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

E4 - U42 : Environnement économique, juridique et social de l'entreprise

Session 2017 • Code sujet : **22107** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **1**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Le contexte économique** (6 questions) — **Page 3**
2. **Le contexte social** (6 questions) — **Page 5**
3. **Le contexte juridique** (6 questions) — **Page 8**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2017/BP Charcutier - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2017 - 2-Sujet.pdf

1. Le contexte économique

Cette partie porte sur les circuits de distribution et la vente directe en France, dans le secteur de la charcuterie-traiteur. Elle examine les circuits courts, leurs intérêts pour les consommateurs et les professionnels, ainsi que les possibilités de distribution des produits.

Question 1.1. Définir les termes « circuit court » et « circuit direct ».

Un **circuit court** comporte au maximum un intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Un **circuit direct** ne comporte aucun intermédiaire : le producteur vend lui-même au consommateur.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Circuit court : au plus un intermédiaire. Circuit direct : aucun intermédiaire.

Question 1.2. Relever deux éléments chiffrés qui permettent de positionner la vente directe en France.

Indicateur	Chiffre
Exploitations agricoles vendant en circuit court	Environ 21 %
Achats alimentaires réalisés en vente directe	Environ 6 %

Ces deux repères montrent que la vente directe existe en France, mais reste minoritaire dans les achats alimentaires.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Environ 21 % des exploitations agricoles vendent en circuit court ; la vente directe représente environ 6 % des achats alimentaires.

Question 1.3. Relever un avantage et un inconvénient liés au circuit de la grande distribution.

Un avantage de la grande distribution est l'accès à une clientèle nombreuse et à des volumes de vente élevés. En contrepartie, la pression exercée sur les prix peut réduire la marge du charcutier-traiteur.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Avantage : clientèle étendue. Inconvénient : pression sur les prix et les marges.

Question 1.4. Relever trois raisons qui poussent de plus en plus les consommateurs vers les circuits courts.

Les consommateurs peuvent choisir les circuits courts pour :

1. la fraîcheur et la qualité des produits ;

2. une meilleure connaissance de leur origine ;
3. le soutien aux producteurs locaux et la limitation des transports.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Fraîcheur et qualité, traçabilité, soutien aux producteurs locaux et réduction des transports.

Question 1.5. Citer deux raisons principales qui incitent les charcutiers-traiteurs à se diriger vers les circuits courts.

Les circuits courts réduisent le nombre d'intermédiaires, ce qui peut améliorer la rémunération du charcutier-traiteur. Ils lui permettent également de mieux valoriser son savoir-faire et d'établir une relation directe avec ses clients.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Améliorer la rémunération et valoriser le savoir-faire ; développer une relation directe avec les clients.

Question 1.6. Lister quatre possibilités offertes à l'entreprise pour distribuer ses produits.

Canal de distribution	Exemple
Vente en boutique	Magasin de l'entreprise
Vente sur les marchés	Marché local
Vente à distance	Commande par internet
Vente par un intermédiaire	Commerce ou grande distribution

L'entreprise peut associer plusieurs canaux pour distribuer ses produits.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Boutique, marché, vente à distance, vente par un intermédiaire.

2. Le contexte social

Cette partie examine les règles relatives au lieu de travail et à la mobilité du salarié, avec ou sans clause de mobilité dans son contrat. Elle aborde le refus d'un changement de lieu de travail, le tribunal compétent en cas de litige et le transfert entre Les Herbiers et Olonne-sur-Mer.

Question 2.1. Que signifie une « clause de mobilité » dans un contrat de travail ?

La clause de mobilité est une disposition écrite du contrat de travail par laquelle le salarié accepte par avance un changement de son lieu de travail. Elle doit définir précisément la zone géographique dans laquelle l'employeur peut le muter. L'employeur doit respecter cette zone et appliquer la clause de bonne foi. Il ne peut pas en élargir unilatéralement la portée après la signature du contrat.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Clause écrite par laquelle le salarié accepte par avance une mutation dans une zone géographique définie.

Question 2.2. En l'absence de clause de mobilité, indiquer à quelle condition un employeur peut changer librement le lieu de travail de son salarié.

Sans clause de mobilité, le lieu de travail peut être changé sans accord du salarié lorsque le nouvel établissement se trouve dans le même secteur géographique. Cette appréciation tient compte de la situation concrète des deux lieux, et non seulement de leurs limites administratives.

- La distance entre les établissements ;
- Les moyens de transport et les conditions d'accès.

Le changement doit également être mis en œuvre de bonne foi.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le nouvel établissement doit se situer dans le même secteur géographique que le lieu de travail initial.

