

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

NE RIEN ÉCRIRE

Appréciation du correcteur

Note :

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

MC EMPLOYÉ TRAITEUR

Épreuve ET3 – Connaissance de l'entreprise traiteur

Ce sujet comporte 6 pages numérotées de 1/6 à 6/6.

Assurez-vous que cet exemplaire est complet.

S'il est incomplet, demandez un autre exemplaire au chef de salle.

Vous répondez directement sur le sujet à rendre en fin d'épreuve.

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

MC EMPLOYÉ TRAITEUR	Code :1806-MC5 ET ET3	Session 2018	SUJET
ET3 : Connaissance de l'entreprise traiteur	Durée : 1 h	Coefficient 3	Page 1/6

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Mise en situation

Depuis 3 ans, vous êtes en formation en alternance dans l'entreprise « **Au Petit Atelier** ». Localisée dans le département de la Charente-Maritime, cette société rochelaise est implantée dans un quartier de plus en plus dynamique, où se côtoient citadins, étudiants et entreprises.

L'activité de traiteur « Boutique » représente 80 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Vous réalisez aussi quelques prestations extérieures (salon, inauguration, mariage...).

A

U petit Atelier

rtisan traiteur



17 Place Moitessier
17000 La Rochelle

SARL au capital de 17 000 €
Gérant : Mathéo Pradel
RCS La Rochelle B 312 132 598

Tél : 05 46 xx xx xx
Fax : 05 46 xx xx xx

Site Web : www.aupetitatelier.fr
Cont@ct : contact@aupetitatelier.fr

Après la réussite de votre CAP Charcutier et une très bonne intégration dans l'entreprise, Mathéo Pradel, Maître Artisan, vous a proposé de continuer votre formation en Mention Complémentaire et envisage de pérenniser votre poste en vous proposant un contrat de travail à l'issue de votre formation.

Mais l'activité de l'entreprise stagne rendant incertain votre futur recrutement.

Afin de motiver votre futur employeur, vous prenez l'initiative de lui proposer quelques pistes pour dynamiser l'activité de l'entreprise.

Ainsi, vous lui présentez les 3 dossiers ci-dessous :

BARÈME	
Dossier 1 : L'activité traiteur / 4 points
Dossier 2 : L'activité commerciale / 7 points
Dossier 3 : La gestion de l'entreprise / 9 points

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 1 : L'ACTIVITE TRAITEUR

Vous proposez à votre chef d'entreprise de développer une nouvelle activité « Snacking », notamment avec des formules de repas complet à emporter.

Document 1

SNACKING

Ne passez pas à côté du snacking !

Le snacking est une tendance de fond. Il est nécessaire de s'approprier les codes pour ne pas rater une opportunité de développement. Bien évidemment, il faut tenir compte de votre localisation, de votre clientèle, mais comme l'a très clairement rappelé Frédérique Brelot, « même dans les petites villes, c'est possible ». C'est un marché en pleine croissance.

Quelques chiffres

- 4 Français sur 10 déjeunent sur le pouce au moins une fois par semaine.
- 21 % d'entre eux au moins trois fois par semaine.
- Le snacking représente la moitié des repas hors domicile.
- Le marché affichait en 2015 un chiffre d'affaires de 47,11 milliards d'euros avec une consommation de 2,26 milliards de sandwiches, 1,19 milliard de burgers et 819 millions de pizzas.

Ce marché de la restauration en forte croissance a muté au fil du temps pour devenir plus qualitatif. Les prix moyens ont augmenté en passant de 4-6 € à 8-10 €.

Les consommateurs cherchent à gagner du temps. En 20 ans, le temps consacré au déjeuner est passé de 1 h 40 à 40 minutes en moyenne.

(Source: éléments de l'étude menée par Jean Stavaven sur les opportunités de développement du snacking dans la profession.)

