Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

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

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Charcutier, veuillez visiter :
bpcharcutier.fr/annales-sujets-et-corriges

BP CHARCUTIER • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Gestion - comptabilité, mathématiques appliquées et techniques commerciales

Session 2002 • Code sujet : **E4-U41** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Gestion, coûts, facturation, stocks et TVA** (9 questions) — **Page 3**
2. **Calculs de prix et travaux d'aménagement de la charcuterie** (11 questions) — **Page 10**
3. **Communication commerciale et animation du point de vente** (6 questions) — **Page 14**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 18**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2002/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2002 - 1-Sujet.pdf

1. Gestion, coûts, facturation, stocks et TVA

Dans la charcuterie-traiteur de Monsieur Queval, les documents portent sur le coût de revient d'une paella, sa marge et son coût matière. Le dossier comprend aussi l'établissement d'une facture, la tenue d'une fiche de stock au coût moyen unitaire pondéré et le suivi de la TVA.

Gestion des coûts

Question 1.1.1. Compléter les annexes 1 et 2, puis établir la fiche du coût de revient de la paella vendue en magasin pour 8 parts, en intégrant les coûts matière, les charges directes et les charges indirectes indiquées.

Les quantités sont ramenées en kilogrammes pour calculer les coûts matière. Le coût indirect du laboratoire est celui d'une unité d'œuvre ; le magasin coûte 0,05 € par euro de vente. Les charges sociales représentent 38 % des salaires bruts.

Élément	Calcul	Montant HT (€)
Laboratoire	2 873 ÷ 676	4,25 par unité d'œuvre
Magasin	462,50 ÷ 9 250	0,05 par euro de vente
Livraisons	Donnée de l'annexe	1,10 par kilomètre

Coût de revient des 8 parts	Calcul	Montant (€)
Coût matière	Somme des ingrédients	35,04
Personnel laboratoire	45 ÷ 60 × 7	5,25
Personnel vente	15 ÷ 60 × 6,80	1,70
Charges sociales	(5,25 + 1,70) × 38 %	2,64
Indirect laboratoire	1 × 4,25	4,25
Indirect magasin	8 × 6,50 × 0,05	2,60
Coût de revient des 8 parts		**51,48**
Coût de revient par portion	51,4835 ÷ 8	**6,44**

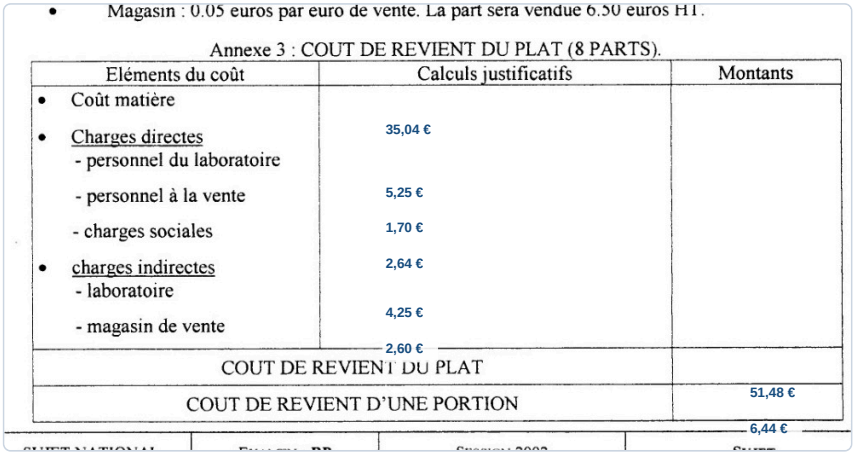
Les montants sont arrondis au centime. La quantité de safran est de 0,5 g.

Coût matière de la paella pour 8 parts

Ingrédient	Calcul	Montant HT (€)
Moules	1 × 3,10	3,10
Poulet	1 × 4,60	4,60
Sous-noix de veau	0,150 × 11,50	1,73
Porc frais	0,150 × 3	0,45
Beurre	0,040 × 5	0,20
Oignons	0,150 × 0,60	0,09
Langoustines	0,750 × 16,75	12,56
Poivrons	0,150 × 3,30	0,50
Courgettes	0,400 × 3	1,20
Tomates	0,200 × 2,30	0,46
Chorizo fort	100 g au tarif de 3,80 € les 200 g	1,90
Ail	2 × 0,75	1,50
Riz	0,400 × 2,85	1,14
Safran	0,0005 × 680	0,34
Petits pois	0,250 × 15	3,75
Fonds d'artichauts	0,110 × 13	1,43
Sel, poivre	Forfait	0,10
Total	Somme des coûts non arrondis	35,04

Montants des ingrédients calculés à partir des quantités de l'annexe 1.

Annexe 3 complétée : coût de revient



- Magasin : 0.05 euros par euro de vente. La part sera vendue 6.50 euros HT.

Annexe 3 : COUT DE REVIENT DU PLAT (8 PARTS).