Question 2.3. Que peut modifier l'employeur sans l'accord du salarié ?

L'employeur peut modifier les conditions de travail dans le cadre de son pouvoir de direction, sans demander l'accord du salarié. Le changement de lieu au sein du même secteur géographique en est un exemple. En revanche, une modification d'un élément essentiel du contrat, comme la rémunération ou la durée contractuelle du travail, nécessite l'accord du salarié. La distinction dépend donc de la nature du changement : condition de travail ou élément contractuel.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> L'employeur peut modifier les conditions de travail, mais pas les éléments essentiels du contrat sans l'accord du salarié.

Question 2.4. Indiquer à quoi s'expose un salarié qui refuse le changement de son lieu de travail dans un même secteur géographique.

Si le nouveau lieu reste dans le même secteur géographique, le changement relève des conditions de travail et s'impose en principe au salarié. Refuser de s'y conformer peut constituer une faute. La réaction de l'employeur dépend toutefois des circonstances et doit rester justifiée et proportionnée.

- Le salarié peut faire l'objet d'une sanction disciplinaire ;
- La sanction peut aller jusqu'au licenciement si le refus le justifie.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le refus peut constituer une faute et entraîner une sanction disciplinaire, voire un licenciement.

Question 2.5. Si la situation de mutation du salarié débouche sur un litige, nommer le tribunal compétent pour examiner l'affaire et expliquer pourquoi.

Un litige portant sur la mutation oppose le salarié à son employeur dans le cadre de la relation de travail. Il s'agit donc d'un différend individuel né à l'occasion du contrat de travail, et non d'un litige commercial ou administratif. Le tribunal compétent est le conseil de prud'hommes.

1. Il examine le différend entre salarié et employeur ;
2. Il peut apprécier la régularité de la mutation et les conséquences d'un refus ou d'une sanction.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le conseil de prud'hommes, compétent pour les litiges individuels entre salarié et employeur liés au contrat de travail.

Question 2.6. Indiquer si le changement de lieu de travail du site des Herbiers à celui d'Olonne-sur-Mer correspond à un changement de conditions de travail ou à une modification du contrat de travail, puis justifier la réponse.

Éléments examinés	Application
Lieux concernés	Les Herbiers et Olonne-sur-Mer
Situation géographique	Deux villes éloignées, dans des secteurs géographiques distincts
Qualification	Modification du contrat de travail

Le déplacement entre ces deux sites dépasse un simple changement des conditions de travail dans le même secteur géographique. Le lieu de travail étant modifié au-delà de ce secteur, l'employeur ne peut pas imposer ce transfert sans l'accord du salarié.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le transfert des Herbiers à Olonne-sur-Mer constitue une modification du contrat de travail et nécessite l’accord du salarié.

3. Le contexte juridique

Cette partie porte sur les modes de paiement acceptés dans les commerces, les conditions de refus d'un chèque et la procédure pour limiter son utilisation. Elle demande aussi d'examiner les inconvénients des espèces, des chèques et des cartes bancaires, puis de définir le paiement sans contact et d'en présenter les avantages.

Question 3.1. Citer quatre différents modes de paiement généralement acceptés dans les commerces.

Un mode de paiement est le moyen utilisé pour régler une somme due. Dans les commerces, les moyens courants comprennent les espèces, le chèque et la carte bancaire. Le virement bancaire constitue un quatrième mode possible, notamment pour les règlements à distance ou entre professionnels. Selon son activité, le commerçant peut aussi proposer d'autres moyens, mais il doit informer clairement sa clientèle des conditions d'acceptation.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Espèces, chèque, carte bancaire et virement bancaire.

Question 3.2. Indiquer trois situations qui permettent à l'entreprise « Espace Gourmet » de refuser le règlement par chèque.

Un commerçant peut refuser un chèque si ce moyen de paiement n'est pas accepté et que cette condition a été annoncée clairement à la clientèle. Il peut aussi refuser un chèque irrégulier ou incomplet, ou lorsque le client ne présente pas la pièce d'identité dont la présentation a été annoncée comme obligatoire. Ces conditions ne permettent pas d'écarter les obligations particulières applicables, notamment celles liées à l'adhésion à un organisme de gestion agréé.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Refus annoncé à la clientèle, chèque irrégulier ou incomplet, ou absence de la pièce d'identité exigée.

Question 3.3. Citer la procédure juridique à effectuer si un commerce désire limiter le recours au règlement par chèque.

