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 2005 • Code sujet : **04-1615** • Durée : **4 heures**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Gestion et comptabilité : prix de vente, amortissements et rentabilité** (6 questions) — **Page 3**
2. **Techniques commerciales : fidélisation, appellations et zone de chalandise** (9 questions) — **Page 8**
3. **Mathématiques appliquées : étude statistique des ventes de plats préparés** (4 questions) — **Page 14**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 17**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2005/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2005 - 1-Sujet.pdf

1. Gestion et comptabilité : prix de vente, amortissements et rentabilité

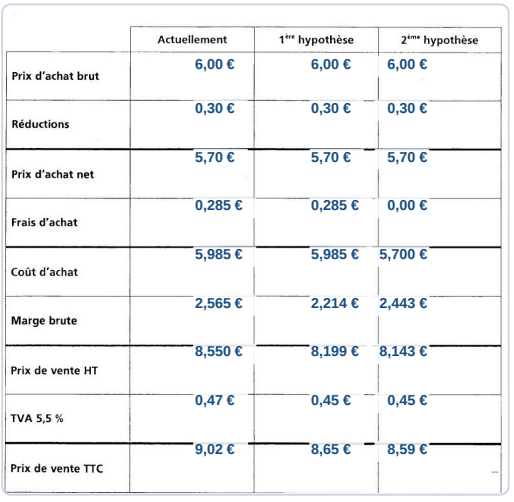
Dans la charcuterie-traiteur de M. Leblanc, l'arrivée d'un nouveau concurrent conduit à comparer trois solutions de fixation du prix de vente d'une tourte océane. Le dossier porte aussi sur l'amortissement linéaire de deux équipements et sur le seuil de rentabilité et le chiffre d'affaires à réaliser pour atteindre un résultat net visé.

Question 1.1. Établir le tableau de comparaison des trois solutions de fixation du prix de vente de la tourte océane, en complétant l'annexe 1A.

La remise est de 5 % du prix d'achat brut. Les frais d'achat sont de 5 % du prix net, sauf dans la 2e hypothèse. La marge brute étant calculée par rapport au prix de vente HT, on utilise : prix de vente HT = coût d'achat ÷ (1 − taux de marge). Les calculs intermédiaires sont conservés sans arrondi, puis les prix TTC sont arrondis au centime.

Élément	Actuellement	1re hypothèse	2e hypothèse
Prix d'achat brut	6,00 €	6,00 €	6,00 €
Réductions	0,30 €	0,30 €	0,30 €
Prix d'achat net	5,70 €	5,70 €	5,70 €
Frais d'achat	0,285 €	0,285 €	0,00 €
Coût d'achat	5,985 €	5,985 €	5,700 €
Marge brute	2,565 €	2,214 €	2,443 €
Prix de vente HT	8,550 €	8,199 €	8,143 €
TVA à 5,5 %	0,47 €	0,45 €	0,45 €
Prix de vente TTC	9,02 €	8,65 €	8,59 €

Annexe 1A complétée



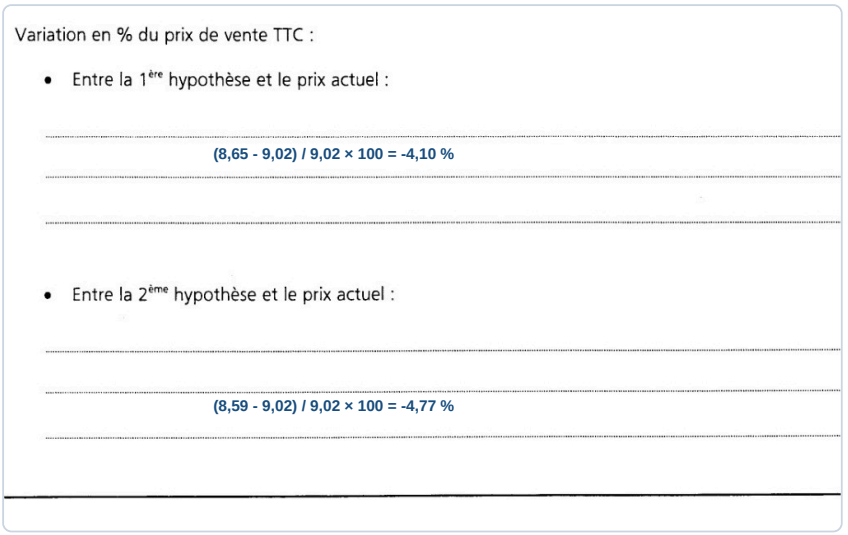
✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix TTC : actuellement 9,02 € ; 1re hypothèse 8,65 € ; 2e hypothèse 8,59 €.

Question 1.2. Déterminer, en pourcentage, la variation du prix de vente TTC pour chacune des deux hypothèses par rapport à la situation initiale, puis compléter l'annexe 1B.