Eléments du coût	Calculs justificatifs	Montants
• Coût matière	35,04 €	
• Charges directes		
- personnel du laboratoire	5,25 €	
- personnel à la vente	1,70 €	
- charges sociales	2,64 €	
• charges indirectes		
- laboratoire	4,25 €	
- magasin de vente	2,60 €	
COUT DE REVIENT DU PLAT		51,48 €
COUT DE REVIENT D'UNE PORTION		6,44 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût matière : 35,04 €. Coût de revient des 8 parts : 51,48 €, soit 6,44 € par portion.

Question 1.1.2. Calculer la marge bénéficiaire dégagée en mars 2002, sachant que 120 parts de paella ont été vendues.

Les 120 portions correspondent à 15 plats de 8 parts. La marge bénéficiaire est la différence entre les ventes HT et le coût de revient : chiffre d'affaires = 120 × 6,50 = 780 €. Coût des 15 plats = 15 × 51,4835 = 772,2525 €. La différence est arrondie au centime.

Calcul de la marge paella en mars

Ventes HT (€)	Coût de revient (€)	Marge (€)
780,00	772,2525	7,75

120 portions vendues à 6,50 € HT chacune.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge bénéficiaire de mars : 7,75 €.

Question 1.1.3. Calculer le ratio entre le coût matière d'une portion et le prix de vente hors taxes d'une portion.

Le coût matière d'une portion est le coût matière des 8 parts divisé par 8 : 35,0425 ÷ 8 = 4,3803 €, soit 4,38 €. Le ratio demandé est ce montant divisé par le prix de vente HT d'une portion, puis multiplié par 100. Le résultat est arrondi à un chiffre après la virgule.

Ratio matière par portion de paella

Coût matière par portion (€)	Prix de vente HT (€)	Ratio
4,38	6,50	67,4 %

Part du prix HT consacrée aux matières premières.

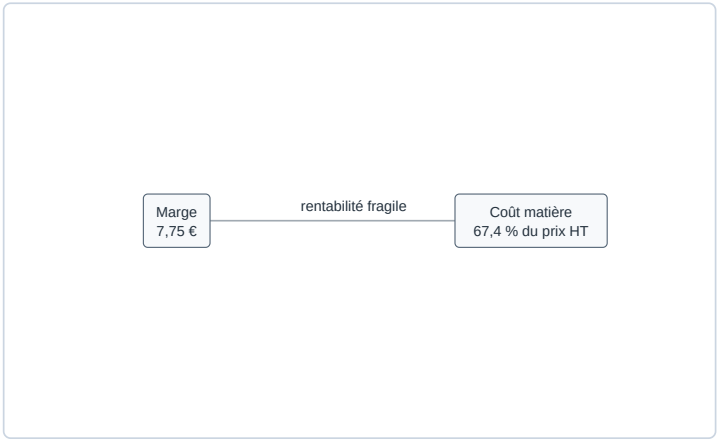
✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût matière / prix de vente HT : 67,4 %.

Question 1.1.4. Commenter les résultats obtenus aux questions 1.1.2 et 1.1.3.

La marge de 7,75 € sur 120 portions est positive, mais faible. Les matières premières représentent environ 67,4 % du prix de vente HT. Il ne reste qu'environ 32,6 % pour couvrir les autres charges et dégager la marge : la rentabilité de cette paella est donc fragile.

Lecture des résultats de la paella



Synthèse des indicateurs calculés pour 120 portions.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La paella est bénéficiaire, mais sa marge est faible et le coût matière élevé.

Question 1.1.5. Proposer au moins deux solutions pour faire progresser la marge.

Pour améliorer la marge, il est possible d'agir sur les achats, la production et le prix de vente.

- Négocier les prix fournisseurs et choisir des produits de saison.
- Ajuster les quantités préparées aux ventes prévues pour limiter les pertes et les invendus.
- Revoir le prix de vente si le marché l'accepte.

Leviers d'amélioration de la marge

Levier	Action
Achats	Négocier les tarifs, choisir des produits de saison
Production	Adapter les quantités pour réduire pertes et invendus
Vente	Revoir le prix de vente selon le marché

Exemples d'actions pour faire progresser la marge.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Réduire le coût matière et les pertes, ou augmenter le prix de vente de façon adaptée.

Question 1.1.6. Indiquer par quel coefficient multiplier le coût matière pour obtenir directement le prix de vente hors taxes.

Le coefficient multiplicateur se calcule en divisant le prix de vente HT par le coût matière d'une portion : 6,50 ÷ (35,0425 ÷ 8) = 1,484. Le coût matière multiplié par ce coefficient non arrondi donne le prix de vente HT. Au centième, le coefficient est 1,48.

Coefficient matière vers prix de vente HT

Prix HT par portion (€)	Coût matière par portion (€)	Coefficient
6,50	4,3803	1,484

Rapport entre le prix de vente HT et le coût matière.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coefficient : 1,484, soit 1,48 au centième.

Facturation

Question 1.2.1. Établir la facture de la prestation de traiteur destinée à 90 personnes à partir des produits, quantités et tarifs fournis, en appliquant le taux de TVA de 19,6 %.

