



MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE,  
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

# **Brevet Professionnel**

## **Boucher**

## SOMMAIRE DES ANNEXES

▪ <b>Annexe I</b>	
▪ <b>Référentiel des activités professionnelles</b>	<b>3</b>
▪ <b>Référentiel de certification</b>	<b>23</b>
▪ <b>Terminologie technique</b>	<b>70</b>
▪ <b>Annexe II</b>	
▪ <b>Liste des diplômes permettant de s'inscrire au Brevet professionnel Boucher</b>	<b>72</b>
▪ <b>Annexe III</b>	
▪ <b>Règlement d'examen</b>	<b>73</b>
▪ <b>Annexe IV</b>	
▪ <b>Définition des épreuves</b>	<b>74</b>
▪ <b>Annexe V</b>	
▪ <b>Tableau de correspondance entre épreuves et unités</b>	<b>93</b>

## **ANNEXE I**

### **Référentiel des activités professionnelles**

## Définition

Le titulaire du Brevet Professionnel Boucher est un professionnel hautement qualifié capable de réaliser et de faire assurer toutes les tâches nécessaires à l'approvisionnement, à la gestion, à la transformation, à la commercialisation et à la vente des produits liés à son activité.

Il maîtrise les techniques professionnelles dans un objectif permanent d'optimisation de l'ensemble des tâches en respectant les réglementations en vigueur, notamment les règles d'hygiène et de sécurité.

Il connaît les principes généraux du développement durable répondant aux exigences environnementales.

Il est capable d'organiser et de gérer une unité d'exploitation.

A terme, il doit être capable de reprendre, de créer et de gérer une entreprise.

## Contexte professionnel

### . Emplois concernés

- Boucher hautement qualifié,
- Responsable de production en relation directe ou non avec la clientèle,
- Formateur,
- Chef d'entreprise ou gérant.

### . Types d'entreprises

- Boucheries (sédentaires ou non) : boucherie, boucherie-charcuterie, boucherie traiteur, boucherie conserverie...,
- Grandes et moyennes surfaces (GMS),
- Industries agro-alimentaires,
- Centres de formation,
- Entreprises de la filière viande.

## Environnement technique de l'emploi

Le champ professionnel du titulaire du BP Boucher est caractérisé par :

- la parfaite connaissance des carcasses et des viandes permettant l'optimisation des produits :
  - maintien de la qualité des produits,
  - utilisation rationnelle des matériels et des équipements,
  - mise en œuvre des techniques de préparation, de mise en valeur et vente des produits,
  - respect des comportements et attitudes professionnelles liés à l'hygiène, à la prévention et à la sécurité selon la réglementation en vigueur.
- la capacité à :
  - animer, manager une équipe,
  - organiser la commercialisation des produits.
- la prise en compte des préoccupations des acteurs de l'entreprise (clients, salariés, fournisseurs,...) dans le cadre d'une démarche de développement durable.
- l'adaptation à l'évolution des attentes et des comportements du consommateur.

## Descriptif des activités

Les différentes fonctions de l'activité boucherie qui s'effectuent en permanence et impérativement dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité selon la réglementation en vigueur sont :

<b>Fonction 1</b>	<b>Approvisionnement</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>. Achats</li><li>. Réception</li><li>. Stockage</li></ul>

<b>Fonction 2</b>	<b>Transformation</b>

<b>Fonction 3</b>	<b>Gestion</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>. Gestion commerciale</li><li>. Gestion des ressources humaines</li><li>. Gestion économique et financière</li></ul>

<b>Fonction 4</b>	<b>Commercialisation</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>. Action commerciale</li><li>. Acte de vente</li></ul>

<b>Fonction 5</b>	<b>Communication</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>. Communication interne</li><li>. Communication externe</li></ul>

<b>Fonction 6</b>	<b>Démarche qualité et développement durable</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>. Démarche qualité</li><li>. Démarche de développement durable</li></ul>

<b>Fonction 1</b>	<b>Approvisionnement</b>
-------------------	--------------------------

<b>Achats</b>
<b>Tâches</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définition des besoins qualitatifs et quantitatifs</li> <li>• Sélection des fournisseurs</li> <li>• Choix des matières premières selon la qualité souhaitée</li> <li>• Négociation et achats (vif, carcasse, coupe de gros...)</li> <li>• Choix et commande du matériel, de l'outillage, des consommables</li> </ul>
<b>Conditions d'exercice</b>
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les stocks</li> <li>• Les documents commerciaux</li> <li>• Les critères de sélection et d'appréciation des animaux, des carcasses, des viandes, des abats et des volailles</li> <li>• Les labels</li> <li>• Les cours du marché</li> <li>• Les circuits d'approvisionnement</li> <li>• La classification officielle</li> <li>• La réglementation relative au transport</li> <li>• Le cahier des charges</li> <li>• Le référencement des fournisseurs</li> <li>• La réglementation en vigueur relative à l'hygiène</li> <li>• Les outils informatiques</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b> Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie de l'organisation</p>
<b>Résultats attendus</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification des circuits et intermédiaires composant une filière d'approvisionnement</li> <li>• Choix en conformité avec la politique commerciale de l'entreprise</li> <li>• Optimisation des moyens et ressources mis en œuvre</li> <li>• Respect du cahier des charges</li> <li>• Respect du prix négocié</li> </ul>

<b>Fonction 1</b>	<b>Approvisionnement</b>
-------------------	--------------------------

<b>Réception</b>
<b>Tâches</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle des conditions de transport</li> <li>• Vérification quantitative et qualitative</li> <li>• Contrôle des emballages et des conditionnements</li> <li>• Mise en œuvre des relevés de température</li> <li>• Renseignement des documents de réception matière</li> <li>• Constat des anomalies éventuelles</li> <li>• Refus de tout ou partie de la marchandise et application de la procédure de retour</li> </ul>
<b>Conditions d'exercice</b>
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La réglementation des conditions de transport</li> <li>• Le document réception matière</li> <li>• Le bon de commande</li> <li>• Le bon de livraison</li> <li>• Le bon de retour</li> <li>• Le thermomètre sonde et/ou infrarouge</li> <li>• Les instruments de pesage</li> <li>• Le cahier des charges</li> <li>• Les outils informatiques</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b></p> <p>Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>
<b>Résultats attendus</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité des conditions de transport frigorifique</li> <li>• Adéquation entre la commande et la livraison</li> <li>• Respect du cahier des charges</li> <li>• Mise en œuvre de la traçabilité</li> <li>• Traitement des litiges</li> <li>• Communication des observations à la hiérarchie</li> </ul>

<b>Fonction 1</b>	<b>Approvisionnement</b>
-------------------	--------------------------

<b>Stockage</b>
<b>Tâches</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vérification des capacités de stockage</li> <li>• Contrôle des chambres froides</li> <li>• Application du principe de rotation des stocks</li> <li>• Entreposage rationnel des carcasses, des viandes, des abats et des volailles</li> <li>• Rangement des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage</li> <li>• Contrôle des stocks</li> <li>• Utilisation des moyens de manipulation adaptés</li> <li>• Accrochage rationnel des pièces</li> <li>• Mise en œuvre des gestes et postures professionnels adaptés</li> </ul>
<b>Conditions d'exercice</b>
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les références réglementaires en vigueur</li> <li>• Le guide de bonnes pratiques d'hygiène</li> <li>• Le document unique</li> <li>• Les chambres froides adaptées</li> <li>• Les appareils de contrôle et de régulation</li> <li>• Les outils et matériels de manipulation</li> <li>• Les outils et matériels de conditionnement adaptés</li> <li>• Les outils informatiques</li> <li>• La connaissance des risques professionnels liés à l'activité physique</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b> Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>
<b>Résultats attendus</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conservation optimale des produits</li> <li>• Utilisation rationnelle des zones de stockage</li> <li>• Maîtrise de la réduction des pertes de poids</li> <li>• Rotation adaptée des produits stockés</li> <li>• Suivi de la procédure de la traçabilité</li> <li>• Vérification des moyens de manipulation en fonction des tâches réalisées</li> <li>• Prévention des risques liés à l'activité physique</li> </ul>



Tâches	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fente</li> <li>• Coupe/Levée</li> <li>• Désossage</li> <li>• Séparation</li> <li>• Parage</li> <li>• Épluchage</li> <li>• Affranchissage</li> <li>• Découpe/Pièçage</li> <li>• Assemblage</li> <li>• Formage/Bardage/Bridage /Ficelage</li> <li>• Lardage/Piquage</li> <li>• Hachage/Attendrissage</li> <li>• Pesage</li> <li>• Assaisonnement/Malaxage/Farcir</li> </ul>	
Conditions d'exercice	
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les carcasses entières, demi-carcasses, quartiers, pièces de coupe et de découpe...</li> <li>• Les usages et pratiques professionnelles</li> <li>• Les consignes de travail</li> <li>• Les références réglementaires en vigueur, notamment en matière d'hygiène et de sécurité</li> <li>• Le matériel et les outillages adaptés</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b></p> <p>Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>	
Résultats attendus	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respect des bases réglementaires concernant l'appellation des morceaux</li> <li>• Respect des consignes de travail</li> <li>• Maîtrise des techniques et des pratiques professionnelles</li> <li>• Respect des règles d'hygiène et de sécurité</li> <li>• Respect des principes liés à l'ergonomie</li> <li>• Produits commercialisables dans le respect des consignes de travail</li> <li>• Suivi de la procédure de la traçabilité</li> </ul>	

**Gestion commerciale****Tâches**

- Identification et suivi de la politique commerciale
- Définition des différents coûts
- Calcul des rendements matières
- Détermination des prix de vente
- Suivi de l'évolution des stocks

**Conditions d'exercice****Moyens et ressources**

- La politique commerciale
- La politique d'approvisionnement
- Les clients
- Les fournisseurs
- Les achats
- Les fiches de rendement
- Les documents commerciaux
- Les charges d'exploitation
- L'analyse de l'activité de l'organisation
- Les attentes des consommateurs
- Les outils informatiques

**Autonomie et responsabilité**

Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie

**Résultats attendus**

- Pertinence de la mise en place de la politique commerciale
- Analyse des rendements et des coûts
- Pertinence des calculs commerciaux
- Adéquation entre les actions menées et la politique commerciale

<b>Gestion des ressources humaines</b>	
<b>Tâches</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encadrement et animation de l'équipe de travail</li> <li>• Participation au recrutement et à l'évaluation des membres de l'équipe</li> <li>• Communication de la répartition des tâches de travail</li> <li>• Contrôle du travail</li> <li>• Information sur les formations professionnelles</li> <li>• Proposition de formations adaptées au secteur professionnel</li> </ul>	
<b>Conditions d'exercice</b>	
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'organigramme</li> <li>• Les fiches de poste</li> <li>• Les profils de compétences</li> <li>• Les techniques de base de management d'équipe</li> <li>• Les locaux</li> <li>• Les dispositifs de formation</li> <li>• La formation continue</li> <li>• Le code du travail</li> <li>• Les conventions collectives</li> <li>• Les outils informatiques</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b></p> <p>Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>	
<b>Résultats attendus</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation rationnelle du travail : planification, maîtrise des méthodes et des outils</li> <li>• Recrutement adapté aux besoins de l'organisation</li> <li>• Maîtrise de la gestion de l'équipe</li> <li>• Efficacité de l'équipe et sa contribution au développement de l'activité</li> <li>• Augmentation du niveau de productivité</li> <li>• Respect des spécificités du métier : sécurité au travail, hygiène...</li> <li>• Qualité de l'ambiance de travail</li> </ul>	

**Gestion économique et financière****Tâches**

- Réalisation des achats
- Réalisation d'un inventaire
- Evaluation et analyse des charges fixes et variables
- Analyse et exploitation des documents comptables
- Application du mécanisme de la TVA
- Participation aux choix d'investissements liés à l'activité

**Conditions d'exercice****Moyens et ressources**

- Les marchés
- Les fournisseurs
- Les calculs commerciaux
- La répartition des charges fixes
- L'évaluation des charges variables
- Le seuil de rentabilité
- Le chiffre d'affaires
- Les taux de marge prévisionnels
- Les tableaux d'amortissement
- Les outils informatiques

**Autonomie et responsabilité**

Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie

**Résultats attendus**

- Application des normes des principaux ratios d'activité, de rentabilité et de productivité
- Répartition rationnelle des charges
- Mesure et analyse des écarts
- Fixation du prix de vente
- Maintien de l'équilibre financier de l'organisation
- Analyse des résultats par rapport aux statistiques de consommation des ménages

<b>Fonction 4</b>	<b>Commercialisation</b>
-------------------	--------------------------

<b>Action commerciale</b>
<b>Tâches</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Étude de l'implantation du point de vente</li> <li>• Agencement du point de vente</li> <li>• Présentation et mise en valeur des produits dans le respect des règles de sécurité alimentaire</li> <li>• Animation du point de vente</li> <li>• Dynamisation des ventes</li> </ul>
<b>Conditions d'exercice</b>
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'étude de marché : étude de l'offre, la concurrence, la demande, les attentes de la clientèle</li> <li>• Les équipements adaptés à la commercialisation</li> <li>• La réglementation en matière de publicité, de prix de vente, de sécurité alimentaire</li> <li>• La réglementation pour l'accessibilité aux personnes handicapées et à mobilité réduite</li> <li>• Les moyens de communication internes et externes</li> <li>• Les outils informatiques</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b></p> <p>Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>
<b>Résultats attendus</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implantation du point de vente en corrélation avec l'étude de marché</li> <li>• Aménagement du point de vente conforme à la réglementation en vigueur</li> <li>• Optimisation de la surface du point de vente</li> <li>• Mise en œuvre de la politique commerciale en fonction de l'étude de marché</li> <li>• Respect du maintien de la qualité des produits</li> <li>• Respect de la réglementation en vigueur</li> <li>• Valorisation des produits</li> <li>• Optimisation des ventes</li> </ul>

<b>Acte de vente</b>	
<b>Tâches</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil du client</li> <li>• Adaptation à une clientèle étrangère</li> <li>• Adoption d'un comportement professionnel</li> <li>• Connaissance et identification des besoins du client</li> <li>• Conseil au client</li> <li>• Réponse adaptée aux attentes et aux objections du client</li> <li>• Proposition de produits complémentaires</li> <li>• Préparation et conditionnement des produits</li> <li>• Pesage des produits</li> <li>• Édition du ticket de caisse</li> <li>• Encaissement</li> <li>• Conclusion de la vente</li> <li>• Fidélisation de la clientèle</li> </ul>	
<b>Conditions d'exercice</b>	
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La tenue professionnelle adaptée</li> <li>• Le savoir être adapté à la profession</li> <li>• Les techniques commerciales</li> <li>• Les consignes de vente</li> <li>• L'affichage et l'information sur le produit</li> <li>• Les instruments de pesage</li> <li>• Le matériel de conditionnement</li> <li>• Les moyens d'encaissement</li> <li>• Les outils de fidélisation de la clientèle</li> <li>• Les outils informatiques</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b></p> <p>Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>	
<b>Résultats attendus</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respect de la demande du client</li> <li>• Satisfaction du client</li> <li>• Accroissement du panier moyen</li> <li>• Fidélisation de la clientèle</li> <li>• Développement et diversification de la clientèle</li> <li>• Respect des consignes de travail</li> <li>• Communication en langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</li> <li>• Suivi de la procédure de la traçabilité</li> </ul>	

<b>Fonction 5</b>	<b>Communication</b>
-------------------	----------------------

<b>Communication interne</b>
<b>Tâches</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil du nouveau personnel</li> <li>• Information du personnel</li> <li>• Transmission des consignes de travail</li> <li>• Encadrement d'une équipe de travail</li> <li>• Maintien du dialogue avec la hiérarchie et avec l'équipe</li> <li>• Application des procédures définies par les centrales d'achat</li> <li>• Affichage des protocoles et des procédures dans le respect des réglementations en vigueur</li> </ul>
<b>Conditions d'exercice</b>
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le livret d'accueil</li> <li>• Les fiches de poste</li> <li>• Les fiches techniques</li> <li>• Les protocoles et les procédures</li> <li>• Le code du travail</li> <li>• Les conventions collectives</li> <li>• Le règlement intérieur</li> <li>• Le guide des bonnes pratiques d'hygiène</li> <li>• Le document unique</li> <li>• Les publications professionnelles</li> <li>• Les outils informatiques</li> <li>• L'Intranet</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b></p> <p>Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>
<b>Résultats attendus</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégration du nouveau personnel</li> <li>• Autonomie et responsabilisation du personnel</li> <li>• Management de l'équipe de travail</li> <li>• Optimisation des conditions de travail</li> <li>• Respect des procédures et des consignes de travail</li> </ul>

<b>Fonction 5</b>	<b>Communication</b>
-------------------	----------------------

<b>Communication externe</b>
<b>Tâches</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Création ou recherche de supports de communication à destination de la clientèle</li> <li>• Information du client</li> <li>• Communication avec les acteurs économiques</li> <li>• Réalisation d'une veille sur les évolutions professionnelles</li> </ul>
<b>Conditions d'exercice</b>
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les chambres consulaires</li> <li>• Les organisations professionnelles et interprofessionnelles</li> <li>• Les centres et établissements de formation</li> <li>• Les publications professionnelles</li> <li>• Les supports de communication</li> <li>• Les sites de commerce en ligne</li> <li>• Les réglementations</li> <li>• Les outils informatiques</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b></p> <p>Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>
<b>Résultats attendus</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développement de l'image de marque de l'organisation</li> <li>• Pertinence de la communication écrite, orale et visuelle</li> <li>• Augmentation de la notoriété et du chiffre d'affaires</li> <li>• Efficacité de la communication envers la clientèle et les acteurs économiques</li> <li>• Maintien de l'organisation dans l'évolution du métier</li> </ul>



<b>Fonction 6</b>	<b>Démarche qualité et développement durable</b>
-------------------	--

Cette fonction transversale est caractérisée par :

- **la démarche qualité**, composée de protocoles, consignes et documents de suivi, afin de respecter la réglementation et d'optimiser les performances de l'organisation ;
- **le développement durable**, prenant en compte les aspects sociaux, économiques et environnementaux.

<b>Démarche qualité</b>
<b>Tâches</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Élaboration et mise en œuvre des différents protocoles</li> <li>• Mise en œuvre des normes de qualité</li> <li>• Mise en place des consignes de travail</li> <li>• Instruction et contrôle des documents de suivi</li> </ul>
<b>Conditions d'exercice</b>
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La réglementation en vigueur</li> <li>• Les labels et autres signes de qualité</li> <li>• Les normes de qualité</li> <li>• Le règlement intérieur</li> <li>• Les documents de suivi</li> <li>• La documentation technique professionnelle</li> <li>• Les outils et méthodes d'analyse des risques</li> <li>• Les autocontrôles internes</li> <li>• Les contrôles externes</li> <li>• Les fournisseurs</li> <li>• Les outils informatiques</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b></p> <p>Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>
<b>Résultats attendus</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respect de la réglementation en vigueur</li> <li>• Respect des normes de qualité</li> <li>• Valorisation de la qualité</li> <li>• Optimisation des performances de l'organisation</li> <li>• Utilisation adaptée d'outils et de méthodes d'analyse pour la mise en place et le suivi de la démarche qualité</li> </ul>

<b>Démarche de développement durable</b>	
<b>Tâches</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valorisation de l'intégralité de la carcasse</li> <li>• Mise en place d'un protocole de traitement des déchets</li> <li>• Mise en place d'un protocole d'économie d'énergie</li> <li>• Formation et implication du personnel aux différents protocoles</li> <li>• Choix et utilisation des produits de façon raisonnée</li> <li>• Choix privilégié des fournisseurs impliqués dans la démarche</li> <li>• Mise en œuvre d'une politique commerciale privilégiant les circuits courts</li> </ul>	
<b>Conditions d'exercice</b>	
<p><b>Moyens et ressources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le guide de l'environnement</li> <li>• La réglementation en vigueur</li> <li>• Les signes officiels de qualité</li> <li>• Les fournisseurs</li> <li>• Les outils informatiques</li> </ul> <p><b>Autonomie et responsabilité</b> Autonome et responsable dans le cadre défini par la hiérarchie</p>	
<b>Résultats attendus</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respect de la réglementation en vigueur</li> <li>• Mise en place des différents protocoles</li> <li>• Implication du personnel dans la démarche de développement durable</li> <li>• Information du consommateur</li> <li>• Valorisation de la carcasse dans son intégralité</li> <li>• Maîtrise des coûts</li> </ul>	

**Mise en relation du Référentiel des Activités Professionnelles  
et du Référentiel de Certification**

Fonction 1		Approvisionnement	
Tâches principales		Capacités	Compétences terminales
Achats	Définition des besoins qualitatifs et quantitatifs	C1	C1.1 Déterminer les besoins qualitatifs et quantitatifs
	Sélection des fournisseurs	C1	C1.2 Sélectionner des fournisseurs
	Choix des matières premières selon la qualité souhaitée	C1	C1.3 Choisir des matières premières selon la qualité souhaitée
	Négociation et achats (vif, carcasse, coupe de gros...)	C1	C1.4 Négocier et acheter
	Choix et commande du matériel, de l'outillage, des consommables	C1	C1.5 Choisir et commander les consommables C1.6 Participer aux investissements matériels C1.10 Organiser le poste de travail
Réception	Contrôle des conditions de transport	C3	C3.1 Contrôler les conditions de transport
	Vérification quantitative et qualitative	C3	C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées
	Contrôle des emballages et des conditionnements	C3	
	Mise en œuvre des relevés de température	C3	C3.3 Contrôler les chambres froides
	Renseignement des documents de réception matière	C2	C2.2 Compléter les documents de réception matière
	Constat des anomalies éventuelles	C3	C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées
	Refus de tout ou partie de la marchandise et application de la procédure de retour	C3	
Stockage	Vérification des capacités de stockage	C1	C1.7 Vérifier les capacités de stockage
	Contrôle des chambres froides	C3	C3.3 Contrôler les chambres froides
	Application du principe de rotation des stocks	C1	C1.9 Ranger des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage
	Entreposage rationnel des carcasses, des viandes, des abats et des volailles	C1	C1.8 Entrepoiser rationnellement les carcasses, les viandes, les abats et les volailles
	Rangement des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage	C1	C1.9 Ranger des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage
	Contrôle des stocks	C3	C3.4 Contrôler les stocks
	Utilisation des moyens de manipulation adaptés	C2	C2.3 Stocker les marchandises
	Accrochage rationnel des pièces	C2	
	Mise en œuvre des gestes et postures professionnels adaptés	C2	

