieur à 200 000 euros ou de prêts ou avances remboursables d'un montant supérieur à 1 500 000 euros.</p> <p><b>La loi du 14 juin 2013</b> prévoit de nouvelles consultations.</p> <p>Chaque année, le CE est consulté sur les orientations stratégiques de l'entreprise et sur leurs conséquences sur l'activité, l'emploi, l'évolution des métiers et des compétences, l'organisation du travail, le recours à la sous-traitance, à l'intérim, à des contrats temporaires et à des stages.</p> <p>Le comité d'entreprise est informé et consulté, avant le 1er juillet de chaque année, sur l'utilisation par l'entreprise de ce crédit d'impôt</p>	<p>Le comité contribue à la protection de la santé et de la sécurité des travailleurs de l'établissement et de ceux mis à sa disposition par une entreprise extérieure et à l'amélioration des conditions de travail.</p> <p>Il :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- analyse les conditions de travail et les risques professionnels</li> <li>- analyse l'exposition des salariés à des facteurs de pénibilité</li> <li>- vérifie le respect des prescriptions législatives et réglementaires et la mise en œuvre des mesures de prévention préconisées ;</li> <li>- développe la prévention par des actions de sensibilisation et d'information.</li> <li>- analyse les circonstances et des causes des accidents du travail ou des maladies professionnelles ou à caractère professionnel.</li> </ul> <p>Le CHSCT est notamment consulté avant toute décision d'aménagement important modifiant les conditions de santé et de sécurité ou les conditions de travail :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- avant toute transformation importante des postes de travail découlant de la modification de l'outillage, d'un changement de produit ou de l'organisation du travail ;</li> <li>- avant toute modification des cadences et des normes de productivité liées ou non à la rémunération du travail ;</li> <li>- sur le plan d'adaptation lors de la mise en œuvre de mutations technologiques importantes et rapides ;</li> <li>- sur le projet d'introduction et lors de l'introduction de nouvelles technologies sur les conséquences de ce projet ou de cette introduction sur la santé et la sécurité des travailleurs.</li> </ul> <p>Le CHSCT se prononce sur toute question de sa compétence dont il est saisi par l'employeur, le comité d'entreprise et les délégués du personnel.</p>
-----------------------	--	---

Réponse élaborée à l'aide de <http://travail-emploi.gouv.fr>

## Partie 2 : Détermination du prix de vente à partir des coûts (15 points)

*L'ensemble des notions requises dans cette partie sont traitées dans EG4.*

**1. A l'aide des données de l'annexe 1, achevez le calcul du coût de revient du lapin en sauce en complétant les tableaux des annexes B et C (à rendre avec la copie)**

*Il s'agit ici d'une question d'application.*

## Annexe B

Éléments de coût	Lapin			Produits d'accompagnement			Sauce			Emballages		
	Q	PU	T	Q	PU	T	Q	PU	T	Q	PU	T
Achat	400	4	1600	500	1,5	750	150	5	750	5000	0,04	200
Approvisionnement	1600	0,4	640	750	0,4	300	750	0,4	300	200	0,4	80
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>5,6</b>	<b>2240</b>	<b>500</b>	<b>2,1</b>	<b>1050</b>	150	<sup>(1)</sup> 7	1050	5000	<b>0,056</b>	280

(1)  $\frac{1050}{150}$

Éléments de coût	Lapin			Produits d'accompagnement			Sauce			Emballages		
	Q	PU	T	Q	PU	T	Q	PU	T	Q	PU	T
Stock initial	200	5	1000	100	2	200	50	8	400	600	0,05	30
Entrées	400	5,6	2240	500	2,1	1050	150	7	1050	5000	<b>0,056</b>	280
Total et CMP	600	5,4	3240	600	2,08	1250	200	7,25	1450	5600	0,055	310
Sorties	<sup>(2)</sup> 600	5,4	3240	600	2,08	1250	200	<b>7,25</b>	1450	4000	<b>0,055</b>	220

