

<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
Né(e) le :	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)	
<b>NE RIEN ÉCRIRE</b>	Appréciation du correcteur	
	<div style="border: 1px solid black; width: 200px; height: 50px; margin: 0 auto;"> <p style="margin: 0;">Note :</p> </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 2022**

## DOSSIER SUJET

**Il est demandé aux candidats :**

- de contrôler que le dossier soit complet : le sujet comporte 15 pages numérotées de la page 1/15 à la page 15/15
- 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.***

	<b>Barème</b>
DOSSIER JURIDIQUE	18 pts
DOSSIER FINANCIER	22 pts
DOSSIER ÉCONOMIQUE	20 pts
DOSSIER COMMERCIAL	20 pts
<b>TOTAL</b>	<b>80 pts</b>

BP BOUCHER	22SP-BP BOUC U31 1	Session 2022	SUJET
E3-U31 Environnement économique, juridique et management de l'organisation	Durée : 2h00	Coefficient : 4	Page 1/15

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

## **CONTEXTE PROFESSIONNEL**

Titulaire d'un Brevet Professionnel Boucher, vous travaillez, à Bayonne, au sein de la boucherie **Sansot & fils**.

La boucherie de Monsieur Sansot connaît un essor sans précédent depuis qu'un nouveau centre commercial, installé à proximité, a ouvert ses portes. Il envisage d'agrandir sa boucherie et plus particulièrement le service traiteur.

De plus, il participe activement à une démarche de développement durable au sein de sa boucherie.

Votre employeur, Monsieur Sansot, vous demande de l'aider à traiter quatre dossiers.

### **PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE**

Raison sociale : **Boucherie Sansot & fils**

Adresse : **10 rue Saint Charles – 64100 Bayonne**

Forme juridique : **SARL au capital social de 50 000 euros**

Activité : **Boucherie – charcuterie – traiteur**

Effectif : **5 salariés en CDI et 2 salariés en contrat d'apprentissage**

Exercice comptable : **du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre**

Ouverture : **tous les jours, de 8h à 13h et de 15h30 à 19h30**

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER JURIDIQUE

Afin d'accompagner le développement de l'entreprise, Monsieur Sansot souhaite embaucher un(e) nouvel(le) apprenti(e). Il hésite entre deux candidats :

- Aurélien, 16 ans à la signature du contrat, souhaite préparer le CAP charcutier-traiteur,
- Nadège, 19 ans à la signature du contrat, vient d'obtenir son CAP boucher en lycée professionnel. Elle souhaite démarrer l'apprentissage pour préparer le Brevet Professionnel boucher.

Le contrat débutera le 1<sup>er</sup> septembre 2022. La durée hebdomadaire de travail sera de 35 heures, soit 151,67 heures mensuelles.

Monsieur Sansot vous charge de participer à ce recrutement. Il se pose un certain nombre de questions et vous demande de l'aider.

À l'aide de vos connaissances et des **documents 1 et 2** (pages 5 et 6) :

1.1 Donner trois avantages financiers à embaucher un apprenti(e).

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

1.2 Expliquer si la boucherie **Sansot & fils** sera seule en charge de la formation de l'apprenti(e).

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

1.3 Décrire le rôle du maître d'apprentissage.

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

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Si l'entreprise embauche Aurélien,

1.4 Indiquer quelle sera la rémunération mensuelle à lui verser la première année.

.....

Le SMIC horaire est de 10,57 € / heure (valeur brute). Si l'entreprise embauche Nadège,

1.5 Calculer le montant de la rémunération mensuelle qui lui serait versée la première année.

.....

.....

.....

Vous hésitez entre les deux candidats,

1.6 Donner deux arguments en faveur de chacun des candidats.

- Aurélien :

.....

.....

.....

.....

- Nadège :

.....

.....

.....

.....

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### DOCUMENT 1- Embaucher un apprenti : les avantages et les inconvénients pour l'entreprise.