Fonction 2		Transformation
Tâches principales		Capacités
Fente	C2	C2.4 Réaliser les opérations de préparation
Coupe/Levée	C2	
Désossage	C2	
Séparation	C2	
Parage	C2	
Épluchage	C2	
Affranchissage	C2	
Découpe/Pièçage	C2	
Assemblage	C2	
Formage/Bardage/ Bridage /Ficelage	C2	
Lardage/Piquage	C2	
Hachage/Attendrissage	C2	
Pesage	C2	
Assaisonnement/Malaxage/Farcir	C2	

Fonction 3		Gestion	
Tâches principales		Capacités	
Gestion commerciale	Identification et suivi de la politique commerciale	C1	C1.11 Identifier les éléments de la politique commerciale
	Définition des différents coûts	C1	C1.12 Établir les prix de vente à partir du calcul des rendements
	Calcul des rendements matières	C1	
	Détermination des prix de vente	C1	
	Suivi de l'évolution des stocks	C3	C3.4 Contrôler les stocks
Gestion des ressources humaines	Encadrement et animation de l'équipe de travail	C1	C1.13 Organiser l'équipe de travail
	Participation au recrutement et à l'évaluation des membres de l'équipe	C1	C1.14 Participer à la gestion des ressources humaines
	Communication de la répartition des tâches de travail	C1	C1.13 Organiser l'équipe de travail
	Contrôle du travail	C3	C3.5 Évaluer le travail
	Information sur les formations professionnelles	C1	C1.14 Participer à la gestion des ressources humaines
	Proposition de formations adaptées au secteur professionnel	C1	C1.14 Participer à la gestion des ressources humaines
Gestion économique et financière	Réalisation des achats	C2	C2.1 Effectuer les achats
	Réalisation d'un inventaire	C3	C3.4 Contrôler les stocks
	Évaluation et analyse des charges fixes et variables	C3	C3.6 Analyser les résultats de l'organisation
	Analyse et exploitation des documents comptables	C3	
	Application du mécanisme de la TVA	C3	
	Participation aux choix d'investissement liés à l'activité	C1	C1.6 Participer aux investissements matériels

Fonction 4		Commercialisation	
Tâches principales		Capacités	Compétences terminales
Action commerciale	Étude de l'implantation du point de vente	C1	C1.15 Implanter et agencer le lieu de vente
	Agencement du point de vente	C1	
	Présentation et mise en valeur des produits dans le respect des règles de sécurité alimentaire	C2	C2.5 Présenter les produits C2.6 Mettre en valeur les produits
	Animation du point de vente	C4	C4.5 Animer le point de vente
	Dynamisation des ventes	C4	
Acte de vente	Accueil du client	C4	C4.6 Réaliser l'acte de vente
	Adaptation à une clientèle étrangère	C4	
	Adoption d'un comportement professionnel	C4	
	Connaissance et identification des besoins du client	C4	
	Conseil au client	C4	
	Réponse adaptée aux attentes et aux objections du client	C4	
	Proposition de produits complémentaires	C4	C2.7 Conditionner les produits
	Préparation et conditionnement des produits	C2	
	Pesage des produits	C2	C2.8 Peser les produits
	Édition du ticket de caisse	C4	C4.6 Réaliser l'acte de vente
	Encaissement	C4	
	Conclusion de la vente	C4	
	Fidélisation de la clientèle	C4	

<b>Fonction 5</b>	<b>Communication</b>
-------------------	----------------------

	<b>Tâches principales</b>	<b>Capacités</b>	<b>Compétences terminales</b>
<b>Communication interne</b>	Accueil du nouveau personnel	<b>C4</b>	<b>C4.1</b> Communiquer avec la hiérarchie et le personnel
	Information du personnel	<b>C4</b>	
	Transmission des consignes de travail	<b>C4</b>	
	Encadrement d'une équipe de travail	<b>C4</b>	
	Maintien du dialogue avec la hiérarchie et avec l'équipe	<b>C4</b>	
	Application des procédures définies par les centrales d'achat	<b>C4</b>	
	Affichage des protocoles et des procédures dans le respect des réglementations en vigueur	<b>C4</b>	
<b>Communication externe</b>	Création ou recherche de supports de communication à destination de la clientèle	<b>C4</b>	<b>C4.4</b> Développer les supports de communication
	Information du client	<b>C4</b>	<b>C4.5</b> Animer le point de vente
	Communication avec les acteurs économiques	<b>C4</b>	<b>C4.2</b> Communiquer avec les acteurs économiques <b>C4.3</b> Participer à des actions collectives
	Réalisation d'une veille sur les évolutions professionnelles	<b>C1</b>	<b>C1.14</b> Participer à la gestion des ressources humaines

<b>Fonction 6</b>	<b>Démarche qualité et développement durable</b>
-------------------	--

	<b>Tâches principales</b>	<b>Capacités</b>	<b>Compétences terminales</b>
<b>Démarche qualité</b>	Élaboration et mise en œuvre des différents protocoles	<b>C1</b>	<b>C1.16</b> Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable
	Mise en œuvre des normes de qualité	<b>C3</b>	<b>C3.7</b> Participer à la mise en place de la démarche qualité
	Mise en place des consignes de travail	<b>C4</b>	<b>C4.1</b> Communiquer avec la hiérarchie et le personnel
	Instruction et contrôle des documents de suivi	<b>C3</b>	<b>C3.2</b> Contrôler les marchandises réceptionnées
<b>Démarche de développement durable</b>	Valorisation de l'intégralité de la carcasse	<b>C2</b>	<b>C2.9</b> Valoriser l'intégralité de la carcasse dans une démarche de développement durable
	Mise en place d'un protocole de traitement des déchets	<b>C1</b>	<b>C1.16</b> Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable
	Mise en place d'un protocole d'économie d'énergie	<b>C1</b>	
	Formation et implication du personnel aux différents protocoles	<b>C4</b>	<b>C4.1</b> Communiquer avec la hiérarchie et le personnel
	Choix et utilisation des produits de façon raisonnée	<b>C1</b>	<b>C1.16</b> Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable
	Choix privilégié des fournisseurs impliqués dans la démarche	<b>C1</b>	
	Mise en œuvre d'une politique commerciale privilégiant les circuits courts	<b>C1</b>	

## Référentiel de Certification

- **Les savoir-faire**
- **Les savoirs associés**
- **Les unités constitutives du diplôme**

- **Les savoir-faire**



<b>Capacité C1 →</b>		<b>Organiser</b>
<b>Compétences terminales</b>		
<b>C1.1</b>	<b>Déterminer les besoins qualitatifs et quantitatifs</b>	
<b>C1.2</b>	<b>Sélectionner des fournisseurs</b>	
<b>C1.3</b>	<b>Choisir des matières premières selon la qualité souhaitée</b>	
<b>C1.4</b>	<b>Négocier et acheter</b>	
<b>C1.5</b>	<b>Choisir et commander les consommables</b>	
<b>C1.6</b>	<b>Participer aux investissements matériels</b>	
<b>C1.7</b>	<b>Vérifier les capacités de stockage</b>	
<b>C1.8</b>	<b>Entreposer rationnellement les carcasses, les viandes, les abats et les volailles</b>	
<b>C1.9</b>	<b>Ranger des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage</b>	
<b>C1.10</b>	<b>Organiser le poste de travail</b>	
<b>C1.11</b>	<b>Identifier les éléments de la politique commerciale</b>	
<b>C1.12</b>	<b>Établir les prix de vente à partir du calcul des rendements</b>	
<b>C1.13</b>	<b>Organiser l'équipe de travail</b>	
<b>C1.14</b>	<b>Participer à la gestion des ressources humaines</b>	
<b>C1.15</b>	<b>Implanter et agencer le lieu de vente</b>	
<b>C1.16</b>	<b>Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable</b>	

<b>Capacité C2 →</b>		<b>Réaliser</b>
<b>Compétences terminales</b>		
<b>C2.1</b>	<b>Effectuer les achats</b>	
<b>C2.2</b>	<b>Compléter les documents de réception matière</b>	
<b>C2.3</b>	<b>Stocker les marchandises</b>	
<b>C2.4</b>	<b>Réaliser les opérations de préparation</b>	
<b>C2.5</b>	<b>Présenter les produits</b>	
<b>C2.6</b>	<b>Mettre en valeur les produits</b>	
<b>C2.7</b>	<b>Conditionner les produits</b>	
<b>C2.8</b>	<b>Peser les produits</b>	
<b>C2.9</b>	<b>Valoriser l'intégralité de la carcasse dans une démarche de développement durable</b>	

<b>Capacité C3 →</b>		<b>Contrôler</b>
<b>Compétences terminales</b>		
<b>C3.1</b>	<b>Contrôler les conditions de transport</b>	
<b>C3.2</b>	<b>Contrôler les marchandises réceptionnées</b>	
<b>C3.3</b>	<b>Contrôler les chambres froides</b>	
<b>C3.4</b>	<b>Contrôler les stocks</b>	
<b>C3.5</b>	<b>Évaluer le travail</b>	
<b>C3.6</b>	<b>Analyser les résultats de l'organisation</b>	
<b>C3.7</b>	<b>Participer à la mise en place de la démarche qualité</b>	

<b>Capacité C4 →</b>		<b>Communiquer-commercialiser</b>
<b>Compétences terminales</b>		
<b>C4.1</b>	<b>Communiquer avec la hiérarchie et le personnel</b>	
<b>C4.2</b>	<b>Communiquer avec les acteurs économiques</b>	
<b>C4.3</b>	<b>Participer à des actions collectives</b>	
<b>C4.4</b>	<b>Développer les supports de communication</b>	
<b>C4.5</b>	<b>Animer le point de vente</b>	
<b>C4.6</b>	<b>Réaliser l'acte de vente</b>	

<b>Capacité C1</b>	<b>Organiser</b>
--------------------	------------------

Savoir-Faire	Conditions de réalisation (on donne)	Critères et indicateurs de performances (on exige)
<b>Compétences terminales</b>	<b>En situation réelle ou simulée (matières d'œuvre, produits, locaux, matériels...)</b>	<b>Dans le respect des règles d'hygiène, de santé et de sécurité</b>
↓	↓	↓
<b>C1.1</b> <b>Déterminer les besoins qualitatifs et quantitatifs</b>	Les normes de qualité Les stocks Les commandes Les ventes périodiques Les actions commerciales prévues	Rigueur de l'analyse des besoins  Réponses adaptées aux besoins en termes de qualité et de quantité
<b>C1.2</b> <b>Sélectionner des fournisseurs</b>	Le référencement des fournisseurs Les cours du marché Le cahier des charges La réglementation relative au transport et à l'hygiène La démarche de développement durable	Choix adapté des fournisseurs en cohérence avec les besoins et la démarche de développement durable
<b>C1.3</b> <b>Choisir des matières premières selon la qualité souhaitée</b>	Les critères de sélection et d'appréciation des matières premières La classification officielle Le cahier des charges La politique commerciale	Maîtrise des critères de sélection et d'appréciation des matières premières  Application appropriée de la politique commerciale
<b>C1.4</b> <b>Négocier et acheter</b>	Les cours du marché Le référencement des produits Les procédures d'achat Les outils informatiques	Analyse pertinente des cours du marché  Optimisation des achats
<b>C1.5</b> <b>Choisir et commander les consommables</b>	Les outils informatiques La réglementation en vigueur Les documents commerciaux Le cahier des charges	Gestion optimale des consommables  Pertinence des investissements
<b>C1.6</b> <b>Participer aux investissements matériels</b>		Réponse adaptée aux besoins en termes de quantité et de qualité
<b>C1.7</b> <b>Vérifier les capacités de stockage</b>	Les différents lieux de stockage	Adéquation entre la commande et les capacités de stockage
<b>C1.8</b> <b>Entreposer rationnellement les carcasses, les viandes, les abats et les volailles</b>	Les chambres froides La matière d'œuvre Les outils et matériels de manipulation et de conditionnement adaptés Le document unique La réglementation en matière d'hygiène	Entreposage et rangement rationnel dans le respect de la réglementation en vigueur et des bonnes pratiques d'hygiène
<b>C1.9</b> <b>Ranger des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage</b>		Application cohérente du principe de rotation des stocks
<b>C1.10</b> <b>Organiser le poste de travail</b>	Le poste de travail Les outils Le matériel La matière d'œuvre Les réglementations en vigueur	Organisation rationnelle du poste et du plan de travail  Adéquation du plan de travail au produit transformé

<b>Capacité C1</b>	<b>Organiser</b>	
<b>Savoir-Faire</b>	<b>Conditions de réalisation (on donne)</b>	<b>Critères et indicateurs de performances (on exige)</b>
<b>Compétences terminales</b>	<b>En situation réelle ou simulée (matières d'œuvre, produits, locaux, matériels...)</b>	<b>Dans le respect des règles d'hygiène, de santé et de sécurité</b>
↓	↓	↓
<b>C1.11</b> <b>Identifier les éléments de la politique commerciale</b>	La politique commerciale Les outils informatiques	Repérage exact des différents éléments  Suivi rigoureux de la politique commerciale définie
<b>C1.12</b> <b>Établir les prix de vente à partir du calcul des rendements</b>	Les achats Les factures Les charges d'exploitation Les fiches de rendement Les marges Les outils informatiques	Cohérence de la définition et de l'analyse des coûts  Rigueur de l'analyse des rendements  Pertinence du calcul des prix de vente
<b>C1.13</b> <b>Organiser l'équipe de travail</b>	L'organigramme Les fiches de poste Les consignes et protocoles Les locaux L'ergonomie du poste de travail Les techniques de base de management d'équipe	Conformité des postes de travail  Organisation rationnelle du travail  Management approprié à l'équipe de travail
<b>C1.14</b> <b>Participer à la gestion des ressources humaines</b>	Le code du travail Les conventions collectives La réglementation en matière de droit individuel à la formation Les dispositifs de formation	Adéquation du recrutement en fonction des besoins  Veille régulière des évolutions professionnelles  Accompagnement adapté à l'évolution des qualifications
<b>C1.15</b> <b>Implanter et agencer le lieu de vente</b>	L'étude de marché et de la zone de chalandise Les équipements adaptés à la communication et à la commercialisation Les facteurs d'ambiance Les réglementations en vigueur	Choix rationnel de l'implantation  Choix rationnel des équipements et des facteurs d'ambiance pour l'agencement du lieu de vente
<b>C1.16</b> <b>Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable</b>	Les réglementations Le guide de l'environnement Les consignes internes Les signes officiels de la qualité et de l'origine Les documents de suivi qualité	Optimisation des performances de l'organisation  Mise en œuvre et suivi d'une démarche qualité rigoureuse  Choix des fournisseurs investis dans le développement durable  Information complète du consommateur  Bonne maîtrise des coûts Politique commerciale adaptée Choix et utilisation des produits

		de façon raisonnée
--	--	--------------------

<b>Capacité C2</b>	<b>Réaliser</b>	
<b>Savoir-Faire</b>	<b>Conditions de réalisation (on donne)</b>	<b>Critères et indicateurs de performances (on exige)</b>
<b>Compétences terminales</b>	<b>En situation réelle ou simulée (matières d'œuvre, produits, locaux, matériels...)</b>	<b>Dans le respect des règles d'hygiène, de santé et de sécurité</b>
↓	↓	↓
<b>C2.1 Effectuer les achats</b>	L'inventaire des stocks Le cadencier Le bon de commande La liste des fournisseurs Les outils de communication	Commande conforme aux consignes et aux besoins : qualité, quantité, date de livraison, prix
<b>C2.2 Compléter les documents de réception matière</b>	Les températures de réception des marchandises et du véhicule de transport Les achats Les documents de réception matière Le thermomètre sonde et/ou infrarouge La réglementation relative aux conditions de transport Le cahier des charges Les instruments de pesage Les outils informatiques	Exactitude des informations portées sur les documents  Vérification rigoureuse des documents de traçabilité  Utilisation pertinente des documents
<b>C2.3 Stocker les marchandises</b>	Les références réglementaires Le document unique Les chambres froides Les outils, matériels de manipulation et de conditionnement adaptés Les appareils de contrôle La tenue professionnelle Les règles d'hygiène et de sécurité Les gestes et postures liés à l'activité physique	Utilisation des moyens de manipulation et de contrôle adaptés  Accrochage et rangement rationnel des carcasses, quartiers, morceaux et pièces  Mise en œuvre pertinente des gestes et postures
<b>C2.4 Réaliser les opérations de préparation</b>	Les techniques et les usages professionnels La gestion et la rotation des produits Les consignes de travail Les références réglementaires en vigueur Le matériel et les outillages adaptés Les règles d'hygiène et de sécurité Les gestes et postures liés à l'activité physique	Respect rigoureux de la réglementation  Mise en œuvre pertinente des gestes et postures  Qualité de l'exécution : précision des gestes, enchaînement logique des opérations  Respect des consignes de travail : temps, techniques  Maîtrise des techniques professionnelles

<b>Bœuf</b>	<b>Les matières premières :</b>	<p><b>Préparation des matières premières conforme aux attendus :</b></p> <p>rôti dans la tranche (plat de tranche, mouvant, rond de tranche)  rôti dans le tendre de tranche  rôti dans le rond de gîte  rôti dans le gîte noix  rôti dans l'aiguillette baronne  rôti dans la macreuse  rôti dans le rumsteck (aiguillette, milieu)  rôti dans le faux filet  rôti dans le filet</p> <p>-----</p> <p>tranche dans le rumsteck  tranche dans le faux filet  tranche dans l'entrecôte  tranche dans la basse côte</p> <p>-----</p> <p>côte de bœuf  aloyau à l'os  pavé de rumsteck  châteaubriand (filet)  tournedos (filet)  « morceau » en tournedos</p> <p>-----</p>
	Les carcasses entières, demi-carcasses, quartiers, pièces de coupe et de découpe	<p>bifteck dans la tranche (plat de tranche, mouvant, rond de tranche)  bifteck dans le tendre de tranche (tendre de tranche, dessus de tranche, poire, merlan)  bifteck dans l'aiguillette baronne  bifteck dans le rumsteck (aiguillette)  bifteck dans l'araignée  bifteck dans le dessus de palette  bifteck dans la pièce parée (persillé)  bifteck dans la bavette d'aloyau  bifteck dans la bavette de flanchet  bifteck dans l'onglet  bifteck dans la hampe  bifteck dans la macreuse  bifteck dans le jumeau  bifteck dans le rond de gîte  bifteck dans le gîte-noix  bifteck dans le nerveux de gîte-noix  bifteck dans le paleron</p> <p>-----</p>
	Les produits commercialisables	<p>pot au feu dans le plat de côte  pot au feu dans le jarret (avec ou sans os)  pot au feu dans le jumeau  pot au feu dans le collier (veine maigre, veine grasse, griffe)  pot au feu dans la queue  pot au feu dans la poitrine (gros bout de poitrine, milieu de poitrine, tendron)  pot au feu dans le paleron  pot au feu dans la macreuse</p>



		<p>bœuf à braiser dans le paleron  bœuf à braiser dans la basse côte  bœuf à braiser dans le collier (veine maigre, veine grasse)  bœuf à braiser dans le gîte noix  bœuf à braiser dans le jumeau  bœuf mode lardé</p> <p>-----</p> <p>bourguignon  carpaccio  paupiette  émincé  os à moelle</p>
<b>Veau</b>	<p>Les carcasses entières, demi-carcasses, quartiers, pièces de coupe et de découpe</p> <p>Les produits commercialisables</p>	<p>rôti dans la noix (sous noix, noix pâtissière)  rôti dans le filet  rôti dans le quasi  rôti dans le carré  rôti dans l'épaule  rôti dans les côtes découvertes</p> <p>-----</p> <p>côte dans le filet  côte (première, seconde)  côte découverte</p> <p>-----</p> <p>escalope  filet  jarret  collier  poitrine, tendron, flanchet  longe  grenadin  médaillon  sauté  tranche de jarret  carpaccio  paupiette  émincé</p>
<b>Agneau Mouton</b>	<p>Les carcasses entières, demi-carcasses, quartiers, pièces de coupe et de découpe</p> <p>Les produits commercialisables</p>	<p>gigot/gigot raccourci  selle</p> <p>-----</p> <p>tranche dans le gigot avec/sans os  tranche dans la selle  faux filet/filet (noisette)</p> <p>-----</p> <p>côte dans le filet (simple ou double)  côte (première, seconde)  côte découverte</p> <p>-----</p> <p>carré  carré filet double (selle anglaise)  épaule/épaule semi-désossée  collier  poitrine (haut de côte)  sauté  souris</p>

<b>Porc</b>		rôti dans l'échine (avec ou sans os) rôti dans le carré (avec ou sans os) rôti dans le filet rôti dans la pointe rôti dans l'épaule rôti dans la palette rôti dans le jambon rouelle
	Les carcasses entières, demi-carcasses, quartiers, pièces de coupe et de découpe	carré de côtes côte (filet, première, seconde, échine)
	Les produits commercialisables	escalope dans le jambon escalope dans l'épaule filet mignon grillade jarret/jambonneau travers poitrine plat de côte sauté émincé
<b>Abats (1)</b>	Les produits commercialisables	tranche dans le foie de génisse tranche dans le foie de veau tranche dans le foie d'agneau tranche dans le foie de porc
		rognon cervelle ris cœur tête joue langue pied
<b>Volaille</b>	Les matières premières : - poulet - poularde - poule - coquelet - chapon - pigeon - caille - canard - canard gras - canette - oie - lapin	filet suprême escalope cuisse haut de cuisse pilon sot-l'y-laisse aile sauté émincé aiguillette magret manchon foie gésier cœur
	Les produits commercialisables	cœur cou rôti de volaille

(1) Commercialisation selon la réglementation en vigueur

<b>Capacité C2</b>	<b>Réaliser</b>	
<b>Savoir-Faire</b>	<b>Conditions de réalisation (on donne)</b>	<b>Critères et indicateurs de performances (on exige)</b>
<b>Compétences terminales</b>	<b>En situation réelle ou simulée (matières d'œuvre, produits, locaux, matériels...)</b>	<b>Dans le respect des règles d'hygiène, de santé et de sécurité</b>
↓	↓	↓
<b>C2.5 Présenter les produits</b>	Les équipements et matériels adaptés à la présentation : vitrines, étiquettes, plats, barquettes, séparateurs Les techniques de merchandising La réglementation en vigueur	Mise en place rationnelle des vitrines et des produits  Respect de la réglementation concernant la présentation des produits
<b>C2.6 Mettre en valeur les produits</b>	Les matériels adaptés à la décoration Les éléments de décor : barde et végétaux Les facteurs d'ambiance La réglementation en vigueur	Décoration attractive des produits  Création des éléments de décor des viandes à partir de barde et de végétaux  Respect des règles de sécurité alimentaire  Déclenchement de l'acte d'achat
<b>C2.7 Conditionner les produits</b>	Les contenants Les techniques de conditionnement	Conditionnement respectant les règles d'hygiène en conformité avec la réglementation en vigueur  Choix du conditionnement adapté au produit
<b>C2.8 Peser les produits</b>	Les instruments de pesage Les codes produits Les prix La réglementation relative au pesage	Adéquation entre le prix du produit pesé et le prix affiché  Respect rigoureux de la réglementation
<b>C2.9 Valoriser l'intégralité de la carcasse dans une démarche de développement durable</b>	Les carcasses La politique commerciale de l'organisation Les conseils d'utilisation	Valorisation de la carcasse dans son intégralité  Utilisation des carcasses dans une démarche de développement durable par la réduction des pertes et la sensibilisation des consommateurs  Amélioration de la rentabilité

