



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV](#)®

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

BARÈME DE NOTATION

DOSSIER N° 1 : Gestion – Comptabilité

22 points

- 1.1 - 6 points
- 1.2 - 2 points
- 1.3 - 2 points
- 1.4 - 7 points
- 1.5 - 5 points

DOSSIER N° 2 : Techniques commerciales

18 points

- 2.1 - 2,5 points
- 2.2 - 5,5 points
- 2.3 - 10 points

DOSSIER N° 3 : Techniques commerciales

20 points

- 3.1 - 9 points
- 3.2 - 6 points
- 3.3 - 4 points
- 3.4 - 1 point

B.P.

Spécialité : **CHARCUTIER TRAITEUR**

CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :
4 h 00

Session
2005

Épreuve : **E4 – U41 Gestion–Compta.–Math. Appliquées et Techniques commerciales**
N° Sujet : **04-1615**

Coefficient:
4

Folio
1 / 1

CORRIGÉ

DOSSIER N° 1 : GESTION – COMPTABILITÉ 23 POINTS

1.1 - ANNEXE 1A (6 points)

CALCUL DU PRIX DE VENTE TTC DE LA « TOURTE OCÉANE »

	Actuellement	1 ^{ère} hypothèse	2 ^{ème} hypothèse
Prix d'achat brut	6	6	6
Réductions	0,30	0,30	0,30
Prix d'achat net	5,70	5,70	5,70
Frais d'achat	0,29	0,29	
Coût d'achat	5,99	5,99	5,70
Marge brute	2,57	2,22	2,44
Prix de vente HT	8,56	8,21	8,14
TVA 5,5 %	0,47	0,45	0,45
Prix de vente TTC	9,03	8,66	8,59

2 points par colonne

1.2 - ANNEXE 1B (2 points)

Variation en % du prix de vente TTC :

- Entre la 1^{ère} hypothèse et le prix actuel : (1 point)

$$(8,66 - 9,03) / 9,03 \times 100 = -4,10 \%$$

- Entre la 2^{ème} hypothèse et le prix actuel : (1 point)

$$(8,59 - 9,03) / 9,03 \times 100 = -4,87 \%$$

1.3 - ANNEXE 1C (2 points)

La deuxième hypothèse semble la meilleure car le prix de vente baisse plus que dans la première hypothèse : 4,9 % au lieu de 4,1 %. La marge nette est plus importante également dans cette 2^{ème} hypothèse.

B.P.

Spécialité : CHARCUTIER TRAITEUR

CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :
4 h 00

Session
2005

Épreuve : E4 – U41 Gestion–Compta.–Math. Appliquées et Techniques commerciales
N° Sujet : 04-1615

Coefficient:
4

Folio
1 / 6

1.4 - ANNEXE 1D (7 points)

ANNUITÉS D'AMORTISSEMENTS POUR 2005, 2006 ET 2007

Investissement HT	Date de mise en service	Durée d'utilisation	Type d'amortissement	Annuités d'amortissement		
				Pour 2005	Pour 2006	Pour 2007
POUSSOIR	01/01/05	4 ans	Linéaire	953,35	953,35	953,35
HACHOIR	01/07/05	5 ans	Linéaire	67,94	135,87	135,87

1 point *1 point* *1 point* *1 point*

Détail des calculs de l'annuité de 2005 :

- Pour le poussoir : (2 points)

HT : $4\,560,80 / 1,196 = 3\,813,38$ *1 point*

Annuités : $3\,813,38 \times 25\% = 953,35$ *1 point*

- Pour le hachoir : (1 point)

Annuités : $679,35 \times 20\% \times 6 / 12 = 67,94$

1.5 - ANNEXE 1E (5 points)

CALCUL DU CHIFFRE D'AFFAIRES À RÉALISER PAR L'ENTREPRISE

- a) Seuil de rentabilité : (2 points)

Marge sur coût variable en %

$100 - 90 = 70\%$

Marge sur coût variable = charges fixes

$70\% x = 64\,000$

$x = 91\,428$

- b) Soit x le chiffre d'affaire : (2 points)

$x - 0,3x = 64\,000 + 23\,000$

$0,7x = 87\,000$

$x = 87\,000 / 0,7$

$x = 124\,285,71$

Vérification : (1 point)

Chiffre d'affaires :	124 285,71
Charges variables :	37 285,71
Marge sur coût variable :	87 000
Charges fixes :	64 000
Résultat net :	23 000

0,5 point

0,5 point

B.P.

