

<b>DANS CE CADRE</b>	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)	
	Prénoms :	N° du candidat <input style="width: 150px; height: 20px;" type="text"/>
Né(e) le :	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)	
<b>NE RIEN ÉCRIRE</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 150px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">Note :</div> <div style="text-align: center;">Appréciation du correcteur</div> </div>	

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

**SESSION 2023**

## DOSSIER SUJET

**Il est demandé aux candidats :**

- de contrôler que le dossier soit complet : le sujet comporte 17 pages numérotées de la page 1/17 à la page 17/17,
- 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 la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.  
L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue » est autorisé. »*

	Barème
DOSSIER JURIDIQUE	19 pts
DOSSIER COMMERCIAL	25 pts
DOSSIER ÉCONOMIQUE	14 pts
DOSSIER FINANCIER	22 pts
<b>TOTAL</b>	<b>80 pts</b>

BP BOUCHER	23SP-BP BOUC U31 1	Session 2023	SUJET
E3-U31 Environnement économique, juridique et management de l'organisation	Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 1/17

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## CONTEXTE PROFESSIONNEL

Après l'obtention de votre brevet professionnel, vous rejoignez la Boucherie Ti-kêr, au poste de boucher. C'est une entreprise gérée par Gaël Le Breton et située à 15 minutes de Rennes.

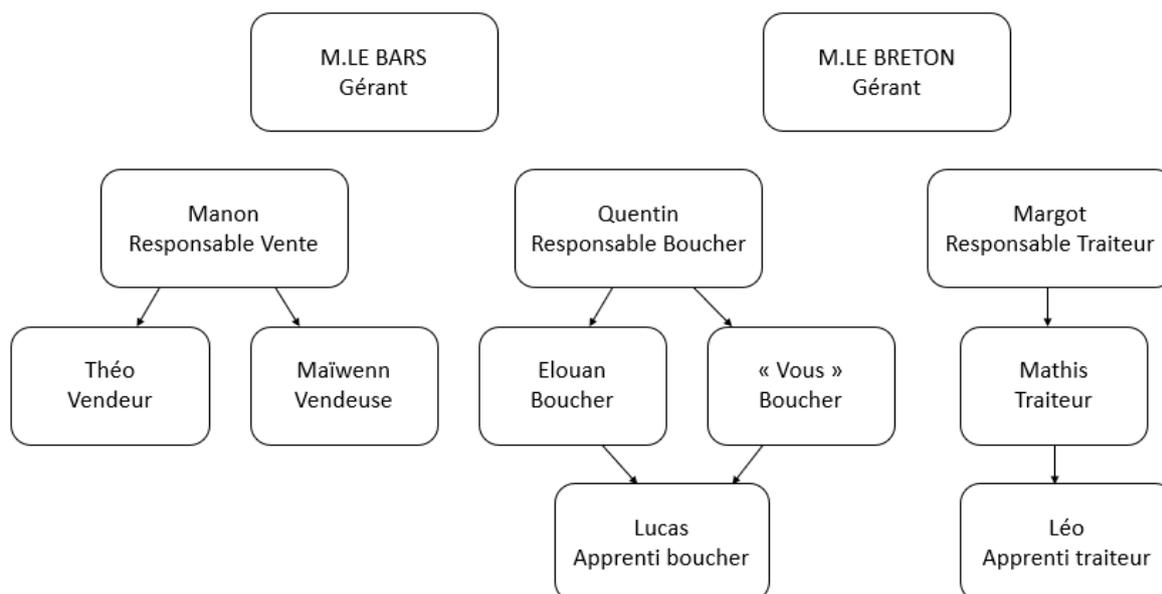
Gaël Le Breton a intégré cette entreprise en 2001 dans le cadre de son apprentissage. En 2012, après 10 ans d'expérience, au moment du départ à la retraite de ses employeurs, il a repris l'entreprise avec un ancien collègue, Mathéo Le Bars.

Depuis l'entreprise s'est développée, toutefois les deux associés souhaitent diversifier leur activité pour s'adapter à l'évolution de la clientèle : ils décident de mettre en place un service *Click and Collect*, c'est-à-dire de concevoir un site permettant la commande en ligne et le retrait en boutique des produits.

## PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

**Raison sociale : Boucherie Ti-kêr**  
**Adresse : 9 place de l'église 35137 Pleumeleuc**  
**Forme juridique : SARL**  
**Activité : Boucherie -Traiteur**  
**Effectif : 12**  
**Exercice comptable : 1<sup>er</sup> janvier – 31 décembre**  
**Ouverture : lundi au samedi 8h – 19h30**  
**N°RCS : Rennes B 125 654 852**

## ORGANIGRAMME



**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**DOSSIER JURIDIQUE**

Afin de concrétiser leur projet, les gérants souhaitent identifier au sein de leur équipe une personne qui sera en charge de la mise en place du service *Click and Collect*.

