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 Boucher, veuillez visiter :
bpboucher.fr/annales-sujets-et-corriges

BP Boucher

U.31 Environnement économique, juridique et management de l’organisation

Session 2019 • Code sujet : **19SP-BP BOUC U31** • Durée : **2h00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Rupture du contrat de travail et choix d’une forme juridique** (6 questions) **Page 3**

2. **Statut de l’artisan, lutte contre le gaspillage et développement durable** (4 questions) **Page 5**

3. **Comparaison des financements d’une cave de maturation** (9 questions) **Page 8**

4. **Réouverture de la boucherie et communication sur un réseau social** (5 questions) **Page 13**

5. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) **Page 17**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U20 - Technologie professionnelle et sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel/2019/BP Boucher - U20 - Technologie professionnelle et sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel - Session 2019 - 2-Sujet.pdf

1. Rupture du contrat de travail et choix d’une forme juridique

La Boucherie du Palais doit gérer le départ de Mme Dupin, vendeuse en CDI depuis cinq ans, qui souhaite quitter l’entreprise pour des raisons personnelles. M. Bonnel prévoit aussi d’agrandir son laboratoire et sa surface de vente, et envisage de s’associer avec un ami charcutier-traiteur.

Départ de la salariée

Question 1.1. Nommer les deux types de rupture de contrat de travail envisageables pour Mme Dupin, vendeuse en CDI qui souhaite quitter l’entreprise.

Deux ruptures sont envisageables : la démission, décidée par Mme Dupin, et la rupture conventionnelle, conclue d’un commun accord avec M. Bonnel. La mutation de son mari ne constitue pas un licenciement. Elle peut toutefois justifier une démission considérée comme légitime pour l’accès à l’allocation chômage, sous réserve de remplir les conditions applicables.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Démission ou rupture conventionnelle.

Question 1.2. Présenter les conditions auxquelles Mme Dupin doit se soumettre pour quitter l’entreprise et donner deux éléments pour justifier la réponse.

Pour démissionner, Mme Dupin doit exprimer une volonté claire et non équivoque de quitter son emploi. Elle doit respecter le préavis prévu par son contrat ou la convention collective, sauf dispense de l’employeur. Elle n’a pas à justifier sa démission pour la rendre valable. Toutefois, la mutation professionnelle de son mari peut rendre cette démission légitime pour l’indemnisation chômage, sur justificatifs. Une rupture conventionnelle exige l’accord des deux parties.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Volonté claire de démissionner et respect du préavis, sauf dispense. La mutation de son mari peut ouvrir droit au chômage sous conditions.

Question 1.3. Indiquer les trois documents à remettre à Mme Dupin lors de son départ définitif de l’entreprise et préciser l’utilité de chacun.

À la fin du contrat, M. Bonnel remet à Mme Dupin les trois documents suivants :

Document	Utilité
Certificat de travail	Atteste de l’emploi et de la durée du travail.
Attestation destinée à Pôle emploi	Permet l’étude de ses droits à l’assurance chômage.
Reçu pour solde de tout compte	Récapitule les sommes versées à la fin du contrat.

Ces documents sont remis à la salariée à la fin de son contrat.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Certificat de travail, attestation destinée à Pôle emploi et reçu pour solde de tout compte.

Agrandissement et association

Question 2.1. Relever la forme juridique de l'entreprise avant l'agrandissement et donner la signification du sigle.

La fiche d'identité de l'entreprise indique qu'elle est une EURL. Ce sigle signifie « entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée ». Il s'agit d'une SARL constituée d'un seul associé. La Boucherie du Palais est donc actuellement sous cette forme juridique, avant l'agrandissement et l'association envisagés.

✓ RÉPONSE À RETENIR

EURL : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.

Question 2.2. Préciser si la forme juridique actuelle convient à l'association envisagée avec l'ami de M. Bonnel, puis justifier la réponse.

Non, l'EURL ne permet pas à M. Bonnel de s'associer avec son ami tout en restant une société à associé unique. L'EURL correspond à une SARL dont toutes les parts sont détenues par un seul associé. L'entrée de son ami au capital conduit à une société pluripersonnelle, par exemple une SARL.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Non : l'EURL ne compte qu'un seul associé.