#### [...] **Les avantages du contrat d'apprentissage pour les entreprises.**

Le premier avantage pour l'entreprise tient à l'absence d'expérience pratique de l'apprenti. En effet, par définition l'apprenti ne connaît pas le métier pour lequel il doit être formé. Il est donc dénué de toute « *mauvaise habitude* » et pourra être formé aux pratiques internes et selon les méthodes et besoins particuliers de l'entreprise employeur.

La durée du contrat d'apprentissage, ensuite, peut être ajustée à la hausse ou à la baisse relativement soupagement, en considération de la formation suivie par l'apprenti et de son niveau de compétence dans une limite de 1 an minimum et 3 ans maximum, dans le cadre d'un CDD ou d'un CDI.

Enfin, outre des salaires globalement très faibles, la conclusion d'un contrat d'apprentissage est largement encouragée par l'octroi de différentes aides et primes.

On notera par exemple :

- Pour les entreprises dont l'effectif propre appartenant à un groupe dont l'effectif global est compris entre 50 et 300 salariés non inclus : le contrat de génération dans les entreprises,
- Pour les entreprises de moins de 250 salariés : l'aide au recrutement d'apprentis qui ne peut être inférieure à 1.000 euros ;
- Pour les entreprises de moins de 11 salariés : la prime à l'apprentissage dont les modalités et le montant sont fixés par la région pour les entreprises de moins de 11 salariés et dans la limite de 1.000 euros par année de formation ; l'aide aux TPE embauchant des apprentis de moins de 18 ans à la date de la conclusion du contrat d'un montant total de 4.400 euros, l'exonération des charges sur les salaires à l'exclusion de celles dues au titre des accidents du travail et maladies professionnelles (*à noter que les autres entreprises bénéficient d'une exonération partielle de ces charges*).
- Le crédit d'impôt apprentissage en principe égal à 1.600 € multiplié par le nombre moyen annuel d'apprentis quel que soit l'effectif de l'entreprise, mais qui ne concerne que les apprentis en première année du cycle de formation et préparant un diplôme d'un niveau inférieur ou égal à Bac + 2.

Source : [www.droit-travail-france.fr](http://www.droit-travail-france.fr)

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### **DOCUMENT 2 - Grille de rémunération des apprenti(e)s en 2022.**

Suite à la hausse annuelle du Smic pour compenser l'inflation, ce dernier s'établit à 1 603,78 euros à compter du 01 janvier 2022. De fait, le salaire d'un apprenti en 2022 s'établit comme suit :

Alternant en contrat d'apprentissage	1ere année		2ème année		3ème année	
	Base de calcul	Salaire brut	Base	Salaire brut	Base	Salaire brut
Moins de 18 ans	27% du Smic	433,02€	39% du Smic	625,47€	55% du Smic	882,08€
18 à 20 ans	43% du Smic	689,63€	51% du Smic	817,93€	67% du Smic	1 074,53€
21 à 25 ans*	53% du Smic	850€	61% du Smic	978,31€	78% du Smic	1 250,95€
26 ans et plus*	100% du Smic	1 603,78€	100% du Smic	1 603,78€	100% du Smic	1 603,78€

\* En pourcentage du Smic ou du salaire minimum conventionnel (SMC) si existant

Source : [alternance.fr](http://alternance.fr)

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER FINANCIER

Monsieur Sansot souhaite investir et réaliser un agrandissement important de ses locaux. Il mise sur le développement commercial de son établissement. Grâce à cette opération, il estime pouvoir obtenir un chiffre d'affaires plus conséquent et générer **120 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire la première année.**

Il doit procéder à des investissements et embaucher du personnel supplémentaire. Il vous demande de déterminer la rentabilité de ce projet. Il vous donne le montant estimé des charges en fonction d'un niveau d'activité prévisionnel.

