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

CORRIGE

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

CORRIGÉ

DOSSIER N°1 : GESTION – COMPTABILITE 36 POINTS

Monsieur BERNARDIN a procédé à l'acquisition d'un hachoir .

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 : 8 POINTS

	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 d'amortissement ?	100 / nombre d'années	100 / nombre d'années x coefficient dégressif

2°) Monsieur BERNARDIN vient de recevoir la facture correspondant à son acquisition (document 1). Ce bien sera amorti de façon linéaire sur 5 ans. Complétez le tableau suivant : 8 POINTS

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

DETAIL DES CALCULS :

2004 : 200 / 5 = 240
Du 17/03 au 31/12 : 289 jours accepté 290 jours
240 / 365 x 289 = 190.03

de 2005 à 2008 :
1 200 / 5 = 240

2009 : 240 – 190.03 = 49.97

3°) Dans la facture TLMA (DOCUMENT N°1), le montant de la TVA apparaît distinctement. 7 POINTS

a) Comment ce résultat a-t-il été calculé ?

1 200.00 x (19.6 / 100) = 235.20 1 point

b) Pour l'entreprise « Au fin gourmet », s'agit-il de TVA collectée ou de TVA déductible ? Justifiez votre réponse.

Il s'agit de TVA déductible car c'est une facture d'achat. 2 points

c) Quels sont les deux taux de TVA applicables couramment dans votre profession ? Dans quels cas s'applique chaque taux ?

Taux réduit : 5.5 % : alimentation 2 points
Taux normal : 19.6 % :
- Tout ce qui n'est pas alimentaire 2 points
- Les ventes à consommer sur place (prestations de services) y compris les fournitures de repas avec personnel

4°) Le hachoir sera utilisé en moyenne 2 heures par jour. L'atelier de fabrication fonctionne 250 jours par an. La préparation d'un nouveau plat nécessite l'utilisation du hachoir pendant 10 mn. 7 POINTS

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

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

5°) Monsieur BERNARDIN souhaite créer un modèle de facture pour les clients de son entreprise. 6 points

a) Citez cinq mentions obligatoires devant figurer sur une facture. 5 points

* l'entête : nom, adresse du vendeur (+ forme de la société et montant du capital le cas échéant) + numéro d'immatriculation au RM ou au RCS (N° SIRET et code APE facultatifs)

* la date de la facture

* le mot « facture » ou le mot « doit »

* la désignation du client : nom et adresse

* détail de la facturation : quantité, dénomination précise, prix unitaire HT, réductions, TVA, totaux HT et TTC

* la date du règlement

* le CGA : si le vendeur est adhérent à un CGA (centre de gestion agréé), il est obligé d'indiquer qu'il accepte le paiement par chèque

b) Combien de temps Monsieur BERNARDIN doit-il conserver ses factures d'achat ou les doubles de ses factures de vente ? 1 point

10 ans

DOSSIER N°2 : TECHNIQUES COMMERCIALES 24 POINTS

Monsieur BERNARDIN sollicite votre aide dans le processus de commercialisation de ses nouveaux produits.
1°) L'équipe de vente du magasin a remarqué que les clients posent de plus en plus souvent des questions sur la composition des produits, la provenance des matières premières, la qualité de ces matières premières, etc etc ... Monsieur BERNARDIN s'est donc procuré de la documentation sur les signes distinctifs de qualité (voir DOCUMENT N°2). 10 points

a) Proposez une définition de la qualité. 2 points

La qualité est l'aptitude d'un produit à satisfaire les attentes de la clientèle.

b) Quelle est la signification des termes suivants ? 6 points

1) Cahier des charges : règles précises (de fabrication, d'élevage ...) préalablement fixées.

2) Traçabilité : Documents permettant à tous les intermédiaires d'un circuit (du producteur au consommateur) de retrouver l'origine du produit.

3) Homologation : Approbation d'une convention par l'autorité qui délivre le label, qui lui confère la force exécutoire.

c) D'après cette documentation, pourquoi les consommateurs ont-ils du mal à se repérer parmi tous les signes distinctifs apparaissant sur les produits ? 2 points

Les fabricants, les producteurs ont tendance à multiplier des inscriptions rassurantes sur les produits, même si ce ne sont pas des labels ou des appellations officiels.