Il faut 90 × 5 = 450 pièces de pain surprise, soit 7,5 pains de 60 pièces : 8 pains entiers sont facturés. Chaque vin nécessite 90 ÷ 6 = 15 bouteilles. Les lignes ci-dessous sont toutes soumises au taux de TVA de 19,6 % indiqué pour la prestation.

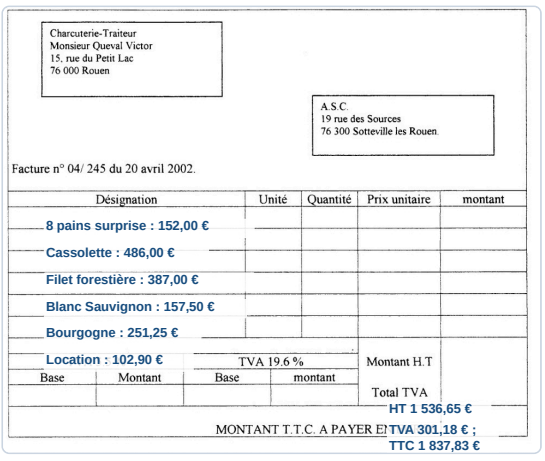
Désignation	Quantité	Prix unitaire HT (€)	Montant HT (€)
Pains surprise, 60 pièces	8 pains	19,00	152,00
Cassolette du pêcheur	90 personnes	5,40	486,00
Filet forestière et petits légumes	90 personnes	4,30	387,00
Blanc de Sauvignon	15 bouteilles	10,50	157,50
Bourgogne Passe-Tout-Grain	15 bouteilles	16,75	251,25
Location nappes et serviettes	Forfait	102,90	102,90
Total HT			**1 536,65**
TVA 19,6 %			301,18
Total TTC			**1 837,83**

Facture de prestation pour 90 personnes

Poste	Quantité facturée	Montant HT (€)
Pains surprise	8 pains de 60 pièces	152,00
Cassolette du pêcheur	90	486,00
Filet forestière et petits légumes	90	387,00
Blanc de Sauvignon	15 bouteilles	157,50
Bourgogne Passe-Tout-Grain	15 bouteilles	251,25
Location nappes et serviettes	Forfait	102,90
Total HT		1 536,65
TVA 19,6 %		301,18
Total TTC		1 837,83

Quantités et montants à reporter sur la facture.

Facture complétée


Charcuterie-Traiteur
Monsieur Queval Victor
15, rue du Petit Lac
76 000 Rouen

A.S.C.
19 rue des Sources
76 300 Sotteville les Rouen

Facture n° 04/ 245 du 20 avril 2002.

Désignation	Unité	Quantité	Prix unitaire	montant
8 pains surprise : 152,00 €				
Cassolette : 486,00 €				
Filet forestière : 387,00 €				
Blanc Sauvignon : 157,50 €				
Bourgogne : 251,25 €				
Location : 102,90 €				

TVA 19,6 %			Montant H.T
Base	Montant	Base	montant
			Total TVA

HT 1 536,65 €

MONTANT T.T.C. A PAYER E TVA 301,18 € ;
TTC 1 837,83 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Total HT : 1 536,65 €. TVA : 301,18 €. Total TTC : 1 837,83 €.

Gestion des stocks

Question 1.2.2. Compléter la fiche de stock du blanc de Sauvignon selon la méthode du coût moyen unitaire pondéré, en tenant compte du stock initial, des bons d'entrée et des deux factures précédentes.

Le stock initial est de 15 bouteilles pour 78,75 €. Après chaque entrée, le CMUP est recalculé ; les sorties sont valorisées à ce coût moyen. La facture du 13 avril sort 5 bouteilles et celle du 20 avril en sort 15. Les calculs conservent le CMUP non arrondi, puis les montants sont présentés au centime.

Date et mouvement	Entrée : quantité, PU, montant	Sortie : quantité, PU, montant	Stock après mouvement : quantité, PU, montant
2 avril, stock initial	-	-	15 ; 5,25 ; 78,75 €
5 avril, bon 25	30 ; 5,40 ; 162,00 €	-	45 ; 5,35 ; 240,75 €
13 avril, facture 04/200	-	5 ; 5,35 ; 26,75 €	40 ; 5,35 ; 214,00 €
19 avril, bon 42	24 ; 5,30 ; 127,20 €	-	64 ; 5,33125 ; 341,20 €
20 avril, facture 04/245	-	15 ; 5,33125 ; 79,97 €	49 ; 5,33125 ; 261,23 €
26 avril, bon 48	18 ; 5,45 ; 98,10 €	-	67 ; 5,36315 ; 359,33 €

