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 et Techniques commerciales

Session 2004 • Code sujet : **04-1614** • Durée : **4 h 00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Gestion - comptabilité** (8 questions) — **Page 3**

2. **Techniques commerciales** (7 questions) — **Page 8**

3. **Mathématiques appliquées** (8 questions) — **Page 11**

4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 15**

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 - 2-Sujet.pdf

1. Gestion - comptabilité

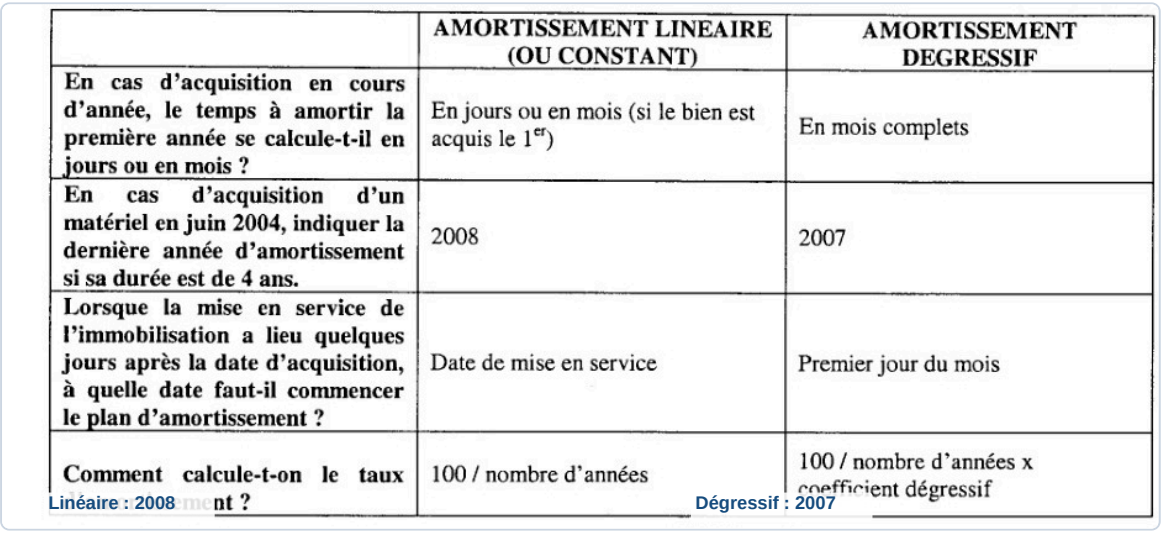
Monsieur Bernardin acquiert un hachoir pour son entreprise de charcuterie-traiteur et doit en étudier les incidences comptables et financières. Les tâches portent sur les amortissements, la TVA, le coût d'utilisation du matériel et les obligations liées à la facturation.

Question 1°. Compléter le tableau comparant l'amortissement linéaire et l'amortissement dégressif : calcul du temps à amortir la première année en cas d'acquisition en cours d'année, dernière année d'amortissement d'un matériel acquis en juin 2004 pour quatre ans, date de début du plan d'amortissement et calcul du taux d'amortissement.

Point de comparaison	Amortissement linéaire	Amortissement dégressif
Première année en cours d'année	En jours ou en mois	En mois complets
Matériel acquis en juin 2004, durée de 4 ans	2008	2007
Début du plan	Date de mise en service	Premier jour du mois
Taux d'amortissement	100 ÷ nombre d'années	(100 ÷ nombre d'années) × coefficient dégressif

Le linéaire répartit la valeur de façon constante. Le dégressif applique un taux majoré à la valeur restante.

Comparaison des amortissements



	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 ?	En jours ou en mois (si le bien est acquis le 1er)	En mois complets
En cas d'acquisition d'un matériel en juin 2004, indiquer la dernière année d'amortissement si sa durée est de 4 ans.	2008	2007
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 ?	Date de mise en service	Premier jour du mois
Comment calcule-t-on le taux	100 / nombre d'années	100 / nombre d'années x coefficient dégressif

Linéaire : 2008 Dégressif : 2007

✓ RÉPONSE À RETENIR

Linéaire : jours ou mois, 2008, mise en service, 100 ÷ durée. Dégressif : mois complets, 2007, premier jour du mois, taux linéaire × coefficient.

Question 2°. À partir de la facture d'acquisition du hachoir, compléter le tableau d'amortissement linéaire sur cinq ans en indiquant, pour chaque exercice, la valeur d'entrée, l'annuité, les amortissements cumulés et la valeur nette comptable.

