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 des coûts, facturation, stocks et TVA** (9 questions) — **Page 3**
2. **Calculs commerciaux et travaux dans le laboratoire** (11 questions) — **Page 6**
3. **Communication commerciale, animation et conseil produit** (6 questions) — **Page 10**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 14**

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 - 2-Sujet.pdf

1. Gestion des coûts, facturation, stocks et TVA

L'entreprise de charcuterie-traiteur étudie la rentabilité d'une paella à partir de sa fiche de fabrication et de la répartition des charges. Le dossier traite aussi d'une facture de commande, du suivi de stock de blanc de sauvignon et d'un tableau de TVA.

Coût de revient d'une paella

Question 1.1.1. À partir de la fiche de fabrication pour huit parts et des données de répartition des charges, déterminer le coût de revient du plat et celui d'une portion, en présentant les calculs justificatifs.

Pour 8 parts, le coût matière est de 35,04 €. Les charges directes valent 7,00 ÷ 60 × 45 = 5,25 € pour le laboratoire, 6,80 ÷ 4 = 1,70 € pour la vente, puis (5,25 + 1,70) × 38 % = 2,64 € de charges sociales. Les charges indirectes sont de 1 × 4,25 = 4,25 € et (6,50 × 8) × 0,05 = 2,60 €. Le total est 51,48 €, soit 51,48 ÷ 8 = 6,435 € par portion.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Coût de revient du plat : 51,48 €. Par portion : 6,435 €.

Marge bénéficiaire

Question 1.1.2. Pour la vente de 120 portions au prix unitaire indiqué, calculer la recette hors taxes, le coût de revient total et la marge bénéficiaire.

La recette hors taxes est le nombre de portions multiplié par le prix unitaire : 120 × 6,50 € = 780,00 €. Le coût de revient total se calcule avec le coût unitaire établi précédemment : 120 × 6,435 € = 772,20 €. La marge bénéficiaire est la différence entre recette et coût total : 780,00 € − 772,20 € = 7,80 €. Ces montants concernent l'ensemble des 120 portions vendues.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Recette HT : 780,00 € ; coût de revient total : 772,20 € ; marge : 7,80 €.

Part du coût matière

Question 1.1.3. Calculer le coût matière d'une portion et exprimer ce coût en pourcentage de son prix de vente hors taxes.

Le coût matière d'une portion est le coût matière des 8 parts divisé par 8 : 35,04 € ÷ 8 = 4,38 €. Pour obtenir sa part dans le prix de vente hors taxes, on divise ce coût par le prix unitaire HT, puis on multiplie par 100 : 4,38 € ÷ 6,50 € × 100 = 67,38 %. Le coût matière représente donc environ les deux tiers du prix de vente.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Coût matière par portion : 4,38 €, soit 67,38 % du prix de vente HT.

Analyse de la rentabilité

Question 1.1.4. Commenter la marge bénéficiaire obtenue et la part du coût matière dans le prix de vente hors taxes.

La marge de 7,80 € pour 120 portions est faible au regard de la recette de 780,00 €. Le coût matière représente à lui seul 67,38 % du prix de vente HT. Cette part élevée laisse peu de marge pour financer les autres charges de l'entreprise. La paella est donc peu rentable au prix indiqué ; l'analyse suggère notamment des charges trop importantes.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge faible et coût matière élevé : la rentabilité est insuffisante pour couvrir les autres charges.

Solutions d'amélioration

Question 1.1.5. Proposer deux solutions permettant d'améliorer la rentabilité de la paella.

Pour améliorer la rentabilité de la paella, l'entreprise peut négocier avec ses fournisseurs le prix d'achat des matières premières, afin de réduire le coût matière. Elle peut aussi chercher à diminuer ses charges fixes. Une autre possibilité est d'augmenter le prix de vente, en veillant à ce qu'il reste acceptable pour la clientèle. Deux solutions attendues sont donc la négociation des achats et la réduction des charges fixes.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Négocier le prix des matières premières et réduire les charges fixes.

Coefficient

Question 1.1.6. Calculer le coefficient en rapportant le prix de vente hors taxes d'une portion à son coût matière.