Le produit de snacking peut se résumer en cinq critères: individuel, froid, sans préparation, d'un usage simple et inclus dans une formule. À cela s'ajoutent une obligation d'offre de service « all inclusive » (serviette et couverts inclus), ainsi qu'un emballage

« Charcuterie & Gastronomie » n°425 CNCT

A l'aide du document 1 et de vos connaissances :

1.1 Relever 2 éléments qui montrent que le marché est en pleine croissance.

-
-

1.2 Repérer 2 raisons qui expliquent l'évolution de ce marché.

-
-

1.3 Identifier à qui s'adresse ce mode de restauration.

.....

1.4 Lister 4 caractéristiques du produit de snacking de type « Formule repas complet à emporter ».

-
-
-
-

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 2 : L'ACTIVITE COMMERCIALE

Sensible à la notion de développement durable, vous souhaitez attirer l'attention de votre responsable sur un moyen de fidéliser la clientèle.

Vous lui proposez donc de repenser un objet bien souvent inconsideré car en fin de processus d'achat, persuadé(e) qu'il s'agit de bien plus qu'un simple emballage : le SAC

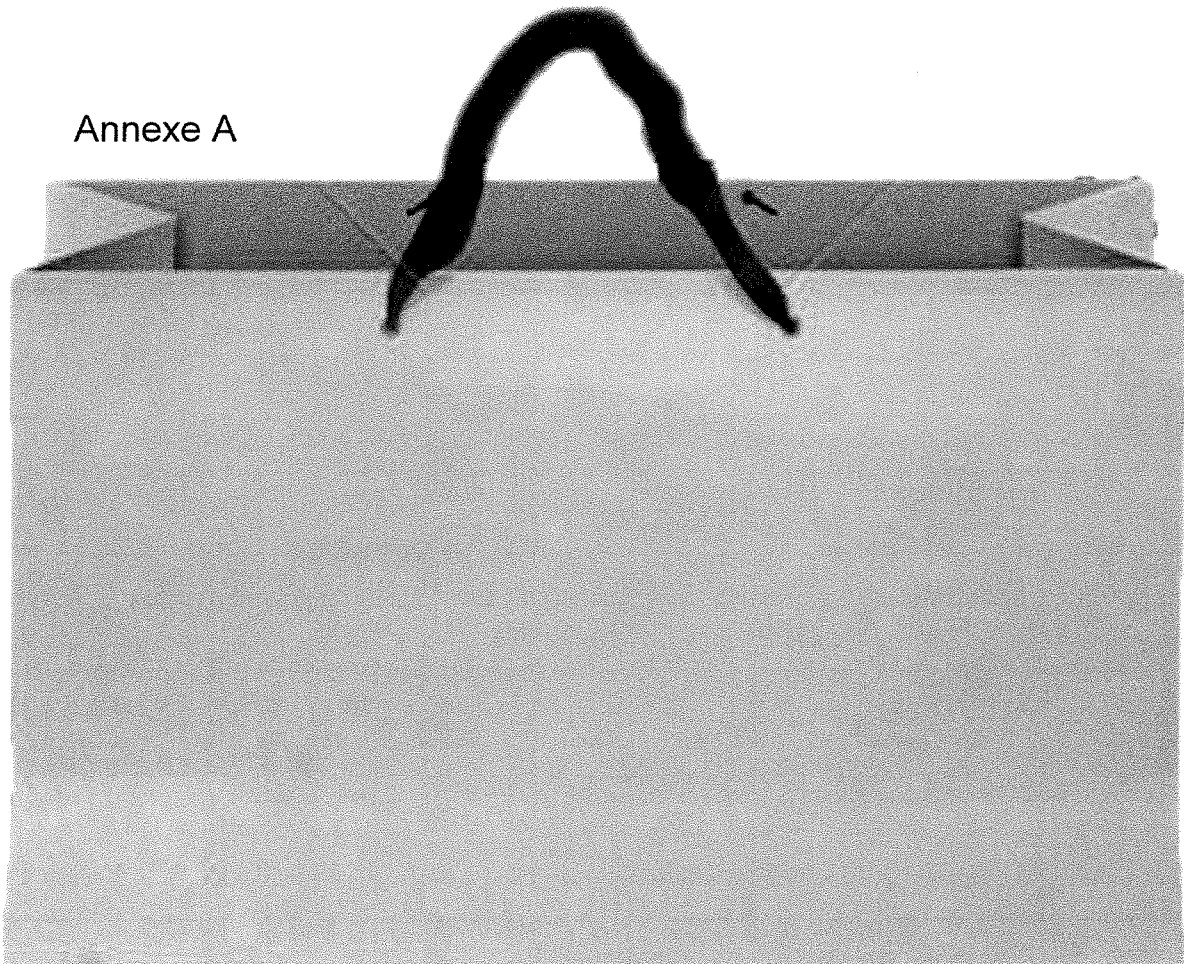
2.1 Enumérer 2 caractéristiques classiques et essentielles d'un sac d'emballage.