Capacité C3	Contrôler	
Savoir-Faire	Conditions de réalisation (on donne)	Critères et indicateurs de performances (on exige)
<b>Compétences terminales</b>	<b>En situation réelle ou simulée (matières d'œuvre, produits, locaux, matériels...)</b>	<b>Dans le respect des règles d'hygiène, de santé et de sécurité</b>
↓	↓	↓
<b>C3.1 Contrôler les conditions de transport</b>	Les moyens de transport Les documents liés au transport La réglementation	Respect de la réglementation relative au transport
<b>C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées</b>	Le bon de commande Le bon de livraison Le bon de retour Le document réception matière Les réglementations Les thermomètres Les instruments de pesage Les outils informatiques	Conformité des procédures de réception  Adéquation entre le bon de commande et le bon de livraison  Identification des éléments de traçabilité  Intégrité des emballages et des conditionnements  Conformité des températures relevées  Application correcte de la procédure interne en cas d'anomalies constatées
<b>C3.3 Contrôler les chambres froides</b>	Les chambres froides Les appareils de contrôle et de régulation Les documents de suivi Les réglementations	Relevé et suivi correct des températures  Maintien de la qualité produit  Application correcte de la procédure en cas d'anomalies constatées  Application rigoureuse de la réglementation en vigueur
<b>C3.4 Contrôler les stocks</b>	Les achats La politique commerciale de l'organisation Les fiches de rendement Les fiches de stock Les factures Les charges d'exploitation Les outils informatiques	Pertinence de la rotation des produits  Réalisation régulière de l'inventaire  Analyse et exploitation pertinentes des fiches de rendement et de stock  Valorisation correcte des stocks

<b>Capacité C3</b>	<b>Contrôler</b>	
<b>Savoir-Faire</b>	<b>Conditions de réalisation (on donne)</b>	<b>Critères et indicateurs de performances (on exige)</b>
<b>Compétences terminales</b>	<b>En situation réelle ou simulée (matières d'œuvre, produits, locaux, matériels...)</b>	<b>Dans le respect des règles d'hygiène, de santé et de sécurité</b>
↓	↓	↓
<b>C3.5 Évaluer le travail</b>	L'organigramme de l'organisation Les fiches de poste La politique commerciale La fiche de travail Le cahier de commande Le code du travail Les conventions collectives Le document unique Les règles de santé et de sécurité au travail	Respect de la politique commerciale de l'organisation  Respect de la fiche de poste  Conformité quantitative et qualitative du travail demandé  Application du code du travail et de la convention collective
<b>C3.6 Analyser les résultats de l'organisation</b>	Les documents comptables : compte de résultat, bilan comptable, inventaire des stocks Les documents fiscaux et sociaux	Exactitude des calculs  Analyse et exploitation pertinente des documents comptables, fiscaux et sociaux (coûts, marges, chiffre d'affaires...)
<b>C3.7 Participer à la mise en place de la démarche qualité</b>	Les labels et autres signes de qualité Les outils et méthodes d'analyse des risques Les autocontrôles internes et contrôles externes La réglementation en vigueur	Utilisation adaptée d'outils et de méthodes d'analyse  Sensibilisation régulière du personnel  Suivi rigoureux de la démarche qualité  Mise en place adaptée des contrôles internes

<b>Capacité C4</b>	<b>Communiquer-commercialiser</b>
--------------------	-----------------------------------

Savoir-Faire	Conditions de réalisation (on donne)	Critères et indicateurs de performances (on exige)
<b>Compétences terminales</b>	<b>En situation réelle ou simulée (matières d'œuvre, produits, locaux, matériels...)</b>	<b>Dans le respect des règles d'hygiène, de santé et de sécurité</b>
↓	↓	↓
<b>C4.1</b> <b>Communiquer avec la hiérarchie et le personnel</b>	Le livret d'accueil L'organigramme Les fiches de poste Les fiches techniques Le plan de formation Le code du travail Les conventions collectives Le règlement intérieur Le document unique Les protocoles Les procédures Le guide de l'environnement Les outils de communication L'intranet	Utilisation d'un vocabulaire professionnel adapté avec une expression claire et précise  Attitudes professionnelles adaptées (écoute, courtoisie, disponibilité, confidentialité, respect de l'autorité hiérarchique)  Intégration réussie du nouveau personnel  Autonomie et responsabilisation du personnel dans le cadre défini par les consignes de travail  Transmission correcte des consignes de travail  Propositions adéquates d'amélioration des conditions de travail  Maintien d'un dialogue constant avec la hiérarchie et l'équipe  Mise en place de l'affichage des protocoles, des procédures et des textes réglementaires  Proposition d'un plan de formation adapté aux besoins de l'organisation  Implication réussie du personnel dans la démarche de développement durable

<b>Capacité C4</b>	<b>Communiquer-commercialiser</b>	
<b>Savoir-Faire</b>	<b>Conditions de réalisation (on donne)</b>	<b>Critères et indicateurs de performances (on exige)</b>
<b>Compétences terminales</b>	<b>En situation réelle ou simulée (matières d'œuvre, produits, locaux, matériels...)</b>	<b>Dans le respect des règles d'hygiène, de santé et de sécurité</b>
↓	↓	↓
<b>C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les clients</li> <li>Les chambres consulaires</li> <li>Les organisations professionnelles et interprofessionnelles</li> <li>Les centres de formation</li> <li>Les producteurs locaux</li> <li>Les coopératives professionnelles</li> <li>Les groupements d'achat</li> <li>Les centrales d'achat</li> <li>Les grossistes</li> <li>Les organismes financiers</li> <li>L'administration fiscale et sociale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilisation d'un langage adapté à la situation et aux interlocuteurs</li> <li>Adoption d'un comportement professionnel</li> <li>Transmission d'informations pertinentes</li> </ul>
<b>C4.3 Participer à des actions collectives</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les salons commerciaux</li> <li>Les opérations commerciales</li> </ul>	
<b>C4.4 Développer les supports de communication</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La politique de communication de l'organisation</li> <li>Les moyens de communication externes et internes</li> <li>Les outils de communication</li> <li>Les outils informatiques</li> <li>Les sites de commerce en ligne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilisation adaptée des technologies de l'information et de la communication</li> <li>Création ou utilisation des fiches recettes</li> <li>Propositions de dégustations</li> <li>Propositions pertinentes d'utilisation des produits</li> <li>Augmentation de la notoriété et de la rentabilité de l'organisation</li> <li>Développement de l'image de marque de l'organisation</li> </ul>

<b>Capacité C4</b>	<b>Communiquer-commercialiser</b>
--------------------	-----------------------------------

Savoir-Faire	Conditions de réalisation (on donne)	Critères et indicateurs de performances (on exige)
<b>Compétences terminales</b>	<b>En situation réelle ou simulée (matières d'œuvre, produits, locaux, matériels...)</b>	<b>Dans le respect des règles d'hygiène, de santé et de sécurité</b>
↓	↓	↓
<b>C4.5</b> <b>Animer le point de vente</b>	La politique commerciale de l'organisation La zone de chalandise Les supports de communication Les facteurs d'ambiance Les techniques d'animation Les outils informatiques	Adaptation à la typologie de la clientèle  Information du client en conformité avec la réglementation  Dynamisation des ventes : promotions, mise en avant de produits adaptés à la saisonnalité, vente additionnelle...  Participation active à des opérations événementielles  Réalisation de publicités attractives sur le lieu de vente
<b>C4.6</b> <b>Réaliser l'acte de vente</b>	La politique commerciale de l'organisation Les techniques et méthodes de vente Les phases de la vente Les outils de fidélisation de la clientèle	Port d'une tenue professionnelle adaptée  Adoption d'un comportement professionnel  Utilisation d'un langage adapté à la situation  Accueil approprié du client Connaissance et identification des besoins de la clientèle  Réponses et conseils adaptés à l'attente et aux objections du client  Adaptation à une clientèle étrangère  Indication précise du prix  Réalisation de ventes complémentaires et/ou additionnelles  Edition du ticket de caisse et encaissement conforme au montant Prise de congé personnalisée  Développement et diversification de la clientèle et des ventes  Fidélisation de la clientèle à



		l'aide d'outils adaptés
--	--	-------------------------

## Mise en relation des Compétences et des Savoirs associés

Capacités		Compétences terminales	Culture professionnelle	Les animaux de boucherie et leurs produits	Techniques professionnelles	Sciences appliquées	Environnement économique juridique management
			S1	S2	S3	S4	S5
Organiser	C1.1	Déterminer les besoins qualitatifs et quantitatifs					
	C1.2	Sélectionner des fournisseurs					
	C1.3	Choisir des matières premières selon la qualité souhaitée					
	C1.4	Négocier et acheter					
	C1.5	Choisir et commander les consommables					
	C1.6	Participer aux investissements matériels					
	C1.7	Vérifier les capacités de stockage					
	C1.8	Entreposer rationnellement les carcasses, les viandes, les abats et les volailles					
	C1.9	Ranger des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage					
	C1.10	Organiser le poste de travail					
	C1.11	Identifier les éléments de la politique commerciale					
	C1.12	Établir les prix de vente à partir du calcul des rendements					
	C1.13	Organiser l'équipe de travail					
	C1.14	Participer à la gestion des ressources humaines					
	C1.15	Implanter et agencer le lieu de vente					
	C1.16	Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable					
Réaliser	C2.1	Effectuer les achats					
	C2.2	Compléter les documents de réception matière					
	C2.3	Stocker les marchandises					
	C2.4	Réaliser les opérations de préparation					
	C2.5	Présenter les produits					
	C2.6	Mettre en valeur les produits					
	C2.7	Conditionner les produits					
	C2.8	Peser les produits					
	C2.9	Valoriser l'intégralité de la carcasse dans une démarche de développement durable					
Contrôler	C3.1	Contrôler les conditions de transport					
	C3.2	Contrôler les marchandises réceptionnées					
	C3.3	Contrôler les chambres froides					
	C3.4	Contrôler les stocks					
	C3.5	Évaluer le travail					
	C3.6	Analyser les résultats de l'organisation					
	C3.7	Participer à la mise en place de la démarche qualité					
Communiquer commercialiser	C4.1	Communiquer avec la hiérarchie et le personnel					
	C4.2	Communiquer avec les acteurs économiques					
	C4.3	Participer à des actions collectives					
	C4.4	Développer les supports de communication					
	C4.5	Animer le point de vente					
	C4.6	Réaliser l'acte de vente					

- **Les savoirs associés**

## S1 S2 S3 La Technologie professionnelle

<b>S1 La culture professionnelle</b>	
<b>S1.1</b>	L'histoire du métier de boucher
<b>S1.2</b>	Les activités de la filière viande
<b>S1.3</b>	Le marché mondial des viandes
<b>S1.4</b>	La consommation des viandes
<b>S1.5</b>	L'environnement institutionnel et les organismes de la filière viande
<b>S2 Les animaux de boucherie et leurs produits</b>	
<b>S2.1</b>	Les espèces
<b>S2.2</b>	La production
<b>S2.3</b>	L'abattage
<b>S2.4</b>	Le 5 <sup>e</sup> quartier
<b>S2.5</b>	L'appréciation des carcasses
<b>S2.6</b>	Les signes officiels de la qualité et de l'origine
<b>S2.7</b>	Les qualités des viandes
<b>S2.8</b>	Les rendements
<b>S2.9</b>	L'attendrissage des viandes
<b>S2.10</b>	Le hachage des viandes
<b>S2.11</b>	Les produits élaborés crus
<b>S2.12</b>	La préparation à la vente
<b>S2.13</b>	La destination culinaire des viandes, des abats et des volailles
<b>S2.14</b>	Les fraudes
<b>S3 Les techniques professionnelles</b>	
<b>S3.1</b>	L'organisation des locaux et des postes de travail
<b>S3.2</b>	Le transport des carcasses, des viandes, des abats et des volailles
<b>S3.3</b>	L'utilisation du froid
<b>S3.4</b>	Les appellations de coupe des carcasses d'espèce bovine (veaux exclus)
<b>S3.5</b>	Les appellations usuelles de coupe des carcasses de veau et d'agneau
<b>S3.6</b>	Les appellations usuelles de coupe des carcasses de porc
<b>S3.7</b>	Les appellations anatomiques et les dénominations commerciales
<b>S3.8</b>	Les techniques de préparation
<b>S3.9</b>	La décoration des viandes

## **S4 Les sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel**

<b>S4.1 Les sciences appliquées à l'alimentation</b>	
<b>S4.1.1</b>	L'organisation des tissus et des organes animaux
<b>S4.1.2</b>	La transformation du muscle en viande
<b>S4.1.3</b>	La digestion humaine des aliments
<b>S4.1.4</b>	La nutrition
<b>S4.1.5</b>	La perception sensorielle
<b>S4.1.6</b>	Les propriétés et les modifications subies par les constituants alimentaires lors de la conservation et de la cuisson
<b>S4.1.7</b>	Les allergies et maladies d'origine alimentaire non liées aux micro-organismes, ATNC ou parasites
<b>S4.2 Les sciences appliquées à l'hygiène</b>	
<b>S4.2.1</b>	La diversité du monde microbien
<b>S4.2.2</b>	L'altération des viandes
<b>S4.2.3</b>	Les maladies d'origine alimentaire non liées aux allergènes ou produits toxiques
<b>S4.2.4</b>	Les mesures préventives
<b>S4.3 Les sciences appliquées aux locaux et équipements</b>	
<b>S4.3.1</b>	L'alimentation en énergie
<b>S4.3.2</b>	L'alimentation en eau froide
<b>S4.3.3</b>	Les équipements de production de froid mécanique
<b>S4.3.4</b>	Les appareils de conditionnement sous-vide et en atmosphère modifiée
<b>S4.3.5</b>	L'aménagement et les équipements généraux des locaux professionnels de boucherie
<b>S4.4 Les sciences appliquées à l'environnement professionnel</b>	
<b>S4.4.1</b>	Une démarche de prévention des risques professionnels
<b>S4.4.2</b>	La santé et la sécurité au travail

## S5 L'environnement économique, juridique et le management de l'organisation

<b>S5.1 Le contexte professionnel</b>	
<b>S5.1.1</b>	La diversité des organisations
<b>S5.1.2</b>	Les métiers et les emplois du secteur
<b>S5.1.3</b>	Le statut d'artisan et de commerçant
<b>S5.1.4</b>	L'environnement institutionnel
<b>S5.1.5</b>	L'environnement économique
<b>S5.1.6</b>	L'environnement juridique
<b>S5.2 L'insertion dans l'organisation</b>	
<b>S5.2.1</b>	La recherche d'emploi
<b>S5.2.2</b>	L'embauche
<b>S5.2.3</b>	La structure de l'organisation
<b>S5.2.4</b>	La communication dans l'organisation
<b>S5.2.5</b>	Le règlement intérieur de l'organisation
<b>S5.3 La gestion des ressources humaines</b>	
<b>S5.3.1</b>	Les ressources humaines
<b>S5.3.2</b>	L'aménagement du temps de travail
<b>S5.3.3</b>	La rémunération du travail
<b>S5.3.4</b>	L'évaluation des salariés
<b>S5.3.5</b>	La formation des salariés
<b>S5.3.6</b>	La rupture du contrat de travail
<b>S5.3.7</b>	La représentation des salariés et des organisations
<b>S5.4 La production dans l'organisation</b>	
<b>S5.4.1</b>	La production
<b>S5.4.2</b>	La gestion de la production
<b>S5.4.3</b>	L'approvisionnement
<b>S5.4.4</b>	La démarche qualité
<b>S5.5 La création de richesses de l'organisation</b>	
<b>S5.5.1</b>	La formation et la maîtrise des coûts
<b>S5.5.2</b>	La formation des prix
<b>S5.5.3</b>	La perte
<b>S5.5.4</b>	La valeur ajoutée
<b>S5.5.5</b>	La croissance de l'organisation
<b>S5.6 Les mutations de l'organisation</b>	
<b>S5.6.1</b>	Les mutations de l'environnement
<b>S5.6.2</b>	Les mutations structurelles
<b>S5.6.3</b>	La création ou la reprise d'entreprise
<b>S5.7 L'activité commerciale</b>	
<b>S5.7.1</b>	La structure commerciale et son implantation
<b>S5.7.2</b>	La politique commerciale de l'organisation
<b>S5.7.3</b>	La politique promotionnelle hors et dans le lieu de vente
<b>S5.7.4</b>	L'attractivité du lieu de vente
<b>S5.7.5</b>	La vente
<b>S5.7.6</b>	Les encaissements

**Savoirs associés S1 S2 S3**  
**La Technologie professionnelle**

**S1 La culture professionnelle**

<b>Titres</b>	<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>S1.1</b> <b>L'histoire du métier de boucher</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les périodes historiques du métier de boucher</li> <li>▪ Les évolutions du métier de boucher</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Citer les principaux repères historiques du métier</li> <li>▫ Présenter les grandes évolutions du métier de boucher</li> </ul>
<b>S1.2</b> <b>Les activités de la filière viande</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les secteurs d'activité</li> <li>▪ Les acteurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les secteurs d'activités (production, préparation, distribution)</li> <li>▫ Définir le rôle des principaux acteurs : éleveurs, coopératives, commerçants en bestiaux, abatteurs, transformateurs, industriels, commerçants en gros de viande, mandataires, commissionnaires, artisans, restaurateurs, collectivités, grandes et moyennes surfaces, marchés de gros (MIN...), consommateurs</li> </ul>
<b>S1.3</b> <b>Le marché mondial des viandes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les productions</li> <li>▪ Les flux mondiaux</li> <li>▪ Les cours mondiaux</li> <li>▪ Les échanges</li> <li>▪ Les accords de marché</li>   <li>▪ La réglementation européenne</li>   <li>▪ Le code des pays européens</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les principaux lieux de production</li> <li>▫ Identifier les principaux flux et cours mondiaux du marché</li> <li>▫ Caractériser l'évolution des échanges en fonction des besoins des consommateurs</li> <li>▫ Définir les quotas de viande et leur rôle</li> <li>▫ Caractériser les mentions obligatoires indiquées dans la réglementation européenne en vigueur</li> <li>▫ Indiquer la signification des codes correspondants aux pays européens</li> </ul>
<b>S1.4</b> <b>La consommation des viandes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les modes de consommation</li> <li>▪ L'évolution de la demande des consommateurs</li> <li>▪ La répartition de la consommation par espèces</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les modes de consommation</li> <li>▫ Identifier les facteurs d'évolution liés à la demande des consommateurs</li> <li>▫ Analyser la part des différentes espèces dans la consommation des viandes</li> </ul>
<b>S1.5</b> <b>L'environnement institutionnel et les organismes de la filière viande</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF)</li> <li>▪ La Direction départementale de la protection des populations (DDPP)</li> <li>▪ La Direction départementale de la cohésion sociale et protection des populations (DDCSPP)</li> <li>▪ L'institut national de l'origine et de la qualité (INAO)</li> <li>▪ L'agence BIO</li> <li>▪ L'association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes (INTERBEV)</li> <li>▪ L'interprofession nationale porcine (INAPORC)</li> <li>▪ L'établissement national des produits de l'agriculture et de la mer (FranceAgriMer)</li> <li>▪ L'institut national de la recherche agronomique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les directions départementales interministérielles</li> <li>▫ Définir le rôle et les missions des différentes directions et organismes</li> <li>▫ Différencier leurs domaines d'intervention</li> </ul>

**S2 Les animaux de boucherie et leurs produits**

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S2.1</b> <b>Les espèces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les bovins</li> <li>▪ Les ovins</li> <li>▪ Les caprins</li> <li>▪ Les porcins</li> <li>▪ Les volailles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les espèces et leur cheptel</li> <li>▫ Identifier et caractériser les races des différentes espèces</li> <li>▫ Distinguer les différentes aptitudes pour chaque espèce</li> </ul>
<b>S2.2</b> <b>La production</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'espèce</li> <li>▪ Les modes d'élevage</li> <li>▪ L'âge</li> <li>▪ La race</li> <li>▪ Le sexe</li> <li>▪ La sélection</li> <li>▪ Les croisements</li> <li>▪ Les types de production</li> <li>▪ L'élevage biologique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Différencier les conditions des modes d'élevage</li> <li>▫ Identifier et caractériser les facteurs de la qualité en tenant compte du mode d'élevage, du choix de l'animal et de l'alimentation</li> <li>▫ Caractériser le rôle de la sélection génétique et des croisements</li> <li>▫ Caractériser les types de production et leur évolution</li> <li>▫ Indiquer les spécificités concernant la production de bovins, ovins, porcins et volailles issus de la filière biologique</li> <li>▫ Identifier les règles d'alimentation, de bien être animal et de lien au sol dans l'élevage biologique</li> </ul>
<b>S2.3</b> <b>L'abattage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le traitement avant l'abattage</li> <li>▪ Le respect de l'animal</li> <li>▪ Les opérations d'abattage</li> <li>▪ Les conséquences du ressuage et du refroidissement sur l'évolution des caractéristiques organoleptiques de la viande</li> <li>▪ La maturation des viandes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser l'incidence du transport et du temps de stabulation sur les qualités sanitaires et organoleptiques des viandes</li> <li>▫ Définir l'abattage et ses conséquences</li> <li>▫ Démontrer l'incidence du PH sur les qualités organoleptiques des viandes</li> <li>▫ Démontrer l'incidence de l'émoussage sur l'aspect et la conservation des carcasses des gros bovins</li> <li>▫ Indiquer les conséquences de l'abattage avec ou sans stimulation électrique sur la maturation des viandes</li> </ul>
<b>S2.4</b> <b>Le 5<sup>e</sup> quartier</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les issues</li> <li>▪ Les abats</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Préciser la destination et l'exploitation des issues</li> <li>▫ Identifier les méthodes de valorisation des abats</li> <li>▫ Caractériser la préparation et la présentation des abats</li> <li>▫ Mettre en relation les appellations anatomiques des principaux abats avec les appellations commerciales des produits tripiers</li> <li>▫ Localiser et évaluer les critères d'appréciation qualitatifs et quantitatifs des abats</li> </ul>
<b>S2.5</b> <b>L'appréciation des carcasses</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les critères d'appréciation quantitatifs et qualitatifs : conformation, état d'engraissement, poids, ossature, âge, sexe, rendement estimé, grain de viande, couleur</li> <li>▪ Le classement communautaire</li> <li>▪ Le marquage</li> <li>▪ L'estampille</li> <li>▪ La catégorie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Localiser et évaluer sur une carcasse les critères d'appréciation quantitatifs et qualitatifs</li> <li>▫ Justifier l'obligation communautaire du classement, du marquage et de l'estampillage</li> <li>▫ Évaluer les carcasses selon les critères d'appréciation (S).E.U.R.O.P.</li> <li>▫ Évaluer la variabilité du rendement en viande consommable</li> </ul>



Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S2.6</b> <b>Les signes officiels de la qualité et de l'origine</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les signes d'identification de la qualité et de l'origine               <ul style="list-style-type: none"> <li>- AOC (appellation d'origine contrôlée)</li> <li>- AOP (appellation d'origine protégée)</li> <li>- IGP (identification géographique protégée)</li> <li>- STG (spécialité traditionnelle garantie)</li> <li>- Agriculture biologique : France (AB), Europe</li> <li>- Le Label Rouge</li> </ul> </li> <li>▪ Les mentions valorisantes               <ul style="list-style-type: none"> <li>- le qualificatif fermier ou la mention « produit de la ferme » « produit à la ferme »</li> </ul> </li> <li>▪ La certification de conformité des produits (CCP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir le rôle des organismes certificateurs</li> <li>▫ Analyser le cahier des charges correspondant aux différents signes officiels de qualité</li> <li>▫ Différencier les objectifs des différents signes officiels de qualité</li> <li>▫ Caractériser l'incidence des signes officiels de qualité sur le comportement des consommateurs et les ventes</li> </ul>
<b>S2.7</b> <b>Les qualités des viandes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les qualités organoleptiques à visée commerciale</li>   <li>▪ Les qualités liées à la maturation des viandes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Citer les points d'observation liés à la qualité organoleptique visuelle : couleur et répartition du gras, graisse externe, interne, intermusculaire, intramusculaire (persillé), couleur de la viande, grain</li> <li>▫ Identifier les qualités de consommation : couleur, tendreté, saveur, odeur, flaveur, jutosité</li> <li>▫ Indiquer les causes de variabilité des qualités commerciales et de consommation</li> <li>▫ Évaluer la durée de maturation optimale des viandes selon le temps et la température de conservation</li> </ul>
<b>S2.8</b> <b>Les rendements</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les principaux rendements : carcasse, commercialisable, commercialisé</li> <li>▪ Les rendements des carcasses et des morceaux de coupe : phases d'exécution, facteurs de variation, contenu des rendements (morceaux à cuisson rapide et à cuisson lente)</li> <li>▪ Les pertes de poids directes (os, graisses, aponévroses) et indirectes (dessiccation, exsudat, parage pour défauts d'aspect, non maîtrise des techniques de coupe)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les principaux rendements</li> <li>▫ Réaliser les rendements à l'aide de l'outil informatique</li> <li>▫ Identifier les moyens permettant la maîtrise des rendements et leurs contenus</li> <li>▫ Exploiter les résultats des rendements pour rentabiliser le produit</li> <li>▫ 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 cuisson rapide/cuisson lente</li> <li>▫ Indiquer le taux de réfraction défini par la réglementation</li> <li>▫ Énumérer les facteurs de variation de la dessiccation et de l'exsudation en démontrant l'importance des moyens techniques de conservation</li> </ul>
<b>S2.9</b> <b>L'attendrissage des viandes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les attendrisseurs</li> <li>▪ Les réglementations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Justifier le choix d'utilisation des attendrisseurs mécaniques</li> <li>▫ Préciser l'intérêt et les limites de l'attendrissage</li> <li>▫ Citer les réglementations spécifiques à l'attendrissage des viandes</li> </ul>
<b>S2.10</b> <b>Le hachage des viandes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le choix des viandes</li> <li>▪ Le choix du matériel</li> <li>▪ Les réglementations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Justifier le choix des viandes et des morceaux</li> <li>▫ Citer les réglementations spécifiques au hachage des viandes</li> <li>▫ Déterminer l'influence de la température sur la</li> </ul>

		qualité du produit
--	--	--------------------

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S2.11</b> <b>Les produits élaborés crus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les spécialités bouchères crues : <ul style="list-style-type: none"> <li>. préparations hachées</li> <li>. brochettes</li> <li>. produits marinés</li> <li>. produits composés</li> </ul> </li> <li>▪ Les produits de saucisserie fraîche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les différents produits élaborés</li> <li>▫ Citer des exemples de préparations dans chaque type de produits</li> <li>▫ Énoncer les recommandations du guide de bonnes pratiques d'hygiène</li> <li>▫ Citer les réglementations en vigueur applicables aux produits élaborés</li> <li>▫ Indiquer les conditions à respecter pour bénéficier d'une appellation biologique</li> </ul>
<b>S2.12</b> <b>La préparation à la vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'appellation des morceaux de viande suivant le mode de commercialisation</li> <li>▪ L'affichage et l'étiquetage des morceaux</li> <li>▪ Le conditionnement réalisé avant ou après l'acte de vente</li> <li>▪ Les instruments de pesage</li> <li>▪ Les procédures d'identification et de traçabilité des viandes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Distinguer les différentes appellations commerciales des morceaux</li> <li>▫ Effectuer une veille réglementaire sur l'information du consommateur</li> <li>▫ Citer les règles d'étiquetage en vigueur suivant les formes de commercialisation</li> <li>▫ Énumérer les mentions obligatoires et facultatives de l'affichage et de l'étiquetage</li> <li>▫ Différencier les mentions relatives aux durées de conservation pour les matières premières et les produits élaborés : DLC (date limite de consommation), DDM (date de durabilité minimale)</li> <li>▫ Distinguer les techniques de conditionnement complémentaires à l'action du froid (sous vide, pré emballage)</li> <li>▫ Indiquer la périodicité de la vérification des instruments, le service compétent et la nature du document attestant cette vérification</li> <li>▫ Identifier les étapes de la traçabilité des viandes</li> <li>▫ Justifier les documents à conserver dans le cadre de la traçabilité</li> </ul>
<b>S2.13</b> <b>La destination culinaire des viandes, des abats et des volailles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les modes de cuisson</li> <li>▪ La destination culinaire</li> <li>▪ Le conseil culinaire à la clientèle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les modes de cuisson : griller, rôtir, sauter, braiser, pocher, cuire en sauce, confire, dans un liquide (eau, huile...), sous vide</li> <li>▫ Préciser la destination culinaire : morceaux à bourguignon, à fondue, à carpaccio...</li> <li>▫ Proposer un mode de cuisson adapté aux morceaux de viande</li> <li>▫ Adapter le choix des morceaux à la préparation culinaire et au mode de cuisson</li> <li>▫ Décrire une recette type de préparation d'un plat</li> </ul>
<b>S2.14</b> <b>Les fraudes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les types de fraudes</li> <li>▪ L'organisme de répression des fraudes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir et distinguer les types de fraudes</li> <li>▫ Définir le rôle de l'organisme chargé de la répression des fraudes</li> <li>▫ Indiquer les procédures engagées à la suite du constat des fraudes</li> </ul>

### S3 Les techniques professionnelles

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S3.1</b> <b>L'organisation des locaux et des postes de travail</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le paquet hygiène et principes HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point – Analyse des dangers maîtrise des points critiques)</li> <li>▪ Le guide de bonnes pratiques d'hygiène (GBPH)</li> <li>▪ Le plan de maîtrise sanitaire</li>   <li>▪ La mise en œuvre pour l'organisation des locaux et postes de travail :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- La séparation des secteurs</li> <li>- La marche en avant</li> <li>- Le rangement des espaces de stockage</li> <li>- L'aménagement des postes de travail</li> <li>- Le plan de travail</li> <li>- Les outils</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser le paquet hygiène</li> <li>▫ Définir la méthode HACCP</li> <li>▫ Justifier l'état sanitaire selon la réglementation : protocoles mis en œuvre</li> <li>▫ Justifier l'intérêt des autocontrôles (objectifs, nature, fréquences)</li> <li>▫ Identifier les éléments à mettre en œuvre dans le cadre du guide de bonnes pratiques d'hygiène</li> <li>▫ Justifier la mise en place d'un plan de maîtrise sanitaire et les différentes étapes au regard de la réglementation (Paquet hygiène dont HACCP)</li> <li>▫ Justifier la nécessité de la séparation des secteurs</li> <li>▫ Justifier l'importance du respect du principe de la marche en avant</li> <li>▫ Justifier l'importance du rangement rationnel des espaces de stockage</li> <li>▫ Identifier les règles de stockage des viandes et volailles d'origine biologique</li> <li>▫ Caractériser les règles d'implantation d'un poste de travail</li> <li>▫ Sélectionner un plan de travail en fonction des espèces</li> </ul>
<b>S3.2</b> <b>Le transport des carcasses, des viandes, des abats et des volailles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les véhicules de transport</li> <li>▪ L'agencement des véhicules</li>   <li>▪ Les matériels de transport</li> <li>▪ La distance et la durée de transport</li>   <li>▪ Les règles d'hygiène</li> <li>▪ L'emballage des denrées transportées</li> <li>▪ Les dispositions réglementaires en vigueur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les véhicules isothermes et réfrigérants</li> <li>▫ Citer le matériel nécessaire à l'agencement des véhicules pour le transport selon la nature des marchandises</li> <li>▫ Citer les principales prescriptions à respecter en matière de transport des viandes prévues par la réglementation (agrément sanitaire et dérogation donnés par DDPP, DDCSPP, plan de maîtrise sanitaire)</li> <li>▫ Indiquer les matériaux utilisés pour le transport des denrées</li> <li>▫ Énumérer les étapes de nettoyage et de désinfection selon le plan de maîtrise sanitaire des véhicules</li> </ul>
<b>S3.3</b> <b>L'utilisation du froid</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les matériels frigorifiques</li> <li>▪ La réfrigération</li> <li>▪ La surgélation</li> <li>▪ La congélation</li> <li>▪ La température</li> <li>▪ L'hygrométrie</li> <li>▪ Le brassage de l'air</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Différencier (rôle, température) les chambres froides positives et négatives</li> <li>▫ Différencier les matériels (rôle) : vitrines, cellules de refroidissement, climatiseurs</li> <li>▫ Déterminer l'influence des variations climatiques sur l'hygrométrie des locaux</li> <li>▫ Expliquer les incidences de la congélation et de la décongélation sur les muscles et les gras</li> </ul>

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S3.4</b> <b>Les appellations de coupe des carcasses d'espèce bovine (veaux exclus)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La carcasse</li> <li>▪ L'arrêté du 27 août 1971 relatif aux normes de coupes des bovins et nomenclature codée des pièces de coupe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir la carcasse d'espèce bovine</li> <li>▫ Distinguer la nomenclature et la composition des quartiers : <ul style="list-style-type: none"> <li>- quartier avant à 5 côtes ; quartier arrière à 8 côtes</li> <li>- quartier avant à 5 côtes avec caparaçon dit « pistolet » ; quartier arrière traité à 8 côtes</li> <li>- quartier avant à 10 côtes ; quartier arrière à 3 côtes</li> </ul> </li> <li>▫ Distinguer la nomenclature, les limites anatomiques de coupe et la composition de pièces de coupe autres que de détail : <ul style="list-style-type: none"> <li>- pièces de coupe simples</li> <li>- pièces de coupe dites composites</li> </ul> </li> </ul>
<b>S3.5</b> <b>Les appellations usuelles de coupe des carcasses de veau et d'agneau</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La carcasse de veau</li> <li>▪ La carcasse d'agneau</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Distinguer les coupes de veau : <ul style="list-style-type: none"> <li>- le pan simple/la basse simple</li> <li>- l'arrière à 8 côtes/l'avant à 5 côtes</li> </ul> </li> <li>▫ Distinguer les coupes d'agneau : <ul style="list-style-type: none"> <li>- la culotte/le creux</li> <li>- le baron/le coffre</li> <li>- le rosbif court/le casque</li> <li>- le rosbif long/le papillon/les poitrines</li> </ul> </li> </ul>
<b>S3.6</b> <b>Les appellations usuelles de coupe des carcasses de porc</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La carcasse de porc</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Distinguer les coupes de porc : <ul style="list-style-type: none"> <li>- le jambon</li> <li>- la poitrine</li> <li>- la gorge</li> <li>- la longe/la bardière</li> <li>- l'épaule</li> </ul> </li> </ul>
<b>S3.7</b> <b>Les appellations anatomiques et les dénominations commerciales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les appellations anatomiques des principaux muscles squelettiques</li> <li>▪ Les dénominations commerciales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Citer les appellations anatomiques des principaux muscles squelettiques utilisés pour définir les limites des coupes</li> <li>▫ Localiser et identifier chaque muscle ou groupe de muscles sur une carcasse de bovin adulte</li> <li>▫ Mettre en relation les noms anatomiques des principaux muscles constituant une carcasse et les dénominations commerciales</li> </ul>

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>S3.8</b> <b>Les techniques de préparation</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fente</li> <li>▪ Coupe/Levée</li> <li>▪ Désossage</li> <li>▪ Séparation</li> <li>▪ Parage</li> <li>▪ Epluchage</li> <li>▪ Affranchissage</li> <li>▪ Découpe/Pièçage</li> <li>▪ Assemblage</li> <li>▪ Formage/Bardage/Bridage/Ficelage</li> <li>▪ Lardage/Piquage</li> <li>▪ Outils adaptés aux différentes techniques : <ul style="list-style-type: none"> <li>- feuille : fente, pièçage</li> <li>- scie : coupe, fente</li> <li>- couteau à trancher : coupe, affranchissage, découpe, pièçage</li> <li>- couteau à éplucher : parage, épluchage</li> <li>- couteau à désosser : fente, coupe, levée, désossage, séparation, parage, bardage, ficelage</li> <li>- couperet : désossage</li> <li>- lardoire : lardage</li> <li>- aiguille à brider : bridage</li> <li>- aiguille à piquer : piquage</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Justifier la pratique des techniques de transformation : <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>fente d'une carcasse ou d'une partie de carcasse</b> à la feuille en respectant la conformité de la position de travail, de la maîtrise gestuelle de la feuille, du partage axial des vertèbres (sauf caudales) et du respect du sens de la fente (possibilité de scier l'atlas, la moitié de l'axis et le sternum)</li> <li>- <b>coupe d'une carcasse ou d'une partie de carcasse</b> suivant les bases anatomiques servant de repères aux limites de coupe, dans le respect de la réglementation en vigueur</li> <li>- <b>levée d'une partie de carcasse</b> tout en respectant les séparations naturelles sans incisions sur les parties séparées</li> <li>- <b>désossage</b> en respectant le sens (de la tête à la queue, de bas en haut, par rapport à l'animal vivant) après avoir effectué les opérations préliminaires (ablation de la moelle épinière, de la plèvre, des parties souillées, ligature des vaisseaux sanguins) ; réaliser le désossage à blanc (en tenant compte de l'âge de l'animal) sans incisions tout en conservant l'état esthétique du morceau et en laissant les cartilages attenants à celui-ci</li> <li>- <b>séparation des morceaux</b> en respectant les séparations naturelles ou en conservant une netteté des surfaces sans incisions</li> <li>- <b>parage des morceaux</b> en éliminant les éléments jugés en excès en tenant compte de la destination culinaire de ceux-ci et en conservant l'aspect esthétique et quantitatif</li> <li>- <b>épluchage du ou des morceaux</b> en commençant par la face externe ou attenante à un os et par la partie la plus épaisse de l'aponévrose vers la plus mince, aucun fragment musculaire ne devant adhérer aux aponévroses et en conservant une netteté des surfaces sans incisions</li> <li>- <b>affranchissage d'un morceau</b> en retirant une partie plus ou moins importante selon la qualité intrinsèque de la carcasse afin d'obtenir un degré de tendreté homogène</li> <li>- <b>découpe ou pièçage d'un morceau</b> en tenant compte du sens des fibres musculaires, de la régularité d'épaisseur, du poids, de la forme, tout en respectant le grammage demandé ainsi que l'aspect marchand du morceau restant</li> </ul> </li> </ul>

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>assemblage des différents morceaux</b> qui auront la même destination culinaire afin de les valoriser</li> <li>- <b>formage d'un morceau</b> afin d'obtenir une pièce homogène</li> <li>- <b>bardage d'un morceau</b> avec une répartition équilibrée en respectant la réglementation en vigueur afin de lui donner un aspect commercial</li> <li>- <b>bridage d'un morceau</b> avec ou sans aiguille afin de conserver la forme avant le ficelage éventuel</li> <li>- <b>ficelage d'un morceau</b> en respectant la régularité de l'espacement et de la tension des bracelets afin d'obtenir une forme régulière; limiter la longueur des chutes de ficelle et des nœuds en respectant l'alignement</li> <li>- <b>lardage d'un morceau</b> en introduisant du lard ou autre produit afin de lui apporter une saveur particulière</li> <li>- <b>piquage</b> régulier de la surface d'un morceau à l'aide d'une aiguille spécifique</li> </ul>
<p><b>S3.9</b> <b>La décoration des viandes</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le travail de la barde</li> <li>▪ Le travail des végétaux</li> <li>▪ Le guide de bonnes pratiques d'hygiène</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Justifier l'utilisation de la décoration des produits dans un espace de vente</li> <li>▫ Justifier le choix de l'utilisation de la barde dans la décoration des produits</li> <li>▫ Indiquer les végétaux appropriés en relation avec le produit décoré</li> <li>▫ Respecter la réglementation en vigueur lors de l'utilisation des éléments de décor</li> </ul>

## Savoirs associés 4

### Les sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel

*L'approche des sciences appliquées doit être en lien direct avec les contenus de technologie, axée sur l'activité professionnelle.*

*Les sciences appliquées permettent de mobiliser les connaissances scientifiques relatives à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel afin de participer à la réalisation raisonnée des gestes professionnels.*

#### S4.1. Les sciences appliquées à l'alimentation

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S4.1.1</b> <b>L'organisation des tissus et des organes animaux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les tissus animaux</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Structure de la cellule animale</li> <li>- Organisation des différents tissus : musculaire, conjonctif, épithéliaux, nerveux</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Le système musculaire</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Muscle strié</li> <li>- Muscle lisse</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Le système osseux</b> Os</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les éléments structuraux de la cellule animale</li> <li>▫ Caractériser les différents tissus</li> <li>▫ Citer des exemples de tissus conjonctifs (osseux, adipeux, sanguin)</li> <li>▫ Indiquer, pour les tissus conjonctifs et musculaires, les protéines animales (collagène, réticuline, élastine, actine, myosine, hémoglobine...) qui les composent</li> <li>▫ Indiquer pour chaque type de muscle la structure, la composition, les propriétés</li> <li>▫ Indiquer les différents phénomènes (mécaniques, chimiques, énergétiques) lors de la contraction musculaire</li> <li>▫ Indiquer les différentes étapes de l'ossification</li> <li>▫ Identifier les différentes parties d'un os adulte et d'un os en croissance</li> <li>▫ Citer les différents types d'os</li> <li>▫ Indiquer pour les os longs la structure (moelle osseuse jaune, rouge...), la composition, les propriétés</li> </ul>
<b>S4.1.2</b> <b>La transformation du muscle en viande</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les différentes étapes</b> Pantelance, rigidité, maturation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Présenter pour chaque étape les modifications physico-chimiques</li> <li>▫ Identifier les facteurs favorables à la transformation</li> <li>▫ Indiquer l'évolution des qualités organoleptiques au cours des différentes étapes</li> </ul>
<b>S4.1.3</b> <b>La digestion humaine des aliments</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les différents phénomènes</b> Mécaniques, chimiques</li> <li>▪ <b>Le devenir des produits absorbés</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Expliquer le principe de la simplification moléculaire des aliments</li> <li>▫ Préciser le devenir des substances assimilables (lipides, glucides, protides, fer)</li> </ul>
<b>S4.1.4</b> <b>La nutrition</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>La nature et les rôles nutritionnels des constituants alimentaires</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Eau</li> <li>- Glucides : glucose, glycogène</li> <li>- Protides : acides aminés, protéines</li> <li>- Lipides</li> <li>- Eléments minéraux (fer...) et oligoéléments (zinc...)</li> <li>- Vitamines hydrosolubles (B3, B5, B6, B12 ...) et liposolubles</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Comparer l'apport en constituants alimentaires (qualitatif et quantitatif) des différentes viandes et abats (bovins, ovins, caprins, porcins), des volailles</li> <li>▫ Indiquer les principaux rôles dans l'organisme des différents constituants alimentaires</li> <li>▫ Indiquer l'intérêt de l'apport, par l'alimentation, des acides aminés essentiels en particulier ceux contenus dans les viandes</li> <li>▫ Comparer les nutriments énergétiques</li> <li>▫ Calculer la valeur énergétique, pour des exemples de viandes, permettant d'informer le consommateur</li> </ul>



	(A...)	
--	--------	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>L'équilibre alimentaire</b> - Alimentation équilibrée</li>   <li>- Conséquences d'une alimentation déséquilibrée</li>   <li>- Programme National Nutrition Santé (PNNS)</li>   <li>▪ <b>Les comportements alimentaires</b> - Faim, satiété - Influence des facteurs psychosensoriels et socioculturels sur les comportements alimentaires - Évolution des comportements</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Énoncer les règles de l'équilibre alimentaire sur une journée</li> <li>□ Contrôler qualitativement l'équilibre des menus d'une journée en accord avec les recommandations en vigueur</li> <li>□ Énoncer les recommandations quantitatives concernant la consommation de viande/abats selon l'âge, le sexe et l'activité</li> <li>□ Justifier les équivalences alimentaires protidiques (animales, végétales)</li>   <li>□ Citer les principales conséquences sur la santé : <ul style="list-style-type: none"> <li>- d'un excès de consommation de lipides et protides d'origine animale</li> <li>- d'une carence en fer</li> </ul> </li> <li>□ Indiquer les principaux objectifs du PNNS</li> </ul>
<p><b>S4.1.5</b> <b>La perception sensorielle</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les perceptions</b> Odeur, saveur, flaveur, consistance, température, couleur, forme</li>   <li>▪ <b>La qualité organoleptique</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Indiquer les principaux objectifs de la perception sensorielle</li> <li>□ Commenter une représentation schématique simplifiée de la perception de la saveur, de l'odeur et de la flaveur</li> <li>□ Définir la qualité organoleptique</li> <li>□ Mettre en relation qualités organoleptiques, sens et organes des sens</li> <li>□ Citer les éléments, liés à l'individu, susceptibles de perturber une perception sensorielle</li> </ul>
<p><b>S4.1.6</b> <b>Les propriétés et les modifications subies par les constituants alimentaires lors de la conservation et de la cuisson</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les propriétés</b> Solubilité, diffusion, évaporation</li>   <li>▪ <b>Les différentes modifications</b> - Action de la température sur les protéines (coagulation, hydrolyse, gélatinisation) - Action de la température sur les glucides (caramélisation) - Action de la température sur les lipides (fusion, décomposition) - Action de la température sur les vitamines hydrosolubles et liposolubles - Réaction de Maillard - Action de l'air sur les lipides et sur les vitamines (oxydation) - Action de l'acidité sur les protéines et sur les glucides</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Définir solubilité, diffusion et évaporation</li>   <li>□ Indiquer les modifications subies par les constituants alimentaires des viandes lors de la conservation et lors des cuissons</li> <li>□ Indiquer les incidences organoleptiques et nutritionnelles, sur les viandes, des différents types de cuisson et de conservation</li> <li>□ Justifier un choix de type de cuisson en fonction du morceau de viande afin de conseiller la clientèle</li> </ul>