Le coefficient demandé est le rapport entre le prix de vente HT d'une portion et son coût matière. Le coût matière unitaire est de 4,38 € et le prix de vente HT est de 6,50 €. Le calcul donne 6,50 ÷ 4,38 = 1,484, arrondi à trois décimales. Le prix de vente représente ainsi environ 1,484 fois le coût matière.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coefficient : 1,484.

Établissement d'une facture

Question 1.2.1. Établir la facture de la commande en indiquant les coordonnées des parties, la date et le numéro, les désignations, unités, quantités, prix et montants, les bases et montants de TVA ainsi que le total toutes taxes comprises.

Facture n° 04/245, établie le 20 avril 2002. Vendeur : Charcuterie-Traiteur, Monsieur Queval Victor, 15 rue du Petit Lac, 76000 Rouen. Client : A.S.C., 19 rue des Sources, 76300 Sotteville-lès-Rouen. La facture applique la TVA de 19,6 % à la base HT totale de 1 536,65 € ; la base à 5,5 % est nulle.

Désignation	Unité	Quantité	Prix unitaire (€)	Montant (€)
Pains surprise	Le pain	8	19,00	152,00
Cassolette du pêcheur	La part	90	5,40	486,00
Filet forestière et sa garniture	La part	90	4,30	387,00
Blanc de Sauvignon	La bouteille	15	10,50	157,50
Bourgogne passe-tout-grain	La bouteille	15	16,75	251,25
Location nappes et serviettes				102,90

Base TVA 5,5 % : 0,00 € ; base TVA 19,6 % : 1 536,65 € ; TVA : 301,18 € ; total TTC : 1 837,83 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Total HT : 1 536,65 € ; TVA : 301,18 € ; total TTC à payer : 1 837,83 €.

Fiche de stock

Question 1.2.2. Compléter la fiche de stock du blanc de sauvignon en enregistrant les entrées et sorties et en évaluant les mouvements selon la méthode du coût moyen unitaire pondéré.

La fiche applique le coût moyen unitaire pondéré : après chaque entrée, on recalcule le coût moyen du stock ; les sorties sont valorisées au coût moyen en vigueur. Les quantités et montants suivent les mouvements successifs indiqués ci-dessous. Les prix unitaires sont affichés arrondis au centime ; le montant de stock est conservé sur la valeur totale, ce qui peut créer un écart avec le produit du prix unitaire arrondi par la quantité.

Date	Mouvement	Entrée : quantité × PU = montant	Sortie : quantité × PU = montant	Stock : quantité × PU affiché = montant
2/04	Stock initial			15 × 5,25 = 78,75 €
5/04	Bon d'entrée 25	30 × 5,40 = 162,00 €		45 × 5,35 = 240,75 €
13/04	Bon de sortie 38		5 × 5,35 = 26,75 €	40 × 5,35 = 214,00 €
19/04	Bon d'entrée 42	24 × 5,30 = 127,20 €		64 × 5,33 = 341,20 €
20/04	Bon de sortie 45		15 × 5,33 = 79,95 €	49 × 5,33 = 261,25 €
26/04	Bon d'entrée 48	18 × 5,45 = 98,10 €		67 × 5,36 = 359,35 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Stock final au 26/04 : 67 bouteilles ; valeur totale 359,35 € ; CMUP affiché : 5,36 €.

Tableau de TVA

Question 1.3. Compléter le tableau de TVA à partir du cumul et des factures de vente et d'achat, calculer les totaux et la différence, puis préciser s'il s'agit d'une TVA à décaisser ou d'un crédit de TVA et en expliquer la signification.

La TVA collectée comprend le cumul au 30 mai et les deux factures de vente : 761,55 € + 4,61 € + 10,00 € = 776,16 €. La TVA déductible comprend le cumul et les deux factures d'achat : 910,75 € + 13,87 € + 30,46 € = 955,08 €. La TVA déductible dépasse la TVA collectée de 178,92 €. Il s'agit donc d'un crédit de TVA : le montant est reporté sur la déclaration suivante et ajouté à la TVA déductible.

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA collectée : 776,16 € ; TVA déductible : 955,08 € ; crédit de TVA à reporter : 178,92 €.

2. Calculs commerciaux et travaux dans le laboratoire

Cette partie porte sur la décomposition du prix d'un produit, le calcul d'indicateurs commerciaux et la représentation des éléments dans un graphique. Elle traite aussi de travaux de peinture et de carrelage dans le laboratoire, avec le calcul des surfaces, des fournitures, de la main-d'œuvre et du montant TTC.

