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

E.4 Gestion - U42 Environnement économique, juridique et social de l’entreprise

Session 2013 • Code sujet : **213BL09** • Durée : **1h00** • Coefficient : **1**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Les conditions d’accès à la profession commerciale** (8 questions) — **Page 3**

2. **Les documents administratifs** (6 questions) — **Page 6**

3. **Les organisations représentatives des salariés et employeurs** (4 questions) — **Page 9**

4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2013/BP Boucher - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2013 - 1-Sujet.pdf

1. Les conditions d’accès à la profession commerciale

Apprenti dans la boucherie artisanale SARL « Tendre est la côte », vous traitez plusieurs dossiers confiés par le gérant. Les documents portent sur l’entreprise artisanale, le régime de l’auto-entrepreneur et les statuts du conjoint de l’artisan.

Question 1. À partir des documents 1 et 2 et de vos connaissances, préciser les caractéristiques, notamment les activités et la taille, qui permettent de définir l’entreprise artisanale.

Critère	Caractéristique
Activité	Métier à dominante manuelle : production, transformation, réparation ou prestation de services relevant de l’artisanat.
Taille	Moins de 10 salariés à la création, selon le critère applicable à l’époque.
Exercice	Activité indépendante exercée par un artisan.
Formalité	Immatriculation au répertoire des métiers, selon le régime applicable.

La boucherie est artisanale par la transformation de la viande. La seule revente de produits ne suffit pas à caractériser une activité artisanale.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Activité artisanale à dominante manuelle, exercée de façon indépendante, avec moins de 10 salariés à la création et immatriculation au répertoire des métiers.

Question 2. La boucherie appartient aux professions réglementées, dont l’exercice pour son propre compte nécessite une qualification professionnelle. Préciser les conditions de qualification requises.

La boucherie est une activité réglementée : la personne qui exerce ou contrôle effectivement l’activité doit justifier d’une qualification professionnelle.

1. Détenir un CAP, un BEP ou un diplôme ou titre équivalent dans le métier.
2. À défaut, justifier de trois années d’expérience professionnelle effective dans le métier.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> CAP, BEP ou titre équivalent en boucherie, ou trois ans d’expérience professionnelle effective dans le métier.

Question 3. Relever dans le document 1 deux arguments qui font dire à son auteur que le nouveau statut d’auto-entrepreneur est dangereux pour les entreprises artisanales déjà existantes.

Le document 1 avance deux arguments contre ce régime pour les entreprises artisanales existantes :

- La dispense d'immatriculation et les règles allégées créent des distorsions de concurrence avec les entreprises soumises au droit commun.
- Le régime risque de fragiliser les entreprises structurées, qui contribuent à créer des richesses, des emplois et de l'innovation.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Formalités et règles allégées créant des distorsions de concurrence ; risque de fragiliser les entreprises structurées, l'emploi et l'innovation.

Question 4. Expliquer de quelle manière le nouveau statut d'auto-entrepreneur peut constituer une forme de « concurrence déloyale » pour les artisans.

Les auto-entrepreneurs peuvent avoir un autre revenu et ne pas calculer leur prix de revient. Ils peuvent alors vendre à très bas prix et attirer la clientèle des artisans.

Le régime prévoit aussi des prélèvements sur le chiffre d'affaires, sans cotisations minimales, ainsi qu'une dispense de TVA selon le document. Ces écarts de charges et d'obligations peuvent leur permettre de prendre des marchés aux entreprises artisanales soumises aux règles ordinaires.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Des charges et obligations réduites peuvent favoriser des prix cassés et détourner la clientèle et les marchés des artisans.

Question 5. Relever dans le document 1 les montants de chiffre d'affaires au-dessous desquels les prélèvements sociaux et fiscaux sont forfaitaires, ainsi que les pourcentages correspondants.

Activité	Chiffre d'affaires annuel	Prélèvements sociaux et fiscaux
Vente	Moins de 80 000 €	13 %
Services	Moins de 32 000 €	23 %

Les taux forfaitaires s'appliquent au chiffre d'affaires réalisé, et non au bénéfice.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vente : moins de 80 000 €, taux de 13 %. Services : moins de 32 000 €, taux de 23 %.

Question 6. Lire le document 2 et préciser quelle situation, autre que le mariage, permet de bénéficier du statut de conjoint collaborateur et quelle situation ne le permet pas encore.

Le document 2 distingue les deux situations suivantes :

1. Le partenaire lié par un PACS peut choisir le statut de conjoint collaborateur depuis le 4 août 2008.

2. Le concubin ne le peut pas encore à la date de publication du document ; son accès au statut est alors annoncé comme attendu l'année suivante.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le partenaire pacsé peut choisir ce statut depuis le 4 août 2008 ; le concubin ne le peut pas encore selon le document.

Question 7. Expliquer quel intérêt il y a à adopter le statut de conjoint collaborateur.

Le statut donne un cadre officiel à la participation du conjoint dans l'entreprise artisanale. Il lui garantit une protection sociale et notamment des droits à la retraite. Il permet ainsi de reconnaître son activité et d'éviter qu'elle reste sans statut ni droits sociaux.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Il reconnaît la participation du conjoint et lui ouvre des droits sociaux, notamment des droits à la retraite.