Spécialité : CHARCUTIER TRAITEUR

CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :
4 h 00

Session
2005

Épreuve : E4 - U41 Gestion-Compta.-Math. Appliquées et Techniques commerciales
N° Sujet : 04-1615

Coefficient:
4

Folio
2 / 6

2.1 - ANNEXE 2A (2,5 points)**MOYENS DE FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE***0,5 point par réponse juste*

- 1 - Carte de fidélité
- 2 - Mettre en avant la qualité des produits
- 3 - Soigner la présentation et le service clientèle à la vente au magasin
- 4 - Proposer des livraisons
- 5 - Donner des conseils de cuisson, fiche recette

ou utiliser des appellations synonymes de qualité

2.2 - ANNEXE 2B (5,5 points)**ANALYSE DE L'ARTICLE DE LA REVUE
« CHARCUTERIE ET GASTRONOMIE »**

1 - (2 points)

- S'assurer de la conformité du produit par rapport au code
- Réaliser une information claire dans le magasin avec les appellations utilisées
- Former les vendeuses
- Mettre en place une signalétique

2 - (1 point)

Il définit les matières premières, les ingrédients et les additifs utilisables dans chaque type de produit.

3 - (0,5 point)

DGCCRF : Direction Générale de la Concurrence de la Consommation et de la Répression des Fraudes

4 - (0,5 point)

Pôle d'Innovation Technologique

5 - (1,5 point)

- Les mentions : **traditionnel, à l'ancienne, comme autrefois**
- Former les vendeuses : **maison**
- Mettre en place une signalétique : **indication géographique**

B.P.**Spécialité : CHARCUTIER TRAITEUR****CORRIGÉ**

Code Spécialité :

Durée :
4 h 00Session
2005Épreuve : **E4 – U41 Gestion–Compta.–Math. Appliquées et Techniques commerciales**
N° Sujet : **04-1615**Coefficient:
4Folio
3 / 6

2.3 - ANNEXE 2C

(10 points)

ÉTUDE DE LA ZONE DE CHALANDISE

A - (3 points)

Tranche d'âge	0 – 25 ans	25 – 45 ans	45 – 60 ans	60 – 75 ans	75 et plus
Pourcentage (0,5 point)	10 %	40 %	25 %	15 %	10 %
Nombre d'habitants (2,5 points)	600	2 400	1 500	900	600

B - (3 points)

C.S.P.	Ouvriers	Employés	Cadres moyens	Cadres supérieurs, professions libérales	Inactifs (retraités, enfants)
Pourcentage (0,5 point)	15 %	10 %	20 %	35 %	20 %
Nombre d'habitants (2,5 points)	900	600	1 200	2 100	1 200

C - (3 points)

C.S.P.	Ouvriers	Employés	Cadres moyens	Cadres supérieurs, professions libérales	Inactifs (retraités, enfants)
Dépenses annuelles par personne (0,5 point)	25×900	28×600	$1\,200 \times 35$	$41 \times 2\,100$	$37 \times 1\,200$
Dépenses totales (2,5 points)	22 500	16 800	42 000	86 100	44 400

Marché potentiel = 211 800

 $211\,800 \times 12 = 254\,600$ par an

1 point

B.P.

Spécialité : **CHARCUTIER TRAITEUR**

CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :
4 h 00Session
2005Épreuve : **E4 – U41 Gestion-Compta.-Math. Appliquées et Techniques commerciales**
N° Sujet : **04-1615**Coefficient:
4Folio
4 / 6

