



Brevet Professionnel Boucher

Livret d'évaluation



SOMMAIRE

Définition des épreuves professionnelles p. 3

Grilles d'évaluation p. 11

- Annexe 1 : Épreuve E11 – préparation, présentation et décoration
- Annexe 2 : Grille d'aide à l'évaluation des pesées
- Annexe 3 : Épreuve E12 – vente client
- Annexe 4 : Aide à l'évaluation épreuve E12 vente client
- Annexe 5 : Épreuve E31 CCF – L'environnement économique, juridique et le management de l'organisation
- Annexe 6 : Épreuve E32 – Dossier professionnel : compétences mises en œuvre
- Annexe 7 : Épreuve E32 – Dossier professionnel : grille d'évaluation
- Annexe 8 : Aide à l'évaluation épreuve E32 dossier professionnel

Épreuve E1Unité U10	Pratique Professionnelle	Coefficient 15
E11	Sous-épreuve Préparation, présentation et décoration	Coefficient 11
Forme	Pratique et orale	
Durée	5h30	
Contenu	<p>A partir d'une commande client, le candidat doit réaliser les opérations de préparation, présentation et décoration des produits.</p> <p>La sous-épreuve comprend 2 phases :</p> <ul style="list-style-type: none"> - préparation, présentation, décoration : 5h15, sur 200 points - entretien avec le jury : 15 mn, sur 20 points 	
Critères d'évaluation	<p>L'évaluation prend en compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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.	
Modalités	<p>Les modalités d'évaluation sont identiques pour le mode ponctuel et pour le contrôle en cours de formation.</p> <p style="text-align: center;">→ Préparation, présentation et décoration – partie pratique</p> <p>Cette phase d'une durée de 5h15 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 : agneau, veau, bœuf.</p> <p>La préparation est réalisée avec la matière d'œuvre suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> - agneau : 1 carcasse entière, - veau : pan simple ou basse simple, - bœuf : cuisse, cuisse avec hanche, aloyau milieu de train, aloyau, aloyau déhanché, raquette, épaule, collier basse côte. <p>A la fin de cette phase, le candidat présente les produits préparés et décorés.</p> <p style="text-align: center;">→ Entretien avec le jury – partie orale</p> <p>Un entretien d'un quart d'heure maximum avec le jury se déroule après la partie pratique.</p>	

Déroulement

La matière d'œuvre nécessaire à la réalisation de la commande est mise à la disposition du candidat mais le choix des morceaux qui seront travaillés est laissé à l'initiative du candidat.

Le candidat dispose de 15 mn maximum pour concevoir l'organisation de son travail en fonction de la commande et de la matière d'œuvre mise à disposition.

Pour les trois types de viande, les techniques de préparation seront évaluées, ainsi que les produits composant la commande.

Le sujet fera référence aux techniques et produits suivants :

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		

L'évaluation des pesées s'effectue à l'aide du tableau des pesées présenté dans la grille d'évaluation.

La présentation de la commande s'effectue avant la fin des 5h15. Les produits seront disposés sur une surface appropriée à proximité du poste de travail du candidat.

L'entretien avec le jury se déroule pendant 15 mn, durant lesquelles le candidat expose et justifie son organisation du travail. Le jury est identique à la première phase et évalue la pertinence de l'organisation ainsi que la conformité des produits par rapport à la commande. Au cours de l'entretien, le candidat a la possibilité d'exposer au jury les différentes phases du travail réalisé et de formuler des remarques sur sa propre organisation. Le jury pourra être amené à poser des questions relatives aux opérations effectuées.

E12	Sous-épreuve Vente client	Coefficient 4
Forme	Orale et pratique	
Durée	30 mn	
Contenu	Le candidat doit réaliser un acte de vente auprès d'un client représenté par les membres du jury. La sous-épreuve est évaluée sur 80 points	
Critères d'évaluation	<p>L'évaluation prend en compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le comportement professionnel : tenue, clarté et précision du vocabulaire professionnel, - la simulation de vente : <ul style="list-style-type: none"> 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.	
Modalités	<p>Les modalités d'évaluation sont identiques pour le mode ponctuel et pour le contrôle en cours de formation.</p> <p>L'épreuve, d'une durée de 30 minutes, permet au candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de réaliser un acte de vente de produits, - d'effectuer un travail de préparation et de pièçage. 	
Déroulement	<p>Le candidat porte une tenue professionnelle adaptée à la nature de l'épreuve.</p> <p>Une vitrine préalablement agencée est mise à la disposition du candidat, avec le matériel nécessaire au pièçage et à la pesée ainsi que des produits permettant de proposer des ventes complémentaires et additionnelles.</p> <p>L'acte de vente comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une argumentation commerciale sur des produits, - des conseils culinaires adaptés à la demande du client, - des réponses à des questions relatives à l'étiquetage, la conservation, la traçabilité, les signes officiels de la qualité et de l'origine - une ou plusieurs ventes complémentaires et/ou additionnelles. <p>Le travail de préparation et de pièçage sera réalisé à partir de la matière d'œuvre disponible dans la vitrine.</p>	