Question 8. Citer au moins un autre des deux statuts que le conjoint de l'artisan peut adopter quand il participe à l'activité de la boucherie.

Les deux autres statuts possibles sont :

- conjoint salarié ;
- conjoint associé.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le conjoint peut être salarié ou associé de la société.

2. Les documents administratifs

La boucherie doit fournir de la viande pour un repas et établir un devis pour cette prestation. Vous examinez les règles de validité du devis, puis complétez un bon de commande destiné au fournisseur Appro'viand à partir des articles et des prix indiqués.

Question 9. Donner la nature juridique du devis.

Le document 3 qualifie le devis non signé d'**offre** présentée par le professionnel. Il s'agit d'une proposition de contracter, qui fixe notamment la prestation et le prix. Le client reste libre de l'accepter ou de la refuser. Tant qu'il ne l'a pas signé, le devis n'est pas encore le contrat conclu entre les parties.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le devis non signé est une offre de contrat présentée par le professionnel.

Question 10. Préciser quelle obligation découle de la nature juridique du devis pour le professionnel.

Le devis est une offre dans laquelle le professionnel s'engage sur le prix annoncé. Il doit donc maintenir ce prix et respecter les conditions qu'il a indiquées si le client accepte l'offre. Il doit aussi décrire précisément la prestation et ses éléments facturés : un devis vague risque de susciter des contestations sur ce qui était compris dans le prix.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le professionnel doit respecter le prix et les conditions indiqués dans le devis accepté.

Question 11. Préciser la nature juridique du devis lorsque le client l'accepte en le signant.

La signature manifeste l'acceptation de l'offre par le client. Selon le document 3, le devis signé devient alors un **contrat** qui lie le client et le professionnel. Les engagements convenus, notamment la prestation et le prix, s'imposent aux deux parties.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Signé par le client, le devis devient un contrat qui engage les deux parties.

Question 12. Énoncer l'obligation qui découle pour le client de l'acceptation du devis.

En acceptant le devis, le client s'engage à respecter le contrat. Il doit notamment régler le prix convenu selon les conditions prévues. En contrepartie, le professionnel doit réaliser la prestation décrite. Les éléments clairement inscrits au devis accepté ne peuvent être écartés unilatéralement par le client.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le client doit payer le prix convenu et respecter les engagements prévus au devis accepté.

Question 13. Après lecture du document 3, donner un conseil pour rédiger un devis afin d'éviter de s'exposer aux contestations des clients.

Rédiger un devis détaillé et sans ambiguïté. Y inscrire les coordonnées des parties, la date du devis, la date et le lieu de la prestation, le nombre de convives et le détail des menus avec leurs prix. Faire apparaître séparément le coût du personnel, la location éventuelle de matériel et les conditions particulières négociées. Le client peut ainsi identifier clairement ce qui est inclus ou facturé en supplément.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Détailler et chiffrer chaque élément de la prestation, y compris les frais annexes et les conditions particulières.

Question 14. Compléter l'annexe 1 pour établir le bon de commande n° 238, daté du 28/09/2010 et adressé au fournisseur habituel Appro'viand SAS, 30 route de Nexon, 87000 Limoges. Inscrire les références, désignations, unités, quantités, prix unitaires et montants pour 15 kg de tournedos à 11,00 €/kg HT (réf. N-7089), 18 kg de rond de gîte à rosbeef à 8,83 €/kg HT (réf. N-7423) et 8 kg d'onglet à 12,30 €/kg HT (réf. N-7312).

Reporter les coordonnées du fournisseur, le numéro et la date de commande, puis les articles avec leur référence, leur unité et leurs prix unitaires HT. Chaque montant de ligne est obtenu en multipliant la quantité par le prix unitaire.

Référence	Désignation	Unité	Quantité	Prix unitaire HT	Montant HT
N-7089	Tournedos	kg	15	11,00 €	165,00 €
N-7423	Rond de gîte à rosbeef	kg	18	8,83 €	158,94 €
N-7312	Onglet	kg	8	12,30 €	98,40 €

La commande est adressée à Appro'viand SAS, 30 route de Nexon, 87000 Limoges.

Bon de commande n° 238 complété



Annexe 1

SARL "Tendre est la côte"
13 rue de la Boucherie
87000 LIMOGES

RCS B Limoges 450 876 213 00043
Tél : 05.55.65.26.33
Fax : 05.55.65.28.18

Délai de livraison : sous 24 heures
Mode d'expédition : par route
Mode de paiement : par chèque

Appro'viand SAS
30 route de
87000 Limoges

Commande
N° : 238
Le : 28/09/2010

Réf.	Désignation	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant
N-7089	Tournedos	kg	11,(		165,00 €
N-7423	Rond de gîte à pot-au-feu	kg	8,(		158,94 €
N-7312	Onglet	kg	12,3(		98,40 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Commande n° 238 du 28/09/2010 : total de 422,34 € HT.