Question 2.3. Proposer une forme juridique adaptée à la nouvelle situation de M. Bonnel et donner la signification de son sigle.

La SARL convient à l'association envisagée : elle permet à M. Bonnel et à son ami de détenir ensemble le capital et de participer à la société. La responsabilité des associés est en principe limitée à leurs apports. Le sigle SARL signifie « société à responsabilité limitée ».

✓ RÉPONSE À RETENIR

SARL : société à responsabilité limitée.

2. Statut de l’artisan, lutte contre le gaspillage et développement durable

M. Bonnel souhaite lutter contre le gaspillage alimentaire et envisage d’utiliser l’application Too Good To Go. Le dossier s’appuie sur un document consacré aux invendus, au fonctionnement de l’application et aux possibilités qu’elle offre aux commerçants.

Question 1. Donner trois éléments permettant de distinguer le statut d’un artisan de celui d’un commerçant.

Ces statuts décrivent des activités différentes, mais un professionnel peut cumuler les deux. **Artisan :** travail principalement manuel de production ou de transformation, qualification professionnelle requise et inscription au Répertoire des métiers. **Commerçant :** activité d’achat pour revendre et inscription au Registre du commerce et des sociétés (RCS). En boucherie, ces activités peuvent se cumuler.

Réponse à la question 1

- Travail manuel de production ou transformation
- Qualification professionnelle requise
- Répertoire des métiers ; commerçant : RCS

✓ RÉPONSE À RETENIR

Artisan : travail manuel, qualification professionnelle, Répertoire des métiers. Commerçant : achat-revente, RCS.

Question 2. Expliquer le principe de fonctionnement de l’application Too Good To Go.

L’application met en relation des commerçants ayant des invendus avec des consommateurs géolocalisés à proximité. Le commerçant compose un panier-surprise et en fixe le prix. Le client le repère dans l’application, le paie par son intermédiaire, puis vient le récupérer en boutique en fin de journée, au plus tôt une demi-heure avant la fermeture. Le contenu du panier n’est pas connu à l’avance. Une commission fixe d’un euro est prélevée sur le prix payé.

Fonctionnement de Too Good To Go

Expliquer le principe de fonctionnement de l'application « Too Good To Go ».

Le commerçant propose un panier-surprise

Le client repère et paie dans l'application

Retrait en boutique en fin de journée

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le commerçant propose ses invendus en panier-surprise ; le client le réserve et le paie dans l'application, puis le récupère en boutique.

Question 3. Citer quatre avantages que l'utilisation de cette application peut apporter à l'entreprise.

L'application permet à la boucherie de proposer ses invendus du jour en panier à prix réduit. Elle apporte plusieurs avantages :

- éviter de jeter des produits et réduire le gaspillage alimentaire ;
- gagner de l'argent sur des produits qui seraient restés invendus ;
- améliorer la visibilité de la boucherie auprès des utilisateurs proches ;
- attirer de nouveaux clients.

L'application est gratuite pour le commerçant, avec une commission fixe d'un euro prélevée sur chaque panier vendu.

Avantages de l'application pour la boucherie

- Éviter le gaspillage alimentaire
- Gagner de l'argent sur les invendus
- Améliorer la visibilité locale
- Attirer de nouveaux clients

✓ RÉPONSE À RETENIR

Moins de gaspillage, recettes sur les invendus, plus de visibilité et de nouveaux clients.

Question 4. Présenter trois autres actions concrètes que l'entreprise peut mener en matière de développement durable.

La boucherie peut aussi réduire son impact environnemental par des gestes concrets :

1. Trier les cartons, emballages et biodéchets en les orientant vers les filières adaptées.
2. Réduire les consommations d'énergie en réglant correctement les équipements frigorifiques et en éteignant les éclairages inutiles.
3. Limiter les emballages à usage unique en proposant des sacs réutilisables et des emballages recyclables.

Ces actions peuvent être mises en place au quotidien par toute l'équipe.

