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

E4 - U41 Gestion - Compta. - Math. Appliquées & Tech. commerciales

Session 2004 • Code sujet : **04-1614** • Durée : **4 heures**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Gestion et comptabilité de l'entreprise** (8 questions) — **Page 3**
2. **Techniques commerciales : qualité, communication et protection de la marque** (9 questions) — **Page 8**
3. **Mathématiques appliquées : statistiques, prix de vente et marges** (8 questions) — **Page 12**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 16**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2004/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2004 - 1-Sujet.pdf

1. Gestion et comptabilité de l'entreprise

Dans l'entreprise artisanale Au Fin Gourmet, le chef a acheté un hachoir et demande d'étudier son amortissement, la TVA associée et le coût d'utilisation à intégrer au prix de revient d'un plat. Le dossier traite aussi des mentions obligatoires des factures et de leur durée de conservation.

Question 1°. Complétez le tableau comparant l'amortissement linéaire ou constant et l'amortissement dégressif : indiquez si le prorata de la première année se calcule en jours ou en mois, la dernière année d'amortissement d'un matériel acquis en juin 2004 sur quatre ans, la date de début du plan si la mise en service est postérieure à l'acquisition, et le mode de calcul du taux d'amortissement.

Critère	Amortissement linéaire	Amortissement dégressif
Prorata de première année	En jours	En mois
Acquisition en juin 2004, durée de 4 ans	2008	2008
Début du plan	Date de mise en service	Premier jour du mois d'acquisition
Calcul du taux	100 % ÷ durée	Taux linéaire × coefficient dégressif

Pour quatre ans, le taux linéaire est de 100 % ÷ 4 = 25 %. Le coefficient dégressif est 1,25 : le taux dégressif est donc 25 % × 1,25 = 31,25 %. Dans les deux cas, les quatre années d'amortissement couvrent les exercices 2004 à 2008, avec une première et une dernière annuités proratisées.

Tableau comparatif complété

1°) Monsieur BERNARDIN sait qu'il existe deux types d'amortissement, mais il ne connaît pas exactement certains détails permettant de les différencier. Complétez le tableau suivant :

	AMORTISSEMENT LINEAIRE (OU CONSTANT)	AMORTISSEMENT DEGRESSIF
En cas d'acquisition en cours d'année, le temps à amortir la première année se calcule-t-il en jours ou en mois ?	Jours 2008	Mois 2008
En cas d'acquisition d'un matériel en juin 2004, indiquer la dernière année d'amortissement si sa durée est de 4 ans.	Mise en service	1er jour du mois d'acquisition
Lorsque la mise en service de l'immobilisation a lieu quelques jours après la date d'acquisition, à quelle date faut-il commencer le plan d'amortissement ?	100 % ÷ durée	Taux linéaire × coefficient
Comment calcule-t-on le taux		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Linéaire : prorata en jours et départ à la mise en service. Dégressif : prorata en mois et départ au premier jour du mois d'acquisition. Dernier exercice : 2008.

Question 2°. À partir de la facture du hachoir du document 1, complétez le tableau d'amortissement linéaire sur cinq ans, avec une fin d'exercice au 31 décembre : exercices, base d'amortissement, annuités, amortissements cumulés et valeur nette comptable. Détaillez les calculs de la première année.

La facture indique une base HT de 1 200 €, la TVA étant récupérable. Le taux linéaire est 100 % ÷ 5 = 20 %, soit 240 € pour une année complète. La mise en service le 17 mars donne 290 jours en 2004 : 240 × 290 ÷ 360 = 193,33 €. Le solde est amorti en 2009. La VNC est la base diminuée des amortissements cumulés.

Exercice	Base (€)	Annuité (€)	Amortissements cumulés (€)	VNC (€)
2004	1 200,00	193,33	193,33	1 006,67
2005	1 200,00	240,00	433,33	766,67
2006	1 200,00	240,00	673,33	526,67
2007	1 200,00	240,00	913,33	286,67
2008	1 200,00	240,00	1 153,33	46,67
2009	1 200,00	46,67	1 200,00	0,00

Détail de la première année : 1 200 ÷ 5 = 240 € par an, puis 240 × 290 ÷ 360 = 193,33 €.