On calcule la variation par rapport au prix actuel : (nouveau prix TTC − prix TTC actuel) ÷ prix TTC actuel × 100. Les prix TTC de l'annexe 1A, arrondis au centime, sont 9,02 €, 8,65 € et 8,59 €. Pour la 1re hypothèse : (8,65 − 9,02) ÷ 9,02 × 100 = −4,10 %. Pour la 2e : (8,59 − 9,02) ÷ 9,02 × 100 = −4,77 %. Le signe négatif indique une baisse du prix de vente.

Annexe 1B complétée


Variation en % du prix de vente TTC :

- Entre la 1ère hypothèse et le prix actuel :

(8,65 - 9,02) / 9,02 × 100 = -4,10 %

- Entre la 2ème hypothèse et le prix actuel :

(8,59 - 9,02) / 9,02 × 100 = -4,77 %

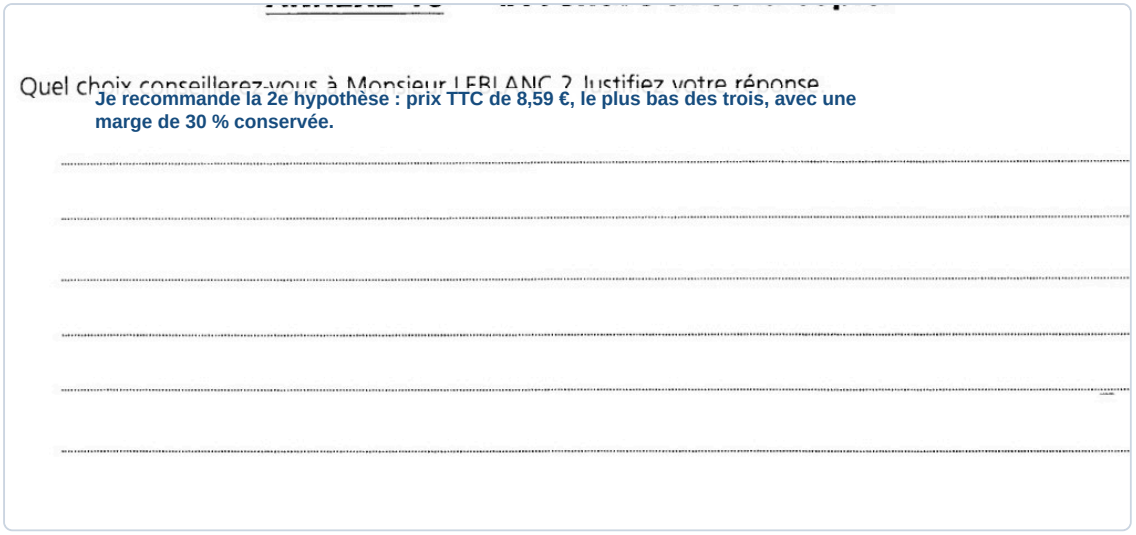
✓ RÉPONSE À RETENIR

1re hypothèse : -4,10 %. 2e hypothèse : -4,77 %.

Question 1.3. Conseiller M. Leblanc sur le choix de la meilleure des trois solutions et justifier la recommandation dans l'annexe 1C.

Je recommande la 2e hypothèse. Elle donne le prix de vente TTC le plus bas, 8,59 €, contre 9,02 € actuellement et 8,65 € avec la 1re hypothèse. Elle supprime les frais d'achat tout en conservant le taux de marge de 30 % du prix de vente HT. M. Leblanc peut ainsi proposer un prix plus attractif face au concurrent sans réduire le taux de marge indiqué dans la situation initiale.

Annexe 1C complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Choisir la 2e hypothèse : prix TTC de 8,59 €, le plus bas, avec une marge de 30 % conservée.

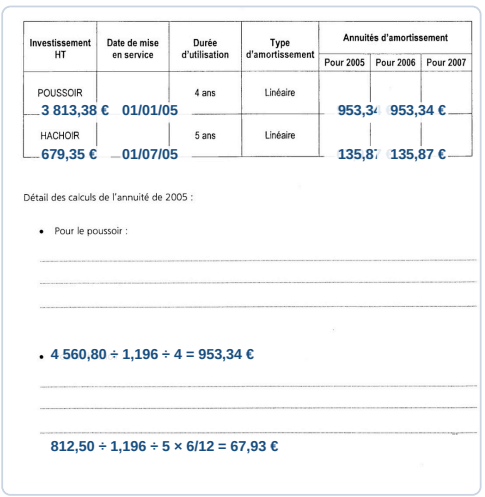
Question 1.4. À partir des prix TTC, du taux de TVA de 19,6 %, des durées d'utilisation et des dates de mise en service, calculer les annuités d'amortissement linéaire du poussoir et du hachoir pour 2005, 2006 et 2007. Compléter l'annexe 1D et détailler les calculs des annuités de 2005.