Décomposition du prix

Question 2.1.1. Compléter le tableau des éléments du prix en pourcentages, en euros et en degrés arrondis, puis calculer le prix de vente TTC d'une portion à partir du prix du produit.

Le prix de vente HT est de 45,00 €. Pour chaque élément, le montant vaut 45 × son pourcentage ÷ 100. Les degrés du graphique semi-circulaire se calculent par montant ÷ 47,48 × 180, puis s'arrondissent à l'unité. Les lignes « coût de production » et « coût de revient » sont des sous-totaux, pas des éléments à additionner une seconde fois. Enfin, le prix TTC d'une portion correspond au prix TTC du produit divisé par ses 8 portions.

Éléments	%	Euros	Degrés arrondis
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 calcul par portion donne 47,48 ÷ 8 = 5,935 €, arrondi au centime.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix TTC : 47,48 € ; prix TTC par portion : 5,94 €.

Coefficient multiplicateur

Question 2.1.2. Calculer le coefficient en rapportant le prix de vente TTC au coût d'achat.

Le coefficient multiplicateur demandé est le rapport entre le prix de vente TTC et le coût d'achat. On utilise donc 47,48 € comme prix TTC et 18,00 € comme coût d'achat. La formule est : coefficient = prix de vente TTC ÷ coût d'achat. Le quotient est arrondi au centième pour donner un coefficient facile à lire et à utiliser commercialement.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coefficient multiplicateur : 2,64.

Taux de marque

Question 2.1.3. Calculer le taux de marque à partir des frais de distribution, de la marge et du prix de vente hors taxes.

Le taux de marque se calcule en divisant la marge commerciale par le prix de vente hors taxes, puis en multipliant par 100. Ici, la marge commerciale retenue comprend les frais de distribution et la marge : 5,85 € + 11,25 € = 17,10 €. On rapporte ensuite ces 17,10 € au prix de vente HT de 45,00 € et on exprime le résultat en pourcentage.

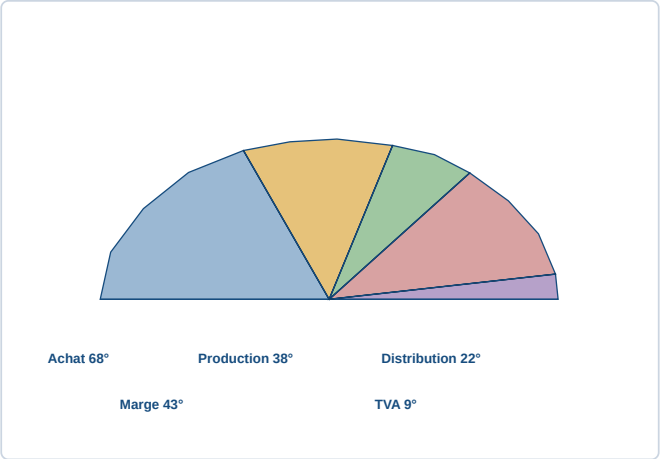
> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Taux de marque : 38 %.

Représentation graphique

Question 2.1.4. Représenter les éléments de la décomposition du prix sous la forme d'un graphique à secteurs semi-circulaire.

Le demi-cercle représente le prix TTC de 47,48 €, soit 180°. Les parts du graphique correspondent aux éléments non cumulés : coût d'achat 18 €, frais de production 9,90 €, frais de distribution 5,85 €, marge 11,25 € et TVA 2,48 €. Leurs angles arrondis sont respectivement 68°, 38°, 22°, 43° et 9°, soit 180° au total. Les sous-totaux du tableau ne forment pas de secteurs supplémentaires.

Décomposition du prix TTC en secteurs semi-circulaires



> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Graphique semi-circulaire : achat 68°, production 38°, distribution 22°, marge 43° et TVA 9°.

Périmètre du laboratoire

Question 2.2.1. À partir du plan coté et de son échelle, calculer le périmètre total du laboratoire en tenant compte de la partie en demi-cercle, puis arrondir à l'unité la plus proche.