La valeur amortissable est de 1 200 €. L'annuité pleine vaut 1 200 ÷ 5 = 240 €. En 2004, l'amortissement est proratisé sur 289 jours : 240 ÷ 365 × 289 = 190,03 €. Les années 2005 à 2008 reçoivent une annuité pleine; en 2009, on amortit le solde pour ramener la VNC à zéro.

Exercice	Valeur d'entrée (€)	Annuité (€)	Amortissements cumulés (€)	VNC (€)
2004	1 200,00	190,03	190,03	1 009,97
2005	1 200,00	240,00	430,03	769,97
2006	1 200,00	240,00	670,03	529,97
2007	1 200,00	240,00	910,03	289,97
2008	1 200,00	240,00	1 150,03	49,97
2009	1 200,00	49,97	1 200,00	0,00

Tableau d'amortissement

EXERCICES	VALEUR D'ENTREE	ANNUITES D'AMORTISSEMENT	AMORTISSEMENTS CUMULES	VNC (Valeur Nette Comptable)
2 pts 2004	1 200.00	190.03	190.03	1 009.97
1 pt 2005	1 200.00	240.00	430.03	769.97
1 pt 2006	1 200.00	240.00	670.03	529.97
1 pt 2007	1 200.00	240.00	910.03	289.97
1 pt 2008	1 200.00	240.00	1 150.03	79.97
2 pts 2009	1 200.00	49.97	1 200.00	0

Départ : 17/03/2004 VNC finale : 0 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Annuités : 190,03 € en 2004, 240 € de 2005 à 2008, puis 49,97 € en 2009. VNC finale : 0 €.

a)

Question 3°. Expliquer comment le montant de TVA apparaissant distinctement sur la facture d'achat du hachoir a été calculé.

La TVA est calculée en appliquant le taux de 19,6 % au montant hors taxes du hachoir : 1 200 × 19,6 ÷ 100 = 235,20 €. Le montant de TVA indiqué sur la facture est donc de 235,20 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA : 1 200 € × 19,6 % = 235,20 €.

b)

Question 3°. Indiquer si, pour l'entreprise « Au fin gourmet », la TVA de la facture d'achat est collectée ou déductible, puis justifier la réponse.

Il s'agit de TVA déductible : l'entreprise a acheté le hachoir et peut déduire la TVA payée sur cet achat de la TVA qu'elle doit reverser.

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA déductible, car il s'agit d'une facture d'achat.

c)

Question 3°. Citer les deux taux de TVA couramment applicables dans la profession et préciser les situations auxquelles chacun s'applique.

Les taux couramment indiqués dans le sujet sont :

- **5,5 %** : produits alimentaires.
- **19,6 %** : produits non alimentaires et ventes à consommer sur place, qui constituent des prestations de services, y compris les repas fournis avec personnel.

✓ RÉPONSE À RETENIR

5,5 % : alimentation. 19,6 % : produits non alimentaires et consommation sur place.

Question 4°. Le hachoir est utilisé deux heures par jour pendant 250 jours par an et sert dix minutes à la préparation d'un plat. Compléter le tableau afin de calculer le coût du matériel à incorporer dans le prix de revient du plat.

Le coût annuel retenu est l'annuité de 240 €. Le hachoir fonctionne 250 × 2 = 500 heures par an, soit 240 ÷ 500 = 0,48 € par heure. Dix minutes représentent 10 ÷ 60 heure : le coût à imputer au plat est 0,48 × 10 ÷ 60 = 0,08 €.

Élément	Détail	Montant
Coût annuel du hachoir	Annuité	240 €
Heures annuelles d'utilisation	250 × 2	500 h
Coût horaire	240 ÷ 500	0,48 €/h
Coût par plat	0,48 × 10 ÷ 60	0,08 €

Coût d'utilisation du hachoir

Éléments	Détails	Montant
Coût annuel du hachoir		240
Nombre d'heure annuel d'utilisation	250 x 2	500
Coût horaire d'utilisation	240 / 500	0,48
Coût du matériel à incorporer dans le prix de revient du plat	$\frac{0,48 \times 10}{60}$	0,08

Coût par plat : 0,08 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût du hachoir à incorporer au prix de revient du plat : 0,08 €.

a)

Question 5°. Citer cinq mentions obligatoires devant figurer sur une facture destinée aux clients de l'entreprise.

