BP Boucher

CORRIGÉ NON OFFICIEL

Proposition de corrigé rédigée par FormaV avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle. Elle peut contenir des erreurs et ne remplace ni le corrigé ni le barème officiels de l'examen.

Les sujets officiels des sessions passées et nos sujets d'entraînement sont classés sur https://bpboucher.fr/annales-sujets-et-corriges

Document mis en ligne par FormaV®. Reproduction ou diffusion sans autorisation interdite.

BP Boucher

Service client : commercialisation et destination culinaire des produits carnés

Session 2005 • Code sujet : **E1** • Durée : **5 heures au total ; partie service client : 15 minutes sans temps de préparation**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Service client : vente-conseil sur les produits carnés** (1 question) **Page 3**

2. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) **Page 4**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U1 - Transformation, commercialisation/2005/BP Boucher - U1 - Transformation, commercialisation - Session 2005 - 3-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Service client : vente-conseil sur les produits carnés

Le candidat répond à deux questions de clients simulés sur la commercialisation et l'utilisation culinaire de produits carnés. Les exemples proposés abordent les quantités, la conservation, les cuissons, les accompagnements et la valorisation des restes ; la grille jointe évalue notamment le comportement et la qualité des conseils.

Questions client. Répondre à deux questions relatives à la commercialisation et à la destination culinaire de produits carnés. Identifier les besoins du client et lui proposer des conseils simples, adaptés et compréhensibles, notamment sur les quantités, la conservation, la cuisson, la présentation ou les accompagnements. Les situations de pot-au-feu, de brochettes d'abats, de côtes de bœuf et de plat en sauce sont des exemples, non des questions imposées.

Pot-au-feu : « Pour le repas, comptez environ 300 g de viande sans os par personne. Comme vous souhaitez aussi préparer un hachis, prévoyez davantage afin de garder une portion suffisante. Je vous propose des morceaux adaptés à la cuisson longue. »

1. Faites cuire doucement avec les légumes jusqu'à ce que la viande soit tendre. Filtrez le bouillon pour la soupe.
2. Refroidissez rapidement les restes et conservez-les au réfrigérateur dans un récipient fermé.

Brochettes d'abats : pour les servir après-demain, réservez-les et prenez-les le jour du repas, car les abats sont fragiles. Accompagnez-les de poivrons, d'oignons et de légumes grillés.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Prévoir une portion supplémentaire pour le hachis et acheter les abats le jour du repas.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2005)

Bilan de l'épreuve : Le BP Boucher, épreuve E1, session 2005, porte ici sur le service client. L'épreuve dure cinq heures au total, dont quinze minutes sans préparation pour cette partie. Le candidat répond à deux questions de vente-conseil sur les produits carnés et leur destination culinaire. Les compétences visées sont l'identification des besoins et le conseil commercial, avec des recommandations utiles au maintien de la qualité.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- C.1.4 : identifier les besoins de la clientèle avant de recommander un produit ou un usage.
- C.2.4 : assurer une vente-conseil adaptée à la demande du client.
- Les conseils attendus portent notamment sur les quantités, les modes et durées de cuisson et de conservation.
- Des suggestions de présentation et d'accompagnement peuvent compléter le conseil culinaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- Adopter une tenue correcte et une attitude professionnelle pendant l'échange.
- Prendre en compte le nombre de convives, le délai et l'usage prévu par le client.
- Donner des conseils appropriés au maintien de la qualité et à l'utilisation culinaire.
- Éviter le jargon et les développements techniques démesurés ou inutiles à l'acte de vente.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment structurer une réponse de vente-conseil ?

Commencez par cerner la demande, le nombre de convives et le moment prévu. Proposez ensuite un produit adapté et donnez les conseils utiles sur les quantités, la conservation, la préparation ou la cuisson.

Q : Quel niveau de détail technique est attendu ?

Le jury évalue surtout les compétences commerciales. Les informations doivent être exactes, simples et compréhensibles pour le client, et contribuer au maintien de la qualité ou à l'utilisation culinaire du produit.

Q : Combien de temps dure cette partie et combien de questions faut-il traiter ?

La partie service client dure quinze minutes, sans temps de préparation, au sein d'une épreuve totale de cinq heures. Le candidat répond à deux questions sur la commercialisation et la destination culinaire des produits carnés.

Q : Quels critères de notation sont indiqués dans la grille jointe ?

La grille évalue le comportement et l'adaptation des conseils, notamment pour le maintien de la qualité et l'utilisation culinaire. Elle affiche une note ramenée sur 20 à partir d'un total sur 30 ; elle porte toutefois la mention Session 1999.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U1 - Transformation, commercialisation/2005/BP Boucher - U1 - Transformation, commercialisation - Session 2005 - 3-Sujet.pdf

Ressources BP Boucher : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

FormaV - document d'entraînement non officiel

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.