Épreuve E2 Unité U20	Technologie Professionnelle et Sciences appliquées à l'alimentation, à l'hygiène, aux locaux et équipements et à l'environnement professionnel	Coefficient 7
---------------------------------	---	----------------------

E2	Technologie professionnelle et Sciences appliquées	Coefficient 7
Forme	Ecritte	
Durée	3 heures	
Contenu	<p>Epreuve écrite permettant d'évaluer l'acquisition de connaissances du domaine de la technologie professionnelle et du domaine des sciences appliquées. L'épreuve est évaluée sur 70 points : 40 points pour la partie technologie et 30 points pour la partie sciences appliquées.</p>	
Critères d'évaluation	<p>L'évaluation prend en compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'exactitude des connaissances, - la pertinence des réponses, - l'utilisation des termes professionnels, - la qualité de l'analyse, - l'argumentation développée, - la justification apportée. 	
Commission d'évaluation	L'évaluation est effectuée par des enseignants de technologie et de sciences appliquées accompagnés par des professionnels.	
Modalités	<p>La situation d'évaluation organisée dans le cadre du contrôle en cours de formation répond aux mêmes exigences que celles de l'épreuve ponctuelle. Elle se déroule au cours du dernier trimestre de deuxième année de formation.</p> <p>La situation d'évaluation est composée de deux parties distinctes (technologie et sciences appliquées) élaborées pour une durée de 1h30 chacune. Elle s'appuie sur une étude de cas se référant à un contexte professionnel ainsi qu'à des supports relatifs au secteur d'activité de la boucherie (documents d'entreprise, articles ...).</p> <p>Le contexte est commun aux deux parties. Une ou des situations professionnelles sont associées à celui-ci.</p> <p>Le questionnement permet une analyse qui amène le candidat à mobiliser ses connaissances, à argumenter ainsi qu'à justifier ses réponses. La mise en œuvre de ces compétences est attendue dans le cadre d'un diplôme de niveau IV.</p> <p>En sciences appliquées le questionnement amène à aborder obligatoirement au moins 3 domaines parmi les 4 (S4.1, S4.2, S4.3, S4.4).</p>	

Épreuve E3 Unité U30	Gestion appliquée	Coefficient 7
---------------------------------------	--------------------------	----------------------

E31	Sous-épreuve Environnement économique, juridique et management de l'organisation	Coefficient 4
Forme	Ecrité	
Durée	2 heures	
Contenu	Epreuve écrite permettant d'évaluer l'acquisition de connaissances du domaine de l'environnement économique, juridique et du management de l'entreprise. La sous-épreuve est évaluée sur 80 points.	
Critères d'évaluation	L'évaluation prend en compte : <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	
Commission d'évaluation	La commission d'évaluation est composée d'enseignants d'économie gestion accompagnés éventuellement de professionnels.	
Modalités	<ul style="list-style-type: none"> - Forme ponctuelle Etude de cas faisant référence à un contexte professionnel du secteur de la boucherie : la mise en situation et la problématique prennent appui sur des documents professionnels - Contrôle en cours de formation Etude de cas avec deux situations d'évaluation écrite en établissement de formation, sur 40 points chacune : <ul style="list-style-type: none"> ○ 1^{ère} situation au cours du dernier trimestre de première année, portant sur au moins 16 points de connaissance parmi les savoirs associés suivants : <ul style="list-style-type: none"> 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 	

Modalités	<ul style="list-style-type: none">○ 2^{ème} situation au cours du dernier trimestre de deuxième année, portant sur au moins 8 points de connaissances parmi les savoirs associés suivants :<ul style="list-style-type: none">S5.2.1 La recherche d'emploiS5.2.2 L'embaucheS5.3.1 Les ressources humainesS5.3.2 L'aménagement du temps de travailS5.3.3 La rémunération du travailS5.3.4 L'évaluation des salariésS5.4.1 La productionS5.4.2 La gestion de la productionS5.5.4 La valeur ajoutéeS5.5.5 La croissance de l'organisationS5.6.2 Les mutations structurellesS5.6.3 La création ou la reprise d'entreprise
------------------	--

