

BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER

REFERENTIEL DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES

CHAMP D'ACTIVITE

- Définition

Le titulaire du Brevet Professionnel boucher doit être capable d'assurer ou de faire assurer toutes les tâches nécessaires à l'approvisionnement, à la transformation, à la commercialisation et à la vente des produits carnés. Il devra être capable d'organiser et de gérer le point de vente.

CONTEXTE PROFESSIONNEL

1°) **Emplois concernés :**

* Boucher (ouvrier hautement qualifié)

2°) **Types d'entreprises :**

➤ Les entreprises artisanales :

- * Boucherie
- * Boucherie-Charcuterie
- * Boucherie-Traiteur
- * Boucherie-Conserverie

➤ Les entreprises du commerce de gros et de demi-gros des viandes

☞ ET EN GENERAL DANS TOUTES LES ENTREPRISES POSSEDANT UN POINT DE VENTE DE PRODUITS CARNES.

3°) Place dans l'organisation de l'entreprise et niveau catégoriel de l'emploi :

- Le titulaire du B.P. boucher est un ouvrier hautement qualifié, capable de maîtriser les opérations liées :
 - * aux fonctions d'approvisionnement des points de vente
 - * aux opérations de transformation et de commercialisation des produits carnés

- Le titulaire du Brevet Professionnel sera amené à exercer ses fonctions comme responsable du point de vente, prenant en compte :
 - * de nouveaux modes d'organisation et de conception en vue d'améliorer les qualités des produits et des services
 - * une gestion plus rationnelle des tâches et des moyens
 - * une responsabilisation plus grande de l'équipe de travail

- Par son potentiel et après une expérience professionnelle, le titulaire du B.P. pourra créer ou reprendra une entreprise.

4°) Environnement technique de l'emploi :

- Le métier de boucher demande un respect rigoureux :
 - * du maintien de la qualité des produits
 - * des techniques de conservation des viandes
 - * des techniques de préparation, de mise en valeur et de vente des produits carnés
 - * des comportements et attitudes professionnelles liés à l'hygiène, à la prévention et à la sécurité

§ § § § § § § § §

DESCRIPTIF DES ACTIVITES

LES DIFFERENTES FONCTIONS DE L'ACTIVITE BOUCHERIE QUI S'EFFECTUENT EN PERMANENCE ET IMPERATIVEMENT DANS LE RESPECT DES REGLES D'HYGIENE ET DE SECURITE SONT :

* **APPROVISIONNEMENT**

- Achats (Marché d'Intérêt National, grossiste ...)
- Commande et réception des marchandises ou matières premières
- Stockage

* **STOCKAGE**

- des carcasses
- des morceaux prêts à la vente

* **TRANSFORMATION**

- Découpe des carcasses
- Désossage
- Séparation des morceaux
- Parage
- Epluchage

* **COMMERCIALISATION**

- Agencement du magasin
- Mise en place de la vitrine
- Vente au détail

* **ENTRETIEN DES LOCAUX ET DU MATERIEL**

* **GESTION**

A) des produits

- Rendement
- Formation des prix
- Inventaire

B) de l'équipe

Ces fonctions sont décrites dans les pages suivantes.

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION APPROVISIONNEMENT

- Achats (Marché d'Intérêt National, grossistes)

TACHES

- Définition des besoins
- Choix des matières premières selon la qualité souhaitée
- Sélection des fournisseurs
- Chargement et transport

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Les carcasses et les viandes
- Les cours du marché
- La classification officielle
- La réglementation relative au transport
- Le cahier des charges

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable dans la limite définie par la hiérarchie

RESULTATS ATTENDUS

- Choix en conformité avec la politique commerciale de l'entreprise
- Respect du cahier des charges
- Respect des règles de transport

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION APPROVISIONNEMENT

- Commandes et réception des marchandises ou matières premières

TACHES

- Tenue des documents
- Sélection des fournisseurs
- Négociation et commande
- Réception des marchandises et contrôle

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Les cours de la viande
- Les règles d'hygiène
- Matériel de pesée et de contrôle
- Plan d'organisation de l'entreprise
- Liste des fournisseurs
- Les documents (bons de livraison, bons de commande)
- Les équipements de communication (télécopie, téléphone...)

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable dans le cadre fixé par la hiérarchie

RESULTATS ATTENDUS

- Conformité qualitative et quantitative
- Respect du prix négocié

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION STOCKAGE

- des carcasses
- des morceaux prêts à la vente

TACHES

- Rotation des stocks
- Rangement des chambres froides
- Protection des produits
- Contrôle du bon fonctionnement des matériels frigorifiques

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Guide de bonne pratique
- Chambres froides adaptées
- Moyens de protection de la viande
- Consignes de conservation F + et F -

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable

RESULTATS ATTENDUS

- Bonne conservation et bonne rotation des produits stockés

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION TRANSFORMATION

TACHES

- Découpe des carcasses
- Désossage et séparation

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Les carcasses
- Les consignes de travail
- Les références réglementaires en vigueur
- Le matériel et les outillages adaptés

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable dans le cadre des techniques de travail de l'entreprise

RESULTATS ATTENDUS

- Respect des bases réglementaires concernant l'appellation de morceaux
- Respect des règles de sécurité
- Respect des consignes de travail

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION TRANSFORMATION

TACHES

- Parage
- Épluchage
- Préparation en vue de la vente (ficelage, piéçage....)

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Les morceaux de détail
- Les consignes de travail
- Le matériel et les outillages adaptés

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable dans le cadre des techniques de travail de l'entreprise

RESULTATS ATTENDUS

- Produits commercialisables dans le respect des consignes de travail

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION COMMERCIALISATION

TACHES

- Agencement du lieu de vente
- Présentation en vue de la vente

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Matériels adaptés à la commercialisation
- La réglementation en matière de publicité et prix de vente

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable

RESULTATS ATTENDUS

- Mise en valeur des produits
- Bonne organisation
- Respect du maintien de la qualité des produits

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION COMMERCIALISATION

TACHES

- Accueil et écoute du client
- Préparation et conditionnement des produits
- Encaissement

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Consigne de ventes
- Matériels de préparation et de conditionnement des produits vendus

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable

RESULTATS ATTENDUS

- Ventes effectuées à la satisfaction de la clientèle
- Respect de la réglementation

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION ENTRETIEN

TACHES

- Entretien et nettoyage des locaux, des équipements, des matériels
- Désinfection des locaux, des équipements, des matériels
- Contrôle

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Plan d'entretien
- Matériels et produits adaptés

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable

RESULTATS ATTENDUS

- Etat sanitaire satisfaisant
- Maintien de la propreté
- Suggestions pour amélioration

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION GESTION

des produits

TACHES

- Calcul des rendements
- Formation des prix
- Contrôle des stocks et de la marge

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Inventaire
- Politique commerciale de l'entreprise
- Règles relatives à l'inventaire

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable dans les limites de la politique d'entreprise définie par la hiérarchie

RESULTATS ATTENDUS

- Obtention de la marge prévue

TABLEAU DE DETAIL DES ACTIVITES

FONCTION GESTION

de l'équipe de travail

TACHES

- Encadrement des personnels
- Répartition des tâches de travail

CONDITIONS D'EXERCICE

MOYENS ET RESSOURCES

- Ressources humaines

AUTONOMIE, RESPONSABILITE

- Autonome et responsable dans les limites fixées par la hiérarchie

RESULTATS ATTENDUS

- Organisation rationnelle du travail
- Efficacité de l'équipe

**REFERENTIEL
DE
CERTIFICATION**

TERMINOLOGIE TECHNIQUE

- **FENTE** : Coupe de la carcasse ou d'une pièce de coupe en demis, effectuée par fente, suivant un plan médian passant par l'axe longitudinal de chaque vertèbre (sauf les caudales) et par l'axe longitudinal du sternum et de la symphyse ischio-pubienne.
- **COUPE** : Opération consistant à obtenir une pièce de coupe (baron, aloyau, pointe de porc, bas de carré, ...)
- **DESOSSAGE** : opération consistant à prélever les os (pour le veau uniquement, le prélèvement des cartilages attenants aux os est accepté comme désossage).
- **SEPARATION** : Opération consistant à dissocier des muscles ou/et des groupes de muscles les uns des autres.
- **PARAGE** : Opération consistant à retirer en totalité ou partiellement les graisses et les os en excès, certaines aponévroses et cartilages, ainsi que les souillures (musculaires et/ou osseuses) et les estampilles si nécessaire.
- **EPLUCHAGE** : Opération consistant à retirer en totalité les graisses restantes et les aponévroses.
- **PREPARATION** : Opération consistant à obtenir un morceau près à la vente (mise en forme, bardage, ficelage etc.).
- **DECOUPE** : Opération consistant à obtenir un morceau de découpe (selle de gigot, cotelette, bourguignon, escalope, bifteck, etc.).
- **PESEE** : opération par laquelle on détermine le poids d'un produit.
- **PRESENTATION** : Opération consistant à disposer les produits en totalité ou partiellement avec aspect et attrait commercial.
- **SERVICE CLIENT** : Opération consistant à répondre à des questions, relatives à la commercialisation et à la destination culinaire des produits carnés.
- **HYGIENE ET SECURITE** : Règles à respecter pendant la durée des travaux.
- **PIECES DE COUPE** : Pièces issues de la coupe primaire de la carcasse (collier, plat de côte, jarret, cuisseau, gigot, échine, ...).
- **MORCEAUX DE DECOUPE** : Morceaux ou groupe de morceaux séparés et/ou découpés dans une pièce de coupe (rôti de bœuf, noix, selle de gigot, filet mignon de porc, navarin, blanquette, etc.).
- **PIECES INDIVIDUELLES** : Morceaux correspondants à la part d'un consommateur.

