

Brevet professionnel Boucher

Sujet zéro, E31

Environnement économique, juridique et management de l'organisation

Le sujet se compose de 11 pages, numérotées de 1/11 à 11/11

L'usage de la calculatrice est autorisé.

Dossiers	Thèmes abordés
Dossier 1 : juridique	S.5.3 La gestion des ressources humaines S.5.2 L'insertion dans l'organisation
Dossier 2 : économique	S.5.1. Le contexte professionnel S.5.6 Les mutations de l'organisation
Dossier 3 : financier	S.5.5 La création de richesses de l'organisation
Dossier 4 : commercial	S.5.6. Les mutations de l'organisation S.5.7. L'activité commerciale

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Après l'obtention de votre Brevet Professionnel Boucher, vous avez été embauché(e) en CDI par M. Gauthier au sein de son entreprise, dont la fiche d'identité est la suivante :

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE
Raison sociale : BOUCHERIE GAUTHIER
Adresse : 25 rue Dupont-des-Loges 35000 Rennes
Forme juridique : SARL au capital de 42 000 euros RCS : 2 325 B 152 87 Rennes SIREN : 853 856 658
Activités : Boucherie - Charcuterie - Traiteur
Effectifs : 3 salariés dont 1 apprenti en Brevet Professionnel Boucher
Exercice comptable du 1 janvier au 31 décembre
Fermeture annuelle au mois de septembre

Compte tenu de vos qualifications et de vos compétences, M. Gauthier vous demande de l'aider à traiter 4 dossiers.

NB : Arrondir tous les calculs avec deux chiffres après la virgule.
Les montants indiqués sont exprimés en euros.

BP BOUCHER		SUJET 0	
EPREUVE E 31	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 1/9

I. DOSSIER JURIDIQUE

M. Gauthier veut remplacer son ouvrier boucher qualifié qui part à la retraite le 25 juillet. De plus, comme les affaires sont très florissantes, il souhaite embaucher un ouvrier qualifié supplémentaire pour la période de juin à septembre. M. Gauthier vous demande de l'aider à répondre aux questions qui suivent.

1.1) Citez au moins deux difficultés que l'on peut rencontrer lorsque l'on souhaite embaucher du personnel.

1 ⇨

2 ⇨

1.2) Citez les trois types de contrats (sigle et signification) auxquels M. Gauthier peut avoir recours pour pourvoir ces deux postes.

1 ⇨

2 ⇨

3 ⇨

1.3) Comment appelle-t-on une rupture de contrat de travail à l'initiative de l'employeur ? Donnez un exemple.

.....

1.4) Comment appelle-t-on une rupture de contrat de travail à l'initiative du salarié ? Quelle peut en être la raison ?

.....

1.5) Comment appelle-t-on une rupture de contrat de travail à l'initiative commune du salarié et de l'employeur ?

.....

II. DOSSIER ECONOMIQUE

M. Gauthier s'interroge sur le fait de rejoindre une confédération de bouchers. En vous appuyant sur l'annexe 1, aidez-le à prendre une décision en répondant aux questions suivantes.

2.1) Citez au moins trois acteurs économiques de la filière viande mentionnés dans l'annexe 1

1 ⇨

2 ⇨

3 ⇨

BP BOUCHER			SUJET 0
EPREUVE E 31	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 2/9

2.2) Citez 3 objectifs recherchés par la Confédération Française de la Boucherie.

- 1 ⇒
- 2 ⇒
- 3 ⇒

2.3) Expliquez ce qu'est un circuit économique court.

.....
.....
.....

2.4) Citez le type de production qui est mis en avant par la Confédération Française de la Boucherie.

Exposez 3 caractéristiques.

- 1 ⇒
- 2 ⇒
- 3 ⇒

ANNEXE 1 : La boucherie française

En Haute-Saône, 20 adhérents sont regroupés sous la bannière de la Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteur. Soit près de la moitié des effectifs de la profession. Le but de cette association professionnelle, fondée au XIXe siècle au niveau national, vise à rassembler les artisans afin que chacun se sente accompagné, garde de bons rapports humains avec ses collègues, évolue dans un univers de conseil et entraide mutuelle. Il s'agit aussi de faire valoir les valeurs de la profession et redonner la parole à la boucherie traditionnelle, pour que chacun se sente conforté et accompagné dans sa démarche d'authenticité.

« Nous évoluons dans une dimension humaine, tant dans les rapports avec l'éleveur qu'avec notre clientèle. Nous intervenons en circuit court et le vivons au jour le jour. Les remarques de nos clients sont directement remontées à la source. Quantitativement, même si nous ne sommes plus très nombreux, ceux qui restent démontrent chaque jour la qualité de leur ancrage et leur implication dans le tissu local pour le maintien d'une filière de qualité de l'élevage, l'abattage, la transformation et la distribution. La filière est clairement identifiée et ainsi facilement contrôlée. Le fait de connaître tous les intervenants implique des relations de confiance plus fortes que nous nous efforçons de ne pas dénaturer à toutes les étapes. La traçabilité, compte tenu du circuit court, s'impose naturellement », souligne Frédéric Coste-Sarguet président de la confédération.