E32	Sous-épreuve Dossier professionnel	Coefficient 3
Forme	Orale	
Durée	30 mn	
Contenu	Epreuve orale prenant appui sur un dossier professionnel élaboré par le candidat durant sa formation en centre et en entreprise. La sous-épreuve est évaluée sur 60 points.	
Critères d'évaluation	L'évaluation prend en compte : <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	
Commission d'évaluation	La commission d'évaluation est composée d'un enseignant d'économie gestion et d'un professionnel ou d'un enseignant de spécialité	
Modalités	La situation d'évaluation organisée dans le cadre du contrôle en cours de formation répond aux mêmes exigences que celles de l'épreuve ponctuelle. <p>Le dossier constitué par le candidat doit présenter l'entreprise d'accueil ainsi que la description et l'analyse de deux activités relatives à la gestion de produits. La présentation de ces deux activités comprend l'exposé d'une problématique, les difficultés rencontrées et les solutions apportées, avec un bilan des actions menées.</p> <p>Les activités présentées doivent se référer au minimum à une compétence pour chacune des fonctions 1,3,4,5,6.</p> <p>Le choix des compétences sera mené en concertation avec le candidat, le maître d'apprentissage et l'équipe pédagogique.</p>	
Déroulement	La sous-épreuve se déroule en deux phases : <ul style="list-style-type: none"> - 1^{ère} phase de 10 mn : le candidat expose les différents éléments de son dossier, sans être interrompu par le jury, - 2^{ème} phase de 20 mn : le jury conduit un entretien avec le candidat en prenant appui sur l'exposé réalisé et le dossier. <p>Le dossier n'est pas évalué : il s'agit du support de l'exposé oral du candidat et de l'entretien avec le jury.</p> <p>En l'absence de dossier, l'évaluation ne peut avoir lieu ; si le candidat est présent, le jury l'en informe et lui indique que la note zéro est attribuée à cette sous-épreuve.</p> <p>Si le dossier est incomplet ou non-conforme, le candidat est néanmoins interrogé et une note lui est attribuée.</p>	

E32	Sous-épreuve Dossier professionnel	Coefficient 3
Déroulement	Les compétences mises en œuvre dans les deux activités doivent être choisies dans les fonctions suivantes :	
	Compétences	
	Fonction 1 Approvisionnement	
	Achats	C1.3 Choisir des matières premières selon la qualité souhaitée C1.4 Négocier et acheter
	Réception	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
	Stockage	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
	Fonction 3 Gestion	
	Gestion commerciale	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
	Fonction 4 Commercialisation	
	Action commerciale	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
	Acte de vente	C4.6 Réaliser l'acte de vente C2.7 Conditionner les produits C2.8 Peser les produits
	Fonction 5 Communication	
	Communication interne	C4.1 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel
	Communication externe	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
	Fonction 6 Démarche qualité et développement durable	
Démarche qualité	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	
Démarche de développement durable	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	

Épreuve E1 – Pratique professionnelle

▪ Épreuve E11 : Préparation, présentation et décoration

Cette sous-épreuve, notée sur 220 points, est évaluée en plusieurs phases :

- Phase d'organisation du travail sur 10 points
- Phase de préparation sur 160 points
- Phase de présentation et de décoration sur 15 points
- Hygiène et sécurité sur 15 points
- Phase d'entretien sur 20 points

La phase de préparation permet d'évaluer les techniques mises en œuvre au cours de l'épreuve, de la fente jusqu'au pièçage.

La grille d'évaluation en version Word (**Annexe 1**) permet aux membres du jury de noter les candidats dans le laboratoire pendant l'exécution du travail. Tous les critères sont évalués sur 20 points. Exemple :

Opération	Coef	Espèce	Produit	Critères	Note sur 20
Coupe	2,25	Agneau	6 morceaux	Respect de la coupe demandée	13
		Veau	5 morceaux	Respect de la coupe demandée	12
		Bœuf		Respect de la coupe réglementaire	14

Les jurys veilleront à effectuer une harmonisation des notes prenant en compte les compétences évaluées, les observations réalisées durant la pratique et les critères définis dans la grille d'évaluation. Le report des notes s'effectuera dans la version Excel où les calculs de points sont automatisés en fonction des coefficients affectés aux critères d'évaluation. Le calcul des points attribués aux différentes phases est également programmé et un récapitulatif des notes attribuées aux épreuves E11 et E12 est reporté en page 1 du dossier Excel.

Les pesées, exprimées en grammes pour les poids estimés, les poids imposés et les poids des petites pièces sont évaluées à l'aide de la grille des pesées (**Annexe 2**). Les écarts sont répertoriés selon quatre critères, très insuffisant, insuffisant, satisfaisant et très satisfaisant, correspondant à une notation de 0 à 5 points.

Méthode de détermination des écarts pour les poids des petites pièces :

1^{ère} étape : déterminer le poids moyen

Les pièces seront pesées ensemble pour déterminer le poids moyen ;

2^{ème} étape : déterminer la moyenne des écarts

Chaque pièce sera ensuite pesée, les écarts seront additionnés pour calculer la moyenne de ces écarts ;

3^{ème} étape : attribuer la note

La moyenne de ces écarts permettra de déterminer les points à attribuer en se reportant à la grille des pesées.