Le profil recherché est le suivant : une forte motivation, une bonne connaissance des produits, une expérience de la relation clientèle. Une pratique des nouvelles technologies et des sites web serait appréciée.

La personne retenue restera à mi-temps sur son poste actuel et s'occupera sur l'autre mi-temps des tâches suivantes : gestion du site internet, transmission des commandes à l'équipe de production et organisation du retrait en boutique.

Les gérants vous confient différentes tâches afin de les aider à choisir le profil le plus adapté.

Ils souhaitent prendre appui sur l'entretien professionnel qui sera réalisé avec chaque salarié.

À l'aide de vos connaissances et du **document 1**, (page 4) :

1.1. Rappeler l'objectif d'un entretien professionnel pour l'employeur.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOCUMENT 1 : L'entretien professionnel, de quoi s'agit-il ?

### Qu'est ce qu'un entretien professionnel ?

Au cours de cet entretien, qui a lieu au minimum tous les deux ans, le salarié et son employeur échangent, dans le but de **recenser et d'analyser les besoins en formation du salarié**, et de le rendre "**acteur de son évolution professionnelle**". Cet entretien n'a pas pour objet d'évaluer la performance du salarié, ni d'évoquer l'atteinte ou non de ses objectifs. On prête davantage attention à ses possibilités d'évolution, dans le cadre de la construction de son projet professionnel. Un technicien qui aspire à devenir chef d'équipe, un ouvrier qui souhaite devenir technicien, bref, toute personne qui souhaite monter dans la hiérarchie a tout intérêt à le faire savoir à cet instant.

### L'entretien professionnel : le projet professionnel du salarié

Pour le salarié, l'entretien professionnel a pour vocation de l'aider à construire ou à affiner, main dans la main avec son employeur, son projet professionnel. C'est un moment privilégié consacré quasi exclusivement à son évolution et à son **avenir professionnel**. Il est pour lui l'occasion de :

- Réaliser son bilan de parcours professionnel au cours des deux dernières années
- S'informer sur la stratégie de l'entreprise et son impact sur l'évolution des métiers
- S'informer sur les possibilités d'évolution au sein de l'entreprise
- Identifier et faire part de ses souhaits d'évolution au sein de l'entreprise
- Faire le point sur les formations qui lui ont permis d'acquérir ou de renforcer ses compétences
- Demander un bilan de compétences

L'entretien professionnel est donc pour le salarié un moment important pour faire le bilan de sa carrière et préparer l'avenir. Comme le dit l'adage "*Pour savoir où je vais, je dois déjà savoir où je suis*".

Source : <https://www.coindusalarie.fr/salaire/entretien-professionnel> janvier 2023

### 1.2. Citer trois thèmes pouvant être abordés lors de cet entretien.

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

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

1.3. Rédiger, pour chaque thème, une question que les gérants pourraient poser :

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

À l'issue de ces entretiens, trois personnes se sont portées candidates pour occuper le poste.

À l'aide de l'**organigramme** (page 2) et du **document 2** (page 6),

1.4. Au regard du profil attendu par les gérants, compléter le tableau d'analyse des candidatures (annexe 1, page 5). Proposer un point fort et un point faible pour chacune des personnes candidates.

### ANNEXE 1

	Point fort pour le poste	Point faible pour le poste
<b>Maiwenn</b>		
<b>Elouan</b>		
<b>Mathis</b>		

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOCUMENT 2 : Comptes rendus des entretiens

### Maiwenn

**Formation :** CAP Vente

**Expérience :**  
3 ans d'ancienneté

- Compétences :**
- Accueil du client
  - Encaissement
  - Connaissance des produits

- Souhaits :**
- Découvrir de nouvelles techniques de vente.

### Elouan

**Formation :** BP Boucher

**Expérience :**  
1 an d'ancienneté

- Compétences :**
- Connaissance des produits de boucherie
  - Confection de spécialités bouchères

- Souhaits :**
- Travailler sur l'élaboration de produits de boucherie adaptés à la vente en ligne.

### Mathis

**Formation :** BP Boucher  
MC Traiteur

**Expérience :**  
3 ans d'ancienneté dont 1 an en vente à emporter

- Compétences :**
- Connaissance des produits traiteur et de boucherie
  - Création du site web de son club de char à voile

- Souhaits :**
- Prendre des responsabilités dans l'entreprise et utiliser toutes ses compétences.