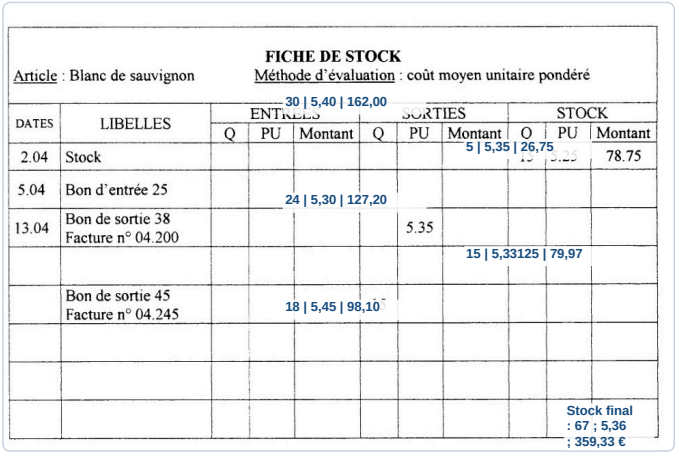
Le bon 49 concerne le Château Tasta Le Bourg et ne modifie pas le stock de Sauvignon.

Fiche de stock du blanc de Sauvignon au CMUP

Date	Libellé	Entrée Q / PU / montant	Sortie Q / PU / montant	Stock Q / PU / montant
2 avril	Stock initial	-	-	15 / 5,25 / 78,75 €
5 avril	Bon d'entrée 25	30 / 5,40 / 162,00 €	-	45 / 5,35 / 240,75 €
13 avril	Facture 04/200	-	5 / 5,35 / 26,75 €	40 / 5,35 / 214,00 €
19 avril	Bon d'entrée 42	24 / 5,30 / 127,20 €	-	64 / 5,33125 / 341,20 €
20 avril	Facture 04/245	-	15 / 5,33125 / 79,97 €	49 / 5,33125 / 261,23 €
26 avril	Bon d'entrée 48	18 / 5,45 / 98,10 €	-	67 / 5,36315 / 359,33 €

Les CMUP sont conservés sans arrondi intermédiaire et les montants sont arrondis au centime.

Fiche de stock complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Stock final : 67 bouteilles, valeur 359,33 €, CMUP 5,36 € par bouteille.

TVA

Question 1.3.1. Compléter le tableau récapitulatif de TVA pour la journée du 31 mai à partir des factures fournies, calculer la différence entre TVA collectée et TVA déductible, préciser s'il s'agit d'une TVA à décaisser ou d'un crédit de TVA et expliquer ce que cela signifie pour Victor Queval.

Les factures de vente du 31 mai ajoutent 4,61 + 10,00 = 14,61 € de TVA collectée. Les factures d'achat ajoutent 30,46 + 13,87 = 44,33 € de TVA déductible. En ajoutant ces montants aux cumuls au 30 mai, la TVA déductible est supérieure à la TVA collectée : l'écart constitue un crédit de TVA.

Éléments au 31 mai	TVA collectée (€)	TVA déductible (€)
Cumul au 30 mai	761,55	910,75
Factures de vente 91 et 92	14,61	-
Achats Rungis et entretien	-	44,33
Total	**776,16**	**955,08**
Différence : crédit de TVA	**178,92 €**	

Ce crédit signifie que la TVA déductible dépasse la TVA collectée ; il peut être reporté ou faire l'objet d'une demande de remboursement selon les règles applicables.

Récapitulatif de TVA au 31 mai 2002

TVA collectée (€)	TVA déductible (€)	Solde
776,16	955,08	Crédit de 178,92 €

Totaux cumulés incluant les factures du 31 mai.

Tableau récapitulatif de TVA complété

1.3.1 - Compléter le tableau récapitulatif de TVA pour la journée du 31 mai.

Date	Libellé des factures	Montant TVA collectée	Montant TVA déductible
30. 05. 02	CUMUL TVA / factures du 1er mai au 30 mai	761.55	910.75
		14,61 €	44,33 €
		776,16 €	955,08 €
	TOTAL		
	DIFFERENCE	Crédit de TVA : 178,92 €	
S'agit – il d'une TVA à décaisser **ou** d'un crédit de TVA ?			

✓ RÉPONSE À RETENIR

Crédit de TVA : 178,92 €. La TVA déductible dépasse la TVA collectée.

2. Calculs de prix et travaux d'aménagement de la charcuterie

Pour développer son chiffre d'affaires, Monsieur Queval établit le prix de vente d'une part de couscous à partir d'un coût d'achat et de pourcentages de coûts et de marge. Il chiffre également des travaux de peinture au laboratoire et de carrelage au magasin à l'aide du plan à l'échelle et des tarifs de l'artisan.

Prix de vente

Question 2.1.1. À partir du coût d'achat des matières premières de 18 euros pour une recette de couscous de 8 personnes et des pourcentages du tableau, compléter chaque élément de prix, calculer le prix de vente TTC de la recette puis celui d'une part.

Les 18 € correspondent à 40 % : 1 % vaut 18 ÷ 40 = 0,45 €. On applique ce montant à chaque pourcentage. Le prix de vente HT est la somme du coût de revient et de la marge. La TVA est calculée sur le prix HT. Le TTC de la recette est enfin divisé par 8 pour obtenir le prix d'une part.