▪ Épreuve E12 : Vente client

Cette sous-épreuve, notée sur 80 points, est évaluée en trois phases :

- | | |
|------------------------------|---------------|
| → Comportement professionnel | sur 10 points |
| → Simulation de vente | sur 40 points |
| → Règlementation des ventes | sur 30 points |

L'évaluation des candidats est réalisée à l'aide de la grille de l'épreuve mentionnant les compétences (**Annexe 3**), selon des critères propres à chaque phase et comportant quatre degrés de positionnement. L'objectif est de réaliser une évaluation par profil, en attribuant une note correspondant aux différentes phases et aux compétences indiquées.

En évaluant globalement, les membres du jury procèdent à des compensations entre les critères : il faut ainsi éviter une répartition de points par ligne. Au sein de la grille on retrouve les compétences qui mobilisent les savoir-faire et les savoir être mentionnés dans le référentiel.

L'évaluation par profil permet d'appréhender le niveau d'un candidat dans sa globalité car l'ensemble des critères doivent être pris en compte. De même, elle facilite l'harmonisation entre les membres du jury, les évaluateurs pouvant échanger sur des profils de candidats et attribuer une note à l'issue de la concertation.

Pour évaluer les savoir-faire et savoir être, la grille de l'épreuve E12 ainsi que celle de l'épreuve E32 est présentée avec quatre degrés de positionnement :

Appréciation		Niveau	
• Très satisfaisant	⇒	Très bonne maîtrise	
• Satisfaisant	⇒	Conforme aux exigences	
• Insuffisant	⇒	Maîtrise insuffisante	
• Très Insuffisant	⇒	Non conforme	

La version Excel de cette grille permet au jury de reporter le profil et les notes des trois phases, le récapitulatif de l'épreuve E1 calcule la note finale attribuée au candidat.

Afin d'apporter des indications aux membres du jury, un tableau d'explicitation de chaque critère est présenté sous forme de grille d'aide à l'évaluation (**Annexe 4**).

▪ Épreuve E31 : L'environnement économique, juridique et le management de l'organisation

Cette sous-épreuve est réalisée sous forme écrite, avec une étude de cas permettant de vérifier l'acquisition des connaissances définies dans les savoirs associés S5. Des modalités différentes sont prévues selon les modes d'évaluation :

- Mode ponctuel : l'évaluation est effectuée par des enseignants d'économie gestion lors des corrections organisées en académies, selon un barème national ;
- Contrôle en cours de formation : deux situations d'évaluation sont organisées dans l'établissement de formation, évaluées sur 40 points chacune. Les connaissances évaluées par situation sont répertoriées dans une grille (**Annexe 5**) : la première situation comporte 16 points de connaissances à évaluer parmi les savoirs associés présentés et la deuxième situation 8 points de connaissances. L'enseignant coche dans la grille les connaissances évaluées par situation.

▪ Épreuve E32 : Dossier professionnel

Cette sous-épreuve est réalisée sous forme orale, à partir d'un dossier construit par le candidat au cours de sa formation. Les modalités sont identiques pour le CCF et le mode ponctuel. Ce dossier comporte l'analyse de deux activités relatives à la gestion de produits et permet au candidat de démontrer sa maîtrise des compétences présentées au travers des activités professionnelles. Chaque activité fera référence au minimum à une compétence pour les fonctions 1, 3, 4, 5, 6.

Une grille des compétences (**Annexe 6**) permet au jury de cocher les compétences mises en œuvre au cours des deux activités.

La sous-épreuve, évaluée sur 60 points, se déroule en deux phases :

- ➔ Exposé sur 20 points
- ➔ Entretien avec le jury sur 40 points

La grille d'évaluation (**Annexe 7**) est présentée avec 4 positionnements pour les deux phases, permettant une évaluation par profil du candidat.

Afin de d'apporter des indications aux membres du jury, une explicitation de chaque critère est présentée dans une grille d'aide à l'évaluation (**Annexe 8**).