Autres actions de développement durable

4. Présenter trois autres actions concrètes que votre entreprise peut mener en matière de développement durable.

- Trier les déchets et biodéchets
- Réduire la consommation d'énergie
- Limiter les emballages jetables

✓ RÉPONSE À RETENIR

Trier les déchets, réduire la consommation d'énergie et limiter les emballages à usage unique.

3. Comparaison des financements d’une cave de maturation

Pour répondre à la demande de sa clientèle, M. Bonnel envisage l’achat d’une cave de maturation vendue 8 900 € HT. Il compare le paiement comptant avec escompte, l’emprunt et le crédit-bail, puis étudie la TVA et les avantages et inconvénients des modes de financement.

Question 1. Indiquer le coût hors taxes de la cave de maturation en cas de paiement comptant avec l’escompte de 3 % accordé par le fournisseur. Présenter le détail des calculs.

Le prix catalogue de la cave est de 8 900 € HT. L’escompte de 3 % vaut 8 900 × 3 ÷ 100 = 267 €. Le montant à payer comptant est donc le prix HT diminué de l’escompte : 8 900 − 267 = 8 633 €. L’escompte est bien appliqué au prix hors taxes, comme demandé.

Calcul du paiement comptant

Indiquer le coût hors taxes de la cave de maturation avec paiement comptant. Le détail des calculs est demandé.

Escompte : 267 €

Coût comptant : 8 633 € HT

Calculer le coût de l’emprunt permettant d’acquérir la cave de maturation. En déduire le montant des

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût comptant : 8 633 € HT.

Question 2. Calculer le coût de l’emprunt permettant d’acquérir la cave de maturation, en déduire le montant des intérêts et présenter le détail des calculs.

La durée de l’emprunt est de 3 ans, soit 36 mensualités. Au montant mensuel indiqué de 280,70 €, le total des remboursements est : 36 × 280,70 = 10 105,20 €. Les intérêts correspondent à la différence entre cette somme remboursée et le capital emprunté de 8 900 € : 10 105,20 − 8 900 = 1 205,20 €.

Calcul du coût de l’emprunt

intérêts. Le détail des calculs est demandé.

36 mensualités : 10 105,20 €

Intérêts : 1 205,20 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût de l'emprunt : 10 105,20 €, dont 1 205,20 € d'intérêts.

---

a)

Question 3. Calculer le coût de la location de la cave de maturation pour la première année, en détaillant le calcul.

La première échéance, due le 1er février 2019, représente 10 % du prix HT : 8 900 × 10 ÷ 100 = 890 €. Pour la première année, il faut ensuite compter les 11 redevances mensuelles restantes à 295 € chacune, soit 11 × 295 = 3 245 €. Le coût de cette première année additionne ces deux montants : 890 + 3 245 = 4 135 €.

Coût de location de la première année

Échéance initiale + 11 redevances : 4 135 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût de location pour la première année : 4 135 €.

---

b)

Question 3. Calculer le coût de la location pour chacune des années suivantes, en détaillant le calcul.

Après la première échéance initiale, chacune des deux années restantes du contrat comprend 12 redevances mensuelles. Chaque redevance vaut 295 €. Le calcul du coût annuel est donc : 12 × 295 = 3 540 €. Ce montant est identique pour la deuxième et la troisième année, sans ajouter une nouvelle échéance initiale.

Coût annuel des années suivantes

12 redevances × 295 € = 3 540 € par an

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût de chacune des années suivantes : 3 540 €.

c)

Question 3. Calculer le montant de la valeur résiduelle de la cave de maturation.

Le contrat fixe la valeur résiduelle à 5 % du montant HT de l'investissement. La cave étant proposée à 8 900 € HT, le calcul est : 8 900 × 5 ÷ 100 = 445 €. Cette somme correspond au montant à régler pour acquérir la cave à la fin du crédit-bail, si l'option d'achat est levée.

Valeur résiduelle

Calculer le montant de la valeur résiduelle.

Valeur résiduelle : 445 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Valeur résiduelle : 445 €.

d)

Question 3. Calculer le coût total d'acquisition de la cave de maturation par location et acquisition.