1.5. Proposer le candidat à retenir en argumentant votre choix.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**DOSSIER COMMERCIAL**

Monsieur Le Breton souhaite mettre en place un service de *Click and Collect* répondant aux nouveaux comportements d'achat des consommateurs. Il vous donne à lire un article sur les avantages d'un site *Click and Collect*. Document 3 (page 8).

À l'aide de vos connaissances personnelles et du **document 3** (page 8),

2.1. Citer deux modes de paiement à mettre en place dans le cadre du retrait de commandes.

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

2.2. Rappeler les deux autres méthodes de vente possibles en boucherie, en dehors du *Click and Collect*.

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

2.3. Présenter deux avantages d'avoir un site internet pour l'entreprise.

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

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOCUMENT 3 : Les avantages d'un service de *Click & Collect* en boucherie – charcuterie

### Réseaux sociaux, partage d'avis, site internet, *Click & Collect* : des nouveaux digitaux au fort potentiel

La digitalisation prend de nombreuses formes, et devient essentielle pour les commerces de proximité. Aujourd'hui, la majorité des boutiques sont dotées d'outils numérisés, à commencer par leur [caisse enregistreuse](#). Il devient de fait *incontournable* de se munir des mêmes armes. La présence sur le digital assure une concurrence face aux petits commerces du même secteur, et à la grande distribution généraliste.

### De nombreux outils pour digitaliser votre boucherie de quartier

En tant que gérant d'un commerce de proximité, vous avez à votre disposition divers ustensiles : la communication par voie directe (SMS, mails, newsletter) ou indirecte (via les réseaux sociaux), permet d'informer la clientèle de vos horaires d'ouverture, de potentielles promotions ou de la nouveauté de certains produits. Les avis sur *Google* ou *Tripadvisor*, suivis par nombre d'internautes, permettent aux consommateurs de la bonne qualité de produits dans un restaurant ou un commerce. La vente en ligne, enfin, vous offre un nouveau canal de vente. Et elle peut prendre différentes formes, la plus accessible étant celle du *Click & Collect* (soit en français, la réservation en ligne puis récupération en magasin). Cet outil améliore l'expérience client et permet, à terme, de fidéliser de nouveaux clients, souvent plus jeunes car plus connectés. [...]

### Les apports d'un tel service ...

#### Pour le boucher

Le *Click & Collect* vous permet d'ouvrir un nouveau canal de vente, afin de multiplier potentiellement ces dernières. Vous donnez ainsi accès à votre boutique et à vos produits n'importe où, n'importe quand. Cette solution attire une clientèle majoritairement jeune, éduquée sur ce qui se passe au niveau numérique et connectée à son téléphone.

De plus, cela permet au boucher de s'organiser à l'avance : une fois la commande réceptionnée, il aura le temps de la préparer, et de la rendre disponible au bon jour et à la bonne heure. Autre avantage, rendre disponibles ses stocks pour les commandes, de façon à ne pas être pris au dépourvu comme cela aurait pu être le cas pour une commande directe, en magasin. [...]

La réalisation de supports visuels (des flyers par exemple), au sein de votre boutique ou dans le quartier vous aidera à faire connaître la disponibilité de ce service auprès des consommateurs. Vous pouvez aussi créer des publicités en ligne, par exemple sur les réseaux sociaux, afin de toucher votre cœur de cible : de jeunes connectés au monde digital.

Source : <https://toporder>



**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

2.6. Préciser la clientèle majoritairement ciblée par la vente en *Click and Collect*. Justifier la réponse.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.7. Citer une gamme de produits ainsi que l'emballage proposé qui pourraient être mis en vente sur ce site. Justifier votre choix.

Produit : .....

.....

.....

.....

Emballage : .....

.....

.....

.....

Justification : .....

.....

.....

.....

.....

.....

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

## **DOSSIER ÉCONOMIQUE**

Lors de leurs recherches sur internet, les gérants ont trouvé des informations complémentaires sur le *Click and Collect*.

À partir de votre réflexion et des **documents 4 et 5** (page 12),

3.1. Dégager, sur l'annexe 3, les avantages et les inconvénients du *Click and Collect* pour le consommateur :

### **ANNEXE 3**

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOCUMENT 4 : Le *Click and Collect*

### Les étapes de ce procédé sont simples et rapides

1. Achetez en ligne
2. Réglez votre commande
3. Vous recevez ensuite la confirmation de la préparation de la commande
4. Récupérez votre commande en magasin

Le tour est joué !