Le contour rectiligne mesuré sur le plan est de 20,3 cm. À l'échelle 1:100, cela correspond à 20,30 m dans le laboratoire. La partie arrondie est un demi-cercle de diamètre 3 m : sa longueur d'arc vaut π × 3 ÷ 2, soit 4,71 m avec π ≈ 3,14. On additionne l'arc au contour rectiligne, puis on arrondit le périmètre total à l'unité la plus proche.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Périmètre total arrondi : 25 m.

Surface à peindre

Question 2.2.2. Calculer la surface des murs à peindre en déduisant la surface des fenêtres de la surface totale des murs.

La surface totale des murs est le périmètre arrondi du laboratoire multiplié par la hauteur : 25 m × 2,80 m = 70 m². Les cinq fenêtres couvrent ensemble (1,20 m × 1,80 m) × 5 = 10,80 m². Pour obtenir la surface de murs à peindre sur une couche, on retranche la surface des fenêtres de la surface totale des murs. Le résultat s'exprime en mètres carrés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Surface à peindre : 59,20 m² pour une couche.

Quantité de peinture

Question 2.2.3. Déterminer le nombre de pots de peinture de 2,5 litres nécessaires pour appliquer deux couches, à partir du rendement indiqué, et arrondir le résultat.

Le rendement indiqué est de 30 m² pour un pot de 2,5 L. Pour deux couches, la surface à couvrir est doublée. Le nombre de pots se calcule donc en divisant la surface totale par 30 m², puis en arrondissant à l'entier supérieur afin de disposer d'assez de peinture.

1. Surface pour deux couches : 59,20 × 2 = 118,40 m².
2. Peinture nécessaire : (118,40 ÷ 30) × 2,5 = 9,87 L environ.
3. Nombre de pots : 9,87 ÷ 2,5 = 3,95, donc 4 pots.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Il faut 4 pots de 2,5 L.

Main-d'œuvre de peinture

Question 2.2.4. Calculer le nombre d'heures de main-d'œuvre nécessaires pour peindre la surface prévue, puis arrondir à l'heure entière.

Les deux couches couvrent 118,40 m² au total. Le rythme de travail indiqué est de 50 m² par heure. On divise donc la surface à peindre par ce rendement : 118,40 ÷ 50 = 2,368 heures. Comme il faut prévoir la durée complète du travail, on arrondit à l'heure entière supérieure, et non à l'heure la plus proche.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Main-d'œuvre de peinture : 3 heures.

Surface à carreler

Question 2.2.5. À partir des dimensions relevées sur le plan coté et de son échelle, calculer la surface du sol à carreler.

À l'échelle 1:100, les dimensions relevées sur le plan correspondent à 6 m et 3,50 m. Le sol à carreler est rectangulaire : sa surface se calcule en multipliant la longueur par la largeur. On applique donc la formule 6 × 3,50. Le résultat est directement exprimé en mètres carrés.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Surface à carreler : 21 m².

Quantité de colle

Question 2.2.6. Calculer le nombre de sacs de colle à carrelage nécessaires selon le rendement indiqué, puis arrondir à l'unité.

Un sac de colle couvre 8 m². Pour le sol de 21 m², on divise la surface à carreler par le rendement d'un sac : 21 ÷ 8 = 2,625 sacs. Les sacs ne pouvant pas être achetés en fraction et la quantité doit suffire pour toute la pose, on arrondit au nombre entier supérieur.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Il faut 3 sacs de colle à carrelage.

Facture des travaux

Question 2.2.7. Établir le prix TTC facturé par l'artisan en détaillant les quantités, prix unitaires et montants des fournitures et prestations, puis calculer les totaux hors taxes, la TVA et le total TTC.

Chaque montant se calcule par quantité × prix unitaire. On additionne ensuite les cinq lignes pour obtenir le total HT. La TVA est calculée à 5,5 % du total HT, puis arrondie au centime. Enfin, le montant TTC est la somme du total HT et de la TVA.

Quantité	Désignation	Prix unitaire	Montant
4 pots	Peinture	42,00 €	168,00 €
21 m²	Carrelage	38,00 €	798,00 €
3 sacs	Colle à carrelage	14,00 €	42,00 €
3 heures	Main-d'œuvre peinture	28,00 €	84,00 €
21 m²	Pose carrelage	15,00 €	315,00 €
Total HT			1 407,00 €
TVA 5,5 %			77,39 €
Total TTC			1 484,39 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Total HT : 1 407,00 € ; TVA : 77,39 € ; total TTC : 1 484,39 €.