Cinq mentions obligatoires à faire figurer sur la facture :

1. Nom et adresse du vendeur, avec ses éléments d'identification.
2. Date de la facture.
3. Le mot « facture » ou « doit ».
4. Nom et adresse du client.
5. Détail des produits et de la facturation : quantités, prix unitaires HT, réductions, TVA et totaux HT et TTC.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Vendeur et identification, date, mention « facture », client, détail des produits et montants HT, TVA et TTC.

b)

Question 5°. Indiquer 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 doivent être conservés pendant dix ans.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Durée de conservation : 10 ans.

2. Techniques commerciales

Monsieur Bernardin cherche à mieux commercialiser ses nouveaux produits et à répondre aux interrogations des clients sur leur composition, leur origine et leur qualité. Le dossier aborde les signes distinctifs de qualité, la communication autour des volailles Label Rouge et le dépôt d'une marque.

a)

Question 1°. Proposer une définition de la qualité d'un produit.

La qualité désigne l'aptitude d'un produit à satisfaire les attentes de la clientèle. Ces attentes peuvent concerner, par exemple, sa composition, son origine ou ses caractéristiques. La définition attendue ici est générale : elle porte sur la capacité du produit à répondre aux besoins des clients.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La qualité est l'aptitude d'un produit à satisfaire les attentes de la clientèle.

b)

Question 1°. Expliquer la signification des termes « cahier des charges », « traçabilité » et « homologation ».

Terme	Signification
Cahier des charges	Règles précises, fixées à l'avance, concernant notamment la fabrication ou l'élevage.
Traçabilité	Documents permettant aux intermédiaires de retrouver l'origine du produit, du producteur au consommateur.
Homologation	Approbation d'une convention par l'autorité qui délivre le label, lui conférant force exécutoire.

Ces trois notions concernent les règles de production, le suivi de l'origine du produit et la reconnaissance officielle d'une convention.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Cahier des charges : règles préétablies. Traçabilité : retrouver l'origine du produit. Homologation : approbation officielle d'une convention par l'autorité compétente.

c)

Question 1°. À partir de la documentation sur les signes distinctifs de qualité, expliquer pourquoi les consommateurs ont du mal à s'y repérer.

Les fabricants et les producteurs multiplient les inscriptions rassurantes sur les produits. Or, certaines de ces mentions ne sont ni des labels ni des appellations officiels. Le consommateur peut donc confondre une indication commerciale avec un signe officiel de qualité, ce qui rend les produits difficiles à comparer et les repères moins clairs.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La multiplication d'inscriptions rassurantes, dont certaines ne sont pas des labels ou appellations officiels, brouille les repères des consommateurs.

a)

Question 2°. Proposer deux actions de communication à mener dans le point de vente et deux actions à mener hors du point de vente pour informer la clientèle de la commercialisation de volailles Label Rouge.

Pour informer la clientèle sur les volailles Label Rouge, Monsieur Bernardin peut associer des actions réalisées dans le magasin à des actions de communication extérieures :

1. **Dans le point de vente :** proposer une dégustation et installer un affichage explicatif du label.
2. **Hors du point de vente :** diffuser une publicité à la radio et distribuer des prospectus dans les boîtes aux lettres.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> En magasin : dégustation et affichage explicatif. Hors magasin : publicité radio et distribution de prospectus en boîtes aux lettres.

b)

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

Les actions de communication peuvent mettre en avant des garanties et des bénéfices liés au produit :

- la qualité certifiée par le Label Rouge ;
- la sécurité du produit pour la santé du client et son bien-être.

Ces arguments doivent être formulés clairement et rester en lien avec les volailles commercialisées.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre en avant la qualité certifiée par le Label Rouge, ainsi que la sécurité des volailles pour la santé et le bien-être du client.

---

a)

Question 3°. Donner la signification du sigle INPI.

Le sigle **INPI** signifie **Institut National de la Propriété Industrielle**. C'est la signification attendue dans le sujet, qui porte sur la démarche de dépôt d'une marque.

✓ RÉPONSE À RETENIR

INPI signifie Institut National de la Propriété Industrielle.

---

b)

Question 3°. Indiquer auprès de quels organismes il est possible de déposer une marque.

Selon le corrigé du sujet, le dépôt d'une marque peut être effectué auprès de l'INPI directement ou auprès du greffe du tribunal de commerce. Ce sont les deux organismes à citer pour répondre à la question telle qu'elle est posée dans cette épreuve.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Déposer la marque auprès de l'INPI directement ou du greffe du tribunal de commerce, selon les organismes cités dans le sujet.