Le coût total comprend l'échéance initiale de 890 €, les 35 redevances mensuelles restantes et la valeur résiduelle de 445 €. Les 35 redevances se répartissent entre 11 la première année et 24 pendant les deux années suivantes. Le calcul total est : 890 + (35 × 295) + 445 = 11 660 €. Il inclut la location et l'acquisition finale.

Coût total du crédit-bail

Calculer le coût total d'acquisition de la cave de maturation (location et acquisition).

Échéances et valeur résiduelle : 11 660 €

.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût total d'acquisition par crédit-bail : 11 660 €.

a)

Question 4. Sachant que la cave est réglée TTC et que le taux de TVA est de 20 %, calculer le montant de la TVA.

Le montant hors taxes indiqué dans le document est de 8 900 €. Avec un taux de TVA de 20 %, la taxe représente : 8 900 × 20 ÷ 100 = 1 780 €. Il s'agit du montant de TVA à ajouter au prix HT pour obtenir le prix TTC demandé à la question suivante.

Calcul de la TVA

Calculer le montant de la TVA.

TVA : 1 780 €

.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Montant de la TVA : 1 780 €.

b)

Question 4. Calculer le montant TTC de la cave de maturation.

Le prix TTC s'obtient en ajoutant la TVA calculée au prix hors taxes de la cave. Le calcul est : 8 900 + 1 780 = 10 680 €. Le montant correspond au prix payé au fournisseur, avec la TVA au taux de 20 %.

Prix TTC de la cave

) Calculer le montant TTC de la cave de maturation.

Prix TTC : 10 680 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix de la cave : 10 680 € TTC.

Question 5. Compléter le tableau en indiquant deux avantages et deux inconvénients pour chacun des trois types de financement : autofinancement, emprunt et crédit-bail.

Financement	Deux avantages	Deux inconvénients
Autofinancement	Pas d'intérêts ni d'échéances. Indépendance vis-à-vis des banques.	Réduit la trésorerie disponible. Limite la capacité d'investissement.
Emprunt	Permet un achat immédiat. L'entreprise devient propriétaire du bien.	Coût des intérêts. Remboursements réguliers à assumer.
Crédit-bail	Évite un apport important au départ. Préserve la trésorerie.	Coût total souvent supérieur à l'achat comptant. L'entreprise n'est propriétaire qu'après levée de l'option d'achat.

L'autofinancement mobilise les fonds propres, l'emprunt engage l'entreprise à rembourser et le crédit-bail permet d'utiliser le matériel sans l'acheter immédiatement. Le choix dépend donc de la trésorerie disponible, du coût total et de la volonté de devenir propriétaire de la cave.

Tableau des financements complété

Modalité de financement	Deux avantages	Deux inconvénients
Autofinancement	- Sans intérêts - Indépendance	- Trésorerie réduite - Investissements limités
Emprunt	- Achat immédiat - Propriété du bien	- Intérêts à payer - Échéances régulières
Crédit-Bail	- Peu d'apport initial - Trésorerie préservée	- Coût total supérieur - Propriété différée

✓ RÉPONSE À RETENIR

Autofinancement : sans intérêts, mais mobilise la trésorerie. Emprunt : achat immédiat, mais intérêts et échéances. Crédit-bail : trésorerie préservée, mais coût supérieur et propriété différée.

4. Réouverture de la boucherie et communication sur un réseau social

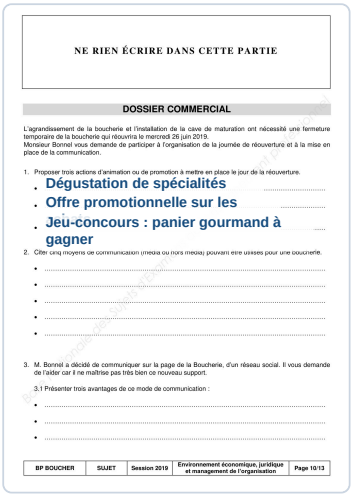
Après l'agrandissement du commerce et l'installation de la cave de maturation, la boucherie doit rouvrir le mercredi 26 juin 2019. M. Bonnel demande de préparer des actions pour la journée de réouverture et de concevoir une communication adaptée aux clients, notamment sur un réseau social.