<b>S4.1.7</b> <b>Les allergies et maladies d'origine alimentaire non liées aux micro-organismes, ATNC ou parasites</b>	<b>▪ Les allergies alimentaires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Caractériser une allergie alimentaire</li> <li>□ Définir un allergène</li> <li>□ Identifier les principaux allergènes pouvant entrer dans la composition des préparations de boucherie (assaisonnements, farces, marinades, chapelures ...)</li> <li>□ Indiquer les allergènes à déclaration obligatoire (ADO)</li> <li>□ Justifier les mesures mises en œuvre pour limiter les risques liés à leur consommation, en lien avec la réglementation</li> </ul>
	<b>▪ Les maladies d'origine alimentaire liées à des substances toxiques</b> - toxicologie intrinsèque - toxicologie extrinsèque : <ul style="list-style-type: none"> <li>. produits résiduels : médicaments vétérinaires, hormones, traitements phytosanitaires, insecticides, dioxine, métaux lourds, produits de nettoyage et désinfection, matériaux au contact des aliments</li> <li>. produits issus de certaines techniques : fumage, pyrolyse, surchauffe des graisses</li> <li>. additifs alimentaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Définir la toxicité (chronique, aiguë, sub-aiguë)</li> <li>□ Définir la toxicité d'une substance : dose létale 50, dose journalière admissible, dose sans effet</li> <li>□ Différencier toxicité extrinsèque de toxicité intrinsèque</li> <li>□ Citer, pour la viande, les principales substances toxiques extrinsèques</li> <li>□ Justifier les mesures mises en œuvre pour limiter les risques liés à leur consommation, en lien avec la réglementation</li> <li>□ Indiquer les limites d'utilisation des additifs alimentaires (réglementation générale)</li> </ul>

## S4.2. Les sciences appliquées à l'hygiène

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S4.2.1</b> <b>La diversité du monde microbien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les micro-organismes</b>  <i>Pour mémoire</i>  <u>Bactéries</u> : Bacillus cerus, Brucella abortus, Campylobacter spp., Clostridium botulinium, Clostridium perfringens, Escherichia coli, Listeria monocytogenes, Pseudomonas, Salmonella, Staphylococcus aureus,  <u>Levures</u> : Candida...  <u>Champignons microscopiques</u> : Aspergillus, Penicillium,  <u>Protozoaire</u>: Toxoplasma Gondii</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Indiquer les conditions favorables au développement des micro-organismes</li> <li>□ Caractériser micro-organisme aérobie et micro-organisme anaérobie et citer, pour chaque type, au moins un exemple</li> <li>□ Caractériser micro-organisme thermophile, mésophile, psychrophile, cryophile et citer, pour chaque type, au moins un exemple</li> <li>□ Définir la sporulation</li> <li>□ Indiquer les conditions favorisant la sporulation</li> <li>□ Énoncer les propriétés caractéristiques des spores</li> <li>□ Citer le nom d'une bactérie pouvant sporuler</li> </ul>
<b>S4.2.2</b> <b>L'altération des viandes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>La flore d'altération des viandes</b>  <i>Pour mémoire</i>  <u>Bactéries</u> : Clostridium perfringens, Escherichia coli, Pseudomonas,  <u>Levures</u> : Candida...  <u>Champignons microscopiques</u> : Aspergillus, Penicillium</li> <li>▪ <b>L'altération</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Identifier les principales familles de micro-organismes responsables de l'altération de la viande</li> <li>□ Citer pour chacune d'elles des exemples</li> <li>□ Indiquer les origines possibles des contaminations (réservoirs et vecteurs)</li> <li>□ Justifier les principaux signes d'altération d'une viande</li> <li>□ Identifier les différents stades de l'altération</li> <li>□ Définir la putréfaction</li> <li>□ Identifier les conséquences (nutritionnelles, organoleptiques et sanitaires) de l'altération d'une viande</li> <li>□ Justifier les précautions à prendre, lors de l'activité professionnelle, pour éviter l'altération des viandes (hachage, attendrissage...)</li> <li>□ Expliciter les résultats d'une analyse microbiologique effectuée sur un échantillon de viande ou/et à partir d'un prélèvement effectué sur un plan de travail, un équipement</li> </ul>
<b>S4.2.3</b> <b>Les maladies d'origine alimentaire non liées aux allergènes ou produits toxiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les maladies d'origine alimentaire liées à des micro-organismes</b>  Pouvoir pathogène, Virulence, Pouvoir toxique</li> <li>- <u>Toxi-infections alimentaires (TIA)</u>  . Bactéries responsables des TIA :  Campylobacter spp., Clostridium botulinium, Clostridium perfringens, Escherichia coli, Salmonella Staphylococcus aureus</li> <li>- <u>Maladie infectieuse alimentaire</u>  . Bactérie responsable : Listeria monocytogène,  . Protozoaire : Toxoplasma Gondii</li> <li>- <u>Maladies à déclaration obligatoire</u>  TIAC , Botulisme, Listériose</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Définir le pouvoir pathogène</li> <li>□ Définir exotoxine et endotoxine</li> <li>□ Mettre en lien la virulence/pouvoir invasif, le pouvoir toxique avec le pouvoir pathogène</li> <li>□ Définir « Toxi Infection Alimentaire »</li> <li>□ Caractériser les Toxi Infection Alimentaire Collective (TIAC)</li> <li>□ Définir un porteur asymptomatique (porteur sain)</li> <li>□ Mettre en relation les principales TIA et les micro-organismes responsables</li> <li>□ Caractériser une maladie infectieuse alimentaire</li> <li>□ Justifier les précautions à mettre en œuvre pour éviter les maladies d'origine alimentaire liées aux micro-organismes pouvant être contenus dans les viandes</li> <li>□ Indiquer les maladies alimentaires à déclaration obligatoire</li> <li>□ Citer l'organisme à informer</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les maladies d'origine alimentaire liées à des agents transmissibles non conventionnels (ATNC)</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Citer des aliments pouvant être vecteurs dans les maladies alimentaires ESB (encéphalopathie spongiforme bovine)</li> <li>▫ Indiquer les précautions à mettre en œuvre pour les éviter</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les maladies d'origine alimentaire liées à des parasites</b> Parasitoses dues au Ténia (au cysticerque), à la Trichine, à la Douve</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Préciser pour chaque parasitose alimentaire le parasite, les viandes responsables, le mode de transmission</li> <li>▫ Justifier les précautions à mettre en œuvre pour les éviter</li> </ul>
<p><b>S4.2.4</b> <b>Les mesures préventives</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>L'hygiène du personnel</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- corporelle et vestimentaire</li> <li>- surveillance de l'état de santé, aptitude médicale</li> </ul> </li>   <li>▪ <b>L'hygiène du milieu et du matériel</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- salissures</li> <li>- familles de produits d'entretien</li>   <li>- protocoles de nettoyage et de désinfection</li> <li>- lutte contre la prolifération des nuisibles (insectes, rongeurs ...)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Justifier les étapes du lavage hygiénique des mains et la nécessité du port de la tenue professionnelle lors des différentes activités</li> <li>▫ Justifier les visites médicales obligatoires (réglementation)</li>   <li>▫ Justifier en fonction du matériau et du type de salissures, pour des cas précis d'entretien de locaux et/ou de matériels et/ou de véhicules, les produits, les équipements et les procédés utilisés (dans le respect de la réglementation et de la sécurité)</li> <li>▫ Indiquer les mesures à retenir pour effectuer un entretien rationnel, dans une démarche de développement durable</li> <li>▫ Justifier le plan de nettoyage et de désinfection</li>   <li>▫ Citer les risques liés à la présence de nuisibles dans les locaux professionnels de boucherie</li> <li>▫ Indiquer les moyens de prévention et de lutte contre les nuisibles (réglementation) dans ces locaux</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>L'hygiène et la mise en œuvre des protocoles de travail</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Process limitant le développement microbien</li> <li>. refroidissement rapide</li> <li>. chaîne du froid</li>   <li>. action de la chaleur</li> <li>. mise sous atmosphère modifiée</li> <li>. mise sous-vide</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Indiquer l'action du froid (positif, négatif) sur les micro-organismes</li> <li>▫ Justifier la nécessité du refroidissement rapide</li> <li>▫ Justifier la nécessité du respect de la chaîne du froid de l'abattage à la vente</li> <li>▫ Repérer sur des relevés de températures (chambre froide, armoire et camion frigorifique, ...) la rupture de la chaîne du froid et identifier les causes possibles</li> <li>▫ Proposer des actions correctives et/ou préventives</li>   <li>▫ Justifier l'incidence de la température de cuisson sur la conservation des viandes</li> <li>▫ Indiquer le principe de la mise sous atmosphère modifiée</li>   <li>▫ Indiquer le principe du conditionnement sous vide</li> <li>▫ Justifier son incidence sur la conservation et la cuisson des viandes</li> </ul>

### S4.3. Les sciences appliquées aux locaux et équipements

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>S4.3.1</b> <b>L'alimentation en énergie</b></p>	<p>▪ <b>L'énergie électrique</b> - Puissance maximale d'une installation</p> <p>- Utilisation de l'énergie électrique en milieu professionnel : .Transformation de l'énergie électrique en énergie thermique (effet Joule) .Transformation de l'énergie électrique en énergie mécanique .Transformation de l'énergie électrique en énergie électromagnétique (induction, micro-ondes)</p> <p>- Sécurité électrique</p> <p>▪ <b>L'énergie des combustibles</b> - Combustion et production de chaleur</p> <p>- Sécurité concernant l'utilisation du gaz pour l'alimentation des locaux professionnels</p> <p>▪ <b>La propagation de la chaleur</b> - Conduction - Convection - Rayonnement</p>	<p>□ Justifier la nécessité d'une installation électrique en monophasé et en triphasé dans les locaux de boucherie</p> <p>□ Identifier des appareils et équipements nécessitant l'installation du courant triphasé</p> <p>□ Identifier, à partir d'exemples, la puissance électrique nécessaire à l'installation de l'ensemble des équipements d'une entreprise de boucherie</p> <p>□ Énoncer le principe de chacune des transformations</p> <p>□ Indiquer des exemples d'appareils professionnels de boucherie utilisant le principe</p> <p>□ Justifier les dispositifs de sécurité (installation, équipements) dans les locaux professionnels (laboratoires, annexes et lieu de vente)</p> <p>□ Indiquer les conseils d'utilisation rationnelle des appareils afin d'économiser l'énergie, dans une démarche de développement durable</p> <p>□ Citer les combustibles utilisés en milieu professionnel</p> <p>□ Justifier les conditions d'une combustion complète (gaz)</p> <p>□ Justifier les dispositifs de sécurité (installation, équipements) dans les locaux professionnels</p> <p>□ Indiquer les conseils d'utilisation rationnelle des appareils afin d'économiser l'énergie, dans une démarche de développement durable</p> <p>□ Indiquer à partir d'exemples de cuisson de viandes le principe des différents modes de propagation de la chaleur</p>
<p><b>S4.3.2</b> <b>L'alimentation en eau froide</b></p>	<p>▪ <b>La distribution collective d'eau potable</b></p>	<p>□ Indiquer les caractéristiques d'une eau potable</p> <p>□ Repérer sur une facture professionnelle les éléments pris en compte dans le coût de l'eau</p> <p>□ Proposer des solutions pour une utilisation raisonnée de l'eau (entretien des locaux professionnels, du matériel de boucherie, lavage des mains ...), dans une démarche de développement durable</p>
<p><b>S4.3.3</b> <b>Les équipements de production de froid mécanique</b></p>	<p>▪ <b>Le principe de production du froid</b></p> <p>▪ <b>Les différents appareils</b> Chambre froide positive et négative, armoire frigorifique positive et négative, banque réfrigérée, cellule de</p>	<p>□ Expliquer succinctement la production du froid mécanique</p> <p>□ Annoter un schéma simple d'un appareil de production de froid mécanique utilisé en boucherie</p> <p>□ Citer la fonction de ces différents appareils</p> <p>□ Indiquer les conseils d'utilisation rationnelle des appareils afin d'économiser l'énergie, dans une démarche de développement durable</p>

	refroidissement rapide	
--	------------------------	--

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S4.3.4</b> <b>Les appareils de conditionnement sous-vide et en atmosphère modifiée</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Le principe de mise sous vide et sous atmosphère modifiée</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Différencier le conditionnement sous vide et en atmosphère modifiée</li> <li>▫ Annoter un schéma simple d'un appareil de mise sous vide et de mise sous atmosphère modifiée</li> <li>▫ Indiquer les conseils d'utilisation rationnelle pour ces types de conditionnement des viandes, dans une démarche de développement durable</li> </ul>
<b>S4.3.5</b> <b>L'aménagement et les équipements généraux des locaux professionnels de boucherie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>L'éclairage des locaux</b></li> <li>▪ <b>L'évacuation des matières usées</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Déchets solides (os, suif, MRS, périmés, ...)</li> <li>- Eaux usées</li> <li>- Cartons, papiers</li> </ul> </li> <li>▪ <b>La ventilation et la climatisation des locaux professionnels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Salubrité d'un local</li> <li>- Principe de la ventilation</li> <li>- Principe de la climatisation</li> <li>- Réglementation</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Les matériaux utilisés dans le secteur professionnel</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Principaux matériaux : bois, métaux et alliages, verre, produits céramiques, granit, matières plastiques, matières textiles et ficelles, résines et peintures, papiers et cartons</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Interpréter les indications portées sur une source lumineuse et son emballage</li> <li>▫ Comparer les caractéristiques des sources lumineuses artificielles (halogène, fluorescente, led)</li> <li>▫ Caractériser un éclairage direct, indirect, mixte</li> <li>▫ Justifier le choix d'un éclairage adapté au regard des différents types d'activités professionnelles de boucherie (lieu de transformation, lieu de vente - niveau d'éclairement, rendu des couleurs ...)</li> <li>▫ Citer les consignes d'utilisation qui permettent d'économiser l'énergie (utilisation, entretien de la source...), dans une démarche de développement durable</li> <li>▫ Indiquer les conditions de stockage et d'évacuation des déchets produits par l'activité de boucherie au regard de la réglementation</li> <li>▫ Justifier les dispositifs matériels sur le site professionnel, adaptés à la collecte des eaux usées, des déchets solides</li> <li>▫ Justifier l'importance du tri sélectif réalisé par l'entreprise et de la collecte sélective</li> <li>▫ Identifier les filières de revalorisation des déchets issus de l'activité de boucherie dans une démarche de développement durable</li> <li>▫ Indiquer les facteurs de salubrité d'un local professionnel</li> <li>▫ Caractériser une atmosphère confinée, polluée</li> <li>▫ Justifier la nécessité du renouvellement d'air et de la maîtrise des températures et de l'hygrométrie de certains locaux professionnels de boucherie</li> <li>▫ Expliquer, à partir d'un schéma, le principe de la ventilation</li> <li>▫ Expliquer, à partir d'un schéma, le principe de la climatisation</li> <li>▫ Indiquer les principaux points de la réglementation relatif aux ambiances professionnelles (boucherie)</li> <li>▫ Justifier, à partir de ses principales propriétés (avantages, inconvénients) le choix d'un matériau pour les revêtements de surfaces (sols, murs, surfaces de travail..), appareils, équipements, conditionnements, emballages, tenues professionnelles utilisés en boucherie</li> </ul>



#### S4.4. Les sciences appliquées à l'environnement professionnel

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S4.4.1</b> <b>Une démarche de prévention des risques professionnels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Le document unique</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Indiquer son rôle</li> <li>□ Justifier sa mise en place</li> <li>□ Identifier sa démarche de réalisation</li> <li>□ Formaliser ou actualiser un document unique, à partir d'un cas concret (atelier ou poste de travail en boucherie)</li> </ul>
<b>S4.4.2</b> <b>La santé et la sécurité au travail</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Les obligations et les droits de l'employeur et du salarié en matière de sécurité</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Repérer les obligations et les droits de l'employeur et du salarié, en général, et lors de l'accueil d'un nouvel embauché</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>La démarche d'approche par le risque</b></li> <li>- Risques liés à l'activité physique (poste de travail, manutention)</li> <li>- Risques liés aux machines et outils (couteaux, machines)</li> <li>- Risques liés aux chutes de plain-pied</li> <li>- Risques liés aux ambiances physiques (froid, bruit)</li> <li>- Risque biologique (infectieux)</li> </ul>	<p><i>Etude réalisée à partir d'exemples relatifs à des situations liées à la profession de boucher</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ Analyser une situation à risques en identifiant : le(s) danger(s), la situation dangereuse, l'événement dangereux, le dommage éventuel</li> <li>□ Évaluer les risques</li> <li>□ Proposer des mesures de suppression ou de réduction des risques.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>La gestion des situations d'urgence en cas d'accident dans des locaux de boucherie</b></li> <li>- Protection et prévention</li> <li>- Alerte et information</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Identifier comment assurer la protection du secouriste, des témoins et de la victime</li> <li>□ Proposer des moyens de prévention pour éviter que l'accident ou le presque accident ne se reproduise</li> <li>□ Identifier comment alerter ou faire alerter</li> </ul> <p><i>L'apprentissage des gestes de premiers secours pourra être mis en œuvre lors d'une éventuelle formation au SST, les contenus de sciences appliquées ne l'intégrant pas.</i></p>

## Savoirs associés 5

### L'environnement économique, juridique et le management de l'organisation

<b>S5.1 Le contexte professionnel</b>		
<b>Titres</b>	<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>S5.1.1</b> <b>La diversité des organisations</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le secteur professionnel de la boucherie</li> <li>▪ La classification des organisations</li> <li>▪ Les domaines d'activité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir la notion de secteur professionnel</li> <li>▫ Caractériser le secteur professionnel de la boucherie</li> <li>▫ Identifier les différents types d'organisations</li> <li>▫ Définir la notion d'activité principale exercée (APE) et la notion d'activité secondaire liées à la boucherie</li> </ul>
<b>S5.1.2</b> <b>Les métiers et les emplois du secteur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les métiers</li> <li>▪ L'environnement du métier</li> <li>▪ Les emplois</li> <li>▪ Les formations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les caractéristiques du métier de boucher</li> <li>▫ Citer quelques tâches et activités constitutives du métier de boucher</li> <li>▫ Caractériser l'environnement du métier de boucher : conditions d'exercice, contraintes inhérentes à la spécificité du métier</li> <li>▫ Repérer les emplois concernés (boucher hautement qualifié, responsable de production en relation directe ou non avec la clientèle, formateur, chef d'entreprise, gérant...)</li> <li>▫ Repérer les différents niveaux de formation préparant aux métiers du secteur professionnel de la boucherie</li> <li>▫ Identifier les diplômes de niveau V, IV, III et les titres professionnels</li> <li>▫ Identifier les différentes voies de formation</li> </ul>
<b>S5.1.3</b> <b>Le statut d'artisan et de commerçant</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La nature de l'activité</li> <li>▪ La définition du statut d'artisan et de commerçant</li> <li>▪ Les conditions juridiques de l'accès au statut d'artisan et de commerçant</li> <li>▪ Les obligations générales des artisans et des commerçants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Déterminer la nature de l'activité (artisanale et/ou commerciale)</li> <li>▫ Définir les statuts juridiques de l'artisan et du commerçant</li> <li>▫ Définir les conditions d'accès au statut d'artisan et de commerçant</li> <li>▫ Définir la qualité d'artisan (statut de l'entreprise artisanale, les artisans étrangers)</li> <li>▫ Définir la qualité de commerçant (l'acte de commerce, la capacité juridique, les époux commerçants par exploitation de commerces séparés ou co-exploitation d'un même commerce, les incompatibilités professionnelles, les commerçants étrangers)</li> </ul>
<b>S5.1.4</b> <b>L'environnement institutionnel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'Etat et les collectivités territoriales</li> <li>▪ Les organisations professionnelles</li> <li>▪ Les branches professionnelles et interprofessionnelles</li> <li>▪ Les chambres consulaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Préciser le rôle de l'Etat et des collectivités territoriales dans les relations avec l'organisation</li> <li>▫ Citer et identifier le rôle des organisations, des branches professionnelles et interprofessionnelles de la boucherie</li> <li>▫ Définir et caractériser les chambres consulaires</li> <li>▫ Identifier les services apportés par les chambres consulaires</li> </ul>

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S5.1.5</b> <b>L'environnement économique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les acteurs économiques</li> <li>▪ Le développement économique</li> <li>▪ Les mécanismes de cotation des animaux, des carcasses et des viandes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les différents acteurs économiques</li> <li>▫ Caractériser les fonctions des acteurs économiques</li> <li>▫ Définir la notion de développement économique</li> <li>▫ Caractériser le marché du secteur de la filière viande</li> <li>▫ Identifier les mécanismes de l'offre et de la demande qui déterminent la cotation des animaux, des carcasses et des viandes</li> </ul>
<b>S5.1.6</b> <b>L'environnement juridique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les sources du droit</li> <li>▪ La convention collective</li> <li>▪ La responsabilité</li> <li>▪ Le cadre juridique des échanges</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir et hiérarchiser les différentes sources du droit</li> <li>▫ Identifier et se situer dans la convention collective nationale (branche professionnelle, commerce de détail et de gros)</li> <li>▫ Caractériser la convention collective (branche professionnelle, commerce de détail et de gros)</li> <li>▫ Définir la notion de responsabilité</li> <li>▫ Identifier les différents domaines de responsabilité</li> <li>▫ Définir la notion de contrat</li> <li>▫ Analyser les obligations contractuelles des co-signataires</li> <li>▫ Vérifier le respect des conditions de formation d'un contrat</li> </ul>