3. Mathématiques appliquées

L'entreprise étudie les ventes d'un nouveau produit, son prix de vente et la rentabilité d'une opération promotionnelle dans le rayon des plats préparés. Les calculs mobilisent les pourcentages, les représentations graphiques, les taux de marque et de marge ainsi que la TVA.

a)

Question 1°. Compléter le tableau des quantités vendues et des pourcentages par catégorie de point de vente pour les années 2001, 2002 et 2003, ainsi que les totaux annuels.

Pour chaque catégorie : pourcentage = quantité vendue ÷ total annuel × 100. Les pourcentages sont arrondis à l'unité.

Point 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	10 288,5	57
Grossistes	3 500	27	2 550	21	4 512,5	25
Totaux	13 000	100	12 150	100	18 050	100

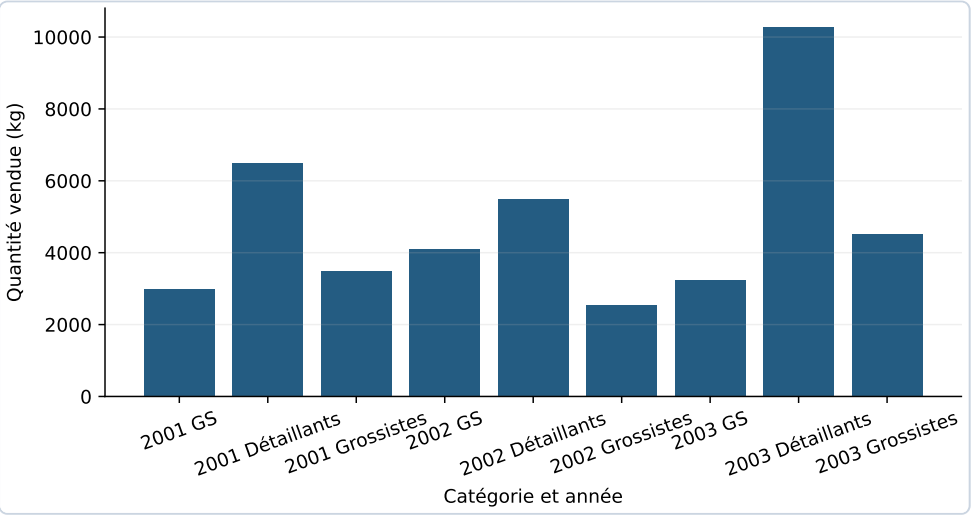
Les totaux annuels sont de 13 000 kg, 12 150 kg et 18 050 kg.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Totaux : 13 000 kg en 2001, 12 150 kg en 2002 et 18 050 kg en 2003.

b)

Question 1°. Construire sur la feuille de papier millimétré un diagramme à bâtons représentant les quantités vendues par catégorie de point de vente et par année.

Les bâtons représentent les quantités vendues en kilogrammes. L'axe vertical est gradué de 2 000 en 2 000 kg. Pour chaque année, les trois catégories sont représentées : grandes surfaces, détaillants et grossistes.



✓ RÉPONSE À RETENIR

Diagramme à bâtons des quantités vendues par catégorie et par année, en kg.

Question 2°. Calculer, en pourcentage, les évolutions annuelles des ventes du nouveau produit chez les détaillants de 2000 à 2001, puis de 2001 à 2002.

Évolution = (valeur d'arrivée − valeur de départ) ÷ valeur de départ × 100. De 2000 à 2001 : $(5\,500 - 6\,500) \times 100 \div 6\,500 = -15,4\,\%$. De 2001 à 2002 : $(10\,288,5 - 5\,500) \times 100 \div 5\,500 = 87,1\,\%$. La première évolution est une baisse, la seconde une hausse.

✓ RÉPONSE À RETENIR

2000-2001 : −15,4 %. 2001-2002 : +87,1 %.

---

a)

Question 3°. Pour un prix de revient de 7,90 € par kilogramme et un taux de marque imposé de 30 %, calculer le prix de vente hors taxe du nouveau produit.

Le taux de marque rapporte la marge au prix de vente HT. Le prix de revient correspond donc à $100 - 30 = 70\,\%$ du prix de vente HT. Calcul : $7,90 \times 100 \div 70 = 11,2857$ €/kg, soit 11,29 €/kg après arrondi au centime.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix de vente HT : **11,29 €/kg**.

---

b)

Question 3°. Calculer le prix de vente toutes taxes comprises du produit en appliquant le taux de TVA de 5,5 %.

Prix TTC = prix HT × $(1 + \text{taux de TVA})$. Donc $11,29 \times 1,055 = 11,91095$ €, soit 11,91 €/kg après arrondi au centime.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix de vente TTC : **11,91 €/kg**.

a)

Question 4°. À partir des prix de vente TTC et des ventes hebdomadaires des produits du rayon, calculer la marge commerciale totale actuellement dégagée chaque semaine, avec un taux de marge de 25 % et une TVA de 5,5 %.