Annexe 1

ACADEMIE	BP Boucher	SESSION
N° CANDIDAT	Épreuve E11 Préparation, présentation, décoration	DATE

Phase d'organisation du travail				
C1.10 Organiser le poste de travail				
Opération	Coef.	Produit	Critères	Note sur 20
Organisation	0,5	Ensemble du travail	Maîtrise des techniques de préparation Utilisation adaptée du matériel et de l'outillage Respect des règles d'hygiène et de sécurité Comportement professionnel Pertinence de l'organisation	
Phase d'organisation du travail sur 10 points				

Phase de préparation					
C2.4 Réaliser les opérations de préparation					
C2.8 Peser les produits					
C2.9 Valoriser l'intégralité de la carcasse dans une démarche de développement durable					
C3.5 Évaluer le travail					
Opération	Coef.	Espèce	Produit	Critères	Note sur 20
Fente	0,5	Agneau	2 demi-carcasses	Conformité de la position de travail Maîtrise gestuelle de la feuille Partage axial de la symphyse du sternum, des vertèbres	
Coupe	2,25	Agneau	6 morceaux	Respect de la coupe demandée	
		Veau	5 morceaux	Respect de la coupe demandée	
		Bœuf		Respect de la coupe réglementaire	
Désossage	0,75	Agneau	1 morceau	Respect de la chronologie des opérations lors du désossage Absence d'incisions dans les muscles Degré de désossage à blanc Etat esthétique du morceau après désossage Opérations techniques effectuées selon une position conforme avec des outils appropriés et dextérité	
		Veau	1 morceau		
		Bœuf	1 morceau		
Séparation	0,75	Bœuf	1 séparation	Présence et importance des fragments de muscles étrangers à chaque morceau Netteté des surfaces de séparation (particules d'os et de fragments lors du sciage) Absence d'incisions sur les parties séparées et dans les muscles	
Parage	0,75	Agneau	3 pièces	Netteté des surfaces parées Limitation des pertes de matière Parage en fonction de la destination culinaire du morceau	
		Veau	2 pièces		
		Bœuf	1 pièce		
Épluchage	0,5	Bœuf	3 pièces	Netteté des surfaces épluchées Absence de fragments de viande adhérent aux aponévroses	

Opération	Coef.	Espèce	Produit	Critères	Note sur 20
Bardage	0,5	Veau	1 pièce	Respect de la réglementation État esthétique du morceau après bardage	
		Bœuf	1 pièce		
Ficelage	0,5	Veau	1 pièce	Forme régulière pour une cuisson homogène Respect de la technique du ficelage arrêté Espacements réguliers et tensions normales des anneaux de ficelle	
		Bœuf	2 pièces		
Pièçage	0,75	Agneau	2 pièces	Régularité d'épaisseur et de forme des pièces Maintien de la valeur marchande des morceaux Exactitude des pièces par rapport à la commande	
		Veau	2 pièces		
		Bœuf	2 pièces		
Pesées	Cf grille des pesées	Agneau	2 pièces	Respect des poids indiqués dans la commande	
		Veau	2 pièces		
		Bœuf	2 pièces		
Phase de préparation sur 160 points					

Phase de présentation et de décoration					
C2.5 Présenter les produits					
C2.6 Mettre en valeur les produits					
Opération	Coef.	Produit	Critères	Note sur 20	
Présentation Décoration	0,75	Ensemble du travail	Qualité de la décoration des pièces imposées Présentation harmonieuse des différentes pièces Respect de l'alternance des viandes (couleur, forme...) Utilisation appropriée de la barde et des végétaux		
Phase de présentation et de décoration sur 15 points					

Hygiène et sécurité					
C.10 Organiser le poste de travail					
Opération	Coef.	Produit	Critères	Note sur 20	
Hygiène Sécurité	0,75	Ensemble du travail	Tenue professionnelle propre et complète Respect de l'utilisation des équipements de protection individuels Application des règles d'hygiène et de sécurité		
Hygiène et sécurité sur 15 points					

Phase d'entretien					
C.4.1 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel					
Opération	Coef.	Produit	Critères	Note sur 20	
Entretien	1	Ensemble du travail	Respect de la commande tout en conservant la valeur financière des morceaux restants Utilisation d'un vocabulaire professionnel Justification de l'organisation choisie		
Phase d'entretien sur 20 points					

Annexe 2

ACADÉMIE	BP Boucher	SESSION
N° CANDIDAT	Grille d'aide à l'évaluation des pesées	DATE

Grille des pesées

Tableaux des différences avec les poids estimés par le candidat, avec les poids imposés et les poids des petites pièces de découpe. Les écarts sont exprimés en grammes.