## S5.2 L'insertion dans l'organisation

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S5.2.1</b> <b>La recherche d'emploi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le marché du travail et ses caractéristiques</li> <li>▪ La typologie de l'emploi</li>   <li>▪ L'offre d'emploi</li>   <li>▪ Les démarches d'emploi</li> <li>▪ Les organismes spécifiques au marché de l'emploi</li>   <li>▪ La communication écrite et orale relative à la recherche d'emploi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser le marché du travail de la filière viande</li> <li>▫ Vérifier l'adéquation du poste aux compétences du demandeur d'emploi</li> <li>▫ Définir et étudier les différents types d'emplois</li> <li>▫ Sélectionner une offre d'emploi adaptée au secteur professionnel de la boucherie</li> <li>▫ Analyser une offre d'emploi</li> <li>▫ Identifier les démarches de recherche d'emploi</li> <li>▫ Repérer les différents organismes et connaître leurs différents domaines de compétences</li> <li>▫ Distinguer les différents canaux de communication</li> <li>▫ Rédiger un curriculum vitae et une lettre de motivation</li> </ul>
<b>S5.2.2</b> <b>L'embauche</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'entretien d'embauche</li>   <li>▪ La déclaration d'embauche</li>   <li>▪ Les contrats de travail</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Préparer l'entretien d'embauche</li> <li>▫ Analyser la législation relative aux entretiens d'embauche</li> <li>▫ Repérer les éléments caractéristiques de l'entretien</li> <li>▫ Identifier les formalités relatives à la déclaration d'embauche</li> <li>▫ Identifier les différents contrats de travail</li> <li>▫ Identifier les droits et les obligations du demandeur d'emploi et de l'employeur</li> </ul>
<b>S5.2.3</b> <b>La structure de l'organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La structure de l'organisation</li>   <li>▪ Les fonctions et services de l'organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Analyser la structure d'une organisation du secteur de la filière viande</li> <li>▫ Identifier les différentes fonctions et services de l'organisation</li> <li>▫ Repérer le rôle et la place des acteurs dans l'organisation</li> </ul>
<b>S5.2.4</b> <b>La communication dans l'organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La communication interne</li>   <li>▪ La liberté d'expression et ses limites</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier et analyser les enjeux de la communication interne</li> <li>▫ Délimiter l'exercice de la liberté d'expression au sein de l'organisation</li> </ul>
<b>S5.2.5</b> <b>Le règlement intérieur de l'organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le contenu et les objectifs</li>   <li>▪ Le pouvoir disciplinaire du responsable de l'organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Analyser un règlement intérieur représentatif du secteur de la filière viande</li> <li>▫ Repérer les droits et les obligations du salarié et de l'employeur</li> <li>▫ Caractériser le pouvoir disciplinaire du responsable de l'organisation</li> </ul>

### S5.3 La gestion des ressources humaines

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S5.3.1</b> <b>Les ressources humaines</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les objectifs et les aspects de la gestion des ressources humaines</li> <li>▪ La définition des profils de poste</li> <li>▪ Les moyens et les enjeux de la motivation</li> <li>▪ Les risques professionnels</li> <li>▪ Les accidents du travail et les maladies professionnelles</li> <li>▪ Les conflits individuels et collectifs</li> <li>▪ Les modes de résolution des conflits</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les principaux objectifs et les enjeux de la gestion des ressources humaines</li> <li>▫ Identifier l'écart entre les besoins et les ressources</li> <li>▫ Définir un profil de poste en fonction des compétences attendues et des besoins de l'organisation</li> <li>▫ Repérer les facteurs de motivation ou de démotivation des salariés</li> <li>▫ Déterminer les enjeux de la motivation pour les salariés et pour l'organisation</li> <li>▫ Définir les risques professionnels du secteur de la boucherie</li> <li>▫ Caractériser l'évaluation des risques professionnels (EVRP)</li> <li>▫ Caractériser les accidents du travail, les maladies professionnelles et leurs conséquences sur l'organisation</li> <li>▫ Caractériser les principaux types de conflits et leurs conséquences</li> <li>▫ Identifier les différentes étapes des conflits</li> <li>▫ Repérer les modes de résolution des conflits en prenant appui sur la législation en vigueur</li> </ul>
<b>S5.3.2</b> <b>L'aménagement du temps de travail</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les principes de l'organisation du temps de travail</li> <li>▪ La flexibilité du temps de travail</li> <li>▪ Le handicap dans l'organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier la législation et les accords conventionnels relatifs au temps de travail : durée légale, heures supplémentaires, repos, congés</li> <li>▫ Analyser les principales modalités d'application de l'aménagement du temps de travail, en s'appuyant sur les conventions collectives et/ou accords de branche et/ou d'entreprise du secteur de la boucherie</li> <li>▫ Dégager les avantages et les inconvénients de l'aménagement du temps de travail pour le salarié et l'organisation</li> <li>▫ Caractériser l'obligation d'emploi de travailleurs en situation de handicap et les modalités de mise en œuvre au sein de l'organisation</li> </ul>
<b>S5.3.3</b> <b>La rémunération du travail</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le salaire, les cotisations et les retenues sur salaire</li> <li>▪ Le règlement du salaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir la fixation du salaire, des cotisations, des retenues et du paiement</li> <li>▫ Repérer les éléments constitutifs de la rémunération dans l'organisation</li> <li>▫ Vérifier la conformité de la rémunération du salarié à la législation en vigueur et au profil de l'emploi occupé</li> <li>▫ Dégager les spécificités de la rémunération du secteur de la filière viande</li> </ul>
<b>S5.3.4</b> <b>L'évaluation des salariés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'entretien individuel</li> <li>▪ Le bilan de compétences</li> <li>▪ Les évolutions de carrière</li> <li>▪ L'analyse des performances d'une équipe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir les objectifs de l'entretien individuel pour le salarié et pour l'organisation</li> <li>▫ Établir un bilan de compétences en vue d'une évolution professionnelle</li> <li>▫ Identifier des indicateurs de mesure de la performance des salariés et d'une équipe</li> <li>▫ Comparer les performances attendues et les performances réalisées</li> <li>▫ Analyser les écarts, identifier les causes et</li> </ul>

		proposer des actions correctives
--	--	----------------------------------

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S5.3.5</b> <b>La formation des salariés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les voies de formation</li> <li>▪ Les statuts de formation</li> <li>▪ Le plan de formation</li>   <li>▪ Le compte personnel de formation</li>   <li>▪ La formation tout au long de la vie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les différentes voies de formation : formation initiale, formation continue</li> <li>▫ Repérer les différents statuts : statut scolaire, statut d'apprenti, statut de salarié</li> <li>▫ Définir un plan de formation adapté aux besoins de l'organisation</li> <li>▫ Identifier les différents dispositifs de formation existants</li> <li>▫ Repérer les droits et obligations de l'employeur et du salarié en matière de formation</li> <li>▫ Repérer les enjeux de la formation pour le salarié et pour l'organisation</li> <li>▫ Définir la formation tout au long de la vie : livret et bilan de compétences, validation des acquis de l'expérience (VAE)</li> </ul>
<b>S5.3.6</b> <b>La rupture du contrat de travail</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les cas de rupture du contrat de travail</li>   <li>▪ Les procédures de rupture du contrat</li> <li>▪ Les incidences dans l'organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Distinguer les différents cas de rupture : démission, rupture conventionnelle, licenciement pour motifs personnels, licenciement économique, licenciement pour faute</li> <li>▫ Identifier les procédures légales de rupture</li> <li>▫ Dégager les incidences des ruptures pour les salariés et l'organisation</li> </ul>
<b>S5.3.7</b> <b>La représentation des salariés et des organisations</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La représentation individuelle</li> <li>▪ La représentation collective</li>   <li>▪ La représentation syndicale</li>   <li>▪ Les organisations syndicales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les différentes instances représentatives du personnel</li> <li>▫ Caractériser les modes de désignation des représentants du personnel et les attributions des instances</li> <li>▫ Repérer la législation concernant la représentation des salariés dans une situation donnée</li> <li>▫ Citer les organisations syndicales patronales et salariales et identifier leur rôle</li> </ul>

## S5.4 La production dans l'organisation

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S5.4.1</b> <b>La production</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les facteurs de production</li> <li>▪ Les différents types d'investissement</li> <li>▪ La combinaison des facteurs de production</li> <li>▪ La notion de productivité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser le facteur travail et le facteur capital</li> <li>▫ Identifier les différents types d'investissement</li> <li>▫ Identifier les différentes combinaisons des facteurs de production</li> <li>▫ Mesurer l'incidence des facteurs de production sur la productivité de l'organisation</li> <li>▫ Définir, calculer et analyser la productivité du travail et du capital</li> <li>▫ Repérer les opportunités d'amélioration de la productivité : l'investissement, la formation et la qualification</li> <li>▫ Dégager les enjeux et les conséquences des gains de productivité : coût de transformation, qualité, main d'œuvre</li> </ul>
<b>S5.4.2</b> <b>La gestion de la production</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les processus de production</li> <li>▪ Les modes de production</li> <li>▪ Le progrès technique et l'innovation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Repérer les étapes du processus de production à partir d'un cas concret</li> <li>▫ Repérer le ou les modes de production du secteur de la filière viande</li> <li>▫ Identifier les facteurs de progrès technique et d'innovation participant à une évolution de la production</li> </ul>
<b>S5.4.3</b> <b>L'approvisionnement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'inventaire</li> <li>▪ Les niveaux de stocks</li> <li>▪ La valorisation des stocks</li> <li>▪ Les modalités d'approvisionnement</li> <li>▪ Les charges et les coûts de stockage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir le rôle de l'inventaire physique</li> <li>▫ Calculer les différents niveaux de stocks : minimum, de sécurité, d'alerte, maximum</li> <li>▫ Caractériser les méthodes de valorisation des stocks</li> <li>▫ Calculer le rythme de consommation et les quantités à commander en fonction de la typologie de la clientèle</li> <li>▫ Identifier les modalités et les circuits d'approvisionnement du secteur de la filière viande</li> <li>▫ Analyser la politique d'approvisionnement d'une organisation du secteur de la boucherie</li> <li>▫ Choisir le circuit d'approvisionnement le plus approprié aux besoins de l'organisation</li> <li>▫ Identifier les charges et les coûts de stockage d'une organisation du secteur de la filière viande</li> </ul>
<b>S5.4.4</b> <b>La démarche qualité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La notion de qualité totale</li> <li>▪ Les normes et chartes qualité</li> <li>▪ Les labels et autres signes de qualité</li> <li>▪ La démarche qualité et ses enjeux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir la notion de qualité totale dans le secteur de la filière viande</li> <li>▫ Identifier les labels et autres signes de qualité appliqués au secteur de la filière viande</li> <li>▫ Repérer la démarche qualité en vigueur dans le secteur de la filière viande</li> <li>▫ Analyser les enjeux de la démarche qualité pour les organisations</li> </ul>



## S5.5 La création de richesses de l'organisation

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S5.5.1</b> <b>La formation et la maîtrise des coûts</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La formation des coûts</li> <li>▪ Les charges liées à l'activité</li> <li>▪ Le calcul des coûts</li> <li>▪ L'analyse des coûts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les éléments de la formation des coûts (achats, transport...)</li> <li>▫ Identifier les charges liées à l'activité</li> <li>▫ Définir les composants des différents coûts liés à l'activité de la boucherie</li> <li>▫ Calculer des ratios par coûts</li> <li>▫ Comparer les ratios sur des cycles</li> </ul>
<b>S5.5.2</b> <b>La formation des prix</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La notion de rendement matière</li> <li>▪ Le calcul du rendement</li> <li>▪ Le calcul du prix de vente</li>   <li>▪ Les coefficients d'échelle</li>   <li>▪ La marge commerciale</li> <li>▪ La marge matière</li> <li>▪ Les logiciels de calculs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir la notion de rendement matière</li> <li>▫ Caractériser et calculer le rendement commercialisable en viande</li> <li>▫ Caractériser les déterminants du prix de vente</li> <li>▫ Calculer le prix de vente moyen entier (PVME)</li> <li>▫ Déterminer les coefficients d'échelle</li> <li>▫ Calculer le prix de vente moyen commercialisable (PVMC)</li> <li>▫ Calculer le prix de vente des morceaux de détail</li> <li>▫ Identifier les facteurs de modification du prix</li> <li>▫ Définir et calculer la marge commerciale et la marge matière</li> <li>▫ Élaborer un tableau de bord numérique à partir d'indicateurs</li> </ul>
<b>S5.5.3</b> <b>La perte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La démarque</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir la démarque connue et la démarque inconnue</li> <li>▫ Tenir un registre spécifique sur les périmés</li> </ul>
<b>S5.5.4</b> <b>La valeur ajoutée</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La notion de valeur ajoutée</li> <li>▪ La répartition de la valeur ajoutée</li> <li>▪ Le seuil de rentabilité</li> <li>▪ Les enjeux du partage de la valeur ajoutée</li> <li>▪ La TVA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir la notion de valeur ajoutée</li> <li>▫ Identifier la répartition de la valeur ajoutée</li> <li>▫ Définir le seuil de rentabilité</li> <li>▫ Calculer le seuil de rentabilité et le point mort</li> <li>▫ Déterminer les enjeux du partage de la valeur ajoutée</li> <li>▫ Connaître les différents taux applicables suivant les produits de la filière viande</li> </ul>
<b>S5.5.5</b> <b>La croissance de l'organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le chiffre d'affaires et le résultat</li> <li>▪ La performance et la rentabilité de l'organisation</li> <li>▪ Les objectifs de la croissance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Analyser le chiffre d'affaires et le résultat de l'organisation</li> <li>▫ Mesurer l'évolution de la performance de l'organisation</li> <li>▫ Identifier la croissance de l'organisation et ses modalités : croissance interne, croissance externe</li> <li>▫ Définir les objectifs de la croissance : accroissement du chiffre d'affaires, des parts de marché ...</li> <li>▫ Identifier les situations de croissance ou de crise et en dégager les causes</li> <li>▫ Repérer les effets sur l'activité de l'organisation</li> </ul>

## S5.6 Les mutations de l'organisation

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S5.6.1</b> <b>Les mutations de l'environnement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le contexte économique</li> <li>▪ Le développement du marché européen</li>   <li>▪ La réglementation nationale et européenne</li> <li>▪ La mondialisation</li>   <li>▪ Les politiques de développement durable et leurs enjeux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser le contexte économique : marché, concurrence, compétitivité</li> <li>▫ Définir les principaux indicateurs économiques</li> <li>▫ Identifier la réglementation nationale et européenne en vigueur</li> <li>▫ Repérer des opportunités et des contraintes de l'ouverture des marchés pour l'organisation</li> <li>▫ Définir l'entreprise citoyenne</li> <li>▫ Définir le développement durable</li> <li>▫ Définir les enjeux du développement durable</li> <li>▫ Indiquer les trois composantes du développement durable : environnementale, économique, sociale</li> <li>▫ Identifier, au sein d'une organisation du secteur de la boucherie, des actions mises en œuvre en faveur du développement durable</li> </ul>
<b>S5.6.2</b> <b>Les mutations structurelles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La restructuration, l'externalisation, la délocalisation</li>   <li>▪ Les difficultés financières et leurs incidences</li>   <li>▪ Le plan de sauvegarde de l'emploi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Définir les différentes formes de mutations structurelles</li> <li>▫ Analyser les incidences d'une mutation structurelle sur les plans économique et social</li> <li>▫ Repérer des situations de défaillance de l'organisation</li> <li>▫ Identifier les procédures de résolution adaptées</li> <li>▫ Définir les plans sociaux et le plan de sauvegarde de l'emploi</li> <li>▫ Caractériser les causes et les incidences des plans sociaux</li> </ul>
<b>S5.6.3</b> <b>La création ou la reprise d'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'esprit d'entreprendre</li>   <li>▪ Le projet de création ou de reprise</li> <li>▪ Les conditions de réalisation du projet</li> <li>▪ Les éléments prévisionnels du projet</li> <li>▪ Les aides et les incitations à la création d'entreprise</li>   <li>▪ Le choix d'une forme juridique</li>   <li>▪ Les formalités de création ou de reprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les aptitudes à développer pour un futur entrepreneur dans le secteur de la boucherie</li> <li>▫ Repérer les situations de développement d'activités nouvelles, de création, de reprise d'entreprise</li> <li>▫ Analyser la faisabilité des différents types de projet</li> <li>▫ Identifier les étapes de la démarche de projet</li> <li>▫ Repérer les organismes d'aide à la création d'entreprise</li> <li>▫ Estimer les besoins de financement du projet</li> <li>▫ Identifier les sources de financement principales et complémentaires : prêts, crédits bail, autofinancement, aides, subventions, exonérations et incitations</li> <li>▫ Repérer les principaux déterminants du choix d'une forme juridique : notions de régime fiscal et social, niveau de responsabilité</li> <li>▫ Identifier les partenaires accompagnant le projet de création ou de reprise d'entreprise</li> </ul>

## S5.7 L'activité commerciale

Titres	Connaissances	Limites de connaissances
<b>S5.7.1</b> <b>La structure commerciale et son implantation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La zone de chalandise</li> <li>▪ Les lieux de vente : magasin, grande distribution, franchises, groupes, marchés couverts et de plein vent, voiture boutiques, vente en ligne, courses en ligne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Réaliser une étude d'opportunité</li> <li>▫ Identifier la concurrence directe du secteur de la filière viande</li> <li>▫ Identifier la clientèle potentielle</li> <li>▫ Choisir la structure commerciale la plus adaptée au projet</li> </ul>
<b>S5.7.2</b> <b>La politique commerciale de l'organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La politique de produit</li> <li>▪ La politique de prix</li> <li>▪ La politique de distribution</li> <li>▪ La politique de communication</li> <li>▪ La concurrence</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Proposer les produits adaptés à la clientèle du point de vente</li> <li>▫ Adapter la politique de prix à la cible de clientèle</li> <li>▫ S'intégrer dans un circuit de distribution adapté</li> <li>▫ Faire connaître le point de vente et les produits commercialisés</li> <li>▫ Pratiquer une veille concurrentielle</li> </ul>
<b>S5.7.3</b> <b>La politique promotionnelle hors et dans le lieu de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les supports et canaux de communication</li> <li>▪ Les outils de communication</li> <li>▪ Les outils numériques</li> <li>▪ L'information sur le lieu de vente (ILV)</li> <li>▪ La publicité sur le lieu de vente (PLV)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les différents vecteurs de communication du lieu de vente</li> <li>▫ Caractériser les outils de communication</li> <li>▫ Utiliser les applications numériques professionnelles de la filière viande</li> <li>▫ Identifier les techniques permettant la mise en avant des produits lors d'animations commerciales</li> <li>▫ Rédiger un message publicitaire</li> <li>▫ Respecter la réglementation en vigueur</li> </ul>
<b>S5.7.4</b> <b>L'attractivité du lieu de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le repérage du lieu de vente : enseigne, vitrine...</li> <li>▪ L'agencement du point de vente</li> <li>▪ Les facteurs d'ambiance</li> <li>▪ La signalétique</li> <li>▪ La présentation marchande des produits : en vente traditionnelle, en vente en libre service</li> <li>▪ Les techniques de merchandising</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Mettre en valeur le lieu de vente dans l'environnement commercial extérieur</li> <li>▫ Identifier les équipements nécessaires à la présentation des produits de boucherie</li> <li>▫ Maintenir le lieu de vente en état vendeur</li> <li>▫ Mettre en place des facteurs d'ambiance</li> <li>▫ Prendre en compte les techniques de merchandising et les concepts innovants de présentation des produits</li> <li>▫ Respecter la réglementation en matière d'affichage, d'hygiène et de sécurité</li> </ul>
<b>S5.7.5</b> <b>La vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les différents acteurs</li> <li>▪ Les différentes phases de la vente</li> <li>▪ Les comportements d'achat</li> <li>▪ L'argumentaire de vente</li> <li>▪ Les ventes complémentaires</li> <li>▪ Les ventes additionnelles</li> <li>▪ La fidélisation de la clientèle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Identifier les différents acteurs participant à l'acte de vente</li> <li>▫ Identifier les règles concernant la vente de viande et de volaille d'origine biologique</li> <li>▫ Analyser les principaux comportements d'achat des clients</li> <li>▫ Identifier les mobiles d'achat des clients</li> <li>▫ Repérer les différentes phases de la vente</li> <li>▫ Utiliser les caractéristiques des produits pour construire un argumentaire et anticiper les objections de la clientèle</li> <li>▫ Présenter les produits biologiques auprès des consommateurs</li> <li>▫ Indiquer des conseils culinaires adaptés à la demande du client</li> <li>▫ Prendre en charge une clientèle étrangère</li> <li>▫ Repérer les différents moyens de fidélisation</li> </ul>
<b>S5.7.6</b> <b>Les encaissements</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les différents moyens de paiement</li> <li>▪ Les logiciels d'encaissement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▫ Caractériser les moyens de paiement : espèces, chèques, tickets restaurant, cartes bancaires, monétique, paiement en ligne direct ou par intermédiaire</li> <li>▫ Respecter la réglementation en vigueur</li> </ul>

		▫ Utiliser les logiciels d'encaissement
--	--	---

## Terminologie technique

**Assemblage** : opération consistant à regrouper différents morceaux dans une présentation.

**Affranchissage** : opération consistant à retirer une partie d'un morceau dans le but d'obtenir un degré de tendreté homogène.

**Attendrissage** : opération consistant à attendrir de façon mécanique les muscles.

**Bardage** : opération consistant à entourer un morceau de viande avec de la barde pour réduire la dessiccation lors de la cuisson.

**Bridage** : opération consistant à maintenir un morceau en forme à l'aide de ficelle(s) avant de le ficeler.  
**Volaille** : opération consistant à maintenir les membres d'une volaille par une ficelle passée au travers du corps à l'aide d'une aiguille.

**Coupe** : opération consistant à obtenir une pièce de coupe (baron, aloyau, cuisseau...).

**Conditionner** : action de placer une denrée alimentaire dans une enveloppe ou un contenant en contact direct avec la denrée concernée.

**Découpe/Piçage** : opération consistant à obtenir une pièce destinée à la vente (côtelette, escalope...).

**Dégraissage** : opération consistant à retirer les graisses.

**Désossage** : opération consistant à prélever les os.

**Emballer** : action de placer une ou plusieurs denrées alimentaires conditionnées dans un deuxième contenant.

**Épluchage** : opération consistant à retirer en totalité les graisses restantes et les aponévroses.

**Fente** : coupe de la carcasse ou d'une pièce de coupe en demi, 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.

**Ficelage** : opération consistant à prolonger ou finaliser la mise en forme d'un morceau avec de la ficelle.

**Formage** : opération consistant à donner une forme à un produit.

**Hachage** : opération consistant à couper en petits morceaux à l'aide d'un instrument tranchant.

**Lardage** : opération consistant à introduire du lard ou autre produit dans un morceau de viande à l'aide d'une lardoire.

**Levée** : opération consistant à obtenir une pièce de coupe tout en respectant les espaces inter musculaires (jambe, raquette...).

**Piquage** : opération consistant à introduire en surface des petits bâtonnets de lard gras à l'aide d'une aiguille creuse dans un morceau de viande.