LES DIFFERENTES FONCTIONS DE L'ACTIVITE BOUCHERIE, LE NIVEAU RECHERCHE AU BREVET PROFESSIONNEL EXIGENT LE DEVELOPPEMENT DE CAPACITES ET DE COMPETENCES, QUI PERMETTRONT D'ATTEINDRE LES OBJECTIFS FIXES PAR LE REFERENTIEL DE CERTIFICATION.



CAPACITES GENERALES	COMPETENCES TERMINALES
---------------------	------------------------

C.1 S'INFORMER	C11 rechercher et collecter les informations
	C12 identifier les produits
	C13 identifier et analyser les situations de travail
	C14 identifier les besoins de la clientèle
	C15 identifier les éléments de la gestion de production et de la gestion commerciale

C.2 COMMUNIQUER	C21 transmettre les informations
	C22 animer une équipe
	C23 assurer les relations avec les partenaires commerciaux
	C24 assurer la vente conseil

C.3 REALISER	C31 traiter les informations nécessaires à la réalisation du travail
	C32 utiliser les ressources
	C33 organiser les postes de travail
	C34 assurer la préparation des processus de travail
	C35 fixer les objectifs
	C36 appliquer les procédés adaptés à l'exécution du travail

C.4 APPRECIER	C41 vérifier et contrôler les produits
	C42 constater les anomalies
	C43 évaluer la productivité
	C45 choisir les processus de réalisations adaptés
	C45 valider les situations adoptées

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

Les règles d'hygiène et de sécurité doivent être respectées dans tous les « savoir faire » décrits ci-dessous

SAVOIR FAIRE ETRE CAPABLE DE	CAPACITE	CONDITIONS DE REALISATION	CRITERES D'EVALUATION
SF 1 - APPROVISIONNEMENT			
1-1 <u>Définir les besoins</u>	C 11	les stocks - les commandes les ventes périodiques les actions commerciales prévues	Adéquation entre achats et ventes prévisionnelles
1-2 <u>Identifier les produits carnés</u>	C 12 C 41	la grille de classification E.U.R.O.P. les documents de traçabilité	Identification d'après les normes et les critères d'appréciation complémentaires ex : âge, sexe, ossature, couleur, tenue de la viande, qualité de la graisse
1-3 <u>Choisir la matière première et le fournisseur</u>	C 11	les consignes d'achats la liste de fournisseurs	Conformité aux consignes : qualité - prix
1-4 <u>Transporter</u>	C 36 C 41	matériel conforme à la réglementation	Rangement rationnel Maintien de la qualité des produits
1-5 <u>Etablir le livre de commande</u> (cadencier)	C 11 C 15 C 31	les consignes (commandes...)	Lisibilité : - dates - appellations et dénominations - quantités - prix - saisonnalité
1-6 <u>Commander</u>	C 21 C 23	les consignes	Commande conforme aux consignes : - qualité - prix - quantité - prestations
1-7 <u>Réceptionner</u> - vérifier le bon de livraison et émettre d'éventuelles réserves - contrôler la livraison	C 15 C 42 C 45	les documents adaptés - commandes - bons matériels de contrôle	Adéquation entre le « bon » et le produit Réserves justifiées Adéquation qualitative et quantitative des produits avec la commande

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

Les règles d'hygiène et de sécurité doivent être respectées dans tous les « savoir faire » décrits ci-dessous

SAVOIR FAIRE ETRE CAPABLE DE	CAPACITE	CONDITIONS DE REALISATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>SF 2 - STOCKAGE</p> <p><u>Les carcasses, les morceaux de coupe et les produits prêts à la vente</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - accrocher - préparer : <ul style="list-style-type: none"> ablations (saignée, hampe...) - ranger - protéger - conditionner - contrôler les matériels 	<p>C 32 C 34 C 36 C 41</p>	<p>réglementation en vigueur équipements et matériels de conservation matériels de conditionnement (film alimentaire - sous vide) moyens de protection consignés</p>	<p>Respect de la réglementation Respect du délai de maturation Rangement rationnel pour la rotation et une conservation optimale Maintien des qualités organoleptiques Maintien des températures et de l'hygrométrie des chambres froides</p>

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

Les règles d'hygiène et de sécurité doivent être respectées dans tous les « savoir faire » décrits ci-dessous

SAVOIR FAIRE ETRE CAPABLE DE	CAPACITE	CONDITIONS DE REALISATION	CRITERES D'EVALUATION
<p><u>SF 3 - TRANSFORMATION</u></p> <p>3-1 <u>Des carcasses et des morceaux de coupe</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - fendre : ovins - découper, désosser et séparer : bovins, ovins, porcins 	<p>C 13 C 36 C 44</p>	<p>Réglementation en vigueur Matériels et outillages adaptés Matières d'œuvre Planning et consignes de travail</p>	<p>Respect de la réglementation Qualité de l'exécution</p> <ul style="list-style-type: none"> - dans les temps impartis - morceaux conformes - précision des gestes - bon enchaînement des opérations
<p>3-2 <u>Des morceaux destinés à la vente</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - désosser - parer - épilucher - barder, piquer, larder - rouler, mettre en forme - piécer - peser - ficeler, brider - hacher, mélanger, assaisonner - farcir 	<p>C 13 C 36 C 44</p>	<p>Matières d'œuvre Matériels et outillages adaptés Réglementation en vigueur Planning et consignes de travail</p>	<p>Respect de la réglementation Qualité de l'exécution :</p> <ul style="list-style-type: none"> - dans les temps impartis - respect des techniques - pesage exact - régularité <p>Morceaux conformes à la commercialisation Maintien des qualités des produits</p>

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

Les règles d'hygiène et de sécurité doivent être respectées dans tous les « savoir faire » décrits ci-dessous

SAVOIR FAIRE ETRE CAPABLE DE	CAPACITE	CONDITIONS DE REALISATION	CRITERES D'EVALUATION
SF 4 - COMMERCIALISATION 4-1 <u>Agencer le point de vente</u> (organiser, disposer, arranger)	C 11 C 32 C 13 C 33 C 14 C 34 C 15 C 35 C 45	Locaux adaptés Equipement de présentation et de vente	Agencement rationnel
4-2 <u>Présenter les produits carnés</u> - mettre en place - mettre en valeur - étiqueter - afficher - contrôler les produits . qualité . aspect . quantité	C 12 C 14 C 21 C 32 C 33 C 45	Règlementation en vigueur Les produits commercialisables Matériels de présentation, d'étiquetage et d'affichage Politique commerciale de l'entreprise	Aspect et attrait commercial Mise en place rationnelle Affichage et étiquetage conforme : . à la réglementation . à la bonne information du client . à l'optimisation des ventes
4.3 <u>Se présenter et accueillir</u> - écouter, dialoguer, proposer <u>Vendre, préparer et conditionner</u> - argumenter, proposer, conseiller, trancher, peser, conditionner, emballer <u>Conclure la vente :</u> - prendre congé	C 14 C 21 C 24	Politique commerciale de l'entreprise Les produits Règlementation en vigueur Matériels et outillages Les matériels et matériaux de conditionnement et d'emballage	Tenue, attitude et comportement adaptés et corrects Conditionnement et emballage conformes et attractifs Conseils appropriés et nécessaires : - au maintien de la qualité - à l'utilisation culinaire Adéquation qualitative et quantitative entre le produit vendu et la demande du client Fidélisation du client

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

Les règles d'hygiène et de sécurité doivent être respectées dans tous les « savoir faire » décrits ci-dessous

SAVOIR FAIRE ETRE CAPABLE DE	CAPACITE	CONDITIONS DE REALISATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>SF 5 - ENTRETIEN</p> <ul style="list-style-type: none"> - nettoyer - désinfecter - entretenir - choisir et utiliser les produits et les matériels - contrôler visuellement 	<p>C 12 C 31 C 41 C 42</p>	<p>Plan d'entretien et processus de mise en oeuvre Matériels et produits</p>	<p>Etat sanitaire satisfaisant et maintien de la propreté Matériels et outillages en état de fonctionnement et d'utilisation Utilisation conforme Suggestion pour l'amélioration</p>

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

Les règles d'hygiène et de sécurité doivent être respectées dans tous les « savoir faire » décrits ci-dessous