Poids estimés / 5 points

	TI	I	S	TS
Écarts	300-225	224-150	149-75	74-0
Points	0	1	3	5

Poids imposés / 5 points

	TI	I	S	TS
Écarts	200-150	149-100	99-50	49-0
Points	0	1	3	5

Poids petites pièces / 5 points

	TI	I	S	TS
Écarts	60-45	44-30	29-15	14-0
Points	0	1	3	5

Espèces	Pièces	Points /5
Agneau	pièce 1	
	pièce 2	
Veau	pièce 1	
	pièce 2	
Bœuf	pièce 1	
	pièce 2	

Annexe 3

ACADEMIE	BP Boucher	SESSION
N° CANDIDAT	Épreuve E12 Vente client	DATE

Comportement professionnel				
C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques				
C4.6 Réaliser l'acte de vente				
Critères	TI	I	S	TS
Tenue professionnelle adaptée				
Mise en œuvre des règles d'hygiène				
Clarté et rigueur de l'expression orale				
Utilisation d'un vocabulaire professionnel				
Comportement professionnel – Note /10				

Simulation de vente				
C4.2 Communiquer avec les acteurs économiques				
C4.4 Développer les supports de communication				
C4.5 Animer le point de vente				
C4.6 Réaliser l'acte de vente				
C2.7 Conditionner les produits				
C2.8 Peser les produits				
Critères	TI	I	S	TS
Accueil du client				
Prise en compte des besoins du client				
Adéquation de l'argumentation commerciale				
Pertinence des conseils culinaires				
Réponse aux objections du client				
Proposition de ventes complémentaires/additionnelles				
Qualité de la préparation et du piéçage				
Pesage, conditionnement et encaissement des produits				
Fidélisation de la clientèle et prise de congé				
Respect des règles de sécurité alimentaire				
Simulation de vente – Note /40				

Règlementation des ventes				
C1.16 Élaborer les protocoles des démarches qualité et développement durable				
C2.5 Présenter les produits				
C2.6 Mettre en valeur les produits				
C3.2 Contrôler les marchandises réceptionnées				
Critères	TI	I	S	TS
Application des règles d'étiquetage				
Mise en œuvre des règles de conservation				
Respect des principes de la traçabilité				
Identification des signes officiels de la qualité et de l'origine				
Règlementation des ventes – Note /30				

Total sous-épreuve E12 sur 80 points	
---	--

Annexe 4

BP BOUCHER - ÉPREUVE E 12 VENTE CLIENT

Grille d'aide à l'évaluation

COMPORTEMENT PROFESSIONNEL

Critères	TI	I	S	TS
Tenue professionnelle adaptée	Absence de tenue professionnelle	Tenue professionnelle non adaptée	Tenue professionnelle appropriée	Tenue professionnelle complète
Mise en œuvre des règles d'hygiène	Aucune règle d'hygiène observée	Règles d'hygiène peu respectées	Les règles d'hygiène sont respectées	Les règles d'hygiène sont mises en œuvre dans le respect de la norme HACCP
Clarté et rigueur de l'expression orale	Expression orale confuse	Expression orale hésitante	Expression orale claire	Expression orale de qualité et adaptée à la nature de l'épreuve
Utilisation d'un vocabulaire professionnel	Aucun vocabulaire professionnel	Vocabulaire professionnel non maîtrisé	Utilisation adaptée du vocabulaire professionnel	Excellente maîtrise du vocabulaire professionnel

SIMULATION DE VENTE

Critères	TI	I	S	TS
Accueil du client	Aucun accueil réalisé	Accueil très succinct	Accueil correct	Accueil de qualité
Prise en compte des besoins du client	Aucune prise en compte des besoins du client	Prise en compte partielle ou identification incorrecte des besoins du client	Les besoins du client sont identifiés et pris en compte correctement	Les besoins du client sont très bien identifiés et des réponses adaptées ont été apportées
Adéquation de l'argumentation commerciale	Aucune argumentation apportée	Argumentation commerciale peu convaincante	Argumentation construite correctement et convaincante	Argumentation très convaincante et adaptée aux besoins du client
Pertinence des conseils culinaires	Aucun conseil culinaire proposé au client	Conseils culinaires non adaptés à la demande du client ou aux produits	Conseils culinaires adaptés à la demande du client et aux produits	Conseils culinaires particulièrement adaptés à la demande du client et aux produits
Réponse aux objections du client	Aucune réponse aux objections du client	Réponses peu adaptées aux objections du client	Des objections du client sont prises en compte et des réponses adaptées sont apportées	L'ensemble des objections du client est pris en compte et les réponses apportées sont très adaptées
Proposition de ventes complémentaires et/ou additionnelles	Aucune proposition de vente complémentaire ou additionnelle	Propositions de ventes complémentaires ou additionnelles peu adaptées	Propositions de ventes complémentaires ou additionnelles adaptées	Propositions de ventes complémentaires ou additionnelles parfaitement adaptées

