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 Charcutier, veuillez visiter :
bpcharcutier.fr/annales-sujets-et-corriges

BP CHARCUTIER • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

BP Charcutier-traiteur - Environnement économique, juridique et social de l’entreprise

Session 2007 • Code sujet : **07-1628** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **1**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Vente à distance et protection du consommateur** (4 questions) — **Page 3**
2. **Litige prud’homal lié à la rupture d’un contrat à durée déterminée** (6 questions) — **Page 5**
3. **Commerce de détail et artisanat commercial** (5 questions) — **Page 7**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 9**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2007/BP Charcutier - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2007 - 2-Sujet.pdf

1. Vente à distance et protection du consommateur

Une cliente commande un ouvrage sur Internet et s'interroge sur la validité de la vente avant sa livraison ainsi que sur les conditions de retour. Les questions portent aussi sur les obligations d'information et les protections accordées aux consommateurs.

1ère partie

Question 1. Le 7 septembre, le livre n'est pas encore livré : le contrat de vente est-il valable à cette date ?

Oui. La commande suffit à former la vente si l'acheteur et le vendeur se sont accordés sur l'ouvrage et son prix. Le fait que le livre ne soit pas encore livré ne remet pas en cause cet accord : la livraison est une étape ultérieure d'exécution du contrat. Le 7 septembre, le contrat existe donc déjà, même si la cliente n'a pas encore reçu son achat.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Oui, le contrat est valable dès la commande.

Question 2. Rappelez la règle applicable en matière de formation du contrat de vente.

> Le contrat de vente est formé par l'échange des consentements entre l'acheteur et le vendeur. Cet accord porte sur la chose vendue et sur son prix. La livraison n'est pas nécessaire pour que le contrat soit formé : elle intervient ensuite pour exécuter la vente. Ainsi, dès que les deux parties se sont accordées, chacune est engagée par le contrat.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'échange des consentements sur la chose et le prix forme le contrat.

Question 3. Le 8 septembre, la cliente reçoit l'ouvrage : peut-elle le retourner et être intégralement remboursée ?

Oui, elle peut demander le remboursement en retournant l'ouvrage. Le corrigé retient pour cette vente à distance un délai de 7 jours francs à compter de la livraison. Le vendeur autorise un retour dans les 15 jours suivant la réception : pour un colis reçu le 8 septembre, la date limite indiquée est le 22 septembre. Le remboursement est sans pénalité, mais les frais de retour restent à la charge de la cliente : elle n'est donc pas remboursée de ces frais.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Retour jusqu'au 22 septembre et remboursement du livre, hors frais de retour.

Question 4. Énumérez au moins deux dispositions législatives relatives à l'information des consommateurs et deux autres concernant leur protection.

Les dispositions citées concernent deux obligations d'information et deux moyens de protection du consommateur :

- **Information :** affichage des prix et des conditions de vente ; obligation du vendeur de renseigner et de conseiller l'acheteur.
- **Protection :** délai de réflexion pour les ventes à domicile par démarchage et les ventes à distance ; possibilité de retour, d'échange ou de remboursement.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Information : affichage des prix et conditions, renseignement et conseil. Protection : délai de réflexion, retour, échange ou remboursement.

2. Litige prud'homal lié à la rupture d'un contrat à durée déterminée

Une entreprise de salaison saisit le conseil de prud'hommes après l'absence puis la non-reprise du travail d'un chauffeur-livreur engagé en CDD. Le dossier interroge sur la juridiction compétente, les parties au procès, les phases de la procédure et la décision rendue.

2ème partie

Question 1. Quel est le tribunal compétent et quel est son rôle ?

Le litige oppose une entreprise à un salarié au sujet de la rupture d'un contrat de travail. Il relève donc du **conseil de prud'hommes**, juridiction chargée de régler les conflits individuels entre employeurs et salariés liés au contrat de travail. Ici, l'entreprise le saisit au sujet de la rupture du CDD de son chauffeur-livreur.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le conseil de prud'hommes, compétent pour régler les conflits individuels entre employeurs et salariés liés au contrat de travail.

Question 2. Qui sont les juges qui siègent à ce tribunal ?

Le conseil de prud'hommes est composé de conseillers représentant les deux parties au contrat de travail :

- des conseillers employeurs ;
- des conseillers salariés.

Selon le corrigé du sujet, ils sont élus par leurs pairs pour cinq ans.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Des conseillers employeurs et salariés, élus par leurs pairs pour cinq ans.

Question 3. Quelles étaient les parties au procès ? Identifiez le demandeur et le défendeur.

Partie	Identification
Demandeur	SARL Salaison du Nord, représentée par M. Ducrocq
Défendeur	Renaud Noa, chauffeur-livreur

Le demandeur saisit le conseil de prud'hommes ; le défendeur est visé par l'action.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Demandeur : SARL Salaison du Nord, représentée par M. Ducrocq. Défendeur : Renaud Noa, chauffeur-livreur.

Question 4. Quel était le litige dans cette affaire ?

1. M. Noa est embauché comme chauffeur en CDD du 12 avril au 12 juillet.
2. Le 8 juin, il ne se présente pas au travail ; les colis sont acheminés en express. Le 13 juin, l'employeur lui demande par lettre recommandée de justifier son absence.
3. Bien qu'il annonce son retour, le salarié ne reprend pas le travail. L'employeur lui envoie son solde de tout compte le 25 juillet, puis saisit le conseil de prud'hommes pour rupture abusive du CDD.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'entreprise reproche à M. Noa d'avoir rompu abusivement son CDD après son absence et sa non-reprise du travail.

Question 5. La procédure devant le conseil de prud'hommes comprend toujours deux phases. Lesquelles ?