Tableau d'amortissement complété

EXERCICES	D'AMORTISSEMENT	D'AMORTISSEMENT	CUMULÉS	(Valeur Nette Comptable)
2004	1 200	193,33	193,33	1 006,67
2005	1 200	240	433,33	766,67
2006	1 200	240	673,33	526,67
2007	1 200	240	913,33	286,67
2008	1 200	240	1 153,33	46,67
2009	1 200	46,67	1 200	0

DÉTAIL DES CALCULS pour la 1ère année :

✓ RÉPONSE À RETENIR

Base amortissable : 1 200 €. Annuité 2004 : 193,33 € ; annuités 2005 à 2008 : 240 € ; annuité 2009 : 46,67 €. VNC finale : 0 €.

a)

Question 3°. Expliquez comment le montant de TVA figurant distinctement sur la facture du document 1 a été calculé.

La facture indique 1 200 € HT et un taux de TVA de 19,6 %. Pour calculer la taxe, on convertit le taux en nombre décimal : 19,6 ÷ 100 = 0,196. On multiplie ensuite le montant HT par ce taux : 1 200 × 0,196 = 235,20 €. Le total TTC est de 1 435,20 €.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> La TVA est calculée sur le montant HT : 1 200 € × 19,6 % = 235,20 €. Le total TTC facturé est de 1 435,20 €.

b)

Question 3°. Pour l'entreprise Au Fin Gourmet, indiquez s'il s'agit de TVA collectée ou de TVA déductible et justifiez votre réponse.

Pour « Au Fin Gourmet », l'achat du hachoir constitue une opération professionnelle. La TVA figurant sur la facture est donc déductible, sous réserve que l'entreprise soit assujettie et puisse récupérer la TVA sur cet achat.

- L'entreprise paie la TVA au fournisseur.
- Elle déduit cette taxe de la TVA collectée sur ses ventes.
- La TVA de 235,20 € n'est pas collectée par « Au Fin Gourmet » sur cette facture.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> TVA déductible : l'entreprise a acheté le hachoir pour son activité et peut déduire la taxe facturée de sa TVA collectée.

c)

Question 3°. Citez les deux taux de TVA couramment applicables dans la profession et précisez dans quels cas chacun s'applique.

Aux taux en vigueur à la date du sujet, les deux taux courants sont 5,5 % et 19,6 %. Le taux réduit de 5,5 % concerne les produits alimentaires vendus à emporter. Le taux normal de 19,6 % s'applique notamment aux boissons alcoolisées et aux repas consommés sur place avec service. Le taux applicable dépend donc de la nature du produit et des conditions de vente.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> 5,5 % : produits alimentaires vendus à emporter. 19,6 % : boissons alcoolisées et repas consommés sur place avec service.

Question 4°. Le hachoir fonctionne en moyenne deux heures par jour, 250 jours par an, et le nouveau plat nécessite dix minutes d'utilisation quotidienne. Complétez le tableau pour calculer l'amortissement annuel, le nombre annuel d'heures d'utilisation, le coût horaire et le coût du matériel à incorporer dans le prix de revient du plat.

Élément	Détail du calcul	Montant
Amortissement annuel	1 200 € ÷ 5 ans	240 €/an
Heures annuelles d'utilisation	2 h/jour × 250 jours	500 h
Coût horaire d'utilisation	240 € ÷ 500 h	0,48 €/h
Coût du matériel pour le plat	0,48 € × 10 min ÷ 60 min	0,08 €

L'amortissement annuel est réparti sur les 500 heures de fonctionnement. Le plat utilise le hachoir 10 minutes par jour, soit un sixième d'heure. Le coût à incorporer pour cette utilisation quotidienne est donc 0,48 € × 10 ÷ 60 = 0,08 €, arrondi au centime.

Tableau du coût d'utilisation complété

Calculez le coût du matériel à incorporer dans le prix de revient du plat. Complétez pour cela le tabl suivant :

Éléments	1 200 ÷ 5 Details	240 €/an Montant
Amortissement annuel	2 × 250	500 h
Nombre d'heures annuel d'utilisation	240 ÷ 500	0,48 €/h
Coût horaire d'utilisation	0,48 × 10 ÷ 60	0,08 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Amortissement : 240 €/an ; utilisation : 500 h/an ; coût horaire : 0,48 €. Coût du hachoir à incorporer par plat : 0,08 €.

a)

Question 5°. Citez cinq mentions obligatoires qui doivent figurer sur une facture.