SAVOIR FAIRE ETRE CAPABLE DE	CAPACITE	CONDITIONS DE REALISATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>SF 6 - GESTION</p> <p>6-1 <u>Des produits</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - déterminer les quantités commercialisables (identifier, classer, peser) - prévoir les quantités commercialisées - établir les prix de vente - déterminer une marge - contrôler la marge et ajuster éventuellement - établir un inventaire 	<p>C 15 C 31 C 43 C 45</p>	<p>Politique commerciale de l'entreprise (règles, marge, prix d'achat et de vente) Les carcasses, les morceaux de coupe et les morceaux prêts à la vente</p> <p>Fiche technique de découpe</p> <p>Une période définie Méthode d'évaluation du stock</p>	<p>Evaluation précise des pertes Classement rationnel et évaluation précise des quantités commercialisées</p> <p>Obtention de la marge prévue</p> <p>Chiffrage précis du stock</p>
<p>6-2 <u>De l'équipe de travail</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - encadrer, animer - répartir le travail - contrôler le travail - proposer des améliorations 	<p>C 22 C 32 C 33 C 35 C 41 C 42</p>	<p>Ressources humaines à compétences diverses Prévisions des activités Consignes définies par l'entreprise</p>	<p>Organisation rationnelle</p> <p>Respect des consignes : - qualité - rentabilité - hygiène et sécurité</p>

SAVOIRS ASSOCIES

Le formateur et le professionnel font appel et relient les différents savoirs pratiques et théoriques tout au long de la formation. Ils doivent en outre développer les savoirs associés aux savoirs faire recensés dans les tableaux SF du référentiel de certification.

E2 GESTION DES PRODUITS CARNES

S2.1. ACHATS ET APPROVISIONNEMENT

- S2.1-1. Importance des achats
- S2.1-2. Evaluation des besoins
- S2.1-3. Recherche et choix fournisseurs
- S2.1-4. Passation des commandes
- S2.1-5. Réception, contrôle

S2.2. LA FORMATION DES PRIX

- S2.2-1. Les coûts et prix
- S2.2-2. La marge commerciale en valeur absolue
- S2.2-3. La marge commerciale en valeur relative
- S2.2-4. Le contrôle de marge
- S2.2-5. L'inventaire selon les méthodes de stockage
- S2.2-6. La TVA
- S2.2-7. La politique commerciale

E3 TECHNOLOGIQUES ET SCIENTIFIQUES

U31 TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

S31.1. LA TRANSFORMATION DE L'ANIMAL DE BOUCHERIE

- S31.1-1. L'abattage et ses conséquences

S31.2. L'APPRECIATION ET L'IDENTIFICATION DES CARCASSES

- S31.2-1. Les bovins adultes
- S31.2-2. Les veaux
- S31.2-3. Les ovins
- S31.2-4. Les porcins

S31.3. LES RENDEMENTS

- S31.3-1. Les principaux rendements
- S31.3-2. Les rendements de carcasses et de morceaux de coupe
- S31.3-3. Les pertes de poids

S31.4. LA QUALITE DES VIANDES

S31.4-1. L'interprétation de la qualité au sein de la filière viande

S31.5. LA CUISSON DES VIANDES

S31.5-1. Les principes de cuisson

S31.5-2. Les méthodes de cuisson et les qualités organoleptiques de la viande cuite

S31.6. LA CONSERVATION DES VIANDES

S31.6-1. L'atmosphère de la chambre froide

S31.6-2. L'utilisation du froid

S31.6-3. Les techniques de conditionnement et de conservation

S31.7. LES APPELLATIONS ANATOMIQUES ET BOUCHERES EN FRANCAIS

S31.7.1. Les appellations anatomiques en français des principaux muscles squelettiques

S31.7.2. Les dénominations des morceaux de détail

S31.8. DECOUPES DE GROS ET DEMI-GROS/COUPES DE DETAIL

S31.9. GENERALITES ZOOTECHNIQUES

S31.10. ETUDES DES PRINCIPALES RACES

S31.10-1. Les bovins

S31.10-2. Les ovins

S31.10-3. Les porcins

S31.11. REPRESSION DES FRAUDES ET FALSIFICATIONS

S31.11-1. Les fraudes et les falsifications

S31.11-2. La procédure et les sanctions

S31.12. LA REGLEMENTATION DES POIDS ET MESURES

S31.13. L'ATTENDRISSAGE DES VIANDES

S31.14. LE HACHAGE DES VIANDES

S31.15. LE TRANSPORT DES VIANDES

S31.16. LES FONDEMENTS DE L'HYGIENE

S31.16-1. Mise en œuvre de l'hygiène en boucherie

S31.16-2. Organisation du travail et des locaux

U.32 SCIENCES APPLIQUEES A L'ALIMENTATION

S32.1. ORGANISATION DE L'ORGANISME ANIMAL

- S32.1-1. Cellules et tissus animaux
- S32.1-2. Physiologie animale
- S32.1-3. Etude du système musculaire
- S32.1-4. Etude du système osseux
- S32.1-5. Reproduction animale (bovin - ovin - porcin)

S32.2. EVOLUTION POST-MORTEM DES TISSUS

- S32.2-1. Transformation du muscle en viande
- S32.2-2. Effets de cette évolution

S32.3. APPROCHE PSYCHOSOCIOLOGIQUE DE L'ALIMENTATION

- S32.3-1. Comportement alimentaire
- S32.3-2. Evolution des modes alimentaires

S32.4. QUALITE NUTRITIONNELLE DES PRODUITS CARNES

- S32.4-1. Composition biochimique des produits carnés et propriétés fonctionnelles. Applications culinaires.
- S32.4-2. Place dans l'équilibre alimentaire

S32.5. QUALITE ORGANOLEPTIQUE DES PRODUITS CARNES

S32.6. QUALITE SANITAIRE DES PRODUITS CARNES

- S32.6-1. Microbiologie alimentaire
- S32.6-2. Parasitologie alimentaire
- S32.6-3. Toxicologie alimentaire

S32.7. LES OUTILS DE VALORISATION ET DE CONTRÔLE DE LA QUALITE ALIMENTAIRE

- S32.7-1. Réglementation européenne, française
- S32.7-2. Normalisation et certification
- S32.7-3. Les documents professionnels
- S32.7-4. Moyens d'informations
- S32.7-5. Organismes et services de contrôle de la qualité

S32.8. SCIENCES APPLIQUEES AUX EQUIPEMENTS PROFESSIONNELS

- S32.8-1. Appareils professionnels
- S32.8-2. Hygiène et entretien des matériels et des locaux
- S32.8-3. Sécurité en milieu professionnel

U.41 GESTION COMPTABILITE ET TECHNIQUES COMMERCIALES

S41.1. LES FONDEMENTS DE LA COMPTABILITE

- S41.1-1. Les comptes et leur fonctionnement (Annexe 1)
- S41.1-2. Le principe de la partie double
- S41.1-3. L'enregistrement comptable
- S41.1-4. Les amortissements
- S41.1-5. Le bilan
- S41.1-6. Le compte de résultat

S41.2. LES CHARGES ET LES COUTS

S41.3. LA PUBLICITE

- S41.3-1. Objectif et rôle de la publicité - Méthode en publicité
- S41.3-2. Les supports et canaux de communication

S41.4. LE MARCHANDISAGE

- S41.4-1. Présentation marchande des produits carnés
- S41.4-2. Animation du point de vente
- S41.4-3. Les techniques de vente

S41.5. LA VENTE

- S41.5-1. Le vendeur
- S41.5-2. L'argumentaire
- S41.5-3. Le client
- S41.5-4. Les étapes de la vente

U42 ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE JURIDIQUE ET SOCIAL DE L'ENTREPRISE

S42.1. LES CONDITIONS D'ACCES A LA PROFESSION COMMERCIALE

S42.1-1. La capacité

S42.1-2. Le commerçant et l'artisan

S42.2. LES DOCUMENTS ADMINISTRATIFS

S42.3. LE DROIT DE LA CONCURRENCE

S42.4. LE TRANSPORT DE MARCHANDISES

S42.5. LES MOYENS DE PAIEMENT

S42.6. LE CADRE JURIDIQUE DU DROIT DU TRAVAIL

S42.7. LE CONTRAT DE TRAVAIL

S42.8. LES ORGANISATIONS REPRESENTATIVES DES SALARIES ET EMPLOYEURS

S42.9. FORMATION ET INSERTION

S42.10. L'ACCIDENT DU TRAVAIL ET DE TRAJET

S42.11. LES CIRCUITS COMMERCIAUX DE LA VIANDE

S42.12. LA CONSOMMATION FRANCAISE DES VIANDES

GESTION DES PRODUITS CARNES

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p><u>S2.1. ACHATS ET APPROVISIONNEMENT</u></p> <p>S2.1-1. IMPORTANCE DES ACHATS</p> <ul style="list-style-type: none">• Les différentes formes d'achats• Cours, qualités, délais de livraison <p>S2.1-2. EVALUATION DES BESOINS</p> <ul style="list-style-type: none">• Le renouvellement du stock marchandises <p>S2.1-3. RECHERCHE ET CHOIX DES FOURNISSEURS</p> <ul style="list-style-type: none">• Consultation des listes fournisseurs, comparaison des offres et choix des fournisseurs. <p>S2.1-4. PASSATION DES COMMANDES</p> <ul style="list-style-type: none">• La commande, son suivi, la relance des fournisseurs• Les moyens (courrier, fax, téléphone, ...) <p>S2.1-5. RECEPTION, CONTROLE</p> <ul style="list-style-type: none">• Qualitatif, quantitatif• Formulation des réserves <p><u>S2.2. LA FORMATION DES PRIX</u></p> <p>S2.2-1. LES COUTS ET PRIX</p> <ul style="list-style-type: none">• Le coût d'achat• Le coût de revient• Le prix de vente	<ul style="list-style-type: none">• Réaliser les achats• Définir les besoins en fonction des prévisions de ventes de l'entreprise.• Sélectionner les fournisseurs d'après le cahier des charges.• Passer une commande• Vérifier la bonne adéquation entre la commande et la livraison, formuler les réserves, les réclamations.• Identifier et calculer les différents coûts et prix des produits carnés• Calculer et utiliser les coefficients multiplicateurs.