Amortissement :

- Travaux d'agrandissement : 8500 €
- Matériel et mobilier : 3200 €

Énergie : 2150 €

Frais de personnel : 22 000 €

Matières premières : 60 % du chiffre d'affaires prévisionnel

Intérêts de l'emprunt : 650€

À partir des informations ci-dessus,

2.1 Compléter le tableau des charges ci-dessous (annexe 1).

### ANNEXE 1

Charges	Montant en €	Charges Fixes		Charges variables en fonction du niveau d'activité prévisionnel	
		%	Montant en €	%	Montant en €
Travaux d'agrandissement		100			
Matériel et mobilier magasin		100			
Énergie		80		20	
Frais de personnel		90		10	
Matières premières		10		90	
Intérêts de l'emprunt		100			
<b>TOTAL</b>					

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

2.2 Compléter le compte de résultat différentiel (annexe 2).

Arrondis au centième de point.

### ANNEXE 2

	Montants	Pourcentages
Chiffre d'affaires HT		100 %
Charges variables		
Marge sur coût variable		
Charges fixes		
Résultat		

En utilisant les formules ci-dessous :

$$\text{Seuil de rentabilité} = \frac{\text{Charges fixes}}{\text{Taux de marge sur coût variable}}$$

$$\text{Point mort} = \frac{\text{Seuil de rentabilité} \times 360}{\text{Chiffre d'affaires HT}}$$

2.3 Calculer le seuil de rentabilité.

.....

.....

.....

.....

2.4 Déterminer le point mort et donner une date précise.

.....

.....

.....

.....

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## DOSSIER ÉCONOMIQUE

Monsieur Sansot s'intéresse de très près à toutes les mesures prises en faveur du développement durable dans le secteur de la boucherie.

Il a sélectionné deux articles en ligne. Il se pose des questions. Vous lui proposez votre aide pour répondre à son questionnement.

À partir des **documents 3 et 4** (page 11) et de vos connaissances,

3.1 Citer les trois piliers du développement durable.

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

3.2 Proposer trois actions pour chaque engagement à Monsieur Sansot pour sa boucherie en faveur du développement durable.

ENGAGEMENTS	ACTIONS À MENER
Concernant les produits proposés	..... ..... ..... .....
Concernant les relations sociales	..... ..... ..... .....
Pour la protection de l'environnement	..... ..... ..... .....

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Monsieur Sansot souhaite prévoir les impacts découlant de l'intégration d'une démarche de développement durable dans l'entreprise.

3.3 Présenter deux impacts sur les plans :

Financier :

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

Commercial :

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

## NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

### **DOCUMENT 3 - Développement durable dans le secteur de la boucherie**

27% des entreprises de boucherie déclarent avoir entrepris un développement de produits ou emballages sur la base de critères environnementaux.

Les produits issus d'une politique respectueuse de l'environnement ont tendance à se développer. À l'heure actuelle, le consommateur est de plus en plus sensible à sa manière de consommer. Commerce de proximité, circuit court, respect des produits de saison sont à l'ordre du jour !

Les bouchers s'engagent dans la réduction des emballages. L'engagement des consommateurs reste un sujet délicat. Bouchers, pensez à mettre en avant auprès de votre clientèle l'importance de réduire la consommation d'emballages par des affiches de sensibilisation, des conseils oraux, la distribution de sacs réutilisables...

Pourquoi ne pas envisager la mise en place d'une carte de fidélité avec remise au client d'un sac réutilisable une fois la carte pleine, en remerciement ?

Les boucheries artisanales se démarquent par leur motivation et leur implication dans la vie locale. 78% affirment jouer un rôle social auprès de certains de leurs clients. Organisation de tournées pour desservir des lieux ou personnes isolés (47%), présentations sur le métier devant des élèves (35%), remise de produits à titre de sponsor lors de manifestations (68%) sont quelques exemples de la longue liste d'actions menées par les artisans bouchers charcutiers traiteurs

*<https://www.boucherie-france.org>*

### **DOCUMENT 4 - Développement durable dans la boucherie *ABONPORC***

*ABONPORC* participe donc au développement durable : acheter du lin et du maïs de nos régions, c'est quand même bien plus sain et moins coûteux que du soja venant de très loin et produit dans des conditions inconnues, vous ne trouvez pas ?

Nourrir les animaux avec de bonnes graines de lin, riches en Oméga 3 et non traitées aux pesticides pour que le consommateur s'y retrouve, eh bien ça aussi, nous, on préfère !