Chaque boucher est à même de proposer une viande de qualité issue des meilleurs élevages de son secteur. Chaque région garde ses typicités et nous disposons en France du plus grand panel de races de boucherie. « Un gage de diversité qui concourt à la qualité du produit proposé à l'étal de votre artisan boucher. Le meilleur chemin de l'étable à l'étal passe par un artisan boucher impliqué dans notre groupement et à même de mettre en valeur la qualité des produits de nos élevages locaux », conclut le président.

Source : l'Est Républicain - 29/11/2015

BP BOUCHER			SUJET 0
EPREUVE E 31	Durée : 2 heures	Coefficient : 4	Page : 3/9

III. DOSSIER FINANCIER

Pour confirmer la bonne santé financière de son entreprise, M. Gauthier vous demande de calculer le seuil de rentabilité (le chiffre d'affaires hors taxe est estimé à **452 350 euros**). **Complétez les annexes 2, 3 et 4.**

Annexe 2 : Tableau de répartition des charges

Nature des charges	Montant	Charges fixes		Charges variables	
Achats de marchandises	12000			100 %	
Achats de matières premières	145300			100 %	
Fournitures non stockables	6897	50 %		50 %	
Fournitures d'entretien	3250	80 %		20 %	
Fournitures administratives	2140	80 %		20 %	
Locations	13058	100 %			
Entretiens et réparations	1698	35 %		65 %	
Honoraires	4598	40 %		60 %	
Prime d'assurance	7823	100 %			
Publicité	7852	20 %		80 %	
Frais postaux et télécommunications	1584	50 %		50 %	
Services bancaires	1489	80 %		20 %	
Impôts et taxes	11230	100 %			
Salaires et traitements	110253	100 %			
Intérêts bancaires	1968			100 %	
Dotations aux amortissements	11586	100 %			
Total					

Annexe 3 : Compte de résultats différentiel

Éléments	Montant	Pourcentage
Chiffre d'affaires HT	100 %
- charges variables%
= Marge sur coût variable%
- charges fixes	
= Résultat de l'exercice	

Annexe 4 : Seuil de rentabilité et point mort

Détails des calculs	Résultats
SR =	Analyse du résultat :
Date à laquelle le SR sera atteint :	Analyse du résultat :

IV. DOSSIER COMMERCIALISATION

M. Gauthier souhaite développer sa clientèle ; démontrez-lui qu'en engageant son entreprise dans une démarche de développement durable, il pourrait parvenir à atteindre son objectif. Pour cela, appuyez-vous sur les annexes 5 et 6 ainsi que sur vos connaissances personnelles pour répondre aux questions suivantes.

4.1) Quels sont les trois piliers du développement durable ?

1 ⇨

2 ⇨

3 ⇨

4.2) Expliquez chaque pilier.

Pilier 1 ⇨

.....

.....

Pilier 2 ⇨

.....

.....

Pilier 3 ⇨

.....

.....

4.3) Présentez trois arguments en faveur du développement durable pour attirer la clientèle.

1 ⇨

.....

2 ⇨

.....

3 ⇨

.....

4.4) Citez trois moyens que pourrait utiliser l'entreprise pour communiquer sur cette démarche.

1 ⇨

.....

2 ⇨

.....

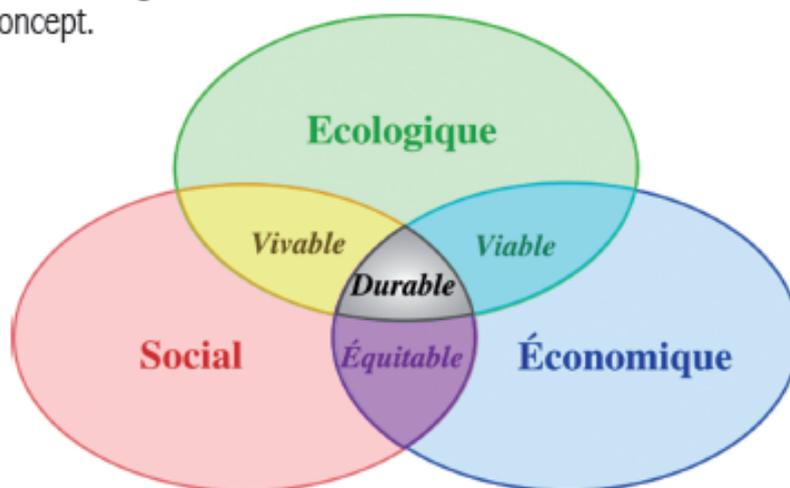
3 ⇨

.....