2°) Monsieur BERNARDIN choisit finalement de commercialiser des volailles « label rouge ». Il s'agit donc maintenant d'en informer la clientèle. 12 points

a) Citez deux actions de communication qu'il pourrait mener dans le point de vente puis deux autres actions qu'il pourrait mener hors du point de vente. 8 points

Dans le point de vente : * dégustation
* affichage explicatif du label

Hors du point de vente : * publicité radio
* prospectus boîtes aux lettres

b) Citez au moins deux arguments qu'il faut mettre en évidence dans ces actions de communication.
1er argument : la qualité certifiée par un label 4 points

2ème argument : assurer que ce produit est sûr pour la santé du client, pour son bien-être …

3°) Monsieur BERNARDIN a aussi consulté le site Internet de l'INPI (voir DOCUMENT N°3) car il envisage de commercialiser une partie de sa production sous une marque. 2 points

a) Que signifie le sigle INPI ? 1 point
Institut National de la Propriété Industrielle

b) À quels organismes peut-on s'adresser pour déposer une marque ? 1 point
Soit à l'INPI directement, soit au greffe du tribunal de commerce.

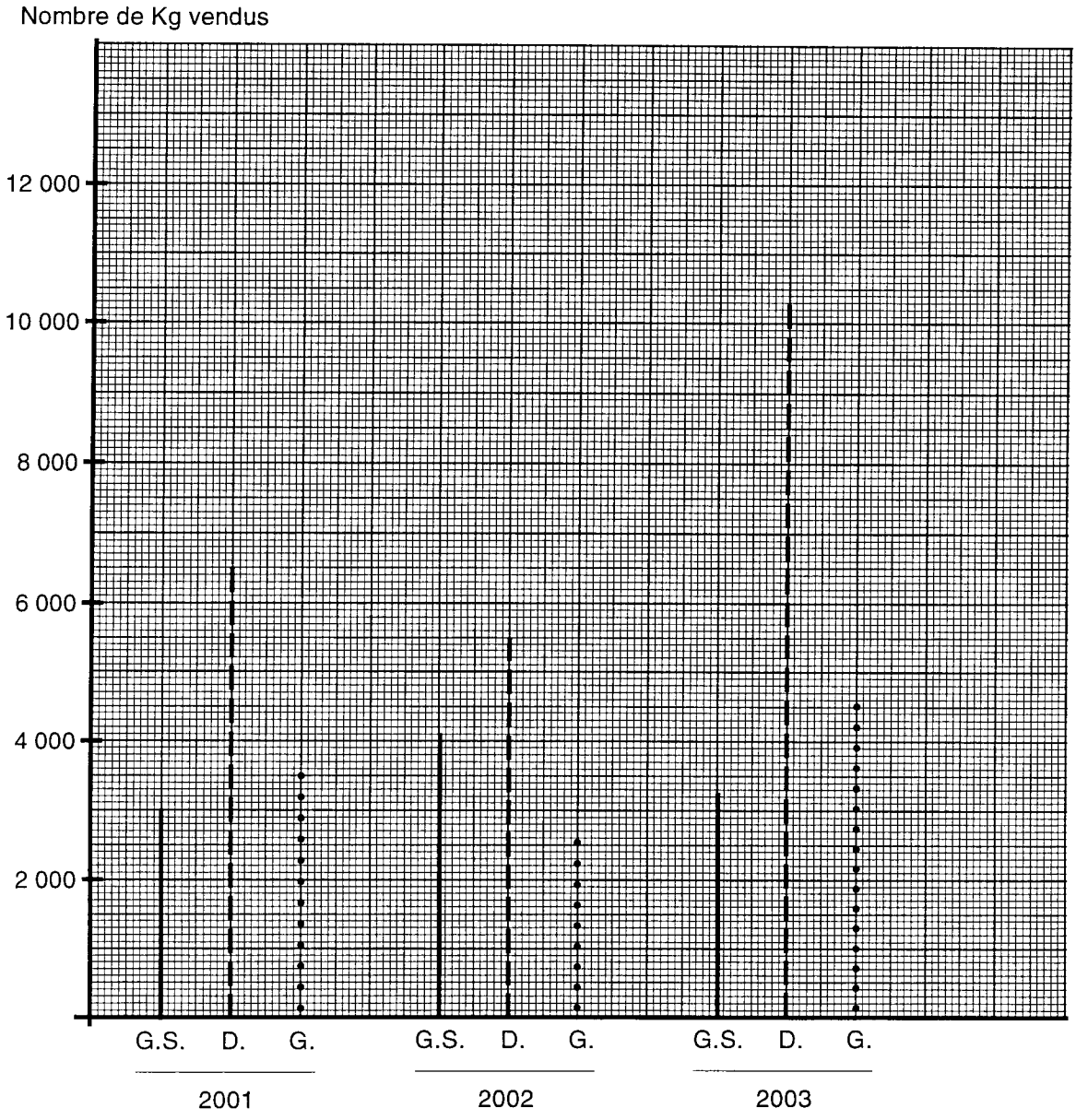
DOSSIER N°3 : MATHEMATIQUES APPLIQUEES 20 POINTS