La base amortissable est le prix HT, obtenu en divisant le prix TTC par 1,196. En linéaire, l'annuité complète est la base HT divisée par la durée. En 2005, le poussoir est amorti sur 12 mois et le hachoir, mis en service le 1er juillet, sur 6 mois. Les montants sont arrondis au centime.

Matériel	Investissement HT	Mise en service	Durée	Type	2005	2006	2007
Poussoir	3 813,38 €	01/01/2005	4 ans	Linéaire	953,34 €	953,34 €	953,34 €
Hachoir	679,35 €	01/07/2005	5 ans	Linéaire	67,93 €	135,87 €	135,87 €

Pour 2005 : poussoir, 4 560,80 ÷ 1,196 ÷ 4 = 953,34 € ; hachoir, 812,50 ÷ 1,196 ÷ 5 × 6/12 = 67,93 €.

Annexe 1D complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Annuités 2005, 2006, 2007 : poussoir 953,34 € chaque année ; hachoir 67,93 €, 135,87 €, 135,87 €.

a)

Question 1.5. Calculer le seuil de rentabilité, ou point mort prévisionnel, et inscrire le résultat dans l'annexe 1E.

Au seuil de rentabilité, le résultat est nul : la marge sur coût variable couvre exactement les charges fixes. Les charges variables représentent 30 % du chiffre d'affaires, donc le taux de marge sur coût variable est 100 % − 30 % = 70 %. Le seuil de rentabilité est alors : charges fixes ÷ taux de marge sur coût variable, soit 64 000 ÷ 0,70 = 91 428,57 €. L'entreprise doit réaliser ce chiffre d'affaires pour atteindre l'équilibre.

Annexe 1E, seuil de rentabilité

b) Pour un résultat de 23 000 €, calculez le chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année suivante :

64 000 ÷ 0,70 = 91 428,57 €

Vérification :

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité prévisionnel : 91 428,57 € de chiffre d'affaires.

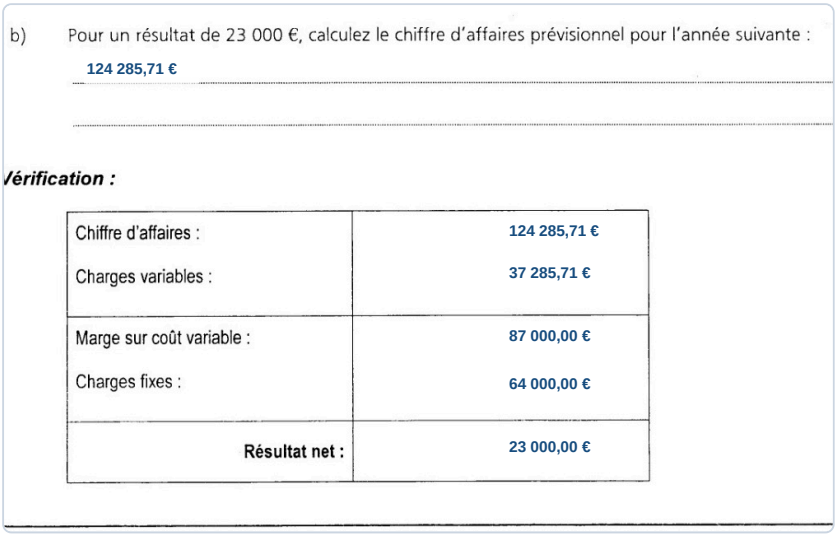
b)

Question 1.5. Pour un résultat net visé de 23 000 €, avec 64 000 € de charges fixes et des charges variables représentant 30 % du chiffre d'affaires, calculer le chiffre d'affaires prévisionnel de l'année suivante et vérifier le résultat dans l'annexe 1E.

Pour obtenir le résultat visé, la marge sur coût variable doit couvrir les charges fixes et le résultat net : CA × (1 − 0,30) = 64 000 + 23 000. Donc CA = 87 000 ÷ 0,70 = 124 285,71 €. Vérification à ce chiffre d'affaires : les charges variables sont de 37 285,71 €, la marge sur coût variable de 87 000 €, puis 87 000 − 64 000 = 23 000 € de résultat net. Les montants sont arrondis au centime.

Vérification	Montant
Chiffre d’affaires	124 285,71 €
Charges variables	37 285,71 €
Marge sur coût variable	87 000,00 €
Charges fixes	64 000,00 €
Résultat net	23 000,00 €

Annexe 1E, chiffre d’affaires et vérification



b) Pour un résultat de 23 000 €, calculez le chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année suivante :

124 285,71 €

Vérification :

Chiffre d'affaires :	124 285,71 €
Charges variables :	37 285,71 €
Marge sur coût variable :	87 000,00 €
Charges fixes :	64 000,00 €
Résultat net :	23 000,00 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d’affaires prévisionnel : 124 285,71 €.