Le commerçant doit informer sa clientèle de façon visible et préalable des conditions d'acceptation des chèques, par exemple au moyen d'un affichage dans le commerce. S'il adhère à un organisme de gestion agréé et est soumis à l'obligation d'accepter les chèques, il doit demander par écrit à l'administration fiscale une dispense avant de limiter leur acceptation. Il ne peut donc pas appliquer cette restriction sans respecter ces formalités.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Afficher préalablement les conditions d'acceptation des chèques et, si nécessaire, demander une dispense écrite à l'administration fiscale.

Question 3.4. Citer le principal inconvénient, pour le commerçant, de chacun des modes de paiement suivants : espèces, chèques et cartes bancaires.

Moyen de paiement	Principal inconvénient
Espèces	Risque de vol ou de perte.
Chèques	Risque d'impayé.
Cartes bancaires	Frais de transaction.

Le commerçant doit donc sécuriser l'argent liquide, vérifier les chèques et tenir compte des frais liés aux paiements par carte. Ces difficultés sont les principaux inconvénients associés à chacun des trois moyens demandés.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Espèces : risque de vol. Chèques : risque d'impayé. Cartes bancaires : frais de transaction.

Question 3.5. Définir le paiement « sans contact » et indiquer pour quels règlements il peut être utilisé.

Le paiement sans contact consiste à approcher une carte bancaire ou un téléphone compatible du terminal, sans insérer la carte. Pour un petit montant, le règlement s'effectue généralement sans saisie du code confidentiel. À la date de la session 2017, le plafond usuel d'une opération sans contact par carte était de 20 euros. Le téléphone peut également être utilisé si l'appareil et le terminal disposent de la fonction adaptée.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Règlement par carte ou téléphone compatible approché du terminal, sans insertion de carte. En 2017, le plafond usuel par carte était de 20 euros par opération.

Question 3.6. Indiquer deux avantages du paiement sans contact pour le commerçant et deux avantages pour le client.

Pour le commerçant, le paiement sans contact accélère l'encaissement et réduit le temps de passage en caisse, ce qui peut fluidifier les files d'attente. Pour le client, il permet de régler rapidement un petit achat sans manipuler d'espèces ni saisir son code confidentiel. Le paiement reste effectué à l'aide d'un moyen compatible et d'un terminal adapté.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Commerçant : encaissement plus rapide et passage en caisse fluidifié. Client : règlement pratique et rapide, sans espèces ni saisie du code pour un petit montant.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2017)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E4 - U42 du Brevet professionnel Charcutier Traiteur, session 2017, porte le code 22107. D'une durée de 2 heures et de coefficient 1, elle est notée sur 40 points : 15 en contexte économique, 12 en contexte social et 13 en contexte juridique. Elle évalue les connaissances sur les circuits de distribution, la mobilité au travail et les moyens de paiement en commerce.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le sujet distingue le circuit court du circuit direct et examine la vente directe en France.
- Les questions sociales portent sur la clause de mobilité, le lieu de travail et la qualification d'un changement d'affectation.
- Le dossier interroge les moyens de paiement et les circonstances de refus du chèque.
- Le paiement sans contact est étudié sous l'angle de sa définition, de ses usages et de ses avantages pour les deux parties.

Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter le nombre d'éléments demandé dans chaque consigne : deux, trois ou quatre selon la question.
- Pour la vente directe, relever les données chiffrées dans les documents supports du sujet complet.
- Justifier les réponses sur la mobilité en s'appuyant sur le secteur géographique et la situation décrite.
- Distinguer les inconvénients pour le commerçant des avantages attendus par le commerçant et le client.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment distinguer un circuit court d'un circuit direct ?

Le circuit court comporte au plus un intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Dans un circuit direct, le producteur vend lui-même au consommateur, sans intermédiaire.

Q : Comment examiner si un changement de lieu de travail modifie le contrat ?

Il faut tenir compte du secteur géographique, des clauses du contrat et des circonstances du déplacement. Le sujet demande d'appliquer cette distinction au transfert entre Les Herbiers et Olonne-sur-Mer et de justifier la qualification retenue.

Q : Comment gérer le temps dans cette épreuve de deux heures ?

Le barème répartit les 40 points entre trois parties : 15 points en contexte économique, 12 en contexte social et 13 en contexte juridique. Répartissez votre temps selon ces pondérations et gardez quelques minutes pour vérifier que chaque question a reçu une réponse.

Q : Les points attribués à chaque question sont-ils indiqués ?

Le barème fourni indique seulement les totaux des parties : 15 points pour le contexte économique, 12 pour le contexte social et 13 pour le contexte juridique. Aucun détail de points par question n'est imprimé dans le dossier réponses.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2017/BP Charcutier - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2017 - 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.