GESTION DES PRODUITS CARNES

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p>S2.2-2. LA MARGE COMMERCIALE EN VALEUR ABSOLUE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sa définition (selon le plan comptable en vigueur) • Ses composants <p>S2.2-3. LA MARGE COMMERCIALE EN VALEUR RELATIVE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le taux de marque • Le taux de marge <p>S2.2-4. LE CONTROLE DE MARGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'influence de la découpe • Le rendement commercialisé • Le compte de résultat <p>S2.2-5. L'INVENTAIRE SELON LES METHODES DE STOCKAGE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Méthode premier entré, premier sorti • Méthode coût unitaire moyen pondéré (CUMP) après chaque entrée • Méthode CUMP en fin de période <p>S2.2-6. LA TVA</p> <ul style="list-style-type: none"> • La TVA sur achats • La TVA sur ventes <p>S2.2-7. LA POLITIQUE COMMERCIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les prix au détail suivant les impératifs économiques de l'entreprise • La marge en fonction des produits • Le choix des techniques de commercialisation et des produits • Les facteurs influençant les prix (concurrence, clientèle, la saisonnalité...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Calculer et analyser la marge commerciale. • Déterminer le pourcentage de marge en fonction des ventes et du coût d'achat. • Organiser et utiliser les documents nécessaires aux calculs périodiques de la marge des produits carnés. • Chiffrer avec précision les stocks produits carnés. • Déterminer l'incidence de la TVA. • Identifier les éléments qui permettent la mise en place d'une politique commerciale.

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>S31.1. LA TRANSFORMATION DE L'ANIMAL DE BOUCHERIE</u></p> <p>S31.1-1. L'ABATTAGE ET SES CONSEQUENCES</p> <p><u>Normes sanitaires et préventives avant l'abattage</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • le transport • la stabulation à l'abattoir <p><u>Les opérations d'abattage</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • l'anesthésie • la saignée • la dépouille • l'éviscération • les opérations complémentaires <p><u>Le ressuage des carcasses</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • la définition • les conséquences biochimiques sur les tissus musculaires • la stimulation électrique <p><u>L'évolution du pH</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • la notion pH en boucherie • les variations du pH et ses conséquences • l'appareil de mesure du pH 	<p>Expliquer l'incidence du transport et du temps de stabulation sur les qualités sanitaires et organoleptiques des viandes</p> <p>Enumérer quatre opérations liées à l'abattage en précisant leur incidence prédominante sur la qualité hygiénique des viandes.</p> <p>Justifier le fait que le ressuage des carcasses est une phase essentielle de l'abattage</p> <p>Expliquer l'intérêt de l'utilisation de la stimulation électrique pour éviter le « durcissement » au froid (cryochoc).</p> <p>Définir la notion pH en boucherie, se rapportant à l'aliment viande, en démontrant l'évolution du glycogène après abattage</p> <p>Différencier une valeur pH 5.2, d'une valeur pH 6.2 en démontrant l'incidence sur les qualités organoleptiques des viandes</p> <p>Schématiser l'appareil de mesure, en faisant apparaître deux principaux composants.</p>	<p>SF 1 - 2 SF 1 - 3 SF 2</p>

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>La maturation des viandes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • la définition • l'évolution biochimique du tissu musculaire • la conservation à l'état mûré <p><u>S31.2 L'APPRECIATION ET L'IDENTIFICATION DES CARCASSES</u></p> <p>S31.2-1. LES BOVINS ADULTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • la grille (S) E.U.R.O.P (conformation, état d'engraissement) • l'âge, le sexe, l'ossature, la couleur • la valeur de la carcasse (qualité et rendement) <p>S31.2-2. LES VEAUX</p> <ul style="list-style-type: none"> • la grille E.U.R.O.P (conformation, état d'engraissement, couleur) • l'âge, le sexe, l'ossature • la valeur de la carcasse (qualité et rendement) <p>S31.2-3. LES OVINS</p> <ul style="list-style-type: none"> • la grille E.U.R.O.P (conformation, état d'engraissement) • l'âge, le sexe, le poids, la couleur • la valeur de la carcasse (qualité et rendement) 	<p>Expliquer le rôle de la maturation sur le tissu musculaire, en citant les éléments responsables de l'amélioration de la « tendreté »</p> <p>Evaluer selon le temps et la température de conservation, la durée de maturation optimale concernant le bœuf, le veau, le mouton et le porc</p> <ul style="list-style-type: none"> • Citer les critères de la réglementation concernant la classification (S) E.U.R.O.P. • Citer et localiser, sur une carcasse, les critères complémentaires d'appréciation. • En choisir 3 et définir leur importance sur la valeur de la carcasse. <ul style="list-style-type: none"> • Citer les critères de la réglementation concernant la classification E.U.R.O.P. • Citer et localiser, sur une carcasse, les critères complémentaires d'appréciation. • En choisir 3 et définir leur importance sur la valeur de la carcasse. <ul style="list-style-type: none"> • Citer les critères de la réglementation concernant la classification E.U.R.O.P. • Citer et localiser, sur une carcasse, les critères complémentaires d'appréciation. • En choisir 3 et définir leur importance sur la valeur de la carcasse. 	<p>SF 1 - 2 SF 1 - 3 SF 2</p> <p>SF 1 - 2 SF 1 - 3 SF 1 - 7 SF 6 - 1</p>

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p>S31.2-4. LES PORCINS</p> <ul style="list-style-type: none"> la grille E.U.R.O.P (conformation, épaisseur muscles rouges / épaisseur gras) la couleur, le poids, le sexe, la valeur de la carcasse (qualité et rendement) 	<ul style="list-style-type: none"> Citer les critères de la réglementation concernant la classification E.U.R.O.P. Citer et localiser, sur une carcasse, les critères complémentaires d'appréciation. En choisir 3 et définir leur importance sur la valeur de la carcasse. 	<p>SF 1 - 1 SF 1 - 3 SF 1 - 7 SF 6 - 1</p>
<p><u>S31.3. LES RENDEMENTS</u></p> <p>S31.3-1 LES PRINCIPAUX RENDEMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> le rendement à l'abattage le rendement commercialisable le rendement commercialisé 	<ul style="list-style-type: none"> Citer les deux rendements les plus utilisés en boucherie de détail, en calculant à partir d'un tableau de référence, le % de chacun (élevage, abattage, commercialisé...) 	<p>SF 1 - 1 SF 3 - 1 SF 3 - 2 SF 6 - 1 SF 2</p>
<p>S31.3-2. LES RENDEMENTS DE CARCASSES ET DE MORCEAUX DE COUPE</p> <ul style="list-style-type: none"> phases d'exécution les facteurs de variation le contenu des rendements cuisson rapide - cuisson lente (CR - CL) 	<ul style="list-style-type: none"> Justifier l'importance des critères d'appréciation de la carcasse et de la rigueur de l'exécution du rendement pour des comparaisons chiffrées équitables Enumérer les trois facteurs de variation du rendement ayant une incidence sur la quantité de viande à commercialiser Expliquer l'incidence du sexe et de la conformation, sur le contenu du rendement en démontrant consécutivement les effets de l'âge sur l'inversion du rapport CR/CL 	
<p>S31.3-3. LES PERTES DE POIDS</p> <p>la dessiccation : (évaporation de l'eau de constitution)</p> <ul style="list-style-type: none"> les données chiffrées les facteurs de variation 	<ul style="list-style-type: none"> Citer la réglementation concernant la dessiccation au stade de l'abattoir pour les bovins, ovins et porcins Enumérer les facteurs de variation de la dessiccation, relatifs à la viande en démontrant l'importance des moyens techniques de conservation 	