ANNEXE 3A

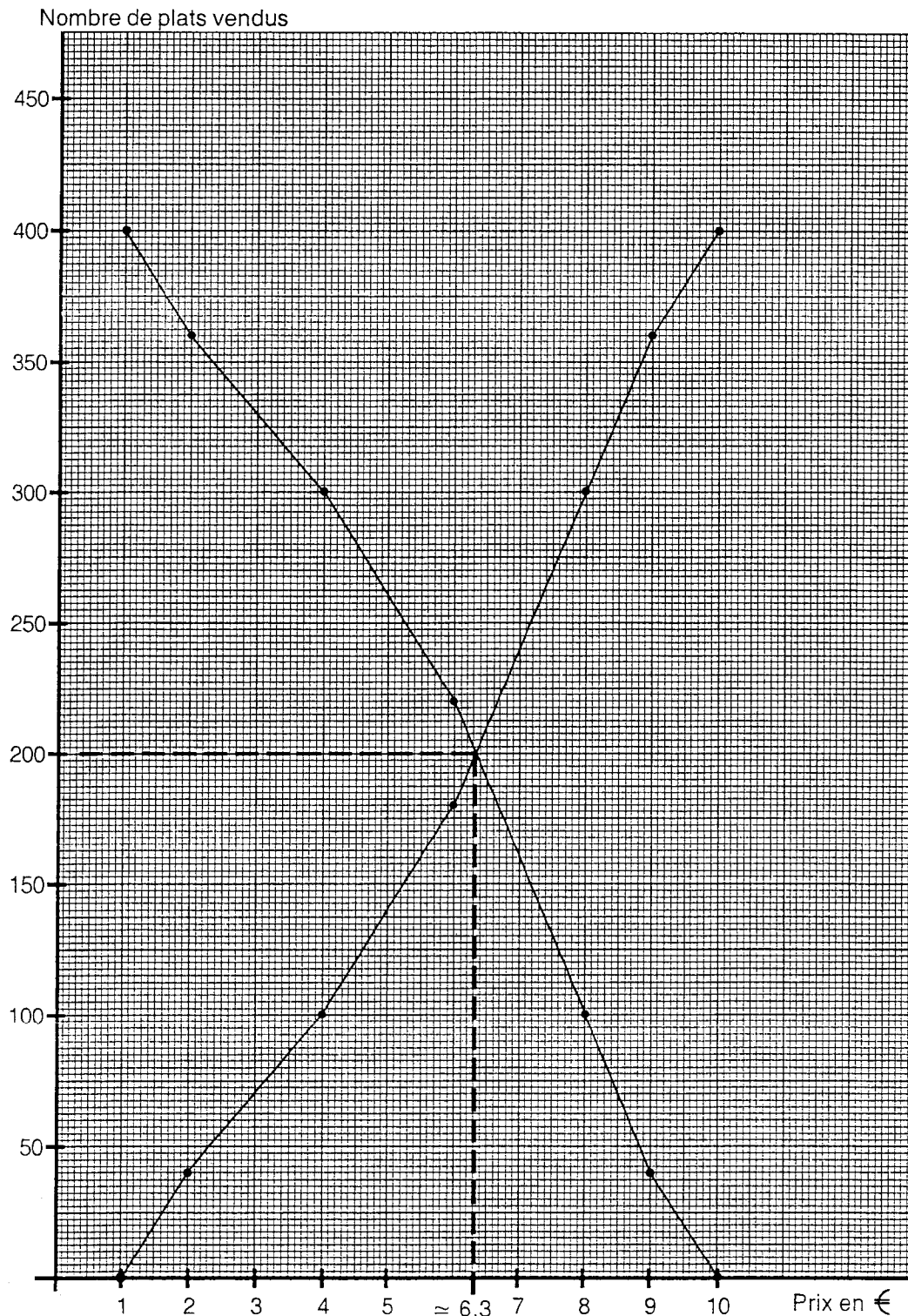
(10 points) 6 points pour la courbe des effectifs cumulés croissants

4 points pour les coordonnées du point médian

3.2 -

3.3 -

VENTE DE PLATS PRÉPARÉS DE LA SEMAINE



B.P.

Spécialité : CHARCUTIER TRAITEUR

CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :
4 h 00Session
2005Épreuve : E4 - U41 Gestion-Compta.-Math. Appliquées et Techniques commerciales
N° Sujet : 04-1615Coefficient:
4Folio
5 / 6

3.1 - ANNEXE 3B (9 points)

TABLEAU STATISTIQUE

PRIX (€)	Nombre de produits vendus	Effectifs cumulés croissants	Fréquence en % du nombre de produits vendus	Effectifs cumulés décroissants
[1 ; 2[40	40	10 %	400
[2 ; 4[60	100	15 %	360
[4 ; 6[80	180	20 %	300
[6 ; 8[120	300	30 %	220
[8 ; 9[60	360	15 %	100
[9 ; 10[40	400	10 %	40
	400		100 %	

Par colonne

3 points

3 points

3 points

3.4 - ANNEXE 3C (1 point)

COORDONNÉES DU POINT D'INTERSECTION I

- Nombre de plats cumulés : 200 0,5 point
- Prix du plat : 6,30 0,5 point

B.P.

Spécialité : CHARCUTIER TRAITEUR

CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :
4 h 00

Session
2005

Épreuve : E4 – U41 Gestion-Compta.-Math. Appliquées et Techniques commerciales
N° Sujet : 04-1614

Coefficient:
4

Folio
6 / 6

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.