1°) Votre chef d'entreprise s'est procuré des statistiques nationales sur la vente du nouveau produit qu'il souhaite commercialiser : 5 points

POINTS DE VENTE	2001		2002		2003	
	nombre de kg vendus	%	nombre de kg vendus	%	nombre de kg vendus	%
Grandes surfaces	3 000	23 % 0,5 pt	4 100	34 % 0,5 pt	3 249	18
Détaillants	6 500	50 % 0,5 pt	5 500 0,25 pt	45	10 288.5 0,5 pt	57
Grossistes	3 500	27 % 0,5 pt	2 550	21 % 0,5 pt	4 512.5 0,5 pt	25
TOTAUX	13 000 0,5 pt	100 %	12 150	100 % 0,5 pt	18 050	100 % 0,25 pt

a) Compléter le tableau.

b) Construire un diagramme à bâtons sur la feuille de papier millimétré, représentant les quantités vendues par catégorie de point de vente et par année. 3 points
(1 pt par année)



B.P.	Spécialité : **CHARCUTIER TRAITEUR**	**CORRIGÉ** Code Spécialité :	Durée : **4 h 00**	Session **2004**
Épreuve : **E4 – U41 Gestion–Compta.–Math. Appliquées et Techniques commerciales** N° Sujet : **04-1614**			Coefficient: **4**	Folio **5 / 7**

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

2000-2001 : (5 500 – 6 500) x 100 / 6 500 = - 15.4 % 1 point

2001-2002 : (10 288.50 – 5 500) x 100 / 5 500 = + 87.1 % 1 point

3°) Le prix de revient au kilogramme de ce nouveau produit fabriqué par vos soins serait de 7,90 €.

a) Quel sera son prix de vente hors taxe sachant que le chef d'entreprise vous impose un taux de marque de 30 % ? 2 points

	en €	en %
prix de revient	7.90	100 – 30 = 70
marge commerciale		30
prix de vente HT	7.90 x 100 / 70 = 11.29	100

b) Quel sera son prix de vente TTC (taux de TVA : 5,5 %) ?
11.29 x 1.055 = 11.91 1 point

4°) Le chef d'entreprise s'est aperçu d'une désaffection de ses clients vis-à-vis du rayon « plats préparés ». Il vous demande d'étudier d'un point de vue financier la possibilité d'organiser une semaine promotionnelle : - 10 % sur le prix de vente de tous les plats préparés.

Actuellement, les différents produits de ce rayon sont :

PRODUITS	PRIX DE VENTE TTC ACTUEL	VENTE HEBDOMADAIRE
couscous	6 € la part	20 parts
couscous royal	10 € la part	15 parts
lasagnes	6,50 € la part	15 parts
hachis parmentier	6,25 € la part	20 parts
cassoulet	7 € la part	25 parts
coq au vin	8 € la part	15 parts
bouchées à la reine	3 € la pièce	50 pièces
coquilles poisson	4 € la pièce	40 pièces
coquilles saumon	5 € la pièce	30 pièces

Le prix de vente des produits de ce rayon sont fixés en tenant compte d'un taux de marge de 25 % (marge commerciale en % par rapport au coût d'achat) et d'un taux de TVA de 5,5 %.

a) Calculez la marge totale (en €) dégagée actuellement chaque semaine par ce rayon.
1 point

PRODUITS	CHIFFRE D'AFFAIRES TTC ACTUEL
couscous	6 x 20 = 120
couscous royal	10 x 15 = 150
lasagnes	6.50 x 15 = 97.50
hachis parmentier	6.25 x 20 = 125
cassoulet	7 x 25 = 175
coq au vin	8 x 15 = 120
bouchées à la reine	3 x 50 = 150
coquilles poisson	4 x 40 = 160
coquilles saumon	5 x 30 = 150
TOTAL	1 247.50

Calcul du prix de vente HT : 1 247.50 / 1.055 = 1 182.46

	EN €	EN %
COUT D'ACHAT	945,97	100
MARGE COMMERCIALE	236,49	25
PRIX DE VENTE HT	1 182.46	125

La marge commerciale est de 236,49 € 3 points

b) si les prix de vente TTC baissent de 10 %, calculez la marge totale (en €) qui serait dégagée chaque semaine par ce rayon sachant que le coût d'achat reste identique. 2 points

1 247,50 x 0,90 = 1 122,75 (recette TTC)
1 122,75 x 1,055 = 1 064,22 (recette HT)
1 064,22 – 945,97 = 118,25 (marge)

c) Quelle est l'évolution de la marge en % ? 1 point

(118,25 – 236,49) x 100 / 212,84 = - 50 %
La marge baisse de 50 %

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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

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

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

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