Annexe 5 : Les 3 piliers du développement durable

QU'EST-CE QUE LE DÉVELOPPEMENT DURABLE ?

De nos jours, le concept du développement durable est présent dans chaque esprit, des particuliers aux professionnels. La forte médiatisation de ce thème a engendré une prise de conscience générale et une réelle envie de devenir acteur de ce concept.



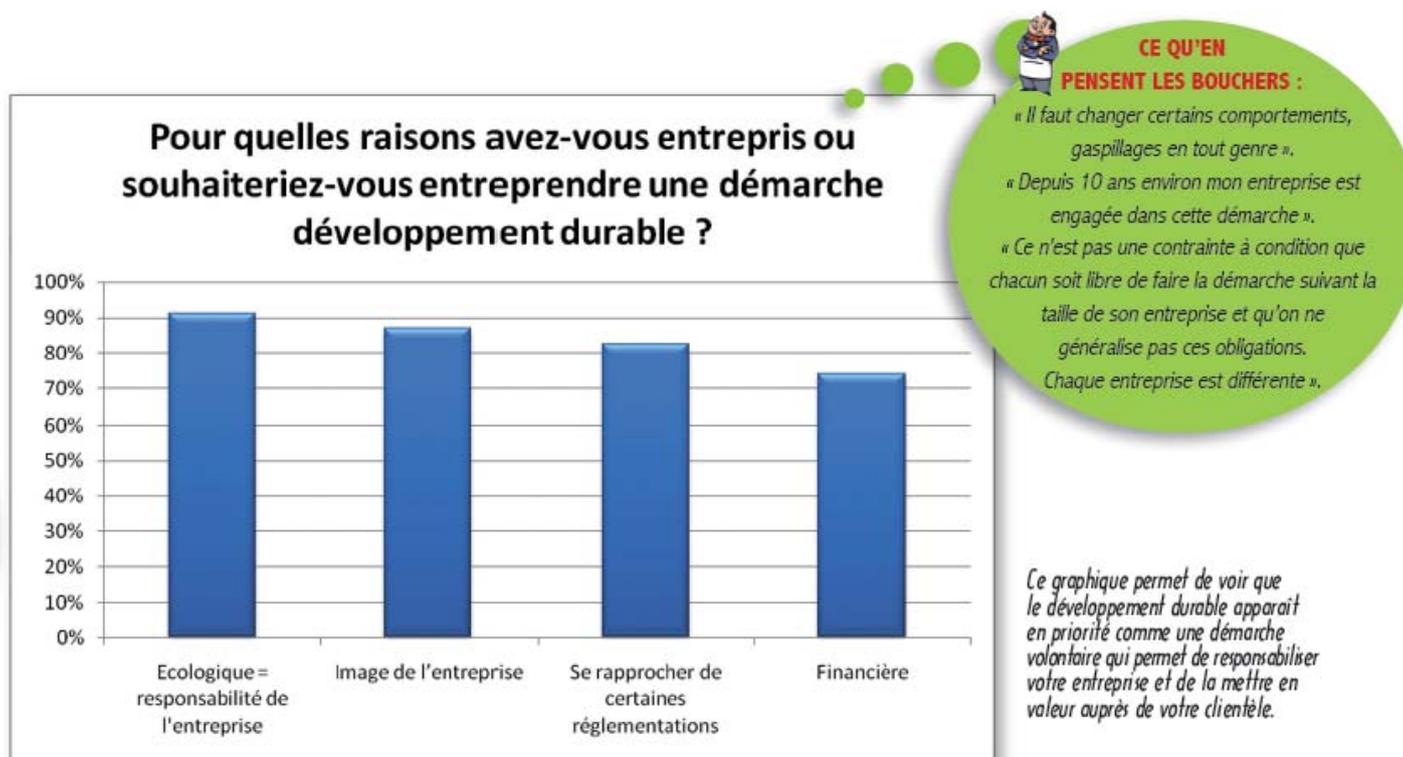
Les 3 piliers du développement durable.

Le développement durable c'est entre autre économiser et partager de manière équitable les ressources, en utilisant les technologies qui polluent moins, qui gaspillent moins d'eau et moins d'énergie, **et surtout en changeant nos habitudes de consommation et nos comportements**. Ce n'est pas un retour en arrière, mais un progrès : celui de consommer non pas moins, mais mieux.

Source: La lettre du pôle d'innovation/ la boucherie française

BP BOUCHER		SUJET 0
EPREUVE E 31	Durée : 2 heures	Coefficient : 4 Page : 7/9

Annexe 6 : développement durable dans le secteur de la boucherie



Source: La lettre du pôle d'innovation / la boucherie française

BP BOUCHER		SUJET 0
EPREUVE E 31	Durée : 2 heures	Coefficient : 4 Page : 8/9