Question 1. Proposer trois actions d'animation ou de promotion à mettre en place le jour de la réouverture.

Pour attirer les clients et faire découvrir les espaces rénovés, associer une animation conviviale à une offre commerciale et à un jeu. Les propositions doivent être simples à organiser et adaptées aux produits de la boucherie.

1. Faire déguster des spécialités préparées par la boucherie.
2. Proposer une réduction ou une offre spéciale sur certains achats.
3. Organiser un jeu-concours avec un panier gourmand à gagner.

Propositions pour la réouverture



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER COMMERCIAL

L'agrandissement de la boucherie et l'installation de la cave de maturation ont nécessité une fermeture temporaire de la boucherie qui réouvrira le mercredi 26 juin 2019.
Monsieur Bonnel vous demande de participer à l'organisation de la journée de réouverture et à la mise en place de la communication.

1. Proposer trois actions d'animation ou de promotion à mettre en place le jour de la réouverture.
- Dégustation de spécialités
- Offre promotionnelle sur les
- Jeu-concours : panier gourmand à gagner

2. Citer cinq moyens de communication (media ou hors media) pouvant être utilisés pour une boucherie.

3. M. Bonnel a décidé de communiquer sur la page de la Boucherie, d'un réseau social. Il vous demande de l'aider car il ne maîtrise pas très bien ce nouveau support.

3.1 Présenter trois avantages de ce mode de communication :

BP BOUCHER	SUJET	Session 2019	Environnement économique, juridique et management de l'organisation	Page 10/13

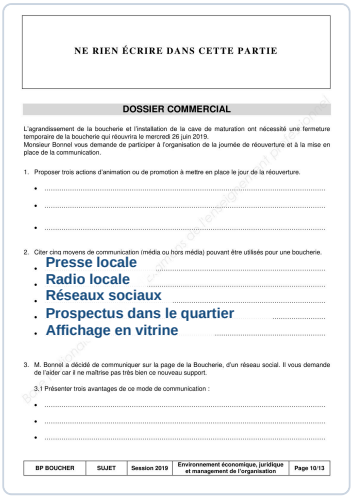
> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Dégustation de spécialités, offre promotionnelle et jeu-concours avec un panier gourmand à gagner.

Question 2. Citer cinq moyens de communication, média ou hors média, pouvant être utilisés pour une boucherie.

Une boucherie peut utiliser des médias pour toucher un large public et des moyens hors média pour communiquer directement à proximité du commerce. Voici cinq supports adaptés :

- la presse locale ;
- la radio locale ;
- les réseaux sociaux ;
- des prospectus distribués dans le quartier ;
- l'affichage en vitrine ou sur la devanture.

Moyens de communication



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER COMMERCIAL

L'agrandissement de la boucherie et l'installation de la cave de maturation ont nécessité une fermeture temporaire de la boucherie qui réouvrira le mercredi 26 juin 2019.
Monsieur Bonnel vous demande de participer à l'organisation de la journée de réouverture et à la mise en place de la communication.

1. Proposer trois actions d'animation ou de promotion à mettre en place le jour de la réouverture.

2. Citer cinq moyens de communication (média ou hors média) pouvant être utilisés pour une boucherie.
- Presse locale
- Radio locale
- Réseaux sociaux
- Prospectus dans le quartier
- Affichage en vitrine

3. M. Bonnel a décidé de communiquer sur la page de la Boucherie, d'un réseau social. Il vous demande de l'aider car il ne maîtrise pas très bien ce nouveau support.

3.1 Présenter trois avantages de ce mode de communication :

BP BOUCHER	SUJET	Session 2019	Environnement économique, juridique et management de l'organisation	Page 10/13

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Presse locale, radio, réseaux sociaux, prospectus et affichage en vitrine.

