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

| 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)<br>Prénoms : N° du candidat<br>Né(e) le : (le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel) |

| NE RIEN ÉCRIRE | |
|---|---|
| | Appréciation du correcteur<br><br>Note : |

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

# BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER

## E.3 - GESTION APPLIQUÉE
## U.31 Environnement économique, juridique et management de l'organisation

# DOSSIER SUJET

**Il est demandé aux candidats :**

- de contrôler que le dossier soit complet : le sujet comporte 13 pages numérotées de la page 1/13 à la page 13/13,
- d'inscrire nom, prénom et n° d'inscription sur la copie,
- de ne pas dégrafer les feuilles,
- d'écrire directement les réponses aux emplacements prévus,
- de rendre la totalité du document à la fin de l'épreuve.

***« L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé »***

| | **Barème** |
|---|---|
| DOSSIER JURIDIQUE | 17 pts |
| DOSSIER ÉCONOMIQUE | 15 pts |
| DOSSIER FINANCIER | 27 pts |
| DOSSIER COMMERCIAL | 21 pts |
| **TOTAL** | **80 pts** |

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

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

# CONTEXTE PROFESSIONNEL

Vous êtes en deuxième année de formation en Brevet Professionnel Boucherie et vous êtes apprenti(e) au sein de l'entreprise « *Boucherie du Palais* ». Votre fonction actuelle consiste à désosser, à réaliser la découpe et la préparation des viandes pour la vente. Vous devez aussi participer à l'attractivité du point de vente et servir les clients.

## *FICHE D'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE*

**Raison sociale :** Boucherie du Palais

**Forme juridique :** EURL au capital de 15 000 €

**Gérant :** M. BONNEL

**SIREN :** 325 700 017 code NAF : 4722 Z

**Adresse :** 12, place Villeboeuf - 42680 Saint Marcellin en Forez

**Activités** : Boucherie - Charcuterie

**Email** : boucheriedupalais@gmail.com

**Horaires d'ouverture** : Du lundi au vendredi 7h30-12h30 / 15h00-19h00
Le Samedi 7h30-19h

Création de l'entreprise en 2005, clôture de l'exercice le 31 décembre

**Effectif** : 3

Le gérant : M. Bonnel
Une vendeuse : Mme Dupin
Vous-même : apprenti(e) en BP Boucher 2ère année

Base Nationale des sujets d'Examen de l'enseignement professionnel

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

# DOSSIER JURIDIQUE

Votre employeur, M. Bonnel, doit gérer deux nouvelles situations importantes pour l'avenir de son activité : d'une part, le départ de son employée, Mme Dupin, et d'autre part, l'agrandissement de son commerce.

1. Mme Dupin, vendeuse en CDI dans la boucherie depuis 5 ans, souhaite quitter l'entreprise pour des raisons personnelles : son mari est muté dans le sud de la France.

1.1 Nommer les deux types de rupture de contrat de travail envisageables pour Mme Dupin.

……

……

1.2 Présenter les conditions auxquelles Mme Dupin doit se soumettre pour quitter l'entreprise. Donner deux éléments pour justifier votre réponse.

……

……

……

……

1.3 Indiquer les trois documents qui doivent être remis à Mme Dupin lors de son départ définitif de l'entreprise et préciser l'utilité de chacun.

- ……

……

- ……

…… …...

- ……

……

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

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

2. M. Bonnel souhaite agrandir son laboratoire et sa surface de vente, ce qui nécessite des financements importants. Pour cela, il envisage de s'associer avec un ami charcutier-traiteur.

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

……

2.2 Préciser si cette forme juridique convient dans la nouvelle situation (association avec son ami) et justifier votre réponse.

……

……

……

2.3 Proposer une forme juridique adaptée à la nouvelle situation de M. Bonnel en précisant la signification du sigle.

……

……

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

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

# DOSSIER ÉCONOMIQUE

Votre employeur, M. Bonnel, est très sensible à la lutte contre le gaspillage alimentaire, enjeu à part entière du développement durable. Il souhaite utiliser l'application « Too good To Go » (« Trop bon pour être jeté »). Après avoir lu le **document 1** (page 12/13), répondre aux questions suivantes :

1. Donner trois éléments qui permettent de distinguer le statut d'un artisan par rapport à un statut de commerçant.

- ……
  ……
- ……
  ……
- ……
  ……

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

  ……
  ……
  ……
  ……
  ……

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

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

3. Citer quatre avantages pour votre entreprise à utiliser cette application.

- ……
  ……
- ……
  ……
- ……
  ……
- ……
  ……

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

- ……
  ……
- ……
  ……
- ……
  ……

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

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

# DOSSIER FINANCIER

Pour répondre à la demande grandissante de sa clientèle, M. Bonnel désire utiliser une cave de maturation. Son choix s'est porté sur la cave de maturation de marque française L2G **document 2** (page13/13). Trois modalités sont envisageables :

- Paiement comptant avec un escompte de 3 % accordé par le fournisseur.

- Un emprunt de 8 900,00 € sur 3 ans.
  Date 1ère échéance 01/02/2019.
  Mensualité : 280,70 €.

- Une location de la cave à maturation avec un contrat de crédit-bail de 3 ans.
  Date de la première échéance : 01/02/2019.
  Montant de la 1ère échéance : 10 % du montant HT de l'investissement.
  Montant des redevances mensuelles suivantes : 295,00 €.
  Valeur résiduelle de la cave à maturation : 5 % de son montant HT.