Une facture doit permettre d'identifier les parties et de vérifier les éléments de la vente. Cinq mentions obligatoires possibles sont :

1. la date d'émission de la facture ;
2. le numéro de facture ;
3. le nom et l'adresse du vendeur ;

4. le nom et l’adresse du client ;
5. la désignation et la quantité des produits, leur prix HT, le taux et le montant de TVA, puis le total TTC.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Date, numéro, identité et adresse du vendeur, identité et adresse du client, détail des produits avec quantités et prix, TVA et total TTC.

b)

Question 5°. Indiquez combien de temps Monsieur BERNARDIN doit conserver ses factures d'achat ou les doubles de ses factures de vente.

Les factures d’achat et les doubles des factures de vente sont des pièces justificatives comptables. L’entreprise doit les conserver pendant dix ans. Cette durée permet de les présenter en cas de contrôle et de justifier les opérations enregistrées dans sa comptabilité.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Monsieur BERNARDIN doit conserver ses factures d’achat et les doubles de ses factures de vente pendant 10 ans.

2. Techniques commerciales : qualité, communication et protection de la marque

L'entreprise étudie les signes distinctifs de qualité et les difficultés rencontrées par les consommateurs pour interpréter les mentions présentes sur les produits. Elle envisage de promouvoir des volailles Label Rouge et de commercialiser une partie de sa production sous une marque.

a)

Question 1°. Proposez une définition de la qualité.

La qualité d'un produit désigne l'ensemble de ses caractéristiques qui répondent aux besoins et aux attentes des clients. Pour un aliment, elle peut porter sur sa composition, son goût, son origine, sa fabrication, sa sécurité et sa conformité aux règles annoncées. Elle s'apprécie donc au regard des exigences attendues et des garanties réellement offertes au consommateur.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La qualité est l'ensemble des caractéristiques d'un produit qui lui permettent de satisfaire les besoins et les attentes des consommateurs.

b) 1)

Question 1°. Expliquez la signification de l'expression « cahier des charges ».

1. Un cahier des charges est un document qui décrit les exigences et les règles à respecter pour produire un bien ou réaliser une prestation.
2. Dans le cas cité par le document, il fixe notamment des règles d'hygiène ou d'alimentation pour les élevages. Ces prescriptions encadrent la production et peuvent être vérifiées par des organismes de contrôle.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Document fixant les exigences et les règles que le producteur doit respecter pour obtenir le produit attendu.

b) 2)

Question 1°. Expliquez la signification du terme « traçabilité ».

La traçabilité est la possibilité de retrouver les informations relatives à un produit et de suivre son parcours. Elle permet de relier les différentes étapes de production et de commercialisation, depuis l'origine des matières premières jusqu'au produit vendu. Le consommateur peut ainsi mieux connaître sa provenance et ses conditions de fabrication ou d'élevage.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La traçabilité permet de retrouver l'origine d'un produit et de suivre son parcours à chaque étape.

b) 3)

Question 1°. Expliquez la signification du terme « homologation ».

> L'homologation est la validation officielle d'un produit ou d'un signe au regard de critères définis. Dans le document, le Label Rouge garantit une qualité supérieure à celle de produits courants similaires. Cette homologation n'est toutefois pas définitive : le producteur doit apporter la preuve de cette qualité de façon permanente.

✓ RÉPONSE À RETENIR

L'homologation est la validation officielle d'un produit ou d'un signe selon des critères définis.

c)

Question 1°. D'après la documentation du document 2, expliquez pourquoi les consommateurs ont du mal à se repérer parmi les signes distinctifs apparaissant sur les produits.

Les consommateurs ont du mal à distinguer les signes officiels des simples mentions commerciales et des logos privés. Le document souligne plusieurs sources de confusion :

- le système français et européen est peu lisible ;
- des mentions valorisantes peuvent être mises en avant alors que des précisions essentielles sont moins visibles ;
- des noms géographiques ou logos d'entreprise peuvent donner une impression trompeuse de garantie officielle.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La profusion de signes peu lisibles et les mentions parfois trompeuses empêchent de distinguer clairement les garanties officielles des autres.

a)

Question 2°. Pour informer la clientèle de la commercialisation de volailles Label Rouge, proposez au moins deux actions de communication à mener dans et hors du point de vente.