Critères	TI	I	S	TS
Qualité de la préparation et du pièçage	Aucun travail réalisé	Préparation médiocre et/ou absence de pièçage	Travail de préparation et de pièçage réalisé correctement	Travail de préparation et de pièçage de qualité
Pesage, conditionnement, et encaissement des produits	Aucun travail réalisé	Une partie des opérations est réalisée ou les opérations effectuées ne sont pas conformes	Les opérations sont effectuées selon les règles en vigueur	Les opérations sont effectuées selon les règles en vigueur et avec professionnalisme
Fidélisation de la clientèle et prise de congé	Aucune prise de congé	Prise de congé brève, pas de proposition de fidélisation	Prise de congé correctement réalisée mais sans proposition de fidélisation	Prise de congé professionnelle, avec proposition de fidélisation adaptée au client
Respect des règles de sécurité alimentaire	Aucun respect des règles de sécurité alimentaire	Règles de sécurité alimentaire peu respectées	Les règles de sécurité alimentaire sont respectées	Les règles de sécurité alimentaire sont parfaitement respectées

REGLEMENTATION DES VENTES

Critères	TI	I	S	TS
Application des règles d'étiquetage	Aucune application des règles d'étiquetage	Application partielle des règles d'étiquetage	Application correcte des règles d'étiquetage	Application des règles d'étiquetage conforme aux normes en vigueur
Mise en œuvre des règles de conservation	Aucune mise en œuvre des règles de conservation	Mise en œuvre partielle des règles de conservation	Mise en œuvre correcte des règles de conservation	Application des règles de conservation conforme aux normes en vigueur
Respect des principes de la traçabilité	Aucun respect des principes de la traçabilité	Respect partiel des principes de la traçabilité	Les principes de la traçabilité sont respectés	Les principes de la traçabilité sont respectés et mis en œuvre selon les normes en vigueur
Identification des signes officiels de la qualité et de l'origine	Aucune identification des signes officiels de la qualité et de l'origine	Identification partielle des signes officiels de la qualité et de l'origine	Les signes officiels de la qualité et de l'origine sont correctement identifiés	Les signes officiels de la qualité et de l'origine sont identifiés et mis en œuvre selon les normes en vigueur

Annexe 5

ACADEMIE	BP Boucher	SESSION
N° CANDIDAT	Epreuve E31 – CCF L'environnement économique, juridique et le management de l'organisation	DATE

Connaissances	Situation 1 - 40 points	X
S5.1 Le contexte professionnel	S5.1.1 La diversité des organisations	
	S5.1.2 Les métiers et les emplois du secteur	
	S5.1.3 Le statut d'artisan et de commerçant	
	S5.1.4 L'environnement institutionnel	
	S5.1.5 L'environnement économique	
	S5.1.6 L'environnement juridique	
S5.2 L'insertion dans l'organisation	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 La gestion des ressources humaines	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 La production dans l'organisation	S5.4.3 L'approvisionnement	
	S5.4.4 La démarche qualité	
S5.5 La création de richesses de l'organisation	S5.5.1 La formation et la maîtrise des coûts	
	S5.5.2 La formation des prix	
	S5.5.3 La perte	
S5.6 Les mutations de l'organisation	S5.6.1 Les mutations de l'environnement	
S5.7 L'activité commerciale	S5.7.1 La structure commerciale et son implantation	
	S5.7.2 La politique commerciale de l'organisation	
	S5.7.3 La politique promotionnelle hors et dans le lieu de vente	
	S5.7.4 L'attractivité du lieu de vente	
	S5.7.5 La vente	
	S5.7.6 Les encaissements	

Connaissances	Situation 2 - 40 points	X
S5.2 L'insertion dans l'organisation	S5.2.1 La recherche d'emploi	
	S5.2.2 L'embauche	
	S5.2.5 Le règlement intérieur de l'organisation	
S5.3 La gestion des ressources humaines	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 La production dans l'organisation	S5.4.1 La production	
	S5.4.2 La gestion de la production	
S5.5 La création de richesses de l'organisation	S5.5.4 La valeur ajoutée	
	S5.5.5 La croissance de l'organisation	
S5.6 Les mutations de l'organisation	S5.6.1 Les mutations de l'environnement	
	S5.6.3 La création ou la reprise d'entreprise	

Annexe 6

ACADEMIE	BP Boucher	SESSION
N° CANDIDAT	Epreuve E32 Dossier professionnel	DATE

	Fonction 1 - Approvisionnement	Activité 1	Activité 2
Achats	C1.3 Choisir des matières premières selon la qualité souhaitée		
	C1.4 Négocier et acheter		
Réception	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		
Stockage	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		

	Fonction 3 - Gestion	Activité 1	Activité 2
Gestion commerciale	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		

	Fonction 4 - Commercialisation	Activité 1	Activité 2
Action commerciale	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		
Acte de vente	C4.6 Réaliser l'acte de vente		
	C2.7 Conditionner les produits		
	C2.8 Peser les produits		

	Fonction 5 - Communication	Activité 1	Activité 2
Communication interne	C4.1 Communiquer avec la hiérarchie et le personnel		
Communication externe	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		

	Fonction 6 - Démarche qualité et développement durable	Activité 1	Activité 2
Démarche qualité	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		
Démarche de développement durable	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		