2. Techniques commerciales : fidélisation, appellations et zone de chalandise

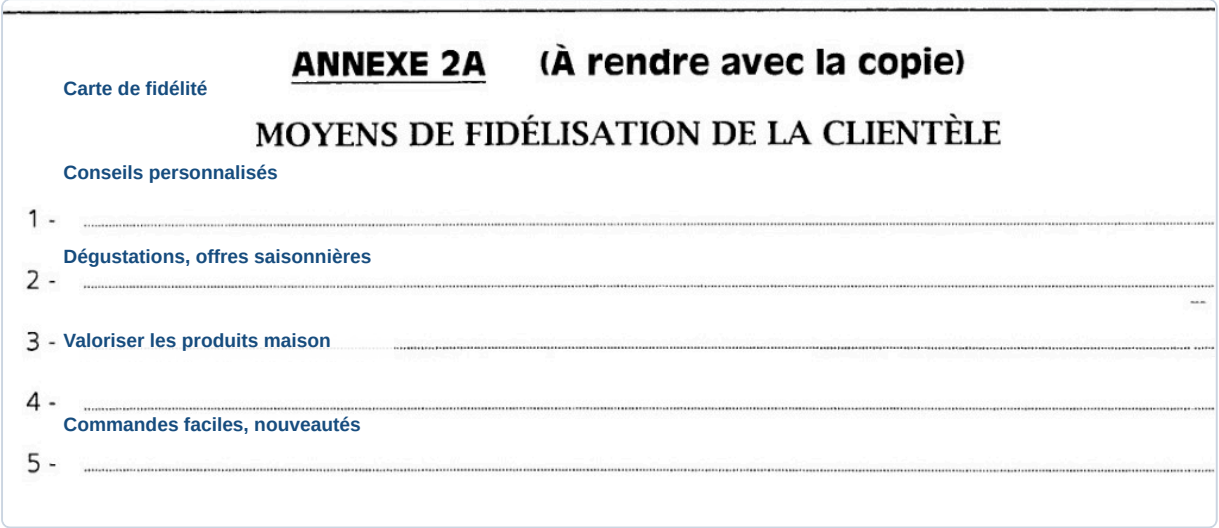
M. Leblanc cherche à fidéliser sa clientèle face à un concurrent moins cher et à valoriser la qualité de ses produits par des appellations conformes au Code des Usages. L'étude commerciale s'appuie aussi sur des données démographiques et des budgets d'achat pour estimer le marché potentiel de la zone de chalandise.

Question 2.1. Proposer au moins cinq moyens de fidéliser la clientèle face à un concurrent qui pratique des prix plus attractifs, puis compléter l'annexe 2A.

Pour fidéliser sans entrer dans une guerre des prix, Monsieur Leblanc peut renforcer la qualité perçue, le service et la relation avec ses clients. À inscrire dans l'annexe 2A :

- Carte de fidélité avec récompense après plusieurs achats.
- Conseils personnalisés et accueil attentif.
- Dégustations de nouveautés et offres saisonnières.
- Valorisation des produits maison, de leur origine et de leur fabrication.
- Commandes à l'avance et préparation rapide des achats.
- Information régulière sur les nouveautés.

Annexe 2A complétée


ANNEXE 2A (À rendre avec la copie)

MOYENS DE FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE

1 - Carte de fidélité

2 - Conseils personnalisés

3 - Dégustations, offres saisonnières

4 - Valoriser les produits maison

5 - Commandes faciles, nouveautés

✓ RÉPONSE À RETENIR

Carte de fidélité, conseils personnalisés, dégustations, produits maison valorisés, commandes facilitées et information régulière.

1

Question 2.2. Citer les quatre étapes indiquées dans l'article pour utiliser des appellations conformément au Code des Usages.

L'article indique quatre étapes pour utiliser correctement les appellations du Code des Usages :

1. Vérifier la conformité du produit au Code des Usages.

2. Informer clairement les clients en boutique, par exemple avec une affichette, éventuellement remise lors de la vente.
3. Former les vendeuses aux appellations et au procédé de fabrication.
4. Installer une signalétique spécifique dans la boutique.

Annexe 2B, réponse 1

ANALYSE DE L'ARTICLE DE LA REVUE

1. Vérifier la conformité du produit

« CHARCUTERIE ET GASTRONOMIE » (documentation page 3)

2. Informer clairement les clients

Quelles sont les 4 étapes stipulées dans de code des usages pour l'utilisation d'appellations ?

3. Former les vendeuses

- .....

4. Installer une signalétique dédiée

- .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Vérifier la conformité, informer clairement, former les vendeuses et installer une signalétique spécifique.