### Les avantages du *Click and Collect* pour les deux parties

Pour le consommateur, il existe plusieurs raisons d'utiliser ce processus, en voici quelques unes

- **un gain de temps** : le client est assuré de trouver le produit qu'il souhaite
- la réunion des atouts de l'e-commerce et du commerce traditionnel
- **l'économie des frais de livraison** : c'est la principale motivation des consommateurs car ce mode de livraison est gratuit. 43% des e-acheteurs ont opté pour le click and collect du fait de la **gratuité**
- la possibilité de réserver le produit
- **un confort** d'achat supplémentaire : possibilité de voir et d'essayer le produit avant l'acte d'achat

Source : <https://www.ecommerce-nation.fr/pourquoi-utiliser-click-and-collect-ecommerce/>

## DOCUMENT 5



Conception et réalisation : Mappy, Agence Art Presse

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Vos employeurs ont également trouvé sur Internet une information sur une application qui aide à lutter contre le gaspillage alimentaire par le *Click and Collect*. **Document 6** (page 14).

3.2. Donner trois avantages pour la boucherie Ti-Kêr de participer à ce dispositif anti-gaspi.

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

Ce dispositif entre dans la démarche de développement durable de l'entreprise.

3.3. Proposer cinq autres actions pouvant être mises en place au sein de l'entreprise répondant à cette démarche.

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 6



Phenix est une application anti-gaspi créée par Jean Moreau. L'année dernière, l'application a permis de sauver 44 millions de repas de la poubelle.

Phenix anti-gaspi permet de vendre les invendus des commerçants à prix cassés (en moyenne -50%). Les commerçants vont proposer sur l'application les invendus de la journée que l'utilisateur pourra aller chercher juste avant la fermeture du magasin. Au niveau des enseignes, il ne s'agit pas uniquement de restaurants, mais aussi de boucheries, de supermarché etc.

L'application connaît un véritable succès qui s'est prolongé pendant la pandémie. La *start-up* a même quintuplé son nombre d'utilisateurs, passant la barre des 1,4 million, répartis dans plusieurs pays : France métropolitaine, DOM-TOM (Réunion, Guadeloupe, Martinique), Espagne, Portugal, Belgique, Italie et même Hong Kong.

Source : *gerer-mon-budget.fr* – 17 août 2022

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**DOSSIER FINANCIER**

Les gérants estiment à 33 000 euros HT le chiffre d'affaires généré par les commandes *Click and Collect* en 2023.

Cette nouvelle activité entraînera les charges annuelles suivantes :

**DOCUMENT 7 : charges annuelles**

<b>CHARGES VARIABLES</b>	
Achats de matières premières	60 % du chiffre d'affaires HT
Frais de transaction sur ventes	3 % du montant des commandes
Emballages des produits commandés (barquettes...)	1 % du montant des commandes
<b>CHARGES FIXES</b>	
Abonnement à la plateforme anti-gaspi	500 euros HT par an
Charges de personnel	10 heures par semaine à 15 € / heure (Charges sociales comprises). Le salarié affecté à cette activité travaille 47 semaines par an.
Matériel et équipements : comptoir dédié, matériel informatique...	Dotation aux amortissements 1 000 € par an

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

À partir de vos connaissances et du **document 7** (page 15),

4.1. Établir le compte de résultat différentiel de l'activité *Click and Collect* pour l'année 2023 (Annexe 4). Arrondis au centième de point.

### ANNEXE 4

	Détails des calculs	Montants	% du CA total
<b>Chiffre d'affaires</b>			100 %
<b>Charges variables :</b>			
Achats de matières premières			
Frais de transaction Phénix			
Emballages			
<b>Total des charges variables</b>			
<b>Marge sur coût variable</b>			
<b>Charges fixes :</b>			
Abonnement plateforme anti-gaspi			
Charges de personnel			
Dotation aux amortissements			
<b>Total des charges fixes</b>			
<b>Résultat prévisionnel</b>			

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

4.2. Déterminer le seuil de rentabilité de l'activité *Click and Collect* à l'aide de la formule donnée ci-après.

$$\text{Seuil de rentabilité} = \frac{\text{chiffre d'affaires} \times \text{charges fixes}}{\text{marge sur coût variable}}$$

Détail des calculs	Montant

4.3. Déterminer à quelle date dans l'année l'activité *Click and Collect* commencera à réaliser du profit (point mort). On considère une année de 360 jours.

Détail des calculs :	Date
Seuil de rentabilité / chiffre d'affaires x 360 = nombre de jours	

D'après les calculs précédents :

4.4. Après avoir analysé les résultats précédents, conseiller votre employeur concernant l'activité *Click and Collect*. Justifier votre réponse.

.....

.....

.....

.....

.....

.....