Ne sachant quel mode de financement choisir, M. Bonnel vous sollicite pour l'aider à prendre sa décision en répondant aux questions suivantes.

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

   ……

   ……

   ……

2. Calculer le coût de l'emprunt permettant d'acquérir la cave de maturation. En déduire le montant des intérêts. Le détail des calculs est demandé.

   ……

   ……

   ……

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

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

3. Calculer le coût de la location de la cave de maturation (le détail des calculs est demandé pour chaque question).

   a) Pour la première année.

   ……

   b) Pour chacune des années suivantes.

   ……

   ……

   c) Calculer le montant de la valeur résiduelle.

   ……

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

   ……

4. M. Bonnel fait le choix de l'emprunt et règle la cave de maturation TTC à son fournisseur (TVA 20 %).

   a) Calculer le montant de la TVA.

   ……

   b) Calculer le montant TTC de la cave de maturation.

   ……

   ……

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

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

5. Compléter le tableau ci-dessous en donnant les avantages et inconvénients des trois types de financement.

**Annexe 1 : types de financement**

| Modalité de financement | Deux avantages | Deux inconvénients |
|---|---|---|
| ***Autofinancement*** | -<br>- | -<br>- |
| ***Emprunt*** | -<br>- | -<br>- |
| ***Crédit-Bail*** | -<br>- | -<br>- |

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

**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 :

   - ……
   - ……
   - ……

Base nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

**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.

……

……

……

……

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

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Document 1**

## Too Good To Go : la nouvelle solution « anti-gaspi »

*Savez-vous qu'il est désormais possible pour les commerçants de vendre, grâce à une application, ce qui aurait dû finir à la poubelle à la fermeture de la boutique ?*

Rencontre avec Camille Colbus, directrice des opérations de Too Good To Go, partie en croisade contre le gaspillage alimentaire.

### Qu'est-ce que Too Good To Go ?

Camille Colbus. Too Good To Go est une application qui permet de lutter contre le gaspillage alimentaire. Elle met en relation les utilisateurs avec des commerçants dans le but d'acheter les invendus du jour.

### Que représente le gaspillage alimentaire ?

C'est simple, un tiers des denrées alimentaires produites dans le monde part directement à la poubelle. En France, le gaspillage représente chaque année 10 millions de tonnes. 15% proviennent des commerçants. C'est à partir de ce constat que nous avons eu l'idée de créer l'application.

### Concrètement, comment ça marche ?

Pour éviter de jeter des produits qui ne pourront pas être commercialisés le lendemain, le commerçant propose un « panier-surprise » avec ses invendus. L'utilisateur ne sait donc pas exactement ce qu'il va trouver dans son panier. Celui-ci est vendu autour de 3-4 euros pour des produits dont la valeur en temps normal est d'environ 10-12 euros. C'est le commerçant qui fixe le prix du panier. Pour trouver un point de vente anti-gaspi, le consommateur est géolocalisé sur l'application et voit les commerçants partenaires autour de lui. Ce n'est qu'à la fin de la journée qu'il pourra récupérer son panier-surprise, au maximum une demi-heure avant la fermeture de la boutique. A titre d'exemple, un boulanger proposera des viennoiseries ou du pain qui n'auraient pas trouvé preneur…

### Et les bouchers ?

Cela peut être très intéressant, surtout pour ceux qui ont un rayon traiteur et qui proposent des salades ou des plats chauds. Aujourd'hui, quelques bouchers sont recensés sur Too Good To Go. L'application a été créée il y a à peine un an et demi mais recense déjà 1 600 commerçants sur toute la France. A ce jour, elle a été téléchargée plus de 400 000 fois et a permis de sauver 300 000 repas. C'est donc également une belle manière d'être visible pour les artisans bouchers-charcutiers-traiteurs et une opportunité intéressante pour attirer de nouveaux clients.

### L'application est-elle gratuite ?

Nous l'avons voulue entièrement gratuite et pour le consommateur et pour le commerçant. Sur les trois ou quatre euros versés par l'utilisateur directement via l'application, nous prenons une commission fixe d'un euro. Le reste va au commerçant. Cela lui permet à la fois de ne pas jeter à la poubelle ce qui serait devenu un invendu, de gagner un peu d'argent mais aussi et surtout de fermer sa boutique en ayant bonne conscience.

*La Boucherie Française, n°817 – Novembre 2017*

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**Document 2**

# CAVE DE MATURATION AVEC HYGROMETRIE VARIABLE - 2 PORTES ET CÔTES VITRES – ARGENT - 1320X640

Référence DMAT21



État : Nouveau produit DMAT25

- 2 portes et côtés vitrés
- Réfrigération : Ventilée
- Monophasé : 230 volt
- 1 kWh
- Dimensions - LxPxH : 1500x7600 x1930
- Revêtement extérieur alu couleur argent
- Portes et côtés vitrés
- Intérieur inox
- Clayettes inox réglables
- Eclairage LED rosé
- Lampe UV à effet germicide
- Groupe logé autonome

**PRIX 8 900,00 HT**

- Température : 0 / +4°C – 2 vitesses de ventilation
- Roulettes pour la manutention et pieds pour une assise parfaite
- Modèle:

CAVES DE MATURATION : modèles avec hygrométrie ajustable avec précision et en continu de 25 à 75% (affichage sur le thermostat/hygrostat)

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

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.