2

Question 2.2. Indiquer ce que définit le Code des Usages.

Le Code des Usages définit, pour chaque type de produit, les matières premières, les ingrédients et les additifs utilisables.

Annexe 2B, réponse 2

- .....

Matières premières, ingrédients et additifs utilisables

Que définit le code des usages ?

✓ RÉPONSE À RETENIR

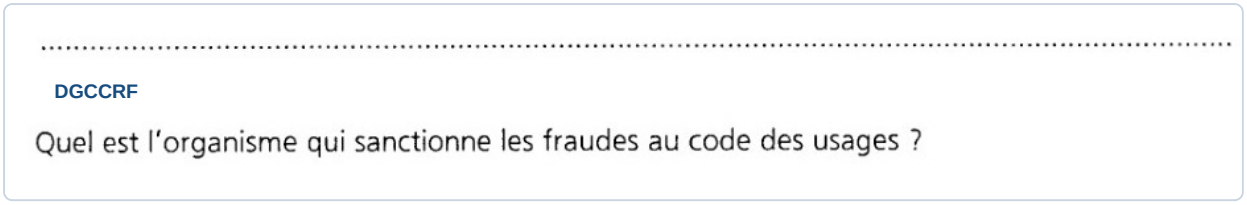
Les matières premières, ingrédients et additifs utilisables pour chaque type de produit.

3

Question 2.2. Identifier l'organisme qui sanctionne les fraudes au Code des Usages.

Les fraudes au Code des Usages peuvent être sanctionnées par la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes.

Annexe 2B, réponse 3



✓ RÉPONSE À RETENIR

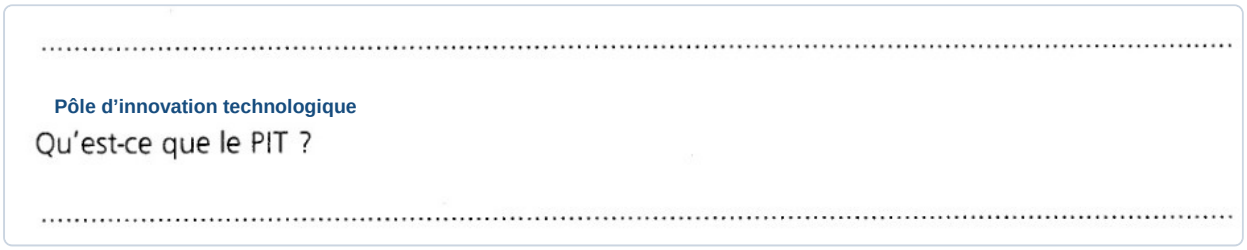
La DGCCRF.

4

Question 2.2. Expliquer ce qu'est le PIT.

Le PIT est le Pôle d'innovation technologique. Il peut élaborer des projets d'affiches pour valoriser un produit ou une fabrication et met à disposition un mémento sur les ingrédients et les additifs, avec des extraits du Code des Usages.

Annexe 2B, réponse 4



✓ RÉPONSE À RETENIR

Le PIT est le Pôle d'innovation technologique.

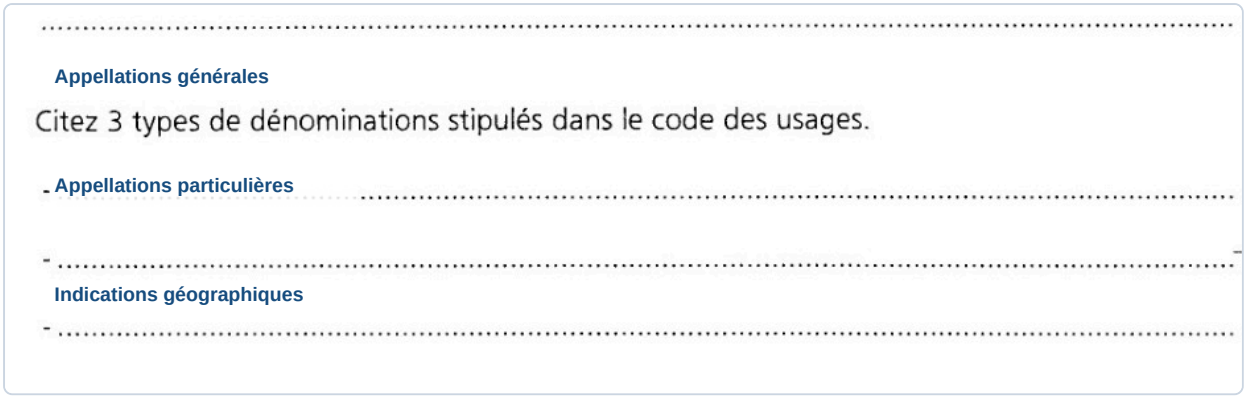
5

Question 2.2. Citer trois types de dénominations stipulées dans le Code des Usages.