Élément	Pourcentage	Montant	Degrés
Coût d'achat	40 %	18,00 €	68°
Frais de production	22 %	9,90 €	38°
Coût de production	62 %	27,90 €	106°
Frais de distribution	13 %	5,85 €	22°
Coût de revient	75 %	33,75 €	128°
Marge	25 %	11,25 €	43°
Prix de vente HT	100 %	45,00 €	171°
TVA	5,5 %	2,48 €	9°
Prix de vente TTC	105,5 %	47,48 €	180°

Le prix TTC de la recette est arrondi au centime. Le prix d'une part est calculé à partir de ce montant arrondi.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Recette de 8 parts : 47,48 € TTC. Une part : 5,94 € TTC.

Question 2.1.2. Calculer le coefficient permettant d'obtenir directement le prix de vente TTC à partir du coût d'achat des matières premières et donner le résultat au centième par excès.

Le coût d'achat de 18 € représente 40 % du prix de vente HT. Le TTC représente 105,5 % de ce même coût d'achat exprimé en pourcentage du prix HT. Le coefficient recherché est donc le rapport 105,5 ÷ 40 = 2,6375. Arrondi au centième par excès, il vaut 2,64. Pour obtenir directement le prix TTC à partir du coût d'achat, on multiplie ce coût par le coefficient arrondi demandé.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Coefficient multiplicateur : 2,64.

Question 2.1.3. Déterminer le taux de marque appliqué.

Le taux de marque est le rapport entre la marge et le prix de vente hors taxes, multiplié par 100. D'après le tableau, la marge représente 25 % du prix de vente HT. Avec les montants calculés, cela donne 11,25 ÷ 45 × 100 = 25 %. Il ne faut pas confondre ce taux avec le taux de marge, qui rapporte la marge au coût de revient.

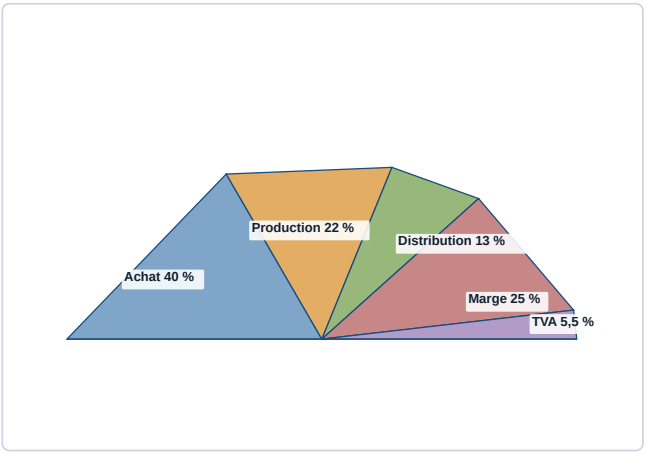
✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux de marque : 25 %.

Question 2.1.4. Représenter sous la forme d'un graphique à secteurs semi-circulaire le coût d'achat, les frais de production, les frais de distribution, la marge et la TVA.

Le demi-cercle représente 105,5 % et mesure 180°. Pour chaque élément, l'angle se calcule ainsi : pourcentage ÷ 105,5 × 180. Les angles arrondis sont 68°, 38°, 22°, 43° et 9°. Leur somme est bien 180° : les secteurs couvrent donc exactement le demi-cercle.

Répartition des éléments du prix TTC en demi-cercle



✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût d'achat 68° ; production 38° ; distribution 22° ; marge 43° ; TVA 9°.

Travaux

Question 2.2.1. À l'aide du plan de la charcuterie à l'échelle 1/100, calculer le périmètre total du laboratoire et arrondir à l'unité la plus proche.

Le plan est à l'échelle 1/100 : 1 cm mesuré représente 1 m en réalité. La lecture du contour donne environ 2,1 m, 4,3 m, 4,3 m, 0,3 m, un arc de demi-cercle de diamètre 3 m, puis 6,3 m, 2,1 m et 1,7 m. L'arc mesure π × 3 ÷ 2, soit environ 4,71 m. La somme des côtés et de l'arc est arrondie au mètre.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Périmètre du laboratoire : 26 m.

Question 2.2.2. Calculer la surface à peindre dans le laboratoire à partir du plan et des caractéristiques du local indiquées dans le sujet.

La surface brute des murs est le périmètre du laboratoire multiplié par la hauteur. Le contour lu sur le plan mesure environ 25,8 m, et la hauteur est de 2,80 m : 25,8 × 2,80 = 72,24 m². Il faut retirer les cinq fenêtres extérieures, soit 5 × 1,20 × 1,80 = 10,8 m². Le sujet précise qu'il n'y a pas de mur intérieur à ajouter.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Surface à peindre : environ 61,4 m².

Question 2.2.3. Déterminer le nombre de pots de peinture de 2,5 litres nécessaires pour appliquer deux couches, en arrondissant le résultat.

Deux couches couvrent deux fois la surface des murs : 61,44 × 2 = 122,88 m². Un pot couvre 30 m², donc 122,88 ÷ 30 = 4,096 pots. Il faut acheter un nombre entier de pots et disposer d'assez de peinture pour réaliser les deux couches sur toute la surface. On arrondit donc au nombre entier supérieur.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> 5 pots de peinture de 2,5 L.