3. Les organisations représentatives des salariés et employeurs

À partir d'un extrait de dépêche AFP consacré à une grève à la SNCF et de vos connaissances, vous étudiez les syndicats de salariés et leurs revendications. Vous identifiez aussi le représentant d'un syndicat dans une entreprise de plus de 50 salariés et son rôle.

Question 15. Citer quatre syndicats représentatifs des salariés en France et donner la signification de leurs sigles.

Quatre syndicats représentatifs des salariés en France, parmi ceux connus en 2013, sont la CGT, la CFDT, FO et la CFTC. Leurs sigles signifient :

Sigle	Signification
CGT	Confédération générale du travail
CFDT	Confédération française démocratique du travail
FO	Force ouvrière
CFTC	Confédération française des travailleurs chrétiens

Le document 4 cite également Sud Rail et la FGAAC parmi les organisations de cheminots mobilisées à la SNCF.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> CGT : Confédération générale du travail ; CFDT : Confédération française démocratique du travail ; FO : Force ouvrière ; CFTC : Confédération française des travailleurs chrétiens.

Question 16. Quel est le rôle d'un syndicat de salariés ?

Un syndicat de salariés défend les droits et les intérêts professionnels des salariés, individuellement ou collectivement. Il les représente auprès de l'employeur et porte leurs revendications, par exemple sur les salaires, l'emploi ou les conditions de travail. Le document 4 illustre ce rôle : des syndicats réclament notamment une revalorisation des salaires et l'embauche de cheminots. Un syndicat représentatif peut aussi négocier des accords collectifs avec l'employeur et accompagner les salariés dans la défense de leurs droits.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Défendre et représenter les salariés, porter leurs revendications et négocier des accords collectifs.

Question 17. Citer une autre catégorie de syndicats.

Une autre catégorie est celle des syndicats d'employeurs, également appelés organisations patronales. Ils représentent les entreprises et défendent leurs intérêts professionnels, notamment dans les négociations et le dialogue social. Le sujet mentionne les organisations représentant les salariés et les employeurs : il s'agit donc de l'autre catégorie attendue.

Exemples : MEDEF et CPME.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les syndicats d'employeurs, par exemple le MEDEF ou la CPME.

Question 18. Comment le droit du travail nomme-t-il le représentant d'un syndicat au sein des entreprises de plus de 50 salariés ? Préciser son rôle.

Le représentant d'un syndicat représentatif dans l'entreprise est le **délégué syndical**. Dans le cadre juridique visé par le sujet, sa désignation concerne les entreprises d'au moins 50 salariés.

- Il représente son syndicat auprès de l'employeur.
- Il porte les revendications des salariés.
- Il négocie les accords collectifs avec l'employeur.

Il contribue ainsi à la défense des intérêts des salariés et au dialogue social dans l'entreprise.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le délégué syndical représente son syndicat, porte les revendications des salariés et négocie les accords collectifs avec l'employeur.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2013)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de BP Boucher, E.4 Gestion, sous-épreuve U42, est celle de la session 2013, code 213BL09. D'une durée d'une heure et de coefficient 1, elle est notée sur 20 points. Elle évalue les connaissances sur l'entreprise artisanale, l'auto-entrepreneuriat et le statut du conjoint, ainsi que l'analyse des devis, la rédaction d'un bon de commande et la compréhension des organisations syndicales.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le document 1 indique des seuils de chiffre d'affaires de 80 000 € pour la vente et de 32 000 € pour les services.
- Selon le régime décrit dans le document 1, les taux forfaitaires sont de 13 % pour la vente et de 23 % pour les services.
- Avant signature par le client, le devis est une offre du professionnel ; signé, il devient un contrat liant les deux parties.
- Le montant de chaque ligne du bon de commande se calcule en multipliant la quantité par le prix unitaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- Associer correctement les seuils de chiffre d'affaires et les taux forfaitaires aux activités de vente ou de services.
- Distinguer les situations du PACS et du concubinage selon les indications du document 2.
- Veiller à détailler les prestations, les prix et les conditions particulières dans les conseils sur le devis.
- Reporter sans erreur les références, unités, quantités et prix unitaires de l'annexe, puis calculer les montants.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le montant de chaque ligne du bon de commande ?

Multipliez la quantité commandée par le prix unitaire indiqué. Par exemple, pour les tournedos, le calcul à effectuer est 15 kg × 11,00 €/kg. Reportez le résultat dans la colonne « Montant ».

Q : Quelle différence y a-t-il entre un devis non signé et un devis signé ?

Selon le document 3, le devis non signé est une offre présentée par le professionnel. Une fois signé par le client, il devient un contrat qui lie les deux parties selon les éléments qu'il contient.

Q : Comment gérer le temps et les points de l'épreuve ?

L'épreuve dure une heure et comporte trois parties notées respectivement sur 8, 6 et 6 points, pour un total de 20 points. Répartissez votre temps en conséquence et gardez quelques minutes pour relire les réponses.

Q : Quels critères de notation faut-il particulièrement prendre en compte ?

Le sujet attribue 8 points à la première partie, puis 6 points à chacune des deux autres. Il ne donne pas de barème détaillé par question : répondez précisément aux consignes et exploitez les documents indiqués.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2013/BP Boucher - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2013 - 1-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.