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>les autres causes de pertes de poids</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • paragage pour défaut d'aspect • exsudat • ablation des graisses • la non maîtrise des techniques de coupe <p><u>S31.4. LA QUALITE DES VIANDES</u></p> <p>S31.4-1. L'INTERPRETATION DE LA QUALITE AU SEIN DE LA FILIERE VIANDE</p> <ul style="list-style-type: none"> • le choix des animaux • les modes d'élevage • les conditions d'abattage • les conditions de stockage <p><u>S31.5. LA CUISSON DES VIANDES</u></p> <p>S31.5-1. LES PRINCIPES DE CUISSON</p> <ul style="list-style-type: none"> • la concentration • l'extraction • les procédés mixtes 	<ul style="list-style-type: none"> • Citer les principales causes des autres pertes de poids. • Identifier les facteurs de la « qualité » en tenant compte du choix de l'animal et de son mode d'élevage, d'après un type de l'espèce bovine (taurillon, bœuf, vache, génisse) • Expliquer que les conditions d'abattage et de stockage jouent un rôle essentiel sur les composantes de la qualité. • Citer les trois principes de cuisson, en expliquant pour chacun leur intérêt culinaire 	<p>SF 1 - 1 SF 3 - 1 SF 3 - 2 SF 6 - 1 SF 2</p> <p>SF 1 - 2 SF 1 - 3 SF 2 SF 4 - 2 SF 4 - 3</p> <p>SF 3 - 1 SF 3 - 2 SF 4 - 3</p>

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p>S31.5-2. LES METHODES DE CUISSON ET LES QUALITES ORGANOLEPTIQUES DE LA VIANDE CUITE</p> <ul style="list-style-type: none"> • à griller • à rôtir • à poêler • à sauter • à braiser • à pocher 	<ul style="list-style-type: none"> • Citer une méthode de cuisson se rapportant à chaque principe culinaire (concentration, extraction, procédé mixte) en expliquant le procédé à respecter afin de conserver les qualités intrinsèques d'une viande cuite. • Expliquer les transformations physicochimiques au cours de la cuisson • Enoncer trois qualités organoleptiques de la viande cuite en précisant l'intérêt gustatif. 	<p>SF 3 - 1 SF 3 - 2 SF 4 - 3</p>
<p><u>S31.6 LA CONSERVATION DES VIANDES</u></p> <p>S31.6-1. L'ATMOSPHERE DE LA CHAMBRE FROIDE</p> <p><u>l'hygrométrie et le brassage de l'air</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • la définition • la mesure de l'hygrométrie • les variations du taux hygrométrique • l'hygrométrie optimale pour chaque viande 	<ul style="list-style-type: none"> • Définir l'hygrométrie en démontrant que des variations d'atmosphère dans la chambre froide influent sur la conservation et les qualités intrinsèques des viandes (taux élevé - taux optimal - taux faible) • Citer deux critères techniques responsables des variations du taux d'hygrométrie dans la chambre froide en indiquant l'incidence sur le fonctionnement de l'évaporateur. 	<p>SF 1 - 4 SF 2 SF 3 - 2 SF 4 - 1 SF 4 - 2</p>

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p>S31.6-2. L'UTILISATION DU FROID</p> <p><u>la réfrigération des viandes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • la durée de refroidissement • la durée de stockage • la durée de conservation • le contrôle des températures • transport des viandes réfrigérées <p><u>la congélation des viandes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • la modification de la structure • déshydratation • la décoloration • le blocage de l'activité micro biologique et enzymatique • l'évolution des gras • la valeur marchande • la décongélation • les dispositions réglementaires <p>S31.6-3. LES TECHNIQUES DE CONDITIONNEMENT ET DE CONSERVATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • le pré-emballage • le sous vide • les dispositions réglementaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Expliquer que des critères propres à la carcasse influent sur son temps de refroidissement en précisant les durées moyennes de conservation pour le bœuf, le veau, l'agneau et le porc. • Différencier un véhicule isotherme, d'un véhicule frigorifique et réfrigérant, en tenant compte des longueurs et durées de transport définies par la réglementation en vigueur. • Enumérer les effets positifs et négatifs de la congélation et de la décongélation sur les viandes et sur les gras en précisant les modalités réglementaires et techniques à respecter. • Nommer les deux techniques de conservation qui ne peuvent être dissociées du froid en considérant les dispositions réglementaires en vigueur. 	<p>SF 1 - 4 SF 2 SF 3 - 2 SF 4 - 1 SF 4 - 2</p>

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>S31.7. DES APPELLATIONS ANATOMIQUES ET BOUCHERES EN FRANÇAIS</u></p> <p>S31.7-1. LES APPELLATIONS ANATOMIQUES EN FRANÇAIS DES PRINCIPAUX MUSCLES SQUELETTIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> • les muscles des basses côtes • les muscles du milieu train de côtes • les muscles des lombaires • les muscles de la hanche • les muscles des côtes et de l'abdomen • les muscles du membre thoracique • les muscles du membre pelvien <p>S31.7-2. LES DENOMINATIONS DES MORCEAUX DE DETAIL</p> <ul style="list-style-type: none"> • les bovins adultes • les veaux • les ovins • les porcins <p><u>S31.8. DECOUPES DE GROS ET DEMI-GROS / COUPES DE DETAIL</u></p> <p><u>La réglementation relative aux dénominations</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • les bovins adultes • les veaux • les ovins • les porcins 	<p style="text-align: center;">LIMITE DES CONNAISSANCES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Localiser et identifier chaque muscle ou groupe de muscles sur une carcasse de bovin adulte. • Mettre en relation les noms anatomiques des principaux muscles constituant une carcasse, et les appellations bouchères. <ul style="list-style-type: none"> • Citer le nom des morceaux de détail correspondant aux pièces vendues et faisant référence à la réglementation en vigueur. <ul style="list-style-type: none"> • Citer le nom des morceaux de coupes de gros, demi gros et détail, des espèces bovine, ovine et porcine, en référence à la réglementation en vigueur. 	<p>SF 1 - 2 SF 1 - 3 SF 2 SF 3 - 1 SF 3 - 2 SF 6 - 1 SF 6 - 2</p> <p>SF 1 - 2 SF 1 - 3 SF 2 SF 3 - 1 SF 3 - 2 SF 6 - 1</p>

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>S31.9. GENERALITES ZOOTECHNIQUES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • la définition • l'évolution et l'importance du cheptel français • les appellations zootechniques 	<ul style="list-style-type: none"> • Définir la notion de zootechnie en démontrant l'importance et l'évolution du cheptel français. • Donner les appellations bouchères zootechniques de chaque espèce (bovine, ovine, porcine) en précisant les critères marquant leurs différences. 	<p>SF 1 - 2</p> <p>SF 4 - 2</p>
<p><u>S31.10. ETUDE DES PRINCIPALES RACES</u></p> <p>S31.10-1. LES BOVINS</p> <ul style="list-style-type: none"> • les races laitières à viande et mixtes • le cheptel français • les principales races françaises • les autres races <p>S31.10-2. LES OVINS</p> <ul style="list-style-type: none"> • le cheptel français • les principales races françaises <p>S31.10-3. LES PORCINS</p> <ul style="list-style-type: none"> • le cheptel français • les principales races françaises 	<ul style="list-style-type: none"> • Différencier une race à viande d'une race laitière et d'une race mixte en donnant deux exemples se rapportant à chacune. • Citer le nombre de têtes caractérisant le cheptel bovin français en indiquant cinq races principales. • Citer le nombre de têtes caractérisant le cheptel ovin français en indiquant cinq races principales. • Citer le nombre de têtes caractérisant le cheptel porcin français en indiquant cinq races principales. 	<p>SF 1 - 2</p> <p>SF 4 - 2</p>

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>S31.11. REPRESSION DES FRAUDES ET FALSIFICATIONS</u></p> <p>S31.11-1. LES FRAUDES ET LES FALSIFICATIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> • définitions • types de fraudes et de falsifications <p>S31.11-2. LA PROCEDURE ET LES SANCTIONS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Différencier une fraude d'une falsification en citant deux cas concrets se rapportant à la commercialisation de la viande en faisant référence au code de la consommation. • Expliquer le déroulement de la procédure engagée suite à la constatation par un agent assermenté, d'une fraude ou d'une falsification en entreprise, en précisant les sanctions maximales prévues par le code de la consommation. 	<p>SF 1 - 2 SF 1 - 3 SF 1 - 7 SF 3 - 1 SF 3 - 2 SF 4 - 2 SF 4 - 3 SF 2</p>
<p><u>S31.12. LA REGLEMENTATION DES POIDS ET MESURES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • les instruments de pesage • les unités de mesure 	<ul style="list-style-type: none"> • Indiquer la périodicité de la vérification des instruments, le service compétent, et la nature du document attestant cette vérification. 	<p>SF 4 - 2 SF 4 - 3</p>
<p><u>S31.13. L'ATTENDRISSAGE DES VIANDES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • l'attendrisseur de viande • les conditions d'utilisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Indiquer le mode d'action sur la viande • Enumérer trois risques majeurs rencontrés lors de l'utilisation de l'appareil attendrisseur en justifiant la réglementation de son utilisation. 	<p>SF 3 - 1 SF 3 - 2 SF 4 - 1 SF 4 - 2</p>