Question 2.2.4. Calculer le nombre entier d'heures de main-d'œuvre de peinture qui sera facturé.

La main-d'œuvre demande une heure pour 50 m². Pour 61,44 m², le temps estimé est 61,44 ÷ 50 = 1,2288 heure. Le tableau de facturation demande une quantité entière d'heures : une heure ne suffit pas pour réaliser l'ensemble du travail. L'heure commencée au-delà de la première est donc comptée dans la quantité facturée.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Main-d'œuvre de peinture : 2 heures.

Question 2.2.5. Calculer la surface à carreler dans le magasin, y compris les zones réservées aux vitrines et à la caisse.

Le plan à l'échelle 1/100 donne pour le magasin une longueur d'environ 6 m et une largeur de 3,5 m. La surface est celle du rectangle complet : 6 × 3,5 = 21 m². Les emplacements des vitrines et de la caisse sont inclus, conformément à l'énoncé ; ils ne sont donc pas déduits de la surface à carreler.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Surface à carreler : 21 m².

Question 2.2.6. Calculer le nombre de sacs de colle à carrelage nécessaires, en arrondissant à l'unité.

Un sac de colle couvre 8 m². Pour les 21 m² du magasin, il faut 21 ÷ 8 = 2,625 sacs. Deux sacs couvriraient seulement 16 m² : ils sont insuffisants. Il faut donc arrondir au nombre entier supérieur et prévoir trois sacs de colle.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> 3 sacs de colle à carrelage.

Question 2.2.7. Compléter le tableau de chiffrage des travaux avec les quantités, prix unitaires et montants, puis calculer le total hors taxes, la TVA à 5,5 % et le total TTC facturé par l'artisan.

Les quantités reprennent les calculs précédents : 5 pots, 21 m² de carrelage, 3 sacs et 2 heures de peinture. Chaque montant HT correspond à la quantité multipliée par le tarif unitaire. La TVA est calculée sur le total HT, puis arrondie au centime.

Quantité et unité	Désignation	Prix unitaire HT	Montant HT
5 pots	Peinture	42,00 €	210,00 €
21 m²	Carrelage	38,00 €	798,00 €
3 sacs	Colle à carrelage	14,00 €	42,00 €
2 heures	Main-d'œuvre peinture	28,00 €	56,00 €
21 m²	Pose carrelage	15,00 €	315,00 €
Total HT			1 421,00 €
TVA 5,5 %			78,16 €
Total TTC			1 499,16 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Total HT : 1 421,00 €. TVA : 78,16 €. Total TTC : 1 499,16 €.

3. Communication commerciale et animation du point de vente

Monsieur Queval souhaite contribuer à la relance de la Fête du Ventre de Rouen, manifestation mettant en valeur les métiers de bouche et les produits normands. Le dossier porte sur la communication municipale et commerciale, l'animation du point de vente, la présentation d'un plat et les motivations et freins d'achat.

Communication municipale

Question 3.1. Citer quatre supports de communication à utiliser au niveau de la municipalité de Rouen pour informer le public de la manifestation et justifier le choix de chacun.

Pour toucher les 110 000 habitants et les visiteurs de Rouen, la municipalité peut associer des médias locaux et des supports visibles dans les lieux publics. Les supports choisis doivent faire connaître la fête, donner envie d'y participer et rendre son programme accessible.

Support	Justification
Presse locale	Présente l'événement et son programme aux habitants.
Radio locale	Diffuse l'annonce dans l'agglomération et auprès des automobilistes.
Affiches	Attirent l'attention dans les rues et les lieux publics.
Dépliants	Donnent les dates, le programme et les informations pratiques.

Communication municipale

Support	Justification
Presse locale	Présente l'événement et son programme aux habitants
Radio locale	Diffuse l'annonce dans l'agglomération
Affiches	Visibles dans les rues et les lieux publics
Dépliants	Dates, programme et informations pratiques

Quatre supports complémentaires pour informer le public.

✓ RÉPONSE À RETENIR

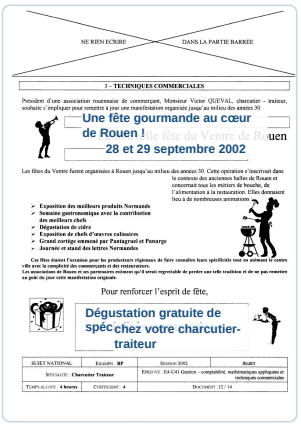
Presse locale, radio locale, affiches et dépliants.

Communication de l'entreprise

Question 3.2.1. Compléter la maquette de l'affiche « La nouvelle fête du ventre de Rouen » et y ajouter, dans les encadrés, une idée destinée à attirer la clientèle.

Les encadrés de la maquette peuvent porter une accroche, les dates de l'événement et une offre attractive proposée par la boutique. Les dates à annoncer sont celles du week-end du 28 et 29 septembre 2002. Une dégustation de spécialités normandes est cohérente avec l'objectif de la fête : valoriser les produits régionaux et attirer la clientèle chez le charcutier-traiteur.