(2)  $0,150 \times 4000 = 600 \text{ kg}$  on rappelle que 150 g = 0,150 kg

## Annexe C : COUT DE PRODUCTION ET COUT DE REVIENT

### Coût de production du lapin en sauce

	Q	PU	T
Lapin	600	5,4	3240
Produits d'accompagnements	600	2,08	1250
Sauce	200	7,25	1450
Emballage	4000	0,055	310
Autres charges directes			
De production	4000	<sup>(1)</sup> 0,6	2400
Charges indirectes de production			
De fabrication	4000	1,2	4800
<b>Total</b>	4000	<sup>(2)</sup> 3,36	13450

(1)  $\frac{2400}{4000}$

(2)  $\frac{13450}{4000}$

### Inventaire des produits finis (CMP arrondi au centime le plus proche)

Attention à la consigne d'arrondi

	Q	PU	T
Stock initial	30	4	120
Entrées	4000	3,36	13450
Total et CMP	4030	<sup>(1)</sup> 3,37	13570
Sorties	3900	3,37	<sup>(2)</sup> 13143

### Coût de distribution du lapin en sauce

	Q	PU	T
Charges directes de distribution	3900	<sup>(1)</sup> 0,28	1100
Charges indirectes de distribution	3900	0,5	1950
<b>Total</b>	3900	<sup>(2)</sup> 0,78	3050

(1)  $\frac{1100}{3900}$

(2)  $\frac{3050}{3900}$

### Coût de revient du lapin en sauce

	Q	PU	T
Coût de production	3900	3,37	13143
Coût de distribution	3900	0,78	3050
<b>Total</b>	3900	<sup>(1)</sup> 4,15	16193

(1)  $\frac{16193}{3900}$

3900

**2. La direction souhaite réaliser une marge bénéficiaire de 22 % sur ce plat. Déterminez le prix de vente à pratiquer et arrondissez-le à l'euro supérieur. Vous pouvez vous baser sur le coût de revient obtenu à la question 1 ou sur un coût de revient de 4,15 €.**

*Il s'agit d'une question d'application avec une contrainte d'arrondi. Et pour ceux qui auraient eu un problème à la question 1, on vous donne la réponse pour traiter cette question.*

$$4,15 + \text{marge} = PV$$

$$4,15 + 0,22 \times 4,15 = PV$$

$$PV = 5,063 \rightarrow 6 \text{ €}$$

Le prix de vente s'élèverait à 6 € par plat.

### Partie 3 : Automatisation du calcul des coûts (5 points)

Cette partie est une partie informatique Elle est abordée dans l'annexe du cours.

#### 1. Donnez les formules de calcul permettant de programmer les cellules C6, C9, C12

Il s'agit d'une question d'application.

**ANNEXE 2 : EXTRAIT DU TABLEAU EXCEL POUR  
L'AUTOMATISATION DU TABLEAU DE RÉPARTITION DES CHARGES INDIRECTES**

2	Charges à répartir	Total	Approvisionnement	Fabrication	Distribution
3	Fournitures	3 000	10%	70%	20%
4	Répartition des charges indirectes pour l'ensemble de l'activité "plats cuisinés" A compléter				
5		Total	Approvisionnement	Fabrication	Distribution
6	Fournitures	3 000			
7	Personnel	45 400	9 700	25 500	10 200
8	Amortissement	6 000	1 200	3 000	1 800
9	Total répartition primaire	54 400			
10	Unité d'Œuvre		Montant des achats	Nombre de plats fabriqués	Nombre de plats vendus
11	Nombre d'unités d'œuvre		28 000	25 500	25 200
12	Coût d'une Unité d'Œuvre				

=B6\*C3

=B9\*C3

=B12\*C3

#### 2. Indiquez comment programmer les deux autres cellules des lignes 6, 9 et 12 en minimisant les manipulations, sources d'erreurs.

