

BACCALAURÉATS PROFESSIONNELS

ACCUEIL – RELATION CLIENTS – USAGERS

COMMERCE

GESTION - ADMINISTRATION

LOGISTIQUE

TRANSPORT

VENTE

MÉTIERS DE LA SÉCURITÉ

Session : **2019**

Épreuve d'économie et droit

Durée : 2h30

Coefficient : 1

DOSSIER CORRIGÉ

Ce dossier comprend 6 pages numérotées de DC 1/6 à DC 6/6

BARÈME

PARTIE I : ANALYSE DOCUMENTAIRE

/12 points

PARTIE II : RÉDACTION DE L'ÉTUDE

/08 points

TOTAL DE L'ÉPREUVE :

/20 points

Référentiel :

Thème 4.2 La valeur ajoutée

Thème 4.3 Le développement durable

Thème 5-1 La notion de marché

Thème 5-2 Le cadre juridique des échanges

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	C1906-ECODROI	Session 2019	DC
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 1/6

PARTIE I : ANALYSE DOCUMENTAIRE

TRAVAIL À FAIRE

1.1 Analyser les documents 1, 2 et 3 en complétant les **annexes A, B et C**

ANNEXE A

Fiche d'analyse du document 1	
Source du document	www.lefigaro.fr
Date du document	31/01/2018
Titre du document	« Comment la grande distribution fixe les prix ? »
Idées et informations principales	- Mécanisme de fixation des prix dans l'agroalimentaire avec la loi de modernisation : Phase 1 : Les fournisseurs envoient leurs conditions de ventes aux distributeurs. Phase 2 : Négociations entre distributeurs et fournisseurs pour fixer les prix d'achat Phase 3 : Conclusion ou non d'un accord. Problème : Les distributeurs peuvent faire pression sur les fournisseurs en menaçant de retirer leurs produits des magasins s'ils ne baissent pas leurs prix (pratique illégale). -Les distributeurs veulent obtenir les prix les plus bas afin de faire face à la concurrence.

ANNEXE B

Fiche d'analyse du document 2	
Source du document	Site du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation (www.alimentation.gouv.fr)
Date du document	Mars 2018
Titre du document	« Les mécanismes du projet de loi agriculture et alimentation » (extrait)
Idées et informations principales	- Objectifs : Mieux rémunérer les agriculteurs, rééquilibrer le partage de la valeur et proposer aux consommateurs davantage de qualité tout en évitant une hausse importante des prix. - Les leviers : 1/ Les producteurs fixeront leur prix de vente en fonction de leurs coûts de production. Et non plus les distributeurs qui fixent leur prix d'achat. 2/ Les promotions seront encadrées : interdiction du 1 acheté, 1 gratuit. 3/ Les marges des distributeurs seront contrôlées : augmentation obligatoire pour les produits vendus à perte (ou presque) habituellement (+10 % minimum), et réduites pour les produits agricoles (= augmentation de la marge du producteur).

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	C1906-ECODROI	Session 2019	DC
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 2/6

Fiche d'analyse du document 3	
Source du document	<u>Terre-net media</u>
Date du document	11/09/2018
Titre du document	« Les filières agricoles s'interrogent sur les conditions de leur transformation »
Idées et informations principales	- Mieux répartir la valeur ajoutée entre la grande distribution et les agriculteurs - La loi va garantir un prix minimum aux agriculteurs - La loi va réduire les actions de la grande distribution qui consistent à baisser les prix de vente - La loi doit se conformer aux lois européennes (ex : Loi Omnibus) - Les filières doivent se regrouper pour contrer la grande distribution - Mise en place des cahiers des charges qui intègrent des volumes et des prix pour un produit donné - La loi prévoit de tendre vers 50 % des approvisionnements durables dont 20 % en bio - La question se pose de l'augmentation du prix du repas soit +30 centimes sur 1.50 € (prix du repas)

1.2. Puis, **sur votre copie**, résumer en 6 à 10 lignes maximum les idées principales du document 4.

Cette illustration montre que la marge de la grande distribution est bien plus importante que le prix des matières premières pour la majorité des produits (exemple : le jambon cuit). Toutefois, pour le bœuf et le camembert le prix de la matière première est plus élevé que la marge des GMS. On remarque que le prix de vente a doublé par rapport au prix des matières premières. Cette illustration souligne le déséquilibre entre les trois acteurs de la filière : le producteur, les intermédiaires et les GMS.

1.3. Expliquer les expressions suivantes, **sur votre copie** :

- « ... **leurs conditions générales de ventes** » (Document 1).

Les conditions générales de vente prennent la forme d'un document descriptif qui regroupe toutes les informations relatives à la vente d'un produit ou d'un service :

- conditions de livraisons
- remises
- conditions de règlement
- pénalités
- conditions de remboursement
- tribunal compétent

(Au moins trois informations)

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	C1906-ECODROI	Session 2019	DC
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 3/6

Obligation de la communication des conditions générales de vente.
Organisme de contrôle : DGCCRF

- « ...une construction inversée du prix » (Document 3).

C'est partir de la prise en compte des coûts de production des agriculteurs que seront calculés grâce à des indicateurs fournis par les interprofessions. Ce calcul doit permettre un revenu minimum aux agriculteurs et par conséquent réduira la marge de la grande distribution.