La procédure prud'homale comporte deux phases successives :

- la conciliation, qui vise à trouver un accord entre les parties ;
- le jugement, si la conciliation n'aboutit pas.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La phase de conciliation, puis la phase de jugement.

Question 6. Qu'a décidé le conseil de prud'hommes ?

Le conseil de prud'hommes estime que M. Noa a rompu abusivement son contrat de travail. Il le condamne à verser des dommages et intérêts à la SARL Salaison du Nord.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> M. Noa est condamné à verser des dommages et intérêts à la SARL Salaison du Nord pour rupture abusive du CDD.

3. Commerce de détail et artisanat commercial

Les questions s'appuient sur un document extrait des Comptes du commerce de l'INSEE, consacré aux ventes et au chiffre d'affaires du commerce de détail et de l'artisanat commercial. Elles évaluent la compréhension de données économiques et la distinction entre artisan et commerçant.

3ème partie

Question 1. Le document est extrait des Comptes du commerce de l'INSEE. Que signifie le sigle INSEE ?

Dans les Comptes du commerce, **INSEE** signifie **Institut national de la statistique et des études économiques**. Cet organisme public produit et diffuse des statistiques, notamment sur l'économie et la société. Le sigle désigne donc l'institut qui publie le document cité dans la question.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> INSEE : Institut national de la statistique et des études économiques.

Question 2. Quelle distinction principale faites-vous entre l'artisan et le commerçant ?

La distinction principale porte sur l'activité : l'artisan fabrique ou transforme des produits, tandis que le commerçant achète des produits pour les revendre. Un artisan peut également vendre ses fabrications ; la différence essentielle est donc la production ou la transformation, par opposition à la revente seule.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'artisan fabrique ou transforme ; le commerçant achète des produits pour les revendre.

Question 3. Comment évoluent les ventes de l'ensemble du commerce de détail et de l'artisanat commercial en 2004 et 2005, en pourcentage ?

Les ventes de l'ensemble du commerce de détail et de l'artisanat commercial augmentent en 2004 comme en 2005. Leur progression ralentit toutefois en 2005 : le taux indiqué passe de 2 % à 1,7 %. Il s'agit des évolutions annuelles rapportées dans le document.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les ventes progressent de 2 % en 2004 et de 1,7 % en 2005.

Question 4. Comment évolue le chiffre d'affaires dans la boucherie-charcuterie en 2004 et en 2005 ?

Le chiffre d'affaires TTC de la boucherie-charcuterie augmente de 0,6 % en 2004, puis baisse de 2,3 % en 2005. Ces chiffres décrivent l'évolution du chiffre d'affaires. À eux seuls, ils ne permettent pas de conclure à une baisse des ventes en volume, qui dépend aussi de l'évolution des prix.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d’affaires TTC : +0,6 % en 2004, puis -2,3 % en 2005.

Question 5. Dans le document, la notion d’artisanat commercial est évoquée. Par quelles entreprises est constitué l’artisanat commercial ?

Le document cite des entreprises de métiers alimentaires qui fabriquent ou préparent des produits destinés à la vente. L’artisanat commercial comprend notamment les boulangeries, les pâtisseries, les boucheries, les charcuteries et les poissonneries.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Boulangeries, pâtisseries, boucheries, charcuteries et poissonneries.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2007)

Bilan de l'épreuve : Épreuve de BP Charcutier-traiteur, session 2007, code sujet 07-1628, durée deux heures et coefficient 1. Le corrigé aborde la formation et le retour d'une vente à distance, un litige prud'homal relatif à la rupture d'un CDD, puis les données de l'INSEE sur le commerce de détail et l'artisanat commercial. Les compétences évaluées sont juridiques, économiques et documentaires.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le contrat de vente se forme dès l'échange des consentements entre l'acheteur et le vendeur.
- Pour la vente à distance, le corrigé distingue le délai de retour mentionné et les conditions plus favorables proposées par le vendeur.
- Le conseil de prud'hommes règle les conflits entre employeurs et salariés ; la procédure comprend une phase de conciliation puis une phase de jugement.
- L'artisanat commercial regroupe notamment les boulangeries, pâtisseries, boucheries, charcuteries et poissonneries.

Points de vigilance & attentes du jury

- Séparez les dispositions concernant l'information du consommateur de celles qui assurent sa protection.
- Dans l'analyse d'un litige, identifiez le demandeur, le défendeur, les faits et la demande portée devant le tribunal.
- Associez chaque évolution chiffrée au secteur et à l'année concernés.
- Distinguez l'activité de fabrication ou de production de l'artisan de l'activité de vente du commerçant.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : À quel moment le contrat de vente est-il formé ?

Dans le cadre présenté par le sujet, le contrat est formé dès l'échange des consentements entre l'acheteur et le vendeur. La livraison intervient ensuite et n'est pas la condition de formation du contrat.

Q : Comment traiter la question du retour de l'ouvrage commandé sur Internet ?

Relevez le délai indiqué pour le retour à distance, puis tenez compte des conditions annoncées par le vendeur. Le corrigé retient ici que le vendeur autorise le retour dans les quinze jours suivant la réception.

Q : Comment répartir son temps dans cette épreuve de deux heures ?

L'épreuve comprend trois parties notées respectivement sur 5, 10 et 5 points. Vous pouvez répartir votre temps en fonction de ces barèmes, en réservant quelques minutes pour vérifier les réponses et les données chiffrées.

Q : Quelles précisions sont attendues pour les questions sur les chiffres et le litige ?

Pour le litige, nommez les parties et les deux phases de la procédure prud'homale. Pour les données économiques, associez chaque pourcentage au secteur et à l'année demandés, sans confondre ventes et chiffre d'affaires.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2007/BP Charcutier - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2007 - 2-Sujet.pdf
Ressources BP Charcutier : 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.