Il s'agit d'une question de maîtrise des fonctionnalités de recopie du tableur.

Il faut utiliser la poignée de recopie.

Il suffit de positionner le curseur de la souris dans le coin inférieur droit de la cellule à copier (C6 ou C9 ou C12) pour obtenir la croix de poignée de recopie, cliquer et maintenir cliqué puis étirer vers la droite jusqu'à la dernière cellule dans laquelle on veut copier la formule.

## Partie 4 : Prix et action commerciale (10 points)

*L'ensemble des notions requises dans cette partie sont traitées dans le module EG6. Cette partie est une partie mercatique.*

### 1. Expliquez les notions de « segment de marché » et de « prix d'acceptabilité »

*C'est une question de cours.*

Un segment de marché est un groupe de consommateurs ayant un comportement similaire au regard de critères (de segmentation) tels que comportementaux (fréquence d'achat, lieux d'achat...), géographiques (lieu d'habitation, région...) et sociodémographique (âge, sexe..).

Le prix d'acceptabilité ou prix psychologique est une méthode qui consiste à interroger les consommateurs pour identifier le prix de vente d'un produit qui serait accepté par le maximum de consommateurs et qui donc générerait le maximum d'acte d'achat. Pour l'obtenir, on pose aux consommateurs deux questions « À partir de quel prix jugeriez-vous que ce produit est trop cher ? » et « en-dessous de quel prix jugeriez-vous que ce produit est de mauvaise qualité ? ».

### 2. « Le prix des produits n'est pas corrélé à leur qualité nutritionnelle ». A l'aide de l'article et de vos connaissances dont les notions définies à la question 1, en vingt lignes maximum, dans une réponse structurée :

**Interprétez cette affirmation au regard des arguments de l'auteur.**

**Montrez ce qu'elle peut avoir de paradoxal dans l'esprit du consommateur**

*Il s'agit d'une question de réflexion à partir de documents et de connaissances pour produire une réponse avec des contraintes de forme (20 lignes et structurée).*

*Ce paragraphe n'est qu'une proposition de corrigé. Tout argument correctement expliqué et formulé peut être retenu comme valable par le correcteur.*

Un paradoxe, d'après l'étymologie, est une idée ou une proposition à première vue surprenante ou choquante, c'est-à-dire allant contre le sens commun.

#### 1. Les éléments qui font que le prix est déconnecté du coût et donc de la notion de qualité nutritionnelle

Le prix peut être fixé en fonction de nombreux éléments autres que le coût des matières premières et donc de la qualité nutritionnelle. En effet, le prix peut être fixé en fonction des prix pratiqués par la concurrence de sorte à s'aligner à celle-ci, ou bien à pénétrer rapidement le marché ou encore à se différencier des concurrences en étant perçue autrement que par le prix.

Le prix peut être également fixé de sorte à toucher le maximum de consommateur (prix d'acceptabilité). C'est alors la perception du produit par les consommateurs qui influence le niveau du prix de ces derniers.

Enfin, le prix peut être fonction du segment de clients auquel s'adresse le produit.

Ainsi dans tous ces cas, le prix est déconnecté du coût de production et donc de la qualité nutritionnelle des produits.

#### 2. Une affirmation paradoxale pour le consommateur

Cependant dans l'esprit du consommateur, ce qui est cher est de bonne qualité car les bonnes matières premières sont plus chères que les autres.

Par conséquent dans l'esprit du consommateur ce qui est cher est forcément de bonne qualité et donc de bonne qualité nutritionnelle car fabriqué avec de bonnes matières premières coûteuses... Le consommateur peut donc considérer un produit comme de bonne qualité nutritionnelle simplement car il est cher ou qu'il porte une marque sans s'intéresser de près au contenu de l'étiquette. Or la réalité est parfois contradictoire avec cette affirmation.

Cette affirmation est donc paradoxale.