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE
<p><u>S31.14. LE HACHAGE DES VIANDES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • les viandes hachées à la demande • les viandes hachées à l'avance • la réglementation des viandes hachées et les critères microbiologiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Citer les espèces autorisées au hachage à la demande en précisant les principales règles à respecter en matière d'hygiène et de conseils à la clientèle. • Justifier que le professionnel est impliqué directement dans l'application de l'arrêté concernant les critères microbiologiques. 	<p>SF 3 - 1 SF 3 - 2 SF 4 - 2 SF 4 - 3</p>
<p><u>S31.15. LE TRANSPORT DES VIANDES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • conditions d'hygiène • les matériels et engins de transport • emballage des denrées transportées • distance et durée de transport (réglementation) 	<ul style="list-style-type: none"> • Citer les principales prescriptions à respecter en matière de transport des viandes prévues par la réglementation. 	<p>SF 1 - 4 SF 2 SF 5</p>

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>S31.16. LES FONDEMENTS DE L'HYGIENE</u></p> <p>S31.16.1. MISE EN ŒUVRE DE L'HYGIENE EN BOUCHERIE</p> <p><u>Le guide de bonnes pratiques d'hygiène</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • définition • la méthode d'élaboration (HACCP) • le mode d'emploi (dangers, maîtrises) • les points clés à maîtriser en matière d'hygiène dans la boucherie artisanale • les éléments de surveillance <p><u>Le rôle du chef d'entreprise</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • sa responsabilité • les auto-contrôles <p><u>L'inspection des viandes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • l'estampillage des carcasses • la saisie 	<ul style="list-style-type: none"> • Expliquer l'utilisation de la méthode « Analyse des dangers, maîtrise des points critiques » (HACCP) adaptée à l'artisanat en citant les cinq étapes d'élaboration du guide de bonnes pratiques d'hygiène (GBPH) • A partir d'un diagramme de fabrication (transformation) donner trois points « clés » à maîtriser en matière d'hygiène et les éléments de surveillance associés afin de respecter les critères microbiologiques réglementaires. • Citer et définir trois exemples d'auto-contrôles en boucherie. • Citer le nom des services d'inspection des viandes et expliquer le but des contrôles sur l'animal vivant et sur les carcasses. • Citer les différents lieux où s'exerce l'inspection des viandes. • Identifier les deux types d'estampilles rencontrés à la suite de l'inspection des viandes • Différencier une saisie préventive d'une saisie répressive en analysant les mentions obligatoires portées sur un bulletin de saisie. • Citer les quatre grandes catégories de motifs de saisie en donnant, pour chacune, deux situations précises s'y rapportant. 	<p>SF 1 à 6</p> <p>SF 1 - 6</p> <p>SF 1 - 2</p> <p>SF 1 - 3</p> <p>SF 1 - 7</p> <p>SF 3</p> <p>SF 4 - 3</p>

TECHNOLOGIE EN BOUCHERIE

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p>S31.16-2. ORGANISATION DU TRAVAIL ET DES LOCAUX</p> <ul style="list-style-type: none"> • la séparation des secteurs • la marche en avant • le rangement rationnel de la chambre froide 	<ul style="list-style-type: none"> • Justifier l'importance du respect du principe de la marche en avant. • Recenser sur une liste donnée les produits selon leur niveau de contamination • Justifier l'importance du rangement dans la chambre froide 	<p>SF 1 - 3 SF 1 - 7 SF 2 à 6</p>

SCIENCES APPLIQUEES A L'ALIMENTATION

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>S32.1. ORGANISATION DE L'ORGANISME ANIMAL</u></p> <p>S32.1-1. CELLULES ET TISSUS ANIMAUX</p> <ul style="list-style-type: none"> • ultrastructure, croissance et reproduction cellulaire • tissus musculaires, conjonctifs, osseux, épithéliaux, nerveux, sanguin <p>S.32.1-2. PHYSIOLOGIE ANIMALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • différents systèmes, fonctions • interdépendance <p>S32.1-3. ETUDE DU SYSTEME MUSCULAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • muscles striés : structure, propriétés, localisation, rôle, composition chimique et facteurs de variation • muscles lisses : structure, propriétés, localisation rôle <p>S32.1-4. ETUDE DU SYSTEME OSSEUX</p> <ul style="list-style-type: none"> • os : structure, rôle, composition chimique • évolution du système osseux : ossification • organisation générale du squelette animal 	<p>Donner les caractéristiques structurales de la cellule animale</p> <p>indiquer les phases du cycle cellulaire et leur rôle</p> <p>localiser les divers tissus et donner leurs caractéristiques (rôles et éléments caractéristiques de chaque tissu)</p> <ul style="list-style-type: none"> • indiquer les différents systèmes, leur fonction • montrer, à partir d'exemples, les interdépendances • identifier sur un schéma de muscle long et de muscle plat, les différentes parties (tendons, aponévroses) • identifier les éléments de structure d'un muscle strié • définir les propriétés des muscles sur l'organisme vivant • indiquer la localisation et le rôle des muscles striés et des muscles lisses • préciser les caractéristiques de composition chimique des muscles et indiquer les facteurs de variations • identifier les différentes parties d'un os adulte et d'un os en croissance • donner les étapes de l'ossification • présenter l'organisation générale du squelette animal 	

SCIENCES APPLIQUEES A L'ALIMENTATION

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p>S32.1-5. REPRODUCTION ANIMALE (BOVINE, OVINE, PORCINE)</p> <ul style="list-style-type: none"> • les différents procédés de reproduction • fécondation et gestation • hérédité et sélection génétique <p><u>S32.2. EVOLUTION POST-MORTEM DES TISSUS ANIMAUX</u></p> <p>S32.2-1. TRANSFORMATION DU MUSCLE EN VIANDE</p> <p>S32.2-2. EFFETS DE CETTE EVOLUTION SUR :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les caractéristiques gustatives <ul style="list-style-type: none"> - tendreté - flaveur - succulence • la couleur • le pH • la composition chimique <p><u>S32.3. APPROCHE PSYCHOSOCIOLOGIQUE DE L'ALIMENTATION</u></p> <p>S32.3-1. COMPORTEMENT ALIMENTAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • faim, soif, appétit, satiété • influences culturelles, socio-économiques... • comportement vis-à-vis des produits carnés 	<ul style="list-style-type: none"> • indiquer les étapes de la fécondation et la durée de la gestation chez les différentes espèces animales de boucherie • présenter pour chaque étape de la transformation, les modifications chimiques et les facteurs • définir les caractéristiques organoleptiques des viandes et leur évolution au cours de la maturation • indiquer l'origine physiologique de la faim, de la soif repérer, à partir d'enquêtes : <ul style="list-style-type: none"> - les divers facteurs du comportement alimentaire 	

SCIENCES APPLIQUEES A L'ALIMENTATION

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p>S32.3-2. EVOLUTION DES MODES ALIMENTAIRES</p> <ul style="list-style-type: none"> • évolution des goûts et de la demande du consommateur • évolution de la structure des repas... • évolution de l'offre alimentaire (diversification de la présentation des produits carnés : bouchères crues...) 	<ul style="list-style-type: none"> • repérer à partir d'enquêtes : <ul style="list-style-type: none"> - l'évolution des modes alimentaires - l'évolution de la demande des consommateurs 	
<p><u>S32.4. QUALITE NUTRITIONNELLE DES PRODUITS CARNES</u></p> <p>S32.4-1. COMPOSITION BIOCHIMIQUE DES PRODUITS CARNES ET PROPRIETES FONCTIONNELLES ; APPLICATIONS CULINAIRES</p> <p>S32.4-2. PLACE DANS L'EQUILIBRE ALIMENTAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction des apports conseillés en énergie, protéines, lipides, fer ; • Sources protéiques et équivalences • place des produits carnés dans l'alimentation (fréquence, variété...) 	<ul style="list-style-type: none"> • présenter les transformations physico-chimiques subies par les constituants biochimiques des produits carnés • justifier une technique de cuisson en fonction du produit carné utilisé et de l'objectif visé • indiquer l'intérêt des transformations physico-chimiques d'un point de vue organoleptique, nutritionnel • calculer pour un apport énergétique recommandé les quantités de glucides, protéides, lipides nécessaires • calculer la part des apports d'une ration de produits carnés • situer la place des produits carnés dans l'alimentation d'un enfant, d'un adolescent, d'un adulte d'activité modérée, d'une personne âgée 	

SCIENCES APPLIQUEES A L'ALIMENTATION

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>S32.5. QUALITE ORGANOLEPTIQUE DES PRODUITS CARNES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • composantes de la qualité organoleptique • principes de l'évaluation sensorielle • mise en valeur de cette qualité <p><u>S32.6. QUALITE SANITAIRE DES PRODUITS CARNES</u></p> <p>S32.6-1. MICROBIOLOGIE APPLIQUEE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rappels de microbiologie : <ul style="list-style-type: none"> - flore microbienne d'altération des aliments - physiologie microbienne et pouvoir pathogène • Toxi-infections et intoxications alimentaires <ul style="list-style-type: none"> - agents responsables - aliments-vecteurs - mécanismes des intoxications - mesures réglementaires : critères microbiologiques - mesures préventives appliquées au secteur <ul style="list-style-type: none"> = hygiène du personnel = hygiène des denrées et des productions = hygiène des équipements 	<p>LIMITE DES CONNAISSANCES</p> <ul style="list-style-type: none"> • mettre en relation les composantes de la qualité organoleptique et leur perception par les organes des sens • indiquer les divers types d'épreuves d'évaluation sensorielle • indiquer les moyens de mettre en valeur la qualité organoleptique des produits carnés <ul style="list-style-type: none"> • mettre en relation les micro-organismes impliqués dans les intoxications alimentaires, leur modes de développement, leur origine, les aliments-vecteurs et les manifestations des intoxications • expliquer les mécanismes des intoxications d'origine alimentaire • situer à partir de documents, des résultats d'analyses microbiologiques par rapport aux critères et aux seuils d'acceptabilité • analyser les dangers microbiologiques d'une situation professionnelle et proposer des solutions adaptées 	