3. Communication commerciale, animation et conseil produit

La charcuterie-traiteur Queval prépare une manifestation à Rouen et doit en faire la promotion, accueillir sa clientèle et animer son point de vente. Le travail porte également sur une fiche produit du poulet sauté façon vallée d'Auge et sur les motivations et freins à l'achat de produits traiteurs.

Supports de communication

Question 3.1. Proposer quatre supports de communication adaptés à la municipalité de Rouen et justifier le choix de chacun pour annoncer la manifestation.

Associer des supports à large audience et des moyens de proximité permet de toucher différents publics. Les journaux et les radios diffusent l'annonce dans la région ; la télévision peut présenter et relancer la manifestation. Les panneaux rappellent l'événement aux personnes présentes dans la zone de chalandise. Voici quatre supports et leur justification adaptée :

Support	Justification
Hebdomadaires gratuits ou journaux régionaux	Leur lectorat permet d'atteindre un public étendu.
Télévision régionale	Reportages et interviews annoncent et relancent l'événement.
Panneaux publicitaires	Ils ciblent la clientèle potentielle de la zone de chalandise et rappellent la manifestation.
Radios locales	Diffusion rapide auprès des habitants et ciblage selon les stations choisies.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Hebdomadaires gratuits ou journaux régionaux, télévision régionale, panneaux publicitaires et radios locales.

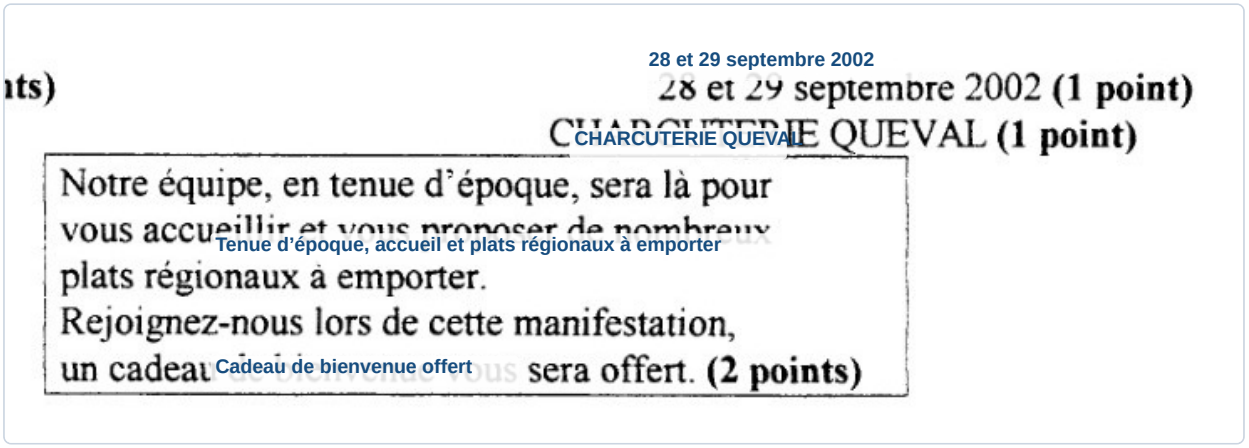
Encadrés publicitaires

Question 3.2. Compléter les encadrés destinés à annoncer la manifestation en faisant apparaître les dates, le nom de la charcuterie et un message d'invitation adapté.

L'annonce fait apparaître les dates, le nom de la charcuterie et une invitation qui valorise l'accueil et les produits proposés. La tenue d'époque et le cadeau de bienvenue renforcent le caractère festif de la manifestation. Inscrire ces éléments dans les encadrés permet au public de repérer rapidement l'événement et son intérêt.

1. Dates : 28 et 29 septembre 2002.
2. Nom : CHARCUTERIE QUEVAL.
3. Message : invitation, accueil en tenue d'époque, plats régionaux à emporter et cadeau de bienvenue.

Encadrés publicitaires complétés



✓ RÉPONSE À RETENIR

28 et 29 septembre 2002 - CHARCUTERIE QUEVAL. « Notre équipe, en tenue d'époque, sera là pour vous accueillir et vous proposer de nombreux plats régionaux à emporter. Rejoignez-nous lors de cette manifestation, un cadeau de bienvenue vous sera offert. »

Communication du magasin

Question 3.3. Indiquer quatre moyens concrets permettant au magasin de communiquer sur l'événement auprès de sa clientèle et des habitants du quartier.