**Parage** : opération consistant à retirer en totalité ou partiellement les graisses en excès, certaines aponévroses, les cartilages, ainsi que les souillures et les estampilles si nécessaire.

**Pesage** : opération consistant à déterminer le poids d'un produit.

**Pièces de coupe** : pièces issues de la coupe primaire de la carcasse (collier, milieu de train, culotte...).

**Préparation** : opération consistant à obtenir un morceau prêt à la vente (mise en forme, bardage, ficelage...).

**Présentation** : opération consistant à disposer les produits en totalité ou partiellement avec attrait commercial.

**Séparation** : opération consistant à dissocier des muscles ou/et des groupes de muscles les uns des autres.

## • Les unités constitutives du diplôme

<b>Unité U10/Épreuve E1</b> <b>Sous-épreuve E11</b>	<b>Pratique Professionnelle</b> <b>Préparation, présentation et décoration</b>
La sous épreuve permet de s'assurer que le candidat est capable d'exécuter un ensemble d'opérations de préparation, de présentation et de décoration.	
<b>Unité U10/Épreuve E1</b> <b>Sous-épreuve E12</b>	<b>Pratique professionnelle</b> <b>Vente client</b>
La sous épreuve vise à évaluer les compétences et les connaissances du candidat dans le domaine de l'activité commerciale.	
<b>Unité U20/Épreuve E2</b>	<b>Technologie professionnelle et Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel</b>
L'épreuve a pour objectif de vérifier l'acquisition par le candidat de connaissances, en lien avec l'activité professionnelle du secteur de la boucherie, relatives à : - l'environnement technologique, - l'environnement scientifique appliqué à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel.	
<b>Unité U30/Épreuve E3</b> <b>Sous-épreuve E31</b>	<b>Gestion appliquée</b> <b>L'environnement économique, juridique et le management de l'entreprise</b>
La sous épreuve vise à évaluer les compétences et les connaissances du domaine de l'environnement économique, juridique et le management de l'entreprise au travers d'une étude proposant des activités professionnelles dans un contexte défini.	
<b>Unité U30/Épreuve E3</b> <b>Sous-épreuve E32</b>	<b>Gestion appliquée</b> <b>Dossier professionnel</b>
La sous épreuve vise à évaluer les compétences du candidat à présenter et mettre en perspective les résultats de ses activités professionnelles à l'aide d'un dossier support.	
<b>Unité U40/Épreuve E4</b>	<b>Expression et connaissance du monde</b>
<b>Unité U50/Épreuve E5</b>	<b>Langue vivante</b>

## ANNEXE II

### Liste des diplômes permettant de s'inscrire au Brevet professionnel Boucher

- **Diplômes de niveau V :**
  - CAP Préparateur en produits carnés
  - CAP Boucher
  - CAP Charcutier traiteur
  - CAP Cuisine
  - BEP Boucher charcutier
  - BEP Alimentation
  
- **Diplôme de niveau IV :**
  - Baccalauréat professionnel Boucher charcutier traiteur
  - Baccalauréat professionnel Métiers de l'alimentation
  - Brevet professionnel Charcutier traiteur
  - Brevet professionnel Cuisinier
  - Brevet Professionnel Arts de la cuisine

## ANNEXE III

### Règlement d'examen

Brevet professionnel  BOUCHER			CFA ou sections apprentissage habilités  Formation professionnelle continue en établissements publics		Formation professionnelle continue en établissements publics habilités		CFA ou sections d'apprentissage non habilités  Enseignement à distance  Formation professionnelle continue en établissements privés	
Épreuves	Unité	Coef	Forme	Durée	Forme	Durée	Forme	Durée
<b>E.1 : Pratique professionnelle</b>  <b>Sous-épreuve E.11 : Préparation, présentation et décoration</b>	U.11	15 11	Ponctuelle Pratique Orale	5 h 30	CCF Orale		Ponctuelle Pratique Orale	5 h 30
	U.12	4	Ponctuelle Orale Pratique	30 mn	CCF Orale Pratique		Ponctuelle Orale Pratique	30 mn
<b>E.2 : Technologie professionnelle et Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel</b>	U.20	7	Ponctuelle Écrite	3 h	CCF Écrite		Ponctuelle Écrite	3 h
<b>E.3 : Gestion appliquée</b>  <b>Sous-épreuve E.31 : L'environnement économique, juridique et le management de l'organisation</b>	U.31	7 4	CCF Écrite	2 h	CCF Écrite		Ponctuelle Écrite	2 h
	U.32	3	CCF Orale	30 mn	CCF Orale		Ponctuelle Orale	30 mn
<b>E.4 : Expression et connaissance du monde</b>	U.40	3	Ponctuelle Écrite	3 h	CCF Écrite		Ponctuelle Écrite	3 h
<b>E.5 : Langue vivante (1)</b>	U.50	1	Ponctuelle Orale	15 mn	CCF		Ponctuelle Orale	15 mn
<b>Épreuve facultative (2) :  Langue vivante facultative</b>	UF		Ponctuelle Orale	15 min + 15 mn prépa	CCF	15 min + 15 mn prépa	Ponctuelle Orale	15 min + 15 mn prépa

(1) Le candidat choisit l'une des 4 langues vivantes suivantes : anglais, allemand, italien, espagnol.

(2) Seuls les points excédant 10 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale en vue de l'obtention du diplôme.



## **ANNEXE IV**

### **Définition des épreuves**

<b>Épreuve E1</b> <b>Coefficient 15</b>	<b>Unité U10</b>	<b>Pratique Professionnelle</b>
--	------------------	---------------------------------

- **Finalités de l'épreuve**

Cette épreuve vise à apprécier les compétences professionnelles acquises par le candidat au cours de sa formation, tant en entreprise qu'en centre de formation.

L'épreuve permet de s'assurer que le candidat est capable d'exécuter un ensemble d'opérations de préparation, de présentation, de décoration et de réaliser une vente auprès de clients.

Cette épreuve porte sur tout ou partie des **compétences suivantes** :

Capacités	Compétences terminales	
<b>C1 → Organiser</b>		
	<b>C1.8</b>	Entreposer rationnellement les carcasses, les viandes, les abats et les volailles
	<b>C1.10</b>	Organiser le poste de travail
<b>C2 → Réaliser</b>		
	<b>C2.2</b>	Compléter les documents de réception matière
	<b>C2.3</b>	Stocker les marchandises
	<b>C2.4</b>	Réaliser les opérations de préparation
	<b>C2.5</b>	Présenter les produits
	<b>C2.6</b>	Mettre en valeur les produits
	<b>C2.7</b>	Conditionner les produits
	<b>C2.8</b>	Peser les produits
	<b>C2.9</b>	Valoriser l'intégralité de la carcasse dans une démarche de développement durable
<b>C3 → Contrôler</b>		
	<b>C3.2</b>	Contrôler les marchandises réceptionnées
	<b>C3.3</b>	Contrôler les chambres froides
	<b>C3.5</b>	Évaluer le travail
	<b>C3.7</b>	Participer à la mise en place de la démarche qualité
<b>C4 → Communiquer-commercialiser</b>		
	<b>C4.4</b>	Développer les supports de communication
	<b>C4.5</b>	Animer le point de vente
	<b>C4.6</b>	Réaliser l'acte de vente

et mobilise tout ou partie des **savoirs associés suivants** :

<b>S1 → La culture professionnelle</b>		
	<b>S1.4</b>	La consommation des viandes
<b>S2 → Les animaux de boucherie et leurs produits</b>		
	<b>S2.1</b>	Les espèces
	<b>S2.2</b>	La production
	<b>S2.4</b>	Le 5 <sup>e</sup> quartier
	<b>S2.5</b>	L'appréciation des carcasses
	<b>S2.6</b>	Les signes officiels de la qualité et de l'origine
	<b>S2.7</b>	Les qualités des viandes
	<b>S2.12</b>	La préparation à la vente
	<b>S2.13</b>	La destination culinaire des viandes, des abats et des volailles
	<b>S2.14</b>	Les fraudes
<b>S3 → Les techniques professionnelles</b>		
	<b>S3.1</b>	L'organisation des locaux et des postes de travail
	<b>S3.3</b>	L'utilisation du froid
	<b>S3.4</b>	Les appellations de coupe des carcasses d'espèce bovine (veaux exclus)
	<b>S3.5</b>	Les appellations usuelles de coupe des carcasses de veau et d'agneau
	<b>S3.6</b>	Les appellations usuelles de coupe des carcasses de porc
	<b>S3.7</b>	Les appellations anatomiques et les dénominations commerciales
	<b>S3.8</b>	Les techniques de préparation
	<b>S3.9</b>	La décoration des viandes

<b>S4 → Les sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel</b>		
	<b>S4.1.4</b>	La nutrition
	<b>S4.1.5</b>	La perception sensorielle
	<b>S4.1.6</b>	Les propriétés et les modifications subies par les constituants alimentaires lors de la conservation et de la cuisson
	<b>S4.2.4</b>	Les mesures préventives
	<b>S4.2.3</b>	Les maladies d'origine alimentaire non liées aux allergènes ou produits toxiques
	<b>S4.3.4</b>	Les appareils de conditionnement sous-vide et en atmosphère modifiée
	<b>S4.4.2</b>	La santé et la sécurité au travail
<b>S5 → L'environnement économique, juridique et le management de l'organisation</b>		
	<b>S5.4.4</b>	La démarche qualité
	<b>S5.6.1</b>	Les mutations de l'environnement
	<b>S5.7.3</b>	La politique promotionnelle hors et dans le lieu de vente
	<b>S5.7.4</b>	L'attractivité du lieu de vente
	<b>S5.7.5</b>	La vente

<b>E.11</b>	<b>Sous-épreuve pratique et orale U.11 Préparation, présentation et décoration</b>	<b>coefficient 11</b>
-------------	--	-----------------------

- **Forme et contenu de la sous-épreuve**

La sous-épreuve, d'une durée de 5 h 30, se déroule sous forme pratique et orale. A partir d'une commande client, le candidat doit réaliser les opérations de préparation, de présentation et de décoration des produits.

Cette sous-épreuve comprend deux phases :

- 5 heures 15 mn de préparation, de présentation et de décoration des produits,
- un quart d'heure d'entretien avec le jury.

La sous-épreuve est évaluée sur 220 points, répartis en :

- 200 points pour la partie pratique,
- 20 points pour la partie orale.

- **Critères d'évaluation**

L'évaluation prend en compte :

- la maîtrise des techniques de préparation,
- l'utilisation adaptée du matériel et de l'outillage,
- le respect des règles d'hygiène et de sécurité,
- le comportement professionnel : tenue, respect des principes d'ergonomie,
- la pertinence de l'organisation,
- l'exactitude des morceaux souhaités (repères anatomiques),
- le maintien de la valeur marchande des morceaux,
- l'exactitude des différentes pesées,
- la qualité de l'exécution du travail,
- la pertinence du choix du morceau pour servir le client,
- le respect de la commande tout en conservant la valeur financière des morceaux restants,
- la qualité de la décoration des pièces imposées,
- la présentation harmonieuse des morceaux préparés.

- **Commission d'évaluation**

La commission d'évaluation est composée d'un enseignant de spécialité et d'un professionnel.

- **Locaux et équipements**

Le centre d'examen veillera à mettre à la disposition des candidats un atelier de boucherie comportant des plans de travail, du matériel, des sols et un éclairage adaptés aux modalités de l'épreuve pratique et orale. Chaque centre d'examen devra posséder une trousse d'infirmerie sur le lieu de l'épreuve.

Le candidat devra porter une tenue professionnelle adaptée et anonymée ainsi qu'un tablier de protection durant la phase pratique. Un gant de protection est fortement conseillé pour le désossage et peut être imposé à la demande du jury et du centre d'examen pour d'autres techniques.

Le nettoyage du poste de travail devra être effectué par le candidat à l'issue de la partie pratique.

L'inspecteur de l'Éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement de l'épreuve organisée sous la responsabilité du chef de centre d'examen.

- **Mode d'évaluation**

- a) **Mode ponctuel**

Cette sous-épreuve, d'une durée de 5 h 30, permet au candidat de réaliser l'ensemble des opérations de préparation, de présentation et de décoration nécessaires à l'exécution de la commande.

Elle comprend 2 phases :

- ➔ **Préparation, présentation et décoration – partie pratique**

Cette phase d'une durée de 5 h 15 permet au candidat de réaliser l'ensemble des opérations de préparation, de présentation et de décoration nécessaires à l'exécution de la commande. Elle comprend un temps maximum de 15 mn pour que le candidat s'approprie le sujet et organise son travail en conséquence.

L'ordre de travail est imposé pour les trois types de viandes : agneau, veau puis bœuf.

La préparation est réalisée avec la matière d'œuvre suivante :

- agneau : 1 carcasse entière,
- veau : pan simple, basse simple,
- bœuf : cuisse, cuisse avec hanche, aloyau milieu de train, aloyau, aloyau déhanché, raquette, épaule, collier basse côte.

Le choix des morceaux pour la réalisation de la commande est laissé à l'initiative du candidat, à partir de la matière d'œuvre travaillée. Les pesées sont évaluées à partir de poids imposés, de poids de petites pièces et d'estimation écrite du poids de certaines pièces de la commande.

A la fin de cette phase, le candidat présente les produits préparés et décorés sur une surface appropriée à proximité de son poste de travail.

Pour chaque type de viande, les techniques de préparation faisant l'objet d'une évaluation ainsi que les produits exigés sont précisés dans le tableau ci-après :

Opérations	Produits exigés		
	Agneau	Veau	Bœuf
Fente	2 demi-carcasses		
Coupe	6 morceaux	5 morceaux de coupe	
Désossage	1 morceau de coupe	1 morceau de coupe	1 morceau de coupe
Séparation			1 séparation
Parage	3 pièces	2 pièces	1 pièce
Epluchage			3 pièces
Bardage		1 pièce	1 pièce
Ficelage		1 pièce	2 pièces
Pièçage	2 pièces	2 pièces	2 pièces
Pesée	2 pesées	2 pesées	2 pesées
Décoration	1 pièce	1 pièce	1 pièce
Hygiène/sécurité	Ensemble du travail		
Présentation	Présentation de l'ensemble de la commande		

→ **Entretien avec le jury – partie orale**

Un entretien d'un quart d'heure maximum avec le jury se déroule après la partie pratique. L'entretien permet notamment de vérifier la conformité du travail effectué par rapport à la commande et la pertinence de l'organisation mise en place par le candidat pour réaliser celle-ci.

**b) Contrôle en cours de formation**

Le contrôle en cours de formation reprend la définition de l'épreuve indiquée précédemment : finalités, forme et contenu, critères d'évaluation, commission d'évaluation, locaux et équipements. Les modalités d'évaluation sont identiques au mode ponctuel.

La situation d'évaluation est organisée dans le cadre habituel des séances d'enseignement, dès lors que le professeur juge le moment opportun en fonction de la préparation des candidats. L'évaluation doit avoir lieu au cours du dernier trimestre de la deuxième année de formation.

La commission d'évaluation propose une note transmise au jury final qui arrête la note définitive.

<b>E.12</b>	<b>Sous-épreuve orale et pratique U.12 Vente client</b>	<b>coefficient 4</b>
-------------	---	----------------------

- **Forme et contenu de la sous-épreuve**

Cette sous-épreuve d'une durée de 30 minutes permet au candidat d'effectuer la commercialisation de produits présentés dans une vitrine préalablement agencée.

Le candidat, en tenue professionnelle adaptée, réalise un acte de vente comprenant une argumentation commerciale, des conseils culinaires ainsi qu'une ou plusieurs ventes complémentaires et/ou additionnelles. Le candidat est également amené à répondre à des questions portant sur l'étiquetage, la conservation, la traçabilité, les signes officiels de la qualité et de l'origine.

Un travail de préparation et de piéçage est effectué durant l'épreuve, selon la demande du client. Une vitrine réfrigérée et le matériel nécessaire au piéçage, à la pesée des produits seront disposés dans un espace identifié de l'atelier. Chaque centre d'examen doit avoir une trousse d'infirmerie sur le lieu de l'épreuve.

La sous-épreuve est évaluée sur 80 points.

- **Critères d'évaluation**

L'évaluation prend en compte :

- le comportement professionnel : tenue, clarté et précision du vocabulaire professionnel,
- la simulation de vente :
  - o l'accueil du client,
  - o la prise en compte des besoins du client,
  - o la pertinence de l'argumentation commerciale et du conseil culinaire,
  - o la réponse aux objections du client,
  - o la proposition de vente complémentaire et/ou additionnelle,
  - o la qualité de la préparation,
  - o la prise de congé,
- le respect des règles d'hygiène et de sécurité,
- la réglementation des ventes.

- **Commission d'évaluation**

La commission d'évaluation est composée d'un enseignant de spécialité, d'un enseignant d'économie gestion et d'un professionnel.

- **Mode d'évaluation**

- a) **Mode ponctuel**

L'évaluation se déroule sous la forme d'une épreuve orale et pratique de 30 minutes maximum. Le candidat réalise un acte de vente auprès d'un client, représenté par les membres du jury, ainsi qu'un travail de piéçage et de préparation.

- b) **Contrôle en cours de formation**

Le contrôle en cours de formation reprend la définition de l'épreuve indiquée précédemment : forme et contenu, critères d'évaluation, commission d'évaluation.

La situation d'évaluation est organisée dans le cadre habituel des séances d'enseignement, dès lors que le professeur juge le moment opportun en fonction de la préparation des candidats. L'évaluation doit avoir lieu au cours du dernier trimestre de la deuxième année de formation.

La commission d'évaluation propose une note transmise au jury final qui arrête la note définitive.

- **Finalités, objectifs et contenu de l'épreuve**

L'épreuve a pour objectif de vérifier l'acquisition par le candidat de connaissances, en lien avec l'activité professionnelle du secteur de la boucherie, relatives à :

- l'environnement technologique,
- l'environnement scientifique appliqué à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel.

L'épreuve porte obligatoirement sur les savoirs associés suivants :

- **S1** La culture professionnelle,
- **S2** Les animaux de boucherie et leurs produits,
- **S3** Les techniques professionnelles,
- **S4** Les sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel.

- **Critères d'évaluation**

L'évaluation prend en compte :

- l'exactitude des connaissances,
- la pertinence des réponses,
- l'utilisation des termes professionnels,
- la qualité de l'analyse,
- l'argumentation développée,
- la justification apportée.

- **Forme de l'épreuve**

L'épreuve est réalisée sous forme écrite et comporte deux parties : technologie (40 points) et sciences appliquées (30 points), d'une durée indicative d'une 1 h 30 chacune. Elle s'appuie sur une étude de cas comportant un contexte et des documents professionnels liés à l'activité de boucherie. L'analyse de l'activité s'effectue au travers de situations professionnelles qui permettent de mobiliser les connaissances, d'argumenter et de justifier les réponses apportées.

Les deux parties de l'épreuve sont différenciées. Toutefois le contexte est commun, ainsi que dans la mesure du possible, les situations.

- **Mode d'évaluation**

- a) **Mode ponctuel**

L'épreuve écrite de 3 heures est conforme à la finalité, aux objectifs, contenus et forme décrits précédemment. L'épreuve est réalisée sous forme écrite et comporte deux parties : technologie (40 points) et sciences appliquées (30 points), d'une durée d'une 1 h 30 chacune

L'évaluation est effectuée par des enseignants et/ou formateurs de technologie et de sciences appliquées, accompagnés, dans la mesure du possible, par un ou des professionnels désignés par le conseiller de l'enseignement technologique.

L'inspecteur de l'Éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement de l'évaluation organisée sous la responsabilité du chef de centre d'examen.

- b) **Contrôle en cours de formation**

Le contrôle en cours de formation prend la forme d'une situation d'évaluation écrite, organisée dans l'établissement de formation dans le cadre habituel des séances d'enseignement. L'évaluation des acquis sera effectuée par les professeurs/formateurs ayant en responsabilité les enseignements concernés quand ceux-ci jugent le moment opportun, en fonction de la préparation des candidats.

La situation d'évaluation répond aux mêmes exigences que celles de l'épreuve ponctuelle terminale. Elle est organisée au cours du dernier trimestre de la formation.

La commission d'évaluation propose une note transmise au jury final qui arrête la note définitive.



<b>Épreuve E3</b> <b>Coefficient 7</b>	<b>Unité U30</b>	<b>Gestion appliquée</b>
---	------------------	--------------------------

- **Finalités de l'épreuve**

Cette épreuve vise à évaluer :

- d'une part les compétences et les connaissances du domaine de l'environnement économique, juridique et le management de l'entreprise au travers d'une étude proposant des activités professionnelles dans un contexte défini ;
- d'autre part les compétences du candidat à présenter et mettre en perspective les résultats de ses activités professionnelles à l'aide d'un dossier support.

<b>E.31</b>	<b>Sous-épreuve écrite U.31</b> <b>L'environnement économique, juridique et le management de l'organisation</b>	<b>coefficient 4</b>
-------------	--	----------------------

- **Objectifs et contenu de la sous-épreuve**

Cette sous-épreuve écrite permet de vérifier l'ensemble des connaissances relatives à l'environnement économique, juridique et le management de l'entreprise. Elle s'appuie sur une étude de cas faisant référence à un contexte professionnel du secteur de la boucherie avec une mise en situation, une problématique et une analyse conduisant à proposer des solutions adaptées.

Cette sous-épreuve prend appui sur des documents professionnels et comporte plusieurs questions dont le contenu est conforme aux connaissances définies dans les savoirs associés S5 du référentiel.

- **Critères d'évaluation**

L'évaluation prend en compte :

- la capacité à analyser un contexte et une situation professionnelle,
- l'aptitude à exploiter des documents,
- l'exactitude des connaissances,
- la pertinence des réponses au vu de la situation présentée,
- la justification des solutions envisagées.

- **Mode d'évaluation**

**a) Forme ponctuelle**

Cette sous-épreuve, d'une durée de 2 heures, est réalisée sous forme écrite.

La correction est effectuée par des enseignants et/ou formateurs d'économie gestion, accompagnés éventuellement par des professionnels désignés par le conseiller de l'enseignement technologique, avec l'accord de l'inspecteur de l'Éducation nationale chargé du bon déroulement de l'examen.

**b) Contrôle en cours de formation (CCF)**

La sous-épreuve prend la forme de deux situations d'évaluations écrites, organisées dans l'établissement de formation dans le cadre habituel des séances d'enseignement d'économie gestion. Les deux situations d'évaluation sont organisées lorsque le professeur ou le formateur juge le moment opportun.

Les candidats sont informés préalablement de l'évaluation et de ses objectifs.

- **1ère situation d'évaluation : évaluation écrite en établissement de formation**

La première situation d'évaluation a lieu au cours du dernier trimestre de la première année de formation. Elle est notée sur 40 points.