SCIENCES APPLIQUEES A L'ALIMENTATION

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p>S32.6-2. PARASITOLOGIE ALIMENTAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • diversité du monde parasitaire • notion de cycle évolutif et transmission à l'homme conséquences pour l'organisme humain • mesures préventives : <ul style="list-style-type: none"> - aspects réglementaires - aspects techniques <p>S32.6-3. TOXICOLOGIE ALIMENTAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toxicité intrinsèque, toxicité extrinsèque • Effets de quelques substances toxiques • Risques de contamination dans le milieu professionnel par la mise en œuvre : <ul style="list-style-type: none"> - de produits d'entretien, de nettoyage, de désinfection, de lutte contre les nuisibles ... - de matériaux de conditionnement - d'auxiliaires technologiques, d'additifs ... - de pratiques professionnelles... • Mesures réglementaires : <ul style="list-style-type: none"> - produits et matériaux autorisés pour le contact avec les aliments 	<ul style="list-style-type: none"> • indiquer pour un parasite (douve ou ténia) les stades du cycle parasitaire et du cycle de développement • mettre en relation les parasites (douve, ténia), les aliments-vecteurs et les mesures préventives <ul style="list-style-type: none"> • définir la toxicité et présenter ses diverses formes • conduire une étude critique de la mise en œuvre des matériaux, des produits, des technologies utilisés en milieu professionnel • proposer des solutions techniques pour prévenir ou limiter la contamination des aliments au cours des activités professionnelles • justifier les mesures réglementaires d'utilisation des produits et matériaux autorisés 	

SCIENCES APPLIQUEES A L'ALIMENTATION

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p><u>S32.7. LES OUTILS DE VALORISATION ET DE CONTROLE DE LA QUALITE ALIMENTAIRE</u></p> <p>S32.7-1. REGLEMENTATION EUROPEENNE, FRANCAISE</p> <ul style="list-style-type: none"> • objectifs généraux et nature des textes <p>S32.7-2. NORMALISATION ET CERTIFICATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • des produits : labels, AOC, IGP, certification • des processus de production : assurance qualité • des équipements et matériels ; normes <p>S32.7-3. LES DOCUMENTS PROFESSIONNELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • codes d'usage professionnels • guides de bonnes pratiques hygiéniques <p>S32.7-4. MOYENS D'INFORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • étiquetage : mentions obligatoires, mentions facultatives (aspects réglementaires) • fiches techniques de produits • documents de traçabilité 	<ul style="list-style-type: none"> • situer les types de textes réglementaires dans leur cadre d'application • différencier des différents outils de valorisation de la qualité alimentaire et préciser leurs objectifs, leur portée dans le domaine de la production et de la commercialisation • différencier les documents professionnels en justifiant leur fonction, leur contenu général, leur utilisation • analyser et comparer des supports d'information pour mettre en évidence les critères de qualité en vue de sélectionner ou de promouvoir un produit 	

SCIENCES APPLIQUEES A L'ALIMENTATION

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p>S32.7-5. ORGANISMES ET SERVICES DE CONTROLE DE LA QUALITE</p> <p><u>S32.8. SCIENCES APPLIQUEES AUX EQUIPEMENTS PROFESSIONNELS</u></p> <p>S32.8-1. APPAREILS PROFESSIONNELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • principes, fonctions • régulation, sécurité - appareils de conditionnement - appareils de conservation - appareils de refroidissement rapide - appareils d'entretien des surfaces <p>S32.8-2. HYGIENE ET ENTRETIEN DES MATERIELS ET DES LOCAUX</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rappels des propriétés et des critères de choix des matériaux • nettoyage, décontamination, désinfection : produits, matériels, protocoles • organisation des opérations de nettoyage, décontamination, désinfection des équipements et locaux (conformément à la réglementation en vigueur) • dératisation, désinsectisation : produits, précaution d'utilisation et aspects réglementaires 	<p>identifier l'organisme ou le service compétent pour assurer la qualité et indiquer leurs fonctions (conseil, contrôle...)</p> <ul style="list-style-type: none"> • comparer les principes de production du froid (froid mécanique/froid cryogénique) • mettre en relation les principes physiques, le principe de fonctionnement et les fonctions de chaque type d'appareil • analyser à partir de fiches techniques d'appareils, les grandeurs physiques, les conditions de fonctionnement d'entretien <ul style="list-style-type: none"> • rédiger à partir de documents techniques, des protocoles de nettoyage, de décontamination, de désinfection • justifier le choix de produits et de matériels utilisés pour l'entretien en prenant en compte les contraintes techniques pratiques, économiques, réglementaires • justifier le choix des produits et les précautions à prendre lors des opérations de désinsectisation, de dératisation, de lutte contre les nuisibles 	

SCIENCES APPLIQUEES A L'ALIMENTATION

CONNAISSANCES	LIMITE DES CONNAISSANCES	SAVOIR FAIRE SF
<p>S32.8-3. SECURITE EN MILIEU PROFESSIONNEL</p> <ul style="list-style-type: none"> • ambiances professionnelles ; aspects réglementaires • éléments de secourisme 	<ul style="list-style-type: none"> • justifier à partir de textes réglementaires les conditions de confort et de sécurité liées aux ambiances professionnelles • indiquer les actions de secourisme à mettre en œuvre en cas d'accident en milieu professionnel 	

GESTION COMPTABILITE

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p><u>S41.1. LES FONDEMENTS DE LA COMPTABILITE</u></p> <p>S41.1-1. LES COMPTES ET LEUR FONCTIONNEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • La liste des comptes (Annexe I) • La présentation d'un compte • Le fonctionnement des comptes de bilan • Le fonctionnement des comptes de gestion <p>S41.1-2. LE PRINCIPE DE LA PARTIE DOUBLE</p> <p>S41.1-3. L'ENREGISTREMENT COMPTABLE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le journal général • Le grand livre • La balance <p>S41.1-4. LES AMORTISSEMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'amortissement linéaire • L'amortissement dégressif fiscal <p>S41.1-5. LE BILAN ET LE COMPTE DE RESULTAT</p> <ul style="list-style-type: none"> • définitions • contenus (Annexe I) • la TVA <p><u>S41.2. LES CHARGES ET LES COUTS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les charges variables • Les charges fixes • Le coût variable • Le seuil de rentabilité 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser les mouvements d'un compte en fonction d'opérations simples • Calculer, enregistrer et déterminer le solde d'un compte pour une période donnée. • Présenter l'analyse comptable de plusieurs mouvements des comptes en fonction d'opérations courantes sans TVA. • Enregistrer les opérations courantes (voir liste des comptes - Annexe I) sans TVA, au journal général • Identifier à partir d'un grand livre général les éléments permettant d'établir la balance • Etablir la balance avant inventaire. • Etablir un tableau d'amortissement • Identifier l'incidence de la dépréciation comptable au niveau des comptes de gestion et de bilan • Différencier les 2 types d'amortissements. • Analyser et commenter un projet de reprise, de création ou d'extension d'entreprise dans les limites de l'Annexe I. • A partir d'une balance proposée établir un compte de résultat ou un bilan dans la limite de l'Annexe I. • différencier la TVA collectée de celle déductible. • Présenter le tableau de reclassement des charges et le tableau de variabilité (compte de résultat différentiel) • Calculer pour une situation donnée le seuil de rentabilité.

**LISTE DES COMPTES POUVANT FAIRE L'OBJET
D'ENREGISTREMENT D'OPERATIONS COURANTES**

CLASSE 1

COMPTES DE CAPITAUX

- 10 - Capital
 - 101 - Capital
 - 108 - Compte de l'exploitant
- 16 - Emprunts et dettes assimilés

CLASSE 2

COMPTES D'IMMOBILISATIONS

- 20 - Immobilisations incorporelles
- 21 - Immobilisations corporelles

CLASSE 3

COMPTES DE STOCKS ET D'EN-COURS

- 31 - Matières premières
- 32 - Autres approvisionnements
- 37 - Stocks de marchandises

CLASSE 4

COMPTES DE TIERS

- 40 - Fournisseurs et comptes rattachés
 - 401 - Fournisseurs
 - 404 - Fournisseurs d'immobilisations
- 41 - Clients et comptes rattachés
 - 411 - Clients

CLASSE 5

COMPTES FINANCIERS

- 51 - Banques établissements financiers et assimilés
 - 512 - Banques
- 53 - Caisse

CLASSE 6**COMPTES DE CHARGES**

- 60 - Achats
 - 601 - Achats stockés - Matières premières et fournitures
 - 602 - Achats stockés - autres approvisionnements
 - 606 - Achats non stockés de matières et fournitures
 - 607 - Achats de marchandises

- 61 - Services extérieurs
 - 613 - Locations
 - 615 - Entretien et réparations
 - 616 - Primes d' assurances

- 62 - Autres services extérieurs
 - 622 - Rémunérations d'intermédiaires et honoraires
 - 623 - Publicité, publications, relations publiques
 - 626 - Frais postaux et frais de télécommunication
 - 627 - Services bancaires

- 63 - Impôts, taxes et versements assimilés

- 64 - Charges de personnel

- 66 - Charges financières

- 68 - Dotation aux amortissements

CLASSE 7**COMPTES DE PRODUITS**

- 70 - Ventes de produits fabriqués, prestations de services, marchandises
 - 701 - Ventes de produits finis
 - 707 - Ventes de marchandises

Cette liste doit être communiquée aux candidats le jour de l'épreuve.