Le magasin peut informer directement sa clientèle et les habitants du quartier. L'affiche est visible par les passants, tandis que les prospectus diffusent l'annonce dans le voisinage. La communication orale complète ces supports en permettant aux clients de poser des questions. Quatre actions concrètes adaptées à ce commerce sont :

- Placer une affiche dans la vitrine.
- Distribuer des prospectus dans les boîtes aux lettres du quartier.
- Distribuer des prospectus sur les véhicules ou devant le magasin.
- Parler de l'événement à la clientèle de passage.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Affiche en vitrine, prospectus dans les boîtes aux lettres, distribution sur les véhicules ou devant le magasin, information orale aux clients.

Animation du point de vente

Question 3.4. Proposer quatre éléments d'animation du point de vente adaptés à la manifestation.

Les animations doivent attirer l'attention et créer une ambiance cohérente avec la manifestation. Elles valorisent le magasin, impliquent le personnel et rendent la visite plus agréable. La dégustation fait découvrir les produits, tandis qu'un verre de cidre renforce l'accueil. Quatre éléments adaptés à l'événement sont :

1. Réaliser une vitrine à thème.
2. Demander au personnel de porter une tenue d'époque.
3. Proposer une dégustation de produits.
4. Offrir un verre de cidre pour accueillir la clientèle.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Vitrine à thème, tenue d'époque pour le personnel, dégustation de produits et verre de cidre offert à l'accueil.

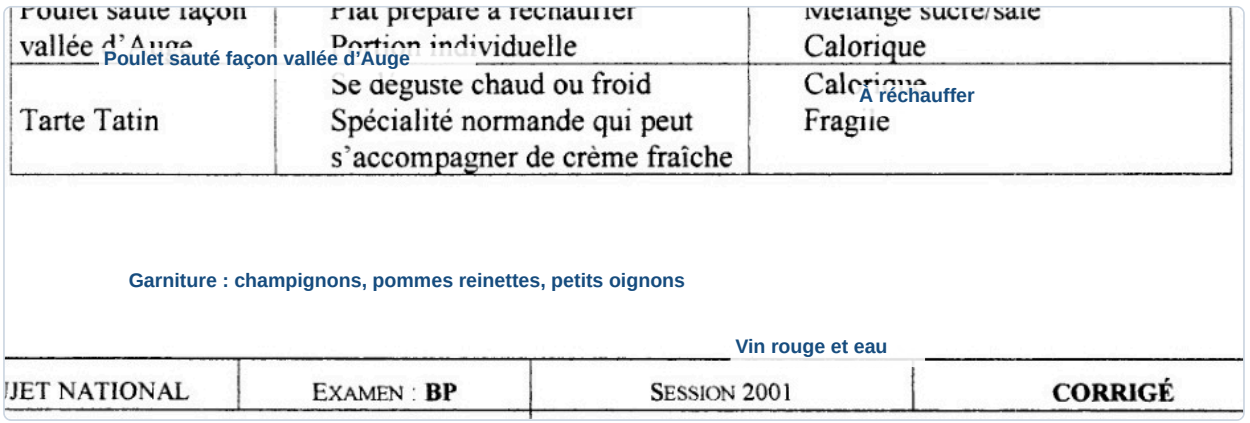
Fiche produit

Question 3.5. Compléter la fiche du poulet sauté façon vallée d'Auge : nom du produit, mode de préparation, composition, garniture et accompagnement conseillé.

La fiche désigne le produit comme un plat à réchauffer. Elle distingue les éléments de base, le fond blanc et la sauce. La garniture associe champignons cuits à blanc, pommes reinettes sautées et petits oignons glacés à blanc. Les cases cochées indiquent le vin rouge et l'eau comme accompagnements conseillés.

Rubrique	Réponse
Nom du produit	Poulet sauté façon vallée d'Auge
Préparation	À réchauffer
Composition	Éléments de base : poulet, farine, beurre, bouquet garni. Fond blanc : carcasses, blancs de poireaux, carottes, oignons, céleri branche. Sauce : échalotes, cidre, calvados, pommes, fond blanc de volaille, crème, beurre, sel et poivre.
Garniture	Champignons cuits à blanc, pommes reinettes sautées, petits oignons glacés à blanc.
Accompagnement	Vin rouge et eau.