1. **Dans le point de vente :** installer une affiche ou un présentoir en rayon et proposer une dégustation ou des dépliants aux clients.
2. **Hors du point de vente :** distribuer des prospectus dans le secteur ou publier une annonce dans la presse locale.

Ces actions doivent annoncer clairement la commercialisation des volailles Label Rouge et orienter les clients vers le magasin.

✓ RÉPONSE À RETENIR

En magasin : affiches et dégustations. Hors magasin : prospectus et annonces dans la presse locale.

b)

Question 2°. Citez au moins deux arguments à mettre en évidence dans les actions de communication sur les volailles Label Rouge.

Les arguments doivent présenter les garanties que le document associe au Label Rouge. La communication peut notamment insister sur :

- la qualité supérieure du produit par rapport aux produits courants similaires ;
- l'obligation pour le producteur de démontrer cette qualité de manière permanente ;
- le caractère officiel de cette classification de qualité.

Ces éléments donnent des raisons concrètes de choisir les volailles proposées.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre en avant la qualité supérieure aux produits similaires et le contrôle permanent de cette qualité.

a)

Question 3°. Indiquez la signification du sigle INPI.

Le sigle INPI désigne l'Institut national de la propriété industrielle. Le document 3 indique que cet organisme reçoit les demandes de dépôt de marque en France. Il intervient ainsi dans la protection de la propriété industrielle, notamment pour l'enregistrement des marques.

✓ RÉPONSE À RETENIR

INPI signifie Institut national de la propriété industrielle, organisme chargé notamment du dépôt des marques.

b)

Question 3°. À quels organismes peut-on s'adresser pour déposer une marque, d'après le document 3 ?

- L'Institut national de la propriété industrielle (INPI) ;
- le greffe du tribunal de commerce.

Selon le document 3, la demande d'enregistrement d'une marque peut être déposée auprès de l'un ou l'autre de ces organismes. Ce sont les deux interlocuteurs à citer pour effectuer le dépôt en France dans le cadre présenté par le document.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Le dépôt peut être effectué auprès de l’INPI ou du greffe du tribunal de commerce.

3. Mathématiques appliquées : statistiques, prix de vente et marges

Le dossier exploite des statistiques nationales de vente d'un nouveau produit selon les catégories de points de vente et les années 2001 à 2003. Il demande aussi d'étudier la fixation des prix et la rentabilité hebdomadaire d'une promotion sur les plats préparés.

a)

Question 3.1°. Complétez le tableau des quantités vendues et des pourcentages pour les grandes surfaces, les détaillants et les grossistes en 2001, 2002 et 2003. Les pourcentages doivent être arrondis au nombre entier le plus proche.

Pour chaque année, le pourcentage d'une catégorie vaut sa quantité divisée par le total annuel, multipliée par 100. Les quantités manquantes se déduisent des totaux ; les pourcentages sont arrondis à l'entier le plus proche.

Points de vente	2001 : kg	2001 : %	2002 : kg	2002 : %	2003 : kg	2003 : %
Grandes surfaces	3 000	23 %	4 100	34 %	3 249	18 %
Détaillants	6 500	50 %	5 500	45 %	10 288	57 %
Grossistes	3 500	27 %	2 550	21 %	4 513	25 %
Totaux	13 000	100 %	12 150	100 %	18 050	100 %

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Tableau complété ci-dessus.

b)

Question 3.1°. Construisez sur la feuille millimétrée un diagramme à bâtons représentant les quantités vendues par catégorie de point de vente et par année.

Sur le repère fourni, l'axe vertical indique les quantités vendues en kilogrammes, graduées de 2 000 en 2 000. Les neuf bâtons sont regroupés par année ; leur couleur distingue les catégories de points de vente.