Affiche complétée



NE RIEN ECRIRE DANS LA PARTIE BARRÉE

3 – TECHNIQUES COMMERCIALES

Président d'une association rouennaise de commerçant, Monsieur Victor QUEVAL, charcutier – traiteur, souhaite s'impliquer pour remettre à jour une manifestation organisée jusqu'au milieu des années 30.

Une fête gourmande au cœur de Rouen !

28 et 29 septembre 2002

Les fêtes du Ventre furent organisées à Rouen jusqu'au milieu des années 30. Cette opération s'inscrivait dans le contexte des anciennes halles de Rouen et concernait tous les métiers de bouche, de l'alimentation à la restauration. Elles donnaient lieu à de nombreuses animations :

- **Exposition des meilleurs produits Normands**
- **Semaine gastronomique avec la contribution des meilleurs chefs**
- **Dégustation de cidre**
- **Exposition de chefs d'œuvres culinaires**
- **Grand cortège emmené par Pantagruel et Panurge**
- **Journée et stand des lettres Normandes**

Ces fêtes étaient l'occasion pour les producteurs régionaux de faire connaître leurs spécificités tout en animant le centre ville avec la complicité des commerçants et des restaurateurs.
Les associations de Rouen et ses partenaires estiment qu'il serait regrettable de perdre une telle tradition et de ne pas remettre en goût du jour cette manifestation originale.

Pour renforcer l'esprit de fête,

Dégustation gratuite de spécchez votre charcutier-traiteur

SUJET NATIONAL	EXAMEN : BP	SESSION 2002	SUJET
SPÉCIALITÉ : Charcutier Traiteur		ÉPREUVE : E4/U41 Gestion – comptabilité, mathématiques appliquées et techniques commerciales	
TEMPS ALLOUÉ : 4 heures	COEFFICIENT : 4	DOCUMENT : 12 / 14	

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Accroche : « Une fête gourmande au cœur de Rouen ! » Dates : « 28 et 29 septembre 2002 ». Offre : « Dégustation gratuite de spécialités normandes chez votre charcutier-traiteur ».

Question 3.2.2. Définir quatre autres moyens de communication permettant d'informer la clientèle de passage et les personnes du quartier.

Pour toucher à la fois les passants et les habitants du quartier, l'entreprise peut choisir des moyens visibles et de proximité, distincts du courrier déjà envoyé à sa clientèle.

1. Afficher l'annonce et le programme en vitrine.
2. Installer un chevalet devant le magasin, avec les autorisations nécessaires.
3. Distribuer des prospectus dans les boîtes aux lettres voisines.
4. Remettre des tracts aux clients et aux passants.

Les supports rappellent clairement les dates et invitent à découvrir la manifestation.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Affichage en vitrine, chevalet devant le magasin, prospectus dans les boîtes aux lettres et tracts distribués aux passants.

Animation commerciale

Question 3.2.3. Citer quatre éléments d'animation du point de vente.

Les animations du point de vente doivent faire découvrir les produits et créer une ambiance liée à la Fête du Ventre. Elles peuvent attirer les passants, prolonger leur visite et encourager l'achat sans se limiter à une simple annonce publicitaire. Quatre propositions adaptées à une charcuterie-traiteur :

- Dégustation de spécialités normandes.
- Démonstration de préparation ou de découpe.
- Jeu-concours avec un panier gourmand à gagner.
- Décoration de la boutique aux couleurs de la fête.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Dégustation, démonstration culinaire, jeu-concours avec lot gourmand et décoration thématique.

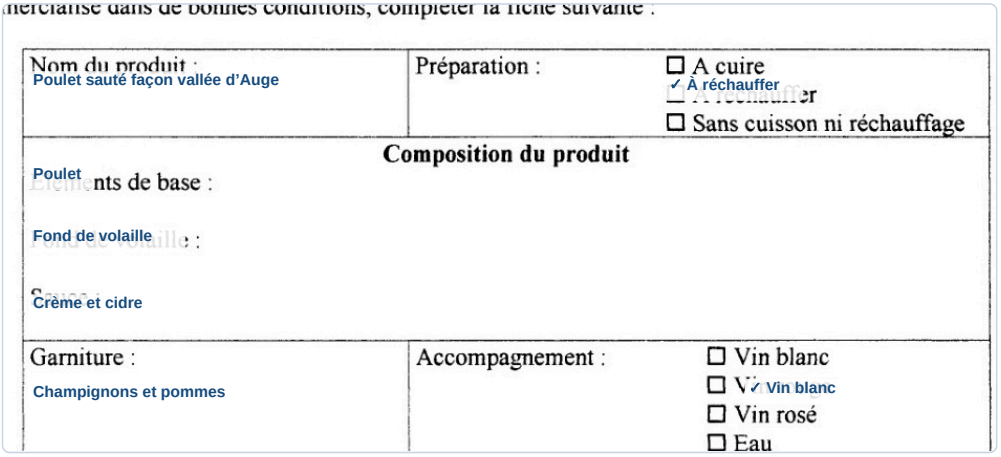
Présentation du produit

Question 3.2.4. Compléter la fiche du poulet sauté façon vallée d'Auge en indiquant le mode de préparation, les éléments de base, le fond de volaille, la sauce, la garniture et l'accompagnement.