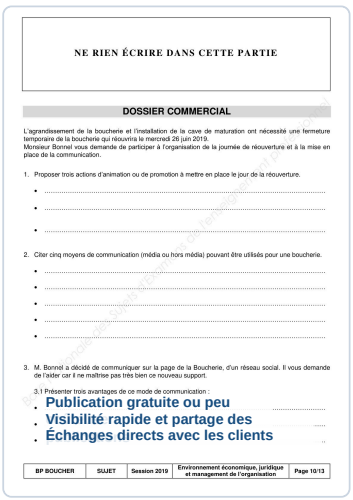
Communication sur un réseau social

Question 3.1. Présenter trois avantages de la communication de la boucherie sur un réseau social.

Un réseau social permet à la boucherie d'informer rapidement sa clientèle locale et de mettre en valeur ses produits. Les publications peuvent être partagées et les échanges avec les clients sont directs. Trois avantages à retenir :

1. un coût de communication faible, voire nul ;
2. une visibilité rapide, renforcée par le partage des publications ;
3. des échanges directs avec les clients, par commentaires ou messages.

Atouts du réseau social



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER COMMERCIAL

L'agrandissement de la boucherie et l'installation de la cave de maturation ont nécessité une fermeture temporaire de la boucherie qui réouvrira le mercredi 26 juin 2019.
Monsieur Bonnel vous demande de participer à l'organisation de la journée de réouverture et à la mise en place de la communication.

1. Proposer trois actions d'animation ou de promotion à mettre en place le jour de la réouverture.

2. Citer cinq moyens de communication (média ou hors média) pouvant être utilisés pour une boucherie.

3. M. Bonnel a décidé de communiquer sur la page de la Boucherie, d'un réseau social. Il vous demande de l'aider car il ne maîtrise pas très bien ce nouveau support.

3.1 Présenter trois avantages de ce mode de communication :
- Publication gratuite ou peu
- Visibilité rapide et partage des
- Échanges directs avec les clients

BP BOUCHER	SUJET	Session 2019	Environnement économique, juridique et management de l'organisation	Page 10/13

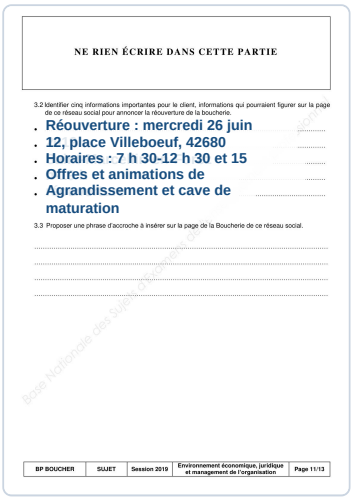
> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Faible coût, visibilité rapide et échanges directs avec les clients.

Question 3.2. Identifier cinq informations importantes pour les clients qui pourraient figurer sur la page du réseau social afin d'annoncer la réouverture.

L'annonce doit permettre aux clients de préparer leur venue et de connaître l'intérêt de la réouverture. Elle peut mentionner les éléments suivants :

- la date : mercredi 26 juin 2019 ;
- l'adresse : 12, place Villeboeuf, 42680 Saint-Marcellin-en-Forez ;
- les horaires d'ouverture ;
- les offres ou animations proposées pour l'occasion ;
- les nouveautés : agrandissement du commerce et cave de maturation.

Informations à publier



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

3.2 Identifier cinq informations importantes pour le client, informations qui pourraient figurer sur la page de ce réseau social pour annoncer la réouverture de la boucherie.

. Réouverture : mercredi 26 juin
. 12, place Villeboeuf, 42680
. Horaires : 7 h 30-12 h 30 et 15
. Offres et animations de
. Agrandissement et cave de maturation

3.3 Proposer une phrase d'accroche à insérer sur la page de la Boucherie de ce réseau social.

Base Nationale des Sujets d'examen de l'enseignement professionnel

BP BOUCHER	SUJET	Session 2019	Environnement économique, juridique et management de l'organisation	Page 11/13

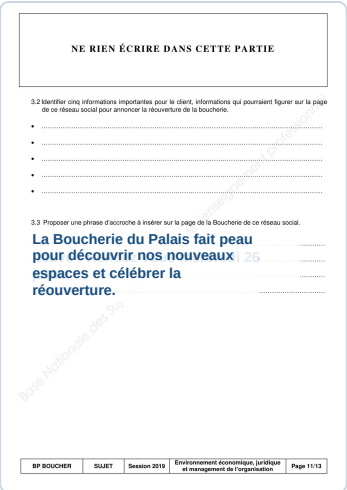
✓ RÉPONSE À RETENIR

Date, adresse, horaires, offres ou animations, et nouveautés de la boucherie.