Le chiffre d'affaires TTC hebdomadaire se calcule en multipliant le prix par les quantités vendues.

Produit	Calcul du CA TTC (€)
Couscous	6 × 20 = 120
Couscous royal	10 × 15 = 150
Lasagnes	6,50 × 15 = 97,50
Hachis parmentier	6,25 × 20 = 125
Cassoulet	7 × 25 = 175
Coq au vin	8 × 15 = 120
Bouchées à la reine	3 × 50 = 150
Coquilles poisson	4 × 40 = 160
Coquilles saumon	5 × 30 = 150
Total	1 247,50

Le CA HT est $1\,247,50 \div 1,055 = 1\,182,46$ €. Le coût d'achat représente $100\,\%$ du coût, et le prix de vente HT $125\,\%$: coût d'achat $1\,182,46 \div 1,25 = 945,97$ €. Marge : $1\,182,46 - 945,97 = 236,49$ €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marge commerciale hebdomadaire actuelle : **236,49 €**.

b)

Question 4°. Si les prix de vente TTC baissent de 10 % et que le coût d'achat reste identique, calculer la marge totale qui serait dégagée chaque semaine par le rayon.

Après la baisse de 10 %, le CA TTC devient $1\,247,50 \times 0,90 = 1\,122,75$ €. Le CA HT correspondant est $1\,122,75 \div 1,055 = 1\,064,22$ €. Le coût d'achat restant à 945,97 €, la marge est $1\,064,22 - 945,97 = 118,25$ €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marge commerciale hebdomadaire après réduction : **118,25 €**.

c)

Question 4°. Calculer en pourcentage l'évolution de la marge commerciale après la baisse des prix.

Évolution de la marge = (nouvelle marge − marge initiale) ÷ marge initiale × 100. Ainsi, $(118,25 - 236,49) \div 236,49 \times 100 \approx -50\,\%$. Le signe négatif traduit une baisse.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La marge baisse de **50 %**.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E4-U41 du BP Charcutier Traiteur, session 2004, porte le code sujet 04-1614 et dure 4 heures, avec un coefficient 4. Elle traite de l'achat et de l'utilisation d'un hachoir, de la commercialisation de produits alimentaires et d'une promotion en rayon. Les compétences évaluées relèvent de la gestion-comptabilité, des techniques commerciales et des mathématiques appliquées.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- En amortissement linéaire, le taux annuel est égal à 100 divisé par la durée d'amortissement en années.
- Le coût d'utilisation du matériel par préparation se calcule en multipliant le coût horaire par la durée d'utilisation en heures.
- Le taux de marque rapporte la marge commerciale au prix de vente hors taxe.
- L'évolution en pourcentage se calcule en divisant la variation par la valeur de départ, puis en multipliant par 100.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour un amortissement commencé en cours d'année, distinguer la règle de prorata applicable au mode linéaire de celle du mode dégressif.
- Convertir les minutes en fraction d'heure avant de calculer le coût d'utilisation du matériel.
- Ne pas confondre taux de marque, calculé sur le prix de vente, et taux de marge, calculé sur le coût d'achat.
- Pour évaluer la promotion, convertir la recette TTC en HT et conserver le coût d'achat initial pour le calcul de la marge.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer une annuité d'amortissement linéaire la première année ?

Divisez d'abord la valeur amortissable par la durée pour obtenir l'annuité annuelle. Si le bien est mis en service en cours d'année, appliquez ensuite un prorata temporis selon la période retenue et la règle indiquée dans le sujet.

Q : Comment passer d'un taux de marque au prix de vente hors taxe ?

Le taux de marque correspond à la marge divisée par le prix de vente HT. La part du coût de revient vaut donc 100 % moins le taux de marque : divisez le coût de revient par cette part exprimée en pourcentage.

Q : Comment organiser les calculs d'une promotion avec une baisse de prix de 10 % ?

Multipliez la recette TTC initiale par 0,90 pour obtenir la recette TTC après remise, puis convertissez-la en HT. Soustrayez le coût d'achat inchangé pour obtenir la nouvelle marge et comparez-la à la marge initiale.

Q : Quels éléments faut-il soigner pour réussir le diagramme à bâtons demandé ?

Utilisez une échelle régulière et lisible, identifiez les années et les catégories de points de vente, puis reportez les quantités correspondantes. Le sujet attribue un point par année représentée.

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 - 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.