Pour une présentation commerciale cohérente, le poulet sauté façon vallée d'Auge est vendu déjà cuisiné, à réchauffer. La recette peut associer le poulet à un fond de volaille, avec une sauce à la crème et au cidre, des champignons et des pommes. L'accompagnement proposé sur la fiche est le vin blanc.

À inscrire : nom du produit, « Poulet sauté façon vallée d'Auge » ; préparation, « À réchauffer » ; éléments de base, « Poulet » ; fond, « Fond de volaille » ; sauce, « Crème et cidre » ; garniture, « Champignons et pommes » ; accompagnement, « Vin blanc ».

Fiche produit complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Poulet sauté à réchauffer, fond de volaille, sauce crème-cidre, champignons et pommes, accompagné de vin blanc.

Comportement d'achat

Question 3.2.5. Pour le poulet sauté façon vallée d'Auge et la tarte Tatin, indiquer deux motivations d'achat et deux freins d'achat pour chaque produit.

Une motivation est un avantage qui donne envie d'acheter ; un frein est une raison possible de renoncer. Les propositions ci-dessous donnent deux exemples pour chaque produit. Elles peuvent varier selon les goûts, les habitudes alimentaires et le budget du client.

Produit	Motivations d'achat	Freins d'achat
Poulet sauté façon vallée d'Auge	Recette régionale et gourmande ; plat prêt à réchauffer, pratique.	Prix jugé trop élevé ; sauce à la crème ou au cidre non appréciée.
Tarte Tatin	Dessert traditionnel aux pommes ; plaisir d'un dessert gourmand.	Dessert jugé trop sucré ou riche ; préférence pour un autre dessert.

Motivations et freins d'achat

Produit	Motivations	Freins
Poulet sauté façon vallée d'Auge	Recette régionale et gourmande ; prêt à réchauffer	Prix jugé élevé ; sauce à la crème ou au cidre non appréciée
Tarte Tatin	Dessert traditionnel aux pommes ; plaisir gourmand	Dessert jugé trop sucré ou riche ; préférence pour un autre dessert

Deux motivations et deux freins possibles pour chaque produit.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Poulet : recette régionale et praticité ; freins, prix et sauce non appréciée. Tarte Tatin : dessert traditionnel et gourmand ; freins, sucre et richesse.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2002)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E4-U41 du BP Charcutier Traiteur, session 2002, dure 4 heures et a un coefficient 4. Elle étudie la gestion d'une charcuterie-traiteur à travers le coût de revient d'une paella, la facturation, les stocks et la TVA. Elle évalue aussi les calculs de prix, le chiffrage de travaux, la communication et l'animation commerciales.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le coût de revient additionne le coût matière, les charges directes et les charges indirectes imputées selon les unités d'œuvre.
- Le coût moyen unitaire pondéré valorise le stock à partir de la quantité et de la valeur disponibles.
- La comparaison de la TVA collectée et de la TVA déductible détermine une TVA à décaisser ou un crédit de TVA.
- À l'échelle 1/100, 1 cm sur le plan représente 1 m dans le local réel.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer coût matière, charges directes et charges indirectes avant de calculer le coût de revient.
- Pour les factures, vérifier les quantités, les bases de TVA par taux et les totaux HT, TVA et TTC.
- Sur la fiche de stock, suivre l'ordre chronologique des entrées et sorties et appliquer la méthode demandée.
- Pour les travaux, exploiter le plan et les tarifs, respecter les arrondis et distinguer les montants HT et TTC.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment organiser le calcul du coût de revient de la paella ?

Calculez d'abord le coût de chaque ingrédient à partir de sa quantité et de son prix unitaire. Ajoutez les charges directes, les charges sociales et les charges indirectes affectées selon les unités d'œuvre, puis divisez le coût du plat par huit.

Q : Comment appliquer le coût moyen unitaire pondéré sur la fiche de stock ?

Après une entrée, divisez la valeur totale du stock par sa quantité totale pour obtenir le coût moyen unitaire. Valorisez les sorties selon ce coût, puis actualisez les quantités et valeurs restantes avant l'opération suivante.

Q : Quel temps est prévu et le sujet indique-t-il un barème par question ?

La durée officielle est de quatre heures et le coefficient est 4. Aucun nombre de points par question ni barème détaillé n'est indiqué sur les pages fournies ; organisez donc le temps selon la longueur des tâches.

Q : Quels critères de présentation et de calcul faut-il surveiller ?

Présentez les opérations de façon lisible, indiquez les unités et respectez les arrondis précisés. Pour les factures et les calculs de prix, vérifiez la cohérence des montants HT, des taux de TVA et des totaux TTC.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2002/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2002 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Charcutier : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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

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

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

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