Fiche produit complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Poulet sauté façon vallée d'Auge, à réchauffer, avec champignons, pommes reinettes et petits oignons ; accompagnement : vin rouge et eau.

Motivations et freins d'achat

Question 3.6. Pour chacun des deux produits, le poulet sauté façon vallée d'Auge et la tarte Tatin, indiquer deux motivations et deux freins susceptibles d'influencer l'achat.

Une motivation est un avantage perçu qui favorise l'achat ; un frein peut faire hésiter le client. Les exemples ci-dessous reprennent les deux motivations et les deux freins indiqués pour chaque produit. Pour le poulet, la praticité et la portion individuelle attirent, tandis que le goût sucré-salé et le caractère calorique peuvent freiner l'achat. Pour la tarte Tatin, les freins sont le caractère calorique et la fragilité.

Produit	Motivations	Freins
Poulet sauté façon vallée d'Auge	Plat préparé à réchauffer ; portion individuelle.	Mélange sucré-salé ; calorique.
Tarte Tatin	Se déguste chaud ou froid ; spécialité normande qui peut s'accompagner de crème fraîche.	Calorique ; fragile.

Plat à réchauffer, portion individuelle Sucré-salé, calorique

JET NATIONAL	EXAMEN : **BP**	SESSION 2001	**CORRIGÉ**
SPECIALITE : **Charcutier Traiteur**		EPREUVE : E4-U41 Gestion – comptabilité, mathématiques appliqué techniques commerc	
S ALLOUE : **4 heures**	COEFFICIENT : **4**	DOCUMENT : 5 / 5	

Chaude ou froide, spécialité normande Calorique, fragile

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Poulet : plat à réchauffer, portion individuelle ; freins : sucré-salé, calorique. Tarte Tatin : chaude ou froide, spécialité normande ; freins : calorique, fragile.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E4-U41 du BP Charcutier Traiteur, session 2001, dure quatre heures et a un coefficient 4. Elle évalue la gestion des coûts, des stocks et de la TVA, la facturation, les calculs commerciaux et de travaux, ainsi que la communication et le conseil produit. Les thèmes étudiés incluent le coût de revient d'une paella et les travaux d'aménagement d'un laboratoire.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le coût de revient additionne le coût matière et les charges directes et indirectes imputables au produit.
- La marge bénéficiaire correspond à la recette hors taxes diminuée du coût de revient total.
- Avec le coût moyen unitaire pondéré, le coût moyen du stock est recalculé après chaque entrée.
- Un crédit de TVA apparaît lorsque la TVA déductible dépasse la TVA collectée.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les charges directes des charges indirectes et présenter les calculs justificatifs.
- Dans la fiche de stock, mettre à jour la quantité et le coût moyen après chaque mouvement.
- Pour une facture, vérifier les montants ligne par ligne, les bases de TVA et le total TTC.
- Respecter l'échelle du plan, les unités et les arrondis demandés pour les surfaces et les fournitures.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le coût de revient d'une portion de paella ?

Additionnez le coût matière du plat et ses charges directes et indirectes pour obtenir le coût de revient total. Divisez ensuite ce total par le nombre de portions. Présentez les étapes et les calculs justificatifs.

Q : Comment savoir si le tableau indique un crédit de TVA ou une TVA à payer ?

Comparez les totaux de TVA collectée et de TVA déductible. Si la TVA déductible est supérieure, la différence constitue un crédit de TVA à reporter. Dans le cas inverse, la différence correspond à la TVA à décaisser.

Q : Comment organiser le temps pour cette épreuve en plusieurs parties ?

Repérez les parties et leurs points avant de commencer, puis répartissez le temps entre les calculs, les documents commerciaux et les questions de communication. Gardez quelques minutes pour vérifier unités, totaux, arrondis et réponses oubliées.

Q : Qu'attend le jury dans les calculs et les propositions commerciales ?

Les calculs doivent être lisibles et justifiés, avec des unités et des arrondis cohérents. Les propositions commerciales doivent être adaptées à la manifestation, à la clientèle locale et au produit, et respecter le nombre d'éléments demandé.

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 - 2-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.