- 1.4.** Choisir parmi les documents 5 et 6, celui qui, pour vous, est le plus pertinent, afin d'aider votre tutrice à prendre sa décision. **Justifier votre réponse sur la copie.**

Accepter toutes propositions argumentées et cohérentes du candidat ; s'il justifie de manière précise son choix par plusieurs arguments pertinents/non pertinents : « texte intéressant », « texte long ».

	Je choisis	Je ne choisis pas
Document 5	✓ Une illustration claire avec des données chiffrées qui montre les marges réalisées par la GD sur un panier type constitué de produits Bio / pas Bio ✓ La marge de la GD est quasiment doublée sur les produits BIO	✓ L'illustration ne permet pas d'aider ma tutrice à prendre sa décision car les chiffres sont de 2016/2017
Document 6	✓ Les produits locaux n'ont de cesse de progresser et cela peut intéresser ma tutrice car elle a 24 partenaires agriculteurs. ✓ Les produits locaux peuvent être à l'origine d'un partenariat vertueux	✓ Ce texte n'explique pas les marges réalisées par la GD

PARTIE II : RÉDACTION DE L'ÉTUDE

À l'aide de vos connaissances, du travail effectué en première partie, de vos observations du monde socio-économique et en veillant à illustrer vos propos avec des situations vécues au cours de vos différentes périodes de formation en milieu professionnel, vous rédigerez une étude structurée et argumentée de trois pages maximum avec plan apparent (introduction, deux parties d'au moins 15 lignes chacune et une conclusion) qui doit permettre de répondre à la problématique suivante :

« Comment rétablir une relation d'équilibre entre la grande distribution et l'agriculture ? »

Dans une introduction, présenter la problématique, expliciter ses concepts essentiels et annoncer le plan :

1. Les causes du déséquilibre
2. Les mesures pour réduire le déséquilibre

Dans une conclusion vous présenterez de manière synthétique et justifiée votre avis personnel sur la réduction du déséquilibre

I Présenter la problématique et les concepts :

- Accroche : fait d'actualité ou vécu
- Définir le terme déséquilibre : la relation entre les agriculteurs et la GD n'est pas une relation gagnant-gagnant
- Enoncer la problématique
- Annoncer le plan de l'étude

II Le plan :

1/ Les causes du déséquilibre

Les distributeurs contrôlent la chaîne agroalimentaire car ils sont en position de force dans les négociations commerciales (intermédiaires les plus près des consommateurs, référencement des produits doc 1) - exemples doc 5 et doc 4.

- La compétitivité entre les distributeurs les contraint à fixer leurs prix au plus bas (=guerre des prix). (doc 1)
- La compétitivité des producteurs au niveau européen (doc 3)
- Déséquilibre au niveau européen car les lois ne sont pas harmonisées (doc 3)
- Les marges des distributeurs les poussent à imposer leurs conditions aux acteurs de la chaîne agroalimentaire (documents 1).
- La pression sur les prix par les distributeurs fait perdre du profit aux producteurs et aux industriels (perte de marge, difficultés à investir, exporter, recruter=faillites...). (doc 1)
- Baisse du pouvoir d'achat et faible bénéfice pour les consommateurs. (doc 2)
- Faible revenu pour les agriculteurs

2/ Le cadre juridique et les mesures pour réduire le déséquilibre.

- Existence de textes européens
- Une loi qui induit une évolution des contrats entre les fournisseurs et la grande distribution qui réglemente certaines pratiques.

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	C1906-ECODROI	Session 2019	DC
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 5/6

Principales mesures (doc 2) :

- Inversement de la construction du prix : désormais le prix sera proposé par le producteur en fonction de ses coûts de production contrairement à ce qui se fait actuellement.
- Encadrement des promotions : les distributeurs ne pourront plus proposer l'offre « 1 acheté=1 gratuit », offre qui détruit de la valeur.
- Relèvement du seuil de revente à perte : les marges des distributeurs seront rééquilibrées afin de redonner de la valeur au travail des agriculteurs :
 - augmentation de la marge sur les produits d'appel (Prix d'achat + 10 % de marge),
 - baisse de la marge sur les produits agricoles
- Repartager la VA au bénéfice des agriculteurs (document 3)

Effets attendus de la loi (doc 2) :

- Une rémunération plus juste des agriculteurs
- Une meilleure répartition de la valeur
- Plus de choix et de qualité pour le consommateur
- Un pouvoir d'achat préservé.

Ne plus chercher à se différencier de la concurrence uniquement par le prix :

- Écouter les tendances de consommation actuelles en faveur du développement durable: consommer bio, local, sain... (doc 6)
- Se lancer dans une réelle démarche de responsabilité sociétale et environnementale de l'entreprise (doc 6)
- Développer les réseaux de producteurs locaux :
 - « consommation favorisant le développement durable et protégeant mieux la planète » (doc 6),
 - possibilité de proposer des produits différents des grandes marques nationales présentes aussi chez les concurrents (doc 6),
 - circuits courts permettent de rester attractifs au niveau des prix (doc 6).

III Conclusion

Le candidat expose sa position personnelle et argumentée : accepter toutes propositions cohérentes.

Baccalauréat Professionnel Secteur Tertiaire	C1906-ECODROI	Session 2019	DC
U11 - Épreuve d'économie et droit	Durée : 2h30	Coefficient : 1	Page 6/6