-
-

Vous décidez de commercialiser votre formule repas à emporter dans un sac à poignées écologique et de vous en servir comme support de communication.

2.2 Sur l'annexe A, proposer une personnalisation de ce sac en tenant compte des éléments d'identité de l'entreprise, de ses activités artisanales et de la qualité de ses produits...

Annexe A



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Dossier 3 : LA GESTION DE L'ENTREPRISE

Vous produisez et commercialisez depuis plusieurs semaines une nouvelle entrée « *Tulipes de boudin blanc, noix de Saint-Jacques & petits légumes* » qui fonctionne bien.

3.1 Compléter la fiche technique et déterminer le prix de vente TTC de cette entrée (**annexe B**).

3.2 Déterminer la marge brute de cette entrée.

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

Vous réfléchissez aujourd'hui à proposer à votre clientèle une gamme de produit bio et notamment votre nouvelle entrée « *Tulipes de boudin blanc, noix de Saint-Jacques et petits légumes* ».

Le prix de certains ingrédients ayant changé, le coût matière unitaire a augmenté de 20 %.

3.3 Déterminer le nouveau prix de vente TTC.

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

Inquiet(e) de voir les ventes de ce produit baisser, vous recherchez des solutions pour éviter cette situation.

3.4 Indiquer 3 éléments sur lesquels vous pourriez agir pour diminuer le coût de revient de votre entrée.

-
-
-

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe B : fiche technique (arrondir à 2 décimales)

TULIPES DE BOUDIN BLANC, NOIX DE SAINT- JACQUES & PETITS LEGUMES					
(13 personnes)					
DENREES			VALORISATION		REALISATION
Nature	Unité	Quantité	P.U.H.T.	Prix Total HT	
Boudin blanc	Kg	800 g	6,25 €		<ol style="list-style-type: none"> 1. Faire revenir les noix de Saint-Jacques dans un peu de beurre. Finir la cuisson au four 5 minutes (à 150°C). 2. Ciseler les poireaux et les carottes. Les cuire dans l'eau salée quelques minutes. 3. Ciseler les courgettes, les faire revenir dans le jus de cuisson des Saint-Jacques quelques minutes. 4. Réaliser une farce fine avec le porc, ajouter la crème, le lait et l'assaisonnement. 5. Ajouter les légumes à l'appareil. 6. Disposer les feuilles de brick dans un contenant. Badigeonner les feuilles de brick d'huile d'olive. 7. Placer au milieu le boudin blanc et les petits légumes, ainsi qu'une noix au cœur de l'appareil. 8. Enfourner pour 20 minutes à 150°C.
Noix de Saint-Jacques	Kg	600 g	18,50 €		
Poitrine de porc	Kg	300 g	5,00 €		
Maigre de porc	Kg	300 g	3,90 €		
Lait entier	Litre	20 cl	0,70 €		
Crème liquide	Litre	20 cl	1,50 €		
Courgettes	Kg	80 g	1,50 €		
Carottes	Kg	60 g	1,20 €		
Poireaux	Kg	60 g	1,00 €		
Sel	Kg	16 g	0,63 €		
Piment d'Espelette	100 g	2 g	3,00 €		
Poivre blanc	Kg	2 g	15,00 €		
Feuille de brick	Unité	15	0,26 €		
Huile d'olive	PM	-	-	-	
Beurre	PM	-	-	-	
Coût matière total					
Coût matière d'une portion (au centime près)					
Coefficient multiplicateur				3,5	
Prix de vente HT					
Prix de vente TTC (TVA à 10%)					