Annexe 7

ACADEMIE	BP Boucher	SESSION
N° CANDIDAT	Epreuve E32 Dossier professionnel	DATE

PHASE 1 EXPOSÉ				
Critères	TI	I	S	TS
Présentation du cursus professionnel				
Présentation de l'entreprise				
Description et analyse des activités				
Présentation du projet professionnel				
Utilisation d'un vocabulaire professionnel				
Clarté et rigueur de l'expression orale				
Exposé – Note /20				

PHASE 2 ENTRETIEN				
Critères	TI	I	S	TS
Qualité de l'expression orale				
Pertinence des réponses formulées				
Aptitude à argumenter et à convaincre				
Justification des compétences ciblées				
Aptitude à exploiter l'expérience professionnelle				
Mise en œuvre de l'investissement personnel				
Réflexion sur l'organisation du travail				
Entretien – Note /40				

Total sous épreuve E32 sur 60 points	
---	--

Note sur 20	
--------------------	--

BP BOUCHER - ÉPREUVE E 32 DOSSIER PROFESSIONNEL

Grille d'aide à l'évaluation

PHASE 1 EXPOSE

Critères	TI	I	S	TS
Présentation du cursus professionnel	Cursus non présenté	Présentation du cursus très brève et sommaire	Présentation cohérente du cursus	Présentation structurée du cursus en lien avec le projet professionnel
Présentation de l'entreprise activité, clientèle, positionnement hiérarchique...	Entreprise non présentée	Présentation très brève et incomplète de l'entreprise	Présentation des principaux éléments de l'entreprise	Présentation de l'ensemble des éléments constitutifs de l'entreprise
Description et analyse des activités problématique, difficultés, solutions, bilan	Description et analyse des deux activités ne sont ni décrites ni analysées	Une des deux activités n'est pas décrite et analysée ou les deux activités sont décrites mais non analysées	Les deux activités sont décrites correctement mais l'analyse est superficielle ou ne comporte pas de bilan	Les deux activités sont décrites et comportent des éléments d'analyse pertinents avec un bilan
Présentation du projet professionnel retour réflexif sur l'expérience acquise, projection dans l'environnement de l'emploi	Aucune présentation du projet professionnel	Présentation très succincte du projet, peu de réflexion sur les perspectives professionnelles	Le projet professionnel est présenté mais sans réflexion personnelle sur le retour d'expérience	Projet professionnel bien exposé à partir d'une réflexion personnelle sur les compétences et l'expérience acquises
Utilisation d'un vocabulaire professionnel	Aucun vocabulaire professionnel	Vocabulaire professionnel non maîtrisé	Utilisation adaptée du vocabulaire professionnel	Excellente maîtrise du vocabulaire professionnel
Clarté et rigueur de l'expression orale	Aucune structuration de l'exposé Expression orale confuse	Expression orale hésitante	Expression orale claire	Exposé très structuré et expression orale de qualité

PHASE 2 ENTRETIEN

Critères	TI	I	S	TS
Qualité de l'expression orale	Expression orale confuse	Expression orale hésitante	Expression orale correcte	Expression orale de qualité et adaptée à la nature de l'épreuve
Pertinence des réponses formulées	Les réponses ne sont pas pertinentes ou n'ont pas de lien avec les questions	Les réponses sont peu adaptées au questionnement	Une majorité des réponses est adaptée au questionnement	L'ensemble des réponses est pertinent et permet d'apporter des solutions aux questions
Aptitude à argumenter et à convaincre	Aucune argumentation apportée	Argumentation peu convaincante	Argumentation construite correctement et convaincante	Argumentation très convaincante et construite à partir d'une analyse
Justification des compétences ciblées	Aucune identification des compétences pour les 5 fonctions	La mise en œuvre des compétences n'est pas clairement identifiée ou en nombre insuffisant	L'ensemble des compétences est en lien avec les activités présentées	L'ensemble des compétences est bien identifié et se réfère au contexte professionnel
Aptitude à exploiter l'expérience professionnelle	Aucune exploitation de l'expérience professionnelle	Expérience professionnelle non suffisamment exploitée	Prise en compte correcte de l'expérience professionnelle	L'expérience professionnelle peut être réinvestie dans une majorité d'organisations
Mise en œuvre de l'investissement personnel	Aucun investissement personnel	Peu d'investissement personnel	Investissement personnel adapté au travail conduit	Mise en œuvre d'un investissement personnel conséquent
Réflexion sur l'organisation du travail	L'organisation du travail n'a pas donné lieu à une réflexion	Réflexion superficielle sur l'organisation du travail	Organisation du travail adaptée aux tâches à effectuer	L'organisation du travail a été pensée en cohérence avec le contexte de l'entreprise