Question 3.3. Proposer une phrase d'accroche à publier sur la page de la boucherie pour annoncer sa réouverture.

Une accroche efficace annonce clairement la réouverture, met en avant les nouveautés et donne envie de venir. Elle peut rester chaleureuse et concise, tout en précisant la date afin que les clients sachent quand découvrir les nouveaux espaces de la Boucherie du Palais.

Phrase d’accroche



NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

3.2 Identifier cinq informations importantes pour le client, informations qui pourraient figurer sur la page de ce réseau social pour annoncer la réouverture de la boucherie.

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

3.3 Proposer une phrase d'accroche à insérer sur la page de la Boucherie de ce réseau social.

La Boucherie du Palais fait peau pour découvrir nos nouveaux espaces et célébrer la réouverture.

BP BOUCHER	SUJET	Session 2019	Environnement économique, juridique et management de l'organisation	Page 11/13

✓ RÉPONSE À RETENIR

« La Boucherie du Palais fait peau neuve ! Rendez-vous mercredi 26 juin pour découvrir nos nouveaux espaces et célébrer la réouverture. »

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BP BOUCHER

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E.3 de gestion appliquée du BP Boucher, session 2019, code 19SP-BP BOUC U31, dure 2 h et a un coefficient 4, pour 80 points. Autour de la Boucherie du Palais et de l'acquisition d'une cave de maturation, elle évalue les compétences juridiques, économiques, financières et commerciales : droit du travail, développement durable, financements et communication.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Après un escompte de taux t, le prix net HT se calcule ainsi : prix initial HT × (1 - t).
- Le coût total de l'emprunt est la mensualité multipliée par le nombre d'échéances ; les intérêts correspondent à ce coût moins le capital emprunté.
- La TVA se calcule sur le montant HT : TVA = HT × taux ; le montant TTC est égal à HT + TVA.
- Le coût du crédit-bail comprend les échéances et redevances ; l'acquisition ajoute le paiement de la valeur résiduelle.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les montants HT et TTC et indiquer les unités dans les calculs.
- Pour le crédit-bail, compter séparément la première échéance, les redevances et la valeur résiduelle.
- Dans les questions juridiques, relier chaque réponse à la situation et justifier les éléments demandés.
- Respecter le nombre d'éléments demandé et proposer des actions concrètes adaptées à une boucherie.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment comparer le coût total de l'emprunt et celui du crédit-bail ?

Pour l'emprunt, multipliez la mensualité par les 36 échéances, puis comparez le total au capital emprunté pour obtenir les intérêts. Pour le crédit-bail, additionnez la première échéance, les redevances dues pendant le contrat et la valeur résiduelle si l'achat est effectué.

Q : Comment calculer un prix TTC à partir d'un prix hors taxes ?

Multipliez le prix HT par le taux de TVA exprimé en décimal pour obtenir la TVA. Ajoutez cette taxe au prix HT. Avec une TVA de 20 %, le prix TTC correspond au prix HT multiplié par 1,20.

Q : Comment organiser les deux heures de l'épreuve ?

Le sujet répartit 80 points entre quatre dossiers : juridique, économique, financier et commercial. Tenez compte de leurs barèmes, réservez du temps aux calculs détaillés et gardez quelques minutes pour vérifier les réponses, les unités et les calculs.

Q : Que faut-il montrer pour obtenir les points dans les calculs financiers ?

Présentez les données utiles, l'opération ou la formule, puis le résultat avec son unité. Plusieurs consignes demandent explicitement le détail des calculs : un résultat seul ne permet pas de montrer la démarche attendue.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U20 - Technologie professionnelle et sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel/2019/BP Boucher - U20 - Technologie professionnelle et sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel - Session 2019 - 2-Sujet.pdf

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

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.