Cette première situation porte sur au moins 16 points de connaissances parmi les savoirs associés suivants :

- S5.1** Le contexte professionnel
- S5.2.3** La structure de l'organisation
- S5.2.4** La communication dans l'organisation
- S5.2.5** Le règlement intérieur de l'organisation
- S5.3.5** La formation des salariés
- S5.3.6** La rupture du contrat de travail
- S5.3.7** La représentation des salariés et des organisations
- S5.4.3** L'approvisionnement
- S5.4.4** La démarche qualité
- S5.5.1** La formation et la maîtrise des coûts
- S5.5.2** La formation des prix
- S5.5.3** La perte
- S5.6.1** Les mutations de l'environnement
- S5.7** L'activité commerciale

- **2ème situation d'évaluation : évaluation écrite en établissement de formation**

La deuxième situation d'évaluation a lieu au cours du dernier trimestre de la deuxième année de formation. Elle est notée sur 40 points.

Cette deuxième situation porte sur au moins 8 points de connaissances parmi les savoirs associés suivants :

- S5.2.1** La recherche d'emploi
- S5.2.2** L'embauche
- S5.3.1** Les ressources humaines
- S5.3.2** L'aménagement du temps de travail
- S5.3.3** La rémunération du travail
- S5.3.4** L'évaluation des salariés
- S5.4.1** La production
- S5.4.2** La gestion de la production
- S5.5.4** La valeur ajoutée
- S5.5.5** La croissance de l'organisation
- S5.6.2** Les mutations structurelles
- S5.6.3** La création ou la reprise d'entreprise

Le professeur propose une note au jury final qui arrête la note définitive.

Conformément à la réglementation et aux modalités d'organisation de l'évaluation, l'inspecteur de l'Éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement des évaluations organisées sous la responsabilité du chef de centre.

<b>E.32</b>	<b>Sous-épreuve orale U.32 Dossier professionnel</b>	<b>coefficient 3</b>
-------------	--	----------------------

- **Objectifs et contenu de la sous-épreuve**

Cette sous-épreuve orale prend appui sur un dossier construit par le candidat tout au long de sa formation et de son expérience professionnelle. Ce dossier présente la mise en perspective des activités professionnelles du candidat avec les compétences visées dans les différentes fonctions du référentiel.

Dans la continuité de la politique commerciale de son entreprise, le candidat doit présenter le contexte professionnel et analyser les activités liées à la gestion des produits, depuis l'approvisionnement jusqu'à la mise en œuvre de la démarche qualité et de développement durable.

Le candidat démontre la maîtrise des compétences qu'il a choisi d'exposer dans le dossier à travers les activités vécues en milieu professionnel. Ces compétences feront l'objet d'une concertation entre le candidat, le maître d'apprentissage et l'équipe pédagogique. Le choix des compétences devra s'effectuer en tenant compte du contexte professionnel dans lequel a évolué le candidat, des activités réalisées et des compétences mises en œuvre.

Le dossier, de 10 pages minimum hors annexes, sera réalisé à l'aide de l'outil informatique et devra comporter les parties suivantes :

- une page de garde : identité du candidat, session d'examen, titre du diplôme ;
- un sommaire ;
- la présentation du cursus professionnel du candidat ;
- la présentation de l'entreprise d'accueil : activité, clientèle, organigramme, niveau de responsabilité ;
- la description et l'analyse de deux activités relatives à la gestion de produits : problématique, difficulté(s) rencontrée(s), solution(s) apportée(s), bilan de l'activité menée ;
- une conclusion comportant une réflexion personnelle du candidat sur son degré d'autonomie et son projet professionnel.

La description et l'analyse de chaque activité devra se référer au minimum à une compétence pour chacune des fonctions suivantes :

- Fonction 1 Approvisionnement,
- Fonction 3 Gestion,
- Fonction 4 Commercialisation,
- Fonction 5 Communication,
- Fonction 6 Démarche qualité et développement durable.

Les compétences mises en œuvre dans les deux activités sont présentées dans le tableau ci-après.

	<b>Compétences</b>
<b>Fonction 1 Approvisionnement</b>	
<b>Achats</b>	C1.3 Choisir des matières premières selon la qualité souhaitée C1.4 Négocier et acheter
<b>Réception</b>	C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées C3.3 Contrôler les chambres froides C3.4 Contrôler les stocks C3.7 Participer à la mise en place de la démarche qualité
<b>Stockage</b>	C1.7 Vérifier les capacités de stockage C1.8 Entreposer rationnellement les carcasses, les viandes, les abats et les volailles C1.9 Ranger des produits conditionnés ou déconditionnés dans le respect des règles de stockage C2.3 Stocker les marchandises C3.4 Contrôler les stocks
<b>Fonction 3 Gestion</b>	
<b>Gestion commerciale</b>	C1.11 Identifier les éléments de la politique commerciale de l'entreprise C1.12 Établir les prix de vente à partir du calcul des rendements C3.4 Contrôler les stocks
<b>Fonction 4 Commercialisation</b>	
<b>Action commerciale</b>	C1.15 Implanter et agencer le lieu de vente C2.5 Présenter les produits C2.6 Mettre en valeur les produits C4.5 Animer le point de vente
<b>Acte de vente</b>	C4.6 Réaliser l'acte de vente C2.7 Conditionner les produits C2.8 Peser les produits
<b>Fonction 5 Communication</b>	
<b>Communication interne</b>	C4.1 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel
<b>Communication externe</b>	C4.4 Développer les supports de communication C4.5 Animer le point de vente C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques C4.3 Participer à des actions collectives C1.14 Participer à la gestion des ressources humaines
<b>Fonction 6 Démarche qualité et développement durable</b>	
<b>Démarche qualité</b>	C1.16 Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable C3.7 Participer à la mise en place de la démarche qualité C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées
<b>Démarche de développement durable</b>	C2.9 Valoriser l'intégralité de la carcasse dans une démarche de développement durable C1.16 Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable

- **Déroulement de la sous-épreuve**

La sous-épreuve, d'une durée de 30 mn, se déroule en deux phases :

- 1<sup>ère</sup> phase de 10 mn : le candidat expose les éléments de son dossier professionnel, sans être interrompu par le jury,
- 2<sup>ème</sup> phase de 20 mn : le jury conduit un entretien avec le candidat à partir des éléments de l'exposé et du dossier.

- **Commission d'évaluation**

La commission d'évaluation est composée d'un professionnel ou d'un enseignant de spécialité et d'un enseignant d'économie gestion.

- **Critères d'évaluation**

L'évaluation prend en compte :

- l'utilisation d'un vocabulaire professionnel,
- la clarté de l'expression orale,
- la justification des compétences choisies,
- la pertinence de l'analyse des activités,
- l'aptitude à exploiter l'expérience professionnelle,
- l'investissement personnel du candidat,
- la capacité du candidat à se projeter dans une perspective professionnelle.

Les modalités d'évaluation (nombre d'exemplaires du dossier, date de dépôt du dossier, grille d'évaluation de l'épreuve) sont définies dans la circulaire nationale d'organisation des épreuves du Brevet professionnel Boucher.

En l'absence de dossier, l'évaluation ne peut avoir lieu. Le jury en informe le candidat et lui indique que la note zéro est attribuée à la sous-épreuve.

Si le dossier est incomplet ou non conforme, le candidat peut néanmoins être interrogé.

Un dossier est considéré comme incomplet dans les cas suivants :

- il ne comporte pas un minimum de 10 pages,
- il ne reprend pas l'ensemble des parties précédemment définies.

Un dossier est considéré comme non conforme dans les cas suivants :

- il n'est pas personnel,
- il n'est pas réalisé à l'aide de l'outil informatique.

- **Mode d'évaluation**

- a) **Forme ponctuelle**

L'évaluation se déroule sous la forme d'une épreuve orale de 30 mn maximum : 10 mn d'exposé du candidat et 20 mn d'interrogation par un jury.

- b) **Contrôle en cours de formation (CCF)**

L'évaluation orale se déroule dans le cadre habituel des séances d'enseignement. Sa réalisation reprend la définition de l'épreuve indiquée précédemment : objectifs et contenu, déroulement, commission d'évaluation, critères d'évaluation. La sous-épreuve peut se dérouler dès lors que le candidat démontre la maîtrise des compétences figurant dans le contenu du dossier professionnel.

L'évaluation doit être réalisée au cours du dernier trimestre de la deuxième année de formation.

## 1- Épreuve ponctuelle

### Forme de l'épreuve :

- écrite, d'une durée de trois heures, portant sur les programmes de 2<sup>ème</sup> année ;
- une épreuve unique qui associe les deux disciplines, français et histoire-géographie, dans une logique de complémentarité et de transversalité des compétences ;
- l'épreuve comporte deux parties notées chacune sur 20.

L'évaluation sert à vérifier les capacités du candidat à :

- produire et analyser des discours de nature variée ;
- produire et analyser des supports utilisant des langages différents ;
- mobiliser la culture acquise en cours de formation pour produire et analyser ces discours et ces supports ;
- construire une réflexion personnelle fondée sur les documents proposés lors de l'épreuve mais aussi sur des travaux conduits en cours, des lectures et une expérience personnelle et professionnelle.

### Première partie : français

#### 1. **Analyse et interprétation** (durée : 30 minutes)

Support : un corpus de documents textuels et/ou iconographiques.

A partir d'un bref questionnaire (3 ou 4 questions), le candidat rend compte de sa compréhension des documents proposés.

#### 2. **Expression écrite** (durée : 1 heure)

Rédaction d'un écrit argumentatif d'une trentaine de lignes au moins.

Le candidat répond de façon argumentée à une question qui le conduit à tirer parti de l'ensemble du corpus ainsi que des lectures effectuées dans l'année et de la réflexion qu'elles ont nourrie.

### Deuxième partie : histoire-géographie

#### **Analyse d'une situation en histoire ou en géographie** (durée : 1 heure 30)

Support : un dossier de trois ou quatre documents.

A partir d'un questionnaire et en prenant appui sur ses connaissances, le candidat rend compte de sa compréhension des documents et de la situation proposée. Les questions appellent des réponses de formes différentes (réponse rédigée, construction cartographique, schéma, tableau...).

## 2- Contrôle en cours de formation (CCF)

### Forme de l'épreuve

- épreuve écrite de deux fois 1 heure 30 ;
- l'épreuve se déroule au cours de la deuxième année, quand le professeur juge que les candidats y sont suffisamment préparés ;
- le contrôle en cours de formation comprend deux situations d'évaluation notées chacune sur 20.

L'évaluation sert à vérifier les capacités du candidat à :

- produire et analyser des discours de nature variée ;
- produire et analyser des supports utilisant des langages différents ;
- mobiliser la culture acquise en cours de formation pour produire et analyser ces discours et ces supports,
- construire une réflexion personnelle fondée sur les documents proposés lors de l'épreuve mais aussi sur des travaux conduits en cours, des lectures et une expérience personnelle et professionnelle.

### Situation d'évaluation en français

#### 1. **Analyse et interprétation** (durée : 30 minutes)

Support : un corpus de documents textuels et/ou iconographiques.

A partir d'un bref questionnaire (3 à 4 questions), le candidat rend compte de sa compréhension des documents proposés.

#### 2. **Expression écrite** (durée : 1 heure)

Rédaction d'un écrit argumentatif d'une trentaine de lignes.

Le candidat répond de façon argumentée à une question qui le conduit à tirer parti de l'ensemble du corpus ainsi que des lectures effectuées dans l'année et de la réflexion qu'elles ont nourrie.

### Situation d'évaluation en histoire-géographie

#### **Analyse d'une situation en histoire ou en géographie** (durée : 1 heure 30)

Support : un dossier de trois ou quatre documents.

A partir d'un questionnaire et en prenant appui sur ses connaissances, le candidat rend compte de sa compréhension des documents et de la situation proposée. Les questions appellent des réponses de formes différentes (réponse rédigée, construction cartographique, schéma, tableau ...).

### 1- Contrôle en cours de formation (CCF)

Cette évaluation donne lieu à une situation d'évaluation unique.

Compétences évaluées : expression orale en continu, interaction orale et compréhension de l'écrit

Niveau attendu en référence à l'échelle de niveaux du CECRL : B1+

Durée : 15 minutes, sans préparation

Partie une et partie deux : 5 minutes maximum chacune, notées pour un total de 20 points

Partie trois : 5 minutes maximum, notée sur 10

L'évaluation a lieu au cours du dernier semestre de la formation conduisant à la délivrance du diplôme national du brevet professionnel.

L'évaluation est conduite par les professeurs et/ou les formateurs enseignant les langues concernées dans l'établissement. Elle peut se dérouler en présence du professeur ou du formateur en charge de la discipline professionnelle.

La situation d'évaluation se compose de trois parties, chacune d'une durée maximale de cinq minutes.

Aucune de ces trois parties n'est précédée d'un temps de préparation.

#### Partie 1

La première partie vise à évaluer la capacité du candidat à prendre la parole de manière continue. Elle prend appui sur une liste de trois thèmes ou sujets, libellés dans la langue concernée et consignés sur un document remis par le candidat à l'examineur. Il est souhaitable que cette liste soit établie en concertation avec le professeur ou le formateur en charge de la discipline professionnelle. Ce document est validé par le professeur en charge de la formation en langue vivante.

Ces trois thèmes ou sujets relèvent d'un ou plusieurs des domaines suivants :

- celui des projets mis en œuvre ou des réalisations effectuées par le candidat au cours de sa formation ;
- celui de ses expériences professionnelles ou personnelles liées à son étude ou sa pratique de la langue étrangère concernée ;
- celui ayant trait à une situation de communication professionnelle représentative de l'utilisation de la langue orale dans le cadre de la spécialité du brevet professionnel à laquelle se présente le candidat.

L'examineur choisit un des thèmes ou sujets proposés et invite le candidat à s'exprimer. Ce dernier dispose de cinq minutes maximum pour présenter, à l'oral et en langue étrangère, le thème ou le sujet en question. Au cours de cette phase d'expression en continu, l'examineur doit laisser le candidat aller au bout de ce qu'il souhaite dire et veiller à ne pas l'interrompre, quelles que soient ses éventuelles hésitations.

#### Partie 2

La deuxième partie vise à évaluer la capacité du candidat à interagir en langue étrangère et son aptitude à s'exprimer et à communiquer spontanément. L'examineur conduit avec le candidat un échange oral d'une durée maximum de cinq minutes. Cet échange commence par prendre appui sur le propos du candidat (1<sup>ère</sup> partie) et comporte des questions, des demandes d'explications ou d'illustrations complémentaires. L'échange peut ensuite s'ouvrir à d'autres sujets.

#### Partie 3

La troisième partie, qui vise à évaluer la capacité du candidat à comprendre un document rédigé en langue étrangère, est conduite en langue française. Elle prend appui sur un document inconnu en langue étrangère ne comportant pas plus de 15 lignes (ligne s'entend au sens de 70 signes environ, y compris les blancs et signes de ponctuation) mis à la disposition du candidat par l'examineur. Ce document est représentatif de l'utilisation de la langue écrite dans le cadre de la spécialité du brevet professionnel à laquelle se présente le candidat. Il peut être informatif, descriptif, narratif ou argumentatif. Il est



authentique, c'est-à-dire non élaboré ou adapté à des fins d'enseignement. Son degré de difficulté correspond au niveau du CECRL attendu. Il peut comporter des éléments iconographiques.

Ce document peut être :

- un support de vente ;
- une plaquette commerciale ;
- une fiche produit ;
- un document d'information à destination de la clientèle ;
- une publicité ;
- un extrait de notice d'utilisation de matériel ou un mode d'emploi ;
- etc.

L'examineur laisse au candidat le temps nécessaire pour prendre connaissance du support. Durant cette prise de connaissance, le candidat n'est pas autorisé à annoter le document ni à prendre des notes. L'examineur pose ensuite, en français, au candidat des questions graduées (du général au particulier) visant à vérifier son degré de compréhension. Le nombre de questions posées au candidat ne saurait être inférieur à quatre ni excéder six. Enfin, l'examineur peut éventuellement demander au candidat de lire à haute voix tout ou partie du document. À la fin de l'épreuve, il veille à ce que le candidat restitue le document support de la partie trois de l'épreuve.

Pour chaque candidat, l'examineur établit son évaluation à partir de la fiche d'évaluation et de notation. Cette fiche fait l'objet d'une publication par note de service.

À l'issue de la situation de CCF, l'examineur formule une proposition de note et une appréciation. Cette proposition de note ainsi que l'appréciation ne sont pas communiquées au candidat, la note finale étant arrêtée par le jury.

## 2- Épreuve ponctuelle

Cette épreuve est une épreuve orale.

Compétences évaluées : expression orale en continu, interaction orale et compréhension de l'écrit

Niveau attendu en référence à l'échelle de niveaux du CECRL : B1+

Durée : 15 minutes, précédées d'un temps de préparation de 5 minutes pour la première partie de l'épreuve.

Partie une et partie deux : 5 minutes maximum chacune, notées pour un total de 20 points

Partie 3 : 5 minutes maximum, notée sur 10

Cette épreuve est organisée par le recteur d'académie dans un centre d'examen. Le candidat reçoit une convocation.

L'épreuve se compose de trois parties, chacune d'une durée maximale de cinq minutes. Seule la première partie est précédée d'un temps de préparation.

### Partie 1

La première partie vise à évaluer la capacité du candidat à prendre la parole de manière continue. Elle prend appui sur un document inconnu remis au candidat par l'examineur.

De nature essentiellement iconographique (photographie, dessin, croquis, schéma, graphique, infographie, etc.) et comportant peu ou pas de texte, ce document fait référence au domaine d'activités dans lequel s'inscrit la spécialité du brevet professionnel à laquelle se présente le candidat.

Le candidat dispose de cinq minutes pour prendre connaissance du document, organiser ses idées et préparer son propos. Il dispose ensuite de cinq minutes maximum pour s'exprimer, à l'oral et en langue étrangère, à propos du document en question. Au cours de cette phase d'expression en continu, l'examineur doit laisser le candidat aller au bout de ce qu'il souhaite dire et veiller à ne pas l'interrompre, quelles que soient ses éventuelles hésitations.

Le document doit permettre au candidat de prendre la parole librement, sans qu'un commentaire formel soit exigé.

## **Partie 2**

La deuxième partie vise à évaluer la capacité du candidat à interagir en langue étrangère et son aptitude à s'exprimer et à communiquer spontanément. L'examineur conduit avec le candidat un échange oral d'une durée maximum de cinq minutes. Cet échange commence par prendre appui sur le propos du candidat (1<sup>ère</sup> partie) et comporte des questions, des demandes d'explications ou d'illustrations complémentaires. L'échange peut ensuite s'ouvrir à d'autres sujets.

## **Partie 3**

La troisième partie, qui vise à évaluer la capacité du candidat à comprendre un document rédigé en langue étrangère, est conduite en langue française. Elle prend appui sur un document inconnu en langue étrangère ne comportant pas plus de 15 lignes (ligne s'entend au sens de 70 signes environ, y compris les blancs et signes de ponctuation) mis à la disposition du candidat par l'examineur. Ce document est représentatif de l'utilisation de la langue écrite dans le cadre de la spécialité du brevet professionnel à laquelle se présente le candidat. Il peut être informatif, descriptif, narratif ou argumentatif. Il est authentique, c'est-à-dire non élaboré ou adapté à des fins d'enseignement. Son degré de difficulté correspond au niveau du CECRL attendu. Il peut comporter des éléments iconographiques.

Ce document peut être :

- un support de vente ;
- une plaquette commerciale ;
- une fiche produit ;
- un document d'information à destination de la clientèle ;
- une publicité ;
- un extrait de notice d'utilisation de matériel ou un mode d'emploi ;
- etc.

L'examineur laisse au candidat le temps nécessaire pour prendre connaissance du support. Durant cette prise de connaissance, le candidat n'est pas autorisé à annoter le document ni à prendre des notes. L'examineur pose ensuite, en français, au candidat des questions graduées (du général au particulier) visant à vérifier son degré de compréhension. Le nombre de questions posées au candidat ne saurait être inférieur à quatre ni excéder six. Enfin, l'examineur peut éventuellement demander au candidat de lire à haute voix tout ou partie du document. Il veille à ce que le candidat ne conserve ni les documents supports des première et troisième parties de l'épreuve, ni les notes éventuellement prises pendant le temps de préparation de la première partie. Ces dernières sont détruites.

Pour chaque candidat, l'examineur établit son évaluation à partir de la fiche d'évaluation et de notation. Cette fiche fait l'objet d'une publication par note de service.

À l'issue de l'épreuve, l'examineur formule une proposition de note et une appréciation. Cette proposition de note ainsi que l'appréciation ne sont pas communiquées au candidat, la note finale étant arrêtée par le jury.

**Épreuve orale - Durée totale : 30 minutes**

Préparation : 15 minutes / Interrogation : 15 minutes

L'épreuve consiste en une conversation en langue vivante étrangère, à partir d'un texte relatif à un sujet d'intérêt général ou inspiré par l'activité professionnelle relative au contenu de ce diplôme.

Cette interrogation n'est autorisée que dans les académies où il est possible d'adjoindre au jury un examinateur compétent pour la langue vivante choisie par le candidat.

## ANNEXE V

### Tableau de correspondance des épreuves et unités

Brevet professionnel Boucher arrêté du 14 octobre 1997 modifié par l'arrêté du 21 octobre 1999 dernière session : 2017		<b>Brevet professionnel Boucher</b> défini par le présent arrêté 1 <sup>ère</sup> session : 2018	
ÉPREUVES	Unités	ÉPREUVES	Unités
<b>E1</b> : Pratique professionnelle, transformation, commercialisation	<b>U10</b>	<b>E1</b> : Pratique professionnelle . Sous-épreuve préparation, présentation et décoration  . Sous-épreuve vente client	<b>U11</b>  <b>U12</b>
<b>E3</b> : Technologie et sciences . Sous-épreuve technologie  . Sous-épreuve sciences appliquées à l'alimentation	<b>U31</b>  <b>U32</b>	<b>E2</b> : Technologie professionnelle et Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel	<b>U20</b>
<b>E4</b> : Gestion . Sous-épreuve gestion comptabilité et techniques commerciales . Sous-épreuve environnement économique, juridique et social de l'entreprise  <b>E2</b> : Gestion des produits carnés	<b>U41</b>  <b>U42</b>  <b>U20</b>	<b>E3</b> : Gestion appliquée . Sous-épreuve environnement économique, juridique et management de l'entreprise  . Sous-épreuve dossier professionnel	<b>U31</b>   <b>U32</b>
<b>E5</b> : Expression française et ouverture sur le monde	<b>U40</b>	<b>E4</b> : Expression et connaissance du monde	<b>U40</b>
		<b>E5</b> : Langue vivante	<b>U50</b>
Épreuve facultative de langue vivante étrangère	<b>UF</b>	Langue vivante facultative	<b>UF</b>