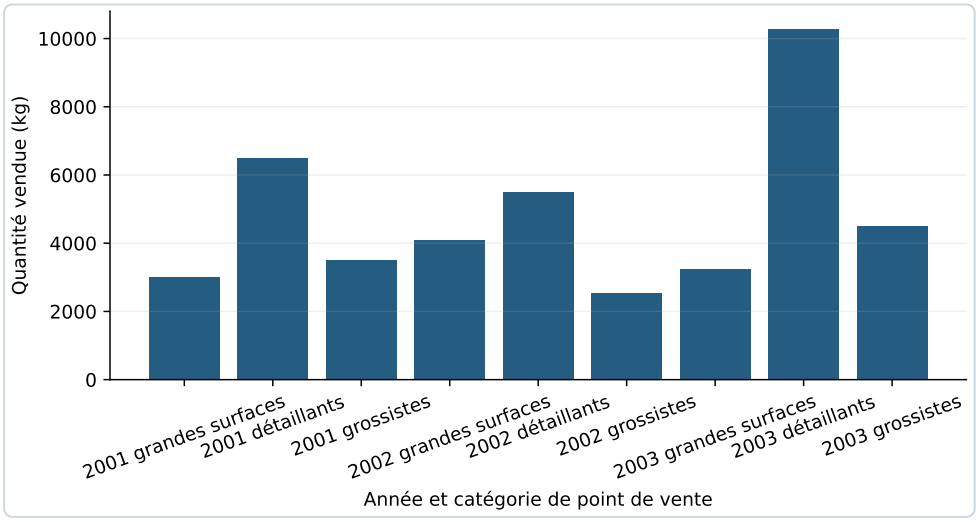
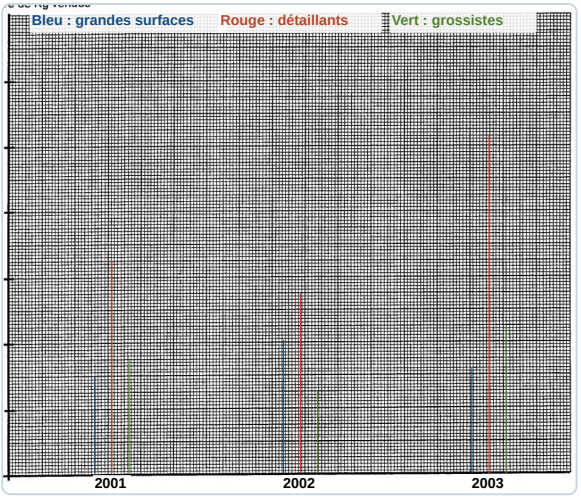


Diagramme à bâtons complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Diagramme à bâtons complété pour les trois années et les trois catégories.

Question 3.2°. Calculez les évolutions annuelles, en pourcentage, des ventes du nouveau produit chez les détaillants de 2001 à 2002, puis de 2002 à 2003.

L'évolution se calcule par $\frac{\text{valeur finale} - \text{valeur initiale}}{\text{valeur initiale}} \times 100$. Les ventes chez les détaillants passent de 6 500 kg à 5 500 kg, puis de 5 500 kg à 10 288 kg. Un résultat négatif correspond à une baisse.

✓ RÉPONSE À RETENIR

2001 à 2002 : baisse de 15,38 %. 2002 à 2003 : hausse de 87,05 %.

a)

Question 3.3°. Le coût d'achat du produit est de 7,90 € par kilogramme. Calculez son prix de vente hors taxe en appliquant le taux de marque de 30 % imposé par le chef d'entreprise.

Le taux de marque est la marge divisée par le prix de vente HT. Le coût d'achat représente donc $100\% - 30\% = 70\%$ du prix HT. Pour 1 kg : $7,90 \div 0,70 = 11,2857\ldots$ €, arrondi au centime.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix de vente : 11,29 € HT/kg.

b)

Question 3.3°. Calculez le prix de vente toutes taxes comprises à partir du prix de vente hors taxe, avec un taux de TVA de 5,5 %.

Le prix TTC s'obtient en multipliant le prix HT par $1 + 5,5\% = 1,055$. Avec le prix HT non arrondi : $(7,90 \div 0,70) \times 1,055 = 11,9064\ldots$ €, soit 11,91 € au centime près.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Prix de vente : 11,91 € TTC/kg.

a)

Question 3.4°. À partir des prix de vente TTC et des ventes hebdomadaires des neuf produits du rayon, complétez le tableau de calcul du chiffre d'affaires par produit et du total. En tenant compte d'un taux de marge de 25 % par rapport au coût d'achat et d'une TVA de 5,5 %, calculez la marge totale actuellement dégagée chaque semaine par le rayon.

Le chiffre d'affaires de chaque produit est le prix TTC multiplié par la quantité vendue. La marge commerciale est de 25 % du coût d'achat, soit 20 % du chiffre d'affaires HT : $25 \div 125 = 20\%$.