Quant à l'impact carbone, la proximité de la source d'alimentation est un premier gage ; et vous serez sans doute étonnés de savoir qu'un porc rejette moins de méthane en mangeant du lin plutôt que du soja, mais il en est ainsi !

*<https://www.abonporc.fr>*

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**DOSSIER COMMERCIAL**

Monsieur Sansot, dans le cadre d'une démarche de développement durable, propose de remettre au client un sac en tissu réutilisable.

Pour inciter le client à réutiliser ce sac en tissu, il propose une action commerciale : pour 10 achats dans la boucherie avec utilisation du sac, un saucisson est offert.

Monsieur Sansot vous charge de cette communication commerciale.

4.1 Réaliser le document commercial qui sera remis prochainement à la clientèle.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Monsieur Sansot souhaite profiter de la distribution de ces sacs pour développer la communication vis-à-vis de ses clients. Il vous demande de vous renseigner sur l'utilisation d'un QR Code.

En utilisant le **document 5** (page 15),

4.2 Donner quatre avantages liés à l'utilisation du QR Code par une boucherie.

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

4.3 Citer deux autres supports sur lesquels le QR Code pourra être affiché et scanné par le client.

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

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Le QR Code renverra directement sur le site de la boucherie, sur lequel Monsieur Sansot souhaite que les clients remplissent un formulaire de renseignement. Il souhaite à travers ces questions, mieux connaître ses clients et leurs attentes.

4.4 Rédiger six questions qui pourront figurer sur ce formulaire.

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

# NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

## **DOCUMENT 5 – « Utilisez un QR Code pour booster votre communication »**

### **Quelques exemples d'utilisation de QR Code dynamiques**

#### **Collecter les avis clients grâce à un questionnaire qualité modifiable dans le temps**

Le Rating QR Code est le moyen le plus rapide de demander l'avis de vos clients sur les produits et services. Il suffit de poser une série de questions simples et rapides pour que vos clients puissent laisser un bref commentaire qui sera automatiquement envoyé dans votre boîte de réception préférée. Placez le QR Code là où les clients passent un peu de temps, par exemple à la caisse, dans les salons ou même dans le vestiaire.

#### **Obtenir plus de followers sur les réseaux sociaux**

Encouragez vos clients à suivre votre actualité et les dernières tendances sur les médias sociaux pour rester en contact même après avoir effectué un achat. Imprimez le code QR dynamiques associé à un de vos médias sociaux sur vos sacs et fournissez à vos clients une liste de tous les canaux de médias sociaux que vous possédez. Avec un seul balayage, vos clients peuvent accéder aux bons profils sans avoir à taper et à chercher.

#### **Promouvoir vos offres commerciales**

Faire des opérations promotionnelles est un excellent moyen d'attirer de nouveaux clients pour qu'ils essaient vos produits pour la première fois. Utilisez le code QR du coupon sur vos flyers et affiches afin de cibler non seulement les nouveaux clients, mais aussi de récompenser les clients fidèles par des offres à prix réduits. Le Coupon QR Code permet à vos clients de conserver le coupon dans leur smartphone jusqu'à ce qu'ils soient prêts à l'utiliser. Ils peuvent également partager l'offre avec leurs amis pour vous aider à augmenter encore plus vos ventes.

#### **Numériser votre lookbook ou catalogue**

Les lookbooks, les catalogues ou les magazines internes sont d'excellents supports promotionnels qui permettent de communiquer avec les clients d'une manière visuellement attrayante. Leur impression coûte de l'argent, mais avec le PDF QR Code, il suffit de l'imprimer une seule fois et de le placer sur des présentoirs ou des vitrines. Ainsi, vos clients peuvent scanner et télécharger les lookbooks et les lire à leur guise. Mettez le contenu à jour aussi souvent que vous le souhaitez sans réimprimer un nouveau QR Code dynamique, ce qui vous permet d'économiser du temps et de l'argent à long terme.

<https://www.web-print-marketing.com/utilisez-un-qr-code-pour-booster-votre-communication/>