L'article cite trois types de dénominations :

- les appellations générales, comme « maison » ou « du chef » ;
- les appellations particulières, liées à une fabrication ou à une composition ;
- les indications géographiques, comme une ville ou une région.

Annexe 2B, réponse 5



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Appellations générales, appellations particulières et indications géographiques.

A

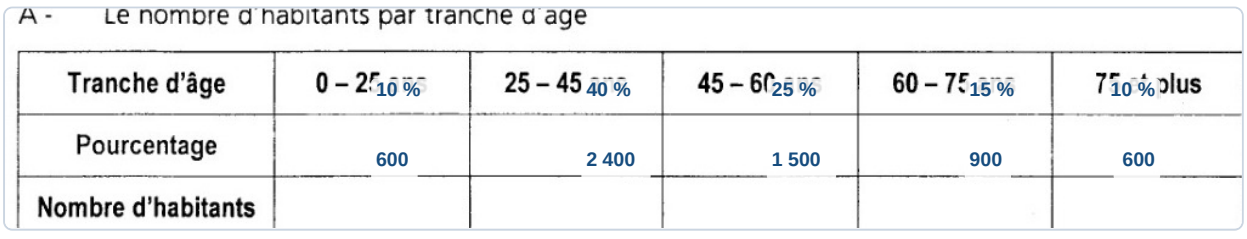
Question 2.3. À partir des 6 000 habitants de la zone de chalandise et de la répartition par tranches d'âge, calculer le nombre d'habitants de chaque tranche et compléter l'annexe 2C.

Nombre d'habitants = 6 000 × pourcentage ÷ 100.

Tranche d'âge	Pourcentage	Habitants
0-25 ans	10 %	600
25-45 ans	40 %	2 400
45-60 ans	25 %	1 500
60-75 ans	15 %	900
75 ans et plus	10 %	600

La somme des effectifs est bien de 6 000 habitants.

Annexe 2C, tableau A complété



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

600, 2 400, 1 500, 900 et 600 habitants, dans l'ordre des tranches d'âge.

B

Question 2.3. À partir des 6 000 habitants et des pourcentages de répartition par catégorie socioprofessionnelle, calculer le nombre d'habitants de chaque catégorie et compléter l'annexe 2C.

On calcule chaque effectif par 6 000 × pourcentage ÷ 100 :

C.S.P.	Pourcentage	Habitants
Ouvriers	15 %	900
Employés	10 %	600
Cadres moyens	20 %	1 200
Cadres supérieurs et professions libérales	35 %	2 100
Inactifs, retraités et enfants	20 %	1 200

- Les pourcentages totalisent 100 %.
- Les effectifs totalisent 6 000 habitants.

Annexe 2C, tableau B complété

C.S.P.	Ouvriers	Employés	Cadres moyens	Cadres supérieurs, professions libérales	Inactifs (retraités, enfants)
Pourcentage	15 %	10 %	20 %	35 %	20 %
Nombre d'habitants	900	600	1 200	2 100	1 200

✓ RÉPONSE À RETENIR

Ouvriers 900, employés 600, cadres moyens 1 200, cadres supérieurs et professions libérales 2 100, inactifs 1 200.

C

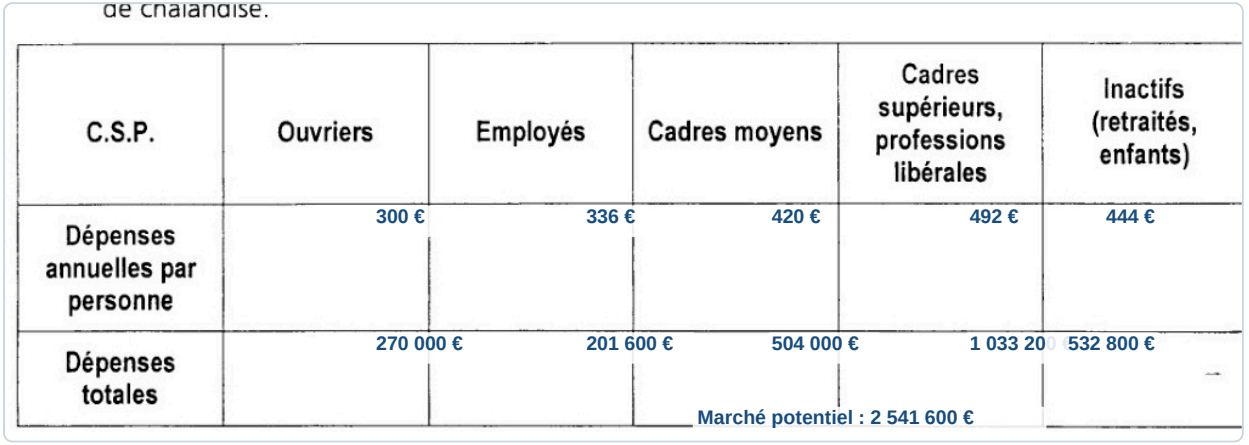
Question 2.3. Calculer les dépenses annuelles par personne et les dépenses totales de chaque catégorie socioprofessionnelle à partir des budgets mensuels fournis, puis déterminer le marché potentiel de la zone de chalandise en charcuterie-traiteur.