LES TECHNIQUES COMMERCIALES

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p><u>S41.3. LA PUBLICITE</u></p> <p>S41.3-1. OBJECTIF ET ROLE DE LA PUBLICITE METHODES EN PUBLICITE</p> <ul style="list-style-type: none">• Cible, produits, message publicitaire, mécanisme d'influence <p>S41.3-2. LES SUPPORTS ET CANAUX DE COMMUNICATION</p> <ul style="list-style-type: none">• L'annonce dans la presse, le tract, l'affiche, la mercatique... <p><u>S41.4. LE MARCHANDISAGE</u></p> <p>S41.4-1. PRESENTATION MARCHANDE DES PRODUITS CARNES</p> <ul style="list-style-type: none">• L'assortiment• La présentation des produits• Le linéaire (organisation du rayon)• L'image de marque du magasin (hygiène)• La qualité des produits <p>S41.4-2. ANIMATION DU POINT DE VENTE</p> <ul style="list-style-type: none">• Ambiance, climatisation, éclairage• Actions promotionnelles <p>S41.4-3. LES TECHNIQUES DE VENTE</p> <ul style="list-style-type: none">• Vente en magasin, sur les marchés, en camion-vente	<ul style="list-style-type: none">• A partir d'une situation donnée : rédiger un message publicitaire adapté aux métiers de la viande.• Justifier une présentation marchande en fonction d'impératifs commerciaux donnés.• Concevoir une action promotionnelle.

LES TECHNIQUES COMMERCIALES

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p><u>S41.5. LA VENTE</u></p> <p>S41.5-1. LE VENDEUR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sa présentation • Ses aptitudes à communiquer • Son rôle <p>S41.5-2. L'ARGUMENTAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition • Rôle • La qualité des arguments types et formes d'arguments <p>S41.5-3. LE CLIENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents types de clientèles • Les comportements d'achat <ul style="list-style-type: none"> - achats prévus - achats impulsifs • Les attentes du client <p>S41.5-4. LES ETAPES DE LA VENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les commandes • L'accueil • L'écoute et la compréhension • Les conseils • Concrétisation de la vente • Conclusion de la vente, l'après-vente (réclamation) 	<ul style="list-style-type: none"> • Décrire le comportement et le rôle d'un vendeur en situation de vente. • Enumérer des arguments de vente en fonction des produits carnés proposés à la clientèle. • Identifier les différents types de clients. • Enumérer les principaux comportements d'achat des clients. • Citer les motivations d'achat des clients. • Décrire chaque étape de la vente. • Justifier l'importance de chaque étape de la vente.

**ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE
JURIDIQUE ET SOCIAL DE L'ENTREPRISE**

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p>S42.1. LES CONDITIONS D'ACCES A LA PROFESSION COMMERCIALE</p> <p>S42.1-1. LA CAPACITE</p> <p><u>Le mineur</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Le mineur non émancipé• Le mineur émancipé <p><u>Les incapables majeurs</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Le majeur en curatelle• Le majeur en tutelle <p><u>La femme mariée commerçante</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Acquisition par la femme mariée de la qualité de commerçante• Effets des engagements de la femme commerçante <p><u>Les conjoints</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Conjoint salarié• Conjoint collaborateur• Conjoint associé <p><u>Les commerçants étrangers</u></p> <ul style="list-style-type: none">• La réciprocité législative• La carte de commerçant étranger	<ul style="list-style-type: none">• Déterminer les conséquences qu'entraînent l'exercice d'actes de commerce par des personnes physiques ne répondant pas aux conditions d'accès à la profession commerciale.• Citer et définir les personnes frappées d'incapacité.• Définir les qualités de commerçante de la femme mariée.• Enumérer les conditions d'adoption à chaque statut• Citer les avantages et les inconvénients de chacune des options.• Décrire le processus d'attribution de la carte de commerçant.

**ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE
JURIDIQUE ET SOCIAL DE L'ENTREPRISE**

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p>S42.1-2. LE COMMERÇANT ET L'ARTISAN</p> <p><u>Le commerçant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition du commerçant <p><u>L'artisan</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition de l'artisan <p><u>S42.2. LES DOCUMENTS ADMINISTRATIFS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le devis - Le bon de commande - Le bulletin de commande - Le bon de livraison - La facture <p><u>S42.3. LE DROIT DE LA CONCURRENCE</u></p> <p><u>La concurrence déloyale</u></p> <p><u>Les pratiques restrictives sanctionnées pénalement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La revente à perte • Le paracommercialisme • Les promotions <p><u>S42.4. LE TRANSPORT DE MARCHANDISES</u></p> <p><u>Les obligations des parties</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les obligations du transporteur • Les obligations de l'expéditeur et du destinataire 	<ul style="list-style-type: none"> • Enumérer les distinctions existantes entre le commerçant et l'artisan. <ul style="list-style-type: none"> • A partir de cas pratiques <ul style="list-style-type: none"> - Reconnaître et définir les documents - Utiliser les documents - Contrôler les documents <ul style="list-style-type: none"> • Définir la notion de concurrence déloyale. <ul style="list-style-type: none"> • Analyser et commenter un article de presse en fonction de la législation en vigueur. <ul style="list-style-type: none"> • Citer les obligations • Enoncer les réserves à formuler.

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE JURIDIQUE ET SOCIAL DE L'ENTREPRISE

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p><u>S42.5. LES MOYENS DE PAIEMENT</u></p> <p><u>Le paiement en espèce</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La réglementation en vigueur <p><u>Le chèque</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition • La provision • Le paiement du chèque <p><u>Le virement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition <p><u>Les cartes de paiement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition <p><u>S42.6. LE CADRE JURIDIQUE DU DROIT DU TRAVAIL</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La convention collective • Le Conseil de Prud'hommes • L'Inspection du Travail • La Médecine du Travail <p><u>S42.7. LE CONTRAT DE TRAVAIL</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Le contrat à durée déterminé • Le contrat à durée indéterminé • la modification du contrat de travail • Les motifs de licenciement • La rupture anticipée du contrat à durée déterminée • La démission • Les formalités de fin de contrat 	<ul style="list-style-type: none"> • Citer les plafonds fixés par la loi pour les divers paiements en espèces. • Citer les principaux modes de paiement. • Analyser les conséquences de l'émission d'un chèque sans provision • Identifier un chèque recevable • Etablir un ordre de virement • Déterminer les procédures de recouvrement à mettre en œuvre en cas de non-paiement. • Citer les avantages et inconvénients pour le commerçant de l'acceptation du paiement par carte. • A partir d'une situation donnée apprécier le rôle des institutions • Citer le champ d'application d'une convention collective. • Identifier les caractéristiques.

**ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE
JURIDIQUE ET SOCIAL DE L'ENTREPRISE**

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p><u>42.8. LES ORGANISATIONS REPRESENTATIVES DES SALARIES ET EMPLOYEURS</u></p> <ul style="list-style-type: none">• L'organisation syndicale salarié et patronales• La représentativité syndicale• Les délégués du personnel• Le comité d'entreprise• Le comité d'hygiène et de sécurité et des conditions de travail <p><u>S42.9. FORMATION ET INSERTION</u></p> <ul style="list-style-type: none">• La formation initiale professionnelle• La formation professionnelle continue• Le contrat d'apprentissage• Les contrats d'insertion des jeunes <p><u>S42.10. L'ACCIDENT DU TRAVAIL ET DE TRAJET</u></p> <p><u>S42.11. LES CIRCUITS COMMERCIAUX DE LA VIANDE</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Le circuit vif• Le circuit mort ou forain• Le circuit rural <p><u>S42.12. LA CONSOMMATION FRANCAISE DES VIANDES</u></p>	<ul style="list-style-type: none">• Identifier les organisations représentatives des salariés et employeurs• Citer leur rôle.• Décrire l'objectif de la formation continue• Décrire le cadre législatif des contrats de formation en alternance• Citer les principaux contrats d'insertion et de formation des jeunes.• Indiquer les obligations en cas d'accident.• Citer les circuits commerciaux de la viande.• Donner la consommation moyenne annuelle par habitant des viandes de bœuf, veau, agneau et porc.