Produit	Détail du chiffre d'affaires	Montant TTC
Couscous	6 × 20	120,00 €
Couscous royal	10 × 15	150,00 €
Lasagnes	6,50 × 15	97,50 €
Hachis parmentier	6,25 × 20	125,00 €
Cassoulet	7 × 25	175,00 €
Coq au vin	8 × 15	120,00 €
Bouchées à la reine	3 × 50	150,00 €
Coquilles poisson	4 × 40	160,00 €
Coquilles saumon	5 × 30	150,00 €
Total		1 247,50 €

Le chiffre d'affaires HT vaut $1\,247,50 \div 1,055 = 1\,182,46$ €. La marge totale est donc de 236,49 € par semaine.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Chiffre d'affaires : 1 247,50 € TTC. Marge totale : 236,49 € par semaine.

b)

Question 3.4°. Calculez la marge totale hebdomadaire du rayon si les prix de vente TTC baissent de 10 %, en supposant que le coût d'achat reste identique.

Après la baisse de 10 %, le chiffre d'affaires TTC est $1\,247,50 \times 0,90 = 1\,122,75$ €. Le coût d'achat reste inchangé : $1\,247,50 \div 1,055 \div 1,25 = 945,97$ €. La marge promotionnelle est le chiffre d'affaires HT après remise, moins ce coût.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marge hebdomadaire promotionnelle : 118,25 €.

c)

Question 3.4°. Calculez l'évolution de la marge en pourcentage entre la situation actuelle et la situation promotionnelle.

L'évolution de la marge est $\frac{\text{marge promotionnelle} - \text{marge actuelle}}{\text{marge actuelle}} \times 100$. La marge passe de 236,49 € à 118,25 € par semaine ; elle est donc divisée par deux.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Évolution de la marge : baisse de 50 %.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2004)

Bilan de l'épreuve : Épreuve E4 - U41 du BP Charcutier Traiteur, session 2004, sujet 04-1614, d'une durée de 4 heures et sans coefficient imprimé. Les trois dossiers portent sur l'amortissement et la comptabilité d'un hachoir, les signes de qualité et la protection d'une marque, puis les statistiques de vente et l'analyse des prix et marges d'un rayon de plats préparés. Les compétences évaluées associent connaissances professionnelles, calculs et représentation graphique.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- En amortissement linéaire, l'annuité pleine correspond à la base amortissable divisée par la durée; la première annuité peut être proratisée.
- La TVA se calcule sur le montant hors taxe : montant HT multiplié par le taux de TVA.
- Taux de marge = marge commerciale / coût d'achat; taux de marque = marge commerciale / prix de vente HT.
- Taux d'évolution = (valeur d'arrivée - valeur de départ) / valeur de départ, multiplié par 100.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguez amortissement linéaire et dégressif, et appliquez la règle de prorata demandée pour la première année.
- Pour le tableau d'amortissement, vérifiez les amortissements cumulés et la cohérence de la valeur nette comptable.
- Pour calculer une marge à partir de prix TTC, convertissez les prix en HT et distinguez taux de marge et taux de marque.
- Pour le diagramme à bâtons, indiquez les années, les catégories, les unités et une échelle régulière, puis identifiez clairement les séries.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer un taux d'évolution entre deux années ?

Soustrayez la valeur de départ à la valeur d'arrivée, divisez le résultat par la valeur de départ, puis multipliez par 100. Un résultat positif correspond à une hausse; un résultat négatif indique une baisse.

Q : Comment distinguer le taux de marge du taux de marque ?

Le taux de marge rapporte la marge commerciale au coût d'achat. Le taux de marque rapporte cette même marge au prix de vente hors taxe. Le dénominateur change, il faut donc identifier le taux demandé avant le calcul.

Q : Comment organiser le temps pour traiter les trois dossiers ?

Repérez les calculs et les documents nécessaires, puis répartissez le temps entre les trois dossiers en gardant une marge pour vérifier les résultats. Traitez toutes les sous-questions et montrez les calculs utiles.

Q : Quelles attentes de présentation sont importantes pour les calculs et le graphique ?

Présentez les formules et les étapes de calcul, indiquez les unités et arrondissez selon la consigne. Le diagramme doit avoir des axes légendés, une échelle lisible et des catégories et années clairement identifiées.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2004/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2004 - 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.