Dépense annuelle par personne = budget mensuel × 12. Dépense totale par catégorie = dépense annuelle par personne × effectif.

C.S.P.	Effectif	Annuel par personne	Dépenses totales
Ouvriers	900	300 €	270 000 €
Employés	600	336 €	201 600 €
Cadres moyens	1 200	420 €	504 000 €
Cadres supérieurs, professions libérales	2 100	492 €	1 033 200 €
Inactifs, retraités et enfants	1 200	444 €	532 800 €

Le marché potentiel annuel est la somme des dépenses totales des cinq catégories.

Annexe 2C, tableau C complété


de chalandise.

C.S.P.	Ouvriers	Employés	Cadres moyens	Cadres supérieurs, professions libérales	Inactifs (retraités, enfants)
Dépenses annuelles par personne	300 €	336 €	420 €	492 €	444 €
Dépenses totales	270 000 €	201 600 €	504 000 €	1 033 20	532 800 €

Marché potentiel : 2 541 600 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marché potentiel annuel : 2 541 600 €.

3. Mathématiques appliquées : étude statistique des ventes de plats préparés

M. Leblanc doit reconstituer le tableau statistique des ventes hebdomadaires de plats préparés classées par prix, à partir de la courbe des effectifs cumulés croissants. Il doit ensuite tracer les effectifs cumulés décroissants, déterminer graphiquement le point médian et interpréter ses coordonnées dans le contexte des ventes.

Question 3.1. À partir de la courbe des effectifs cumulés croissants de l'annexe 3A, reconstituer le tableau statistique de base et compléter l'annexe 3B.

Les effectifs de chaque classe se trouvent en faisant la différence entre deux cumulés croissants successifs. Ainsi, pour la classe [4 ; 6[, on obtient 180 - 100 = 80 plats. Le total est 400 plats ; chaque fréquence vaut effectif ÷ 400 × 100. Les cumulés décroissants sont ceux déjà inscrits dans l'annexe.

Prix (€)	Nombre de plats	Cumulés croissants	Fréquence (%)	Cumulés décroissants
[1 ; 2[	40	40	10	400
[2 ; 4[	60	100	15	360
[4 ; 6[	80	180	20	300
[6 ; 8[	120	300	30	220
[8 ; 9[	60	360	15	100
[9 ; 10[	40	400	10	40
Total	**400**	**400**	**100**	

Annexe 3B complétée

PRIX (€)	Nombre de produits vendus	Effectifs cumulés croissants	Fréquence en % du nombre de produits vendus	Effectifs cumulés décroissants
[1 ; 2[	40	40	10 %	400
[2 ; 4[	60	100	15 %	360
[4 ; 6[		180	20 %	300
[6 ; 8[		300	30 %	220
[8 ; 9[		360	15 %	100
[9 ; 10[		400	10 %	40
	400			

✓ RÉPONSE À RETENIR

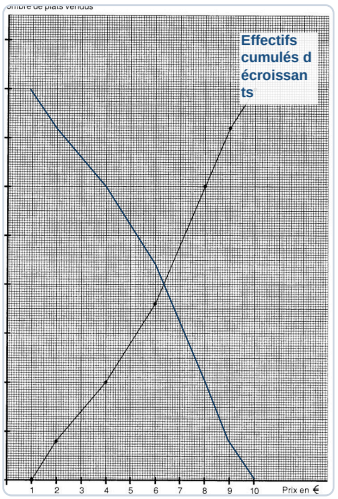
Effectifs par classe : 40, 60, 80, 120, 60 et 40 plats. Total : 400 plats.

Question 3.2. À partir du tableau de l'annexe 3B, tracer dans le repère de l'annexe 3A la courbe des effectifs cumulés décroissants.

Pour construire la courbe des effectifs cumulés décroissants, on reporte les valeurs du tableau aux bornes des classes, puis on relie les points dans l'ordre des prix. La courbe commence à 400 plats pour 1 € et arrive à 0 plat pour 10 €. L'axe horizontal donne le prix en euros ; l'axe vertical donne le nombre de plats cumulés.

1. Points à placer : (1 ; 400), (2 ; 360), (4 ; 300), (6 ; 220).
2. Poursuivre par (8 ; 100), (9 ; 40) et (10 ; 0).

Courbe des effectifs cumulés décroissants



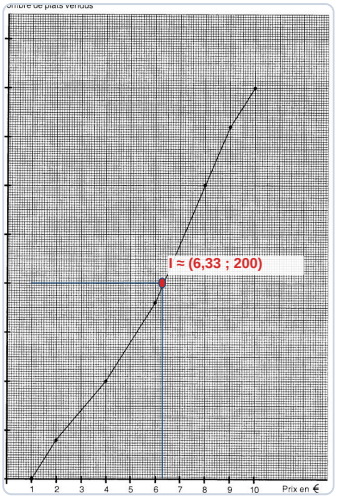
✓ RÉPONSE À RETENIR

Courbe passant par (1 ; 400), (2 ; 360), (4 ; 300), (6 ; 220), (8 ; 100), (9 ; 40) et (10 ; 0).

Question 3.3. Déterminer graphiquement les coordonnées du point médian I de la série statistique et compléter l'annexe 3A.

Le total est de 400 plats ; la moitié vaut 400 ÷ 2 = 200. Le point médian est l'intersection des courbes des effectifs cumulés croissants et décroissants, à l'ordonnée 200. Entre 6 € et 8 €, le cumul croissant passe de 180 à 300. La lecture linéaire du segment donne une abscisse d'environ 6,33 €.

Point médian I



✓ RÉPONSE À RETENIR

I ≈ (6,33 € ; 200 plats).

Question 3.4. Interpréter les coordonnées du point d'intersection I et compléter l'annexe 3C.

L'abscisse de I correspond au prix médian, estimé à 6,33 €. Son ordonnée, 200 plats, représente la moitié des 400 plats vendus. Dans cette série, environ la moitié des plats ont un prix inférieur ou égal à 6,33 €, et l'autre moitié un prix supérieur ou égal à cette valeur. La lecture est une estimation graphique.

Annexe 3C complétée

ANNEXE 3C (À rendre avec la copie)

200 plats

COORDONNÉES DU POINT D'INTERSECTION I

6,33 € environ

- Nombre de plats cumulés : .....
- Prix du plat : .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Nombre de plats cumulés : 200. Prix médian du plat : environ 6,33 €.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2005)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de BP Charcutier-traiteur, session 2005, porte le code 04-1615 et dure 4 heures; aucun coefficient n'est imprimé. À partir de la charcuterie-traiteur de M. Leblanc à Rouen, elle évalue la fixation des prix, les amortissements et la rentabilité, la fidélisation et l'étude du Code des Usages, le calcul d'un marché potentiel local et l'exploitation graphique d'une série statistique de ventes.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Taux de marque = marge commerciale / prix de vente HT; il se distingue du taux de marge calculé sur le coût d'achat.
- En amortissement linéaire, l'annuité complète est la valeur HT amortissable divisée par la durée; appliquer un prorata temporis en première année si nécessaire.
- Marge sur coût variable = chiffre d'affaires - charges variables; seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coût variable.
- Les effectifs cumulés croissants et décroissants se complètent à partir de l'effectif total; leur intersection permet de lire le point médian.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour comparer les prix, suivre l'ordre des calculs : réduction, prix net, frais d'achat, coût d'achat, marge, prix HT, TVA et prix TTC.
- Pour les amortissements, convertir les montants TTC en HT et respecter les dates de mise en service et les durées d'utilisation.
- Pour le marché potentiel, calculer les effectifs par catégorie et convertir les budgets mensuels en dépenses annuelles.
- Sur le graphique, vérifier les axes, les bornes des classes et les valeurs cumulées avant de tracer ou d'interpréter le point I.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le chiffre d'affaires nécessaire pour atteindre le résultat demandé ?

Le taux de marge sur coût variable vaut 1 moins le taux de charges variables. Le chiffre d'affaires recherché est égal aux charges fixes augmentées du résultat visé, divisées par ce taux. Vérifiez ensuite le résultat dans le tableau de l'annexe.

Q : Comment traiter l'amortissement d'un matériel mis en service en cours d'année ?

Convertissez d'abord le prix TTC en valeur HT, puis divisez cette base par la durée pour obtenir l'annuité linéaire complète. Pour l'année de mise en service, appliquez un prorata correspondant à la période d'utilisation pendant l'exercice.

Q : Combien de temps dure l'épreuve et quel barème faut-il appliquer ?

La durée officielle est de 4 heures. Le sujet ne donne ni coefficient ni répartition des points par question; aucun barème ne peut donc être déduit. Organisez le temps entre les trois dossiers et prévoyez une vérification finale.

Q : Quels critères sont importants pour les appellations et l'étude commerciale ?

Respectez les conditions du Code des Usages et distinguez les appellations définies des indications géographiques de provenance. Pour le marché potentiel, exploitez les effectifs et budgets fournis, annualisez les montants mensuels et indiquez clairement les unités.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2005/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2005 - 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.