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

Document A

Les plateaux-repas, **UN BON CRÉNEAU** pour les traiteurs

Le plateau-repas correspond aux évolutions des modes de consommation actuels. Si le repas d'affaires a encore de beaux jours devant lui, les entreprises ont maintenant tendance à réorganiser le temps des repas, avec un nouveau credo : « Déjeuner sur le pouce, oui, mais bien manger avant tout ».

Les traiteurs sont les mieux placés pour répondre à cette attente.

De la cuisine véritable adaptée à la consommation en plateau

Le plateau-repas n'est pas nouveau, mais sa réputation a trop souffert d'une mauvaise image. La faute en revient à ceux qui ont joué les prix trop bas. Aujourd'hui, ce sont les bons produits qui font la différence. Le plateau-repas de qualité peut attirer une vraie clientèle – jusqu'alors sous-exploitée -, désireuse de qualité et prête à y mettre le prix. De tels produits permettent de se démarquer de la concurrence, car seuls les traiteurs peuvent proposer de la cuisine véritable, variée et adaptée à la commercialisation au plateau.

Une clientèle d'entreprise

Même si l'on ne négligera pas le particulier en quête d'un bon repas sans avoir à cuisiner ou à sortir la vaisselle, le haut de gamme des plateaux-repas concerne avant tout les entreprises. Une clientèle de cadres, mais pas forcément « supérieurs ». Le plateau-repas de qualité est une réponse adéquate à l'évolution des entreprises. Dirigeants et salariés ont de plus en plus tendance à réorganiser l'espace et le temps de leur déjeuner, pour quitter le travail plus tôt, éviter le relâchement et la baisse de rendement. Plus original que la cantine, moins rudimentaire que le sandwich et moins coûteux que le repas d'affaires, le plateau-repas offre des avantages certains aux entreprises : rester sur le site et gagner du temps sur le repas, en supprimant le déplacement et le service. En une demi-heure, les participants d'un séminaire peuvent déjeuner tout en restant devant une présentation à l'écran. Le plateau-repas est un produit « branché » mais dont la mode ne passera pas de sitôt. C'est un vrai marché sur lequel se positionner, en mettant en avant la qualité plus que le prix.

Comment démarcher la clientèle d'entreprise ?

A l'heure du visuel, il est indispensable d'avoir un **dépliant** présentant plusieurs propositions facilement lisibles et illustrées de photos. En complément du dépliant, **l'Internet** est un moyen fort pour présenter son offre. Il faut proposer des gammes de prix compris entre **15 et 30 euros,** avec des exemples précis et **photos à l'appui**. Un petit investissement « communication » sera réalisé dans le soin du détail pour valoriser le service et les produits. **Indiquer clairement les prix** et les prestations qui distinguent les gammes, ainsi que les dégressivités possibles selon les quantités – un élément toujours apprécié. Comme dans les menus de restaurant, on peut proposer **une ou deux variantes sur les différents prix** de plateaux. Vous aurez l'avantage supplémentaire de laisser le client faire son devis, vous réservant la décision commerciale lors de la prise de contact sans perdre de temps pour l'établissement du devis. Il faut disposer d'une offre claire qui facilite la tâche de la personne chargée de passer commande.

Charcuterie et Gastronomie Septembre 2006

Situation 1-2 Monsieur CART a décidé de se lancer dans l'activité de vente de trois plateaux repas aux prix respectifs de 15, 20 et 30 euros. Il pense qu'il devra mener une action publicitaire auprès de la clientèle de professionnels.

Travail à faire n° 1-2

A l'aide du document A et de vos connaissances, citez sur l'annexe 1-2 page 9, les supports publicitaires qui pourraient être utilisés.

Situation 1-3 Monsieur CART estime que le tract publicitaire distribué dans les boîtes aux lettres des entreprises du quartier serait le moyen le plus approprié pour annoncer la vente de ce nouveau produit et sa livraison gratuite.

Travail à faire n° 1-3

En vous inspirant d'un prospectus reçu précédemment (document B), préparez le tract publicitaire que vous pourriez distribuer aux entreprises sur l'annexe 1-3 page 10.

Document B



NOUVEAUTÉ

LIVRAISON GRATUITE

PIZZERIA PICCOLO
15 RUE DE ROME
59800 LILLE
Tél : 03 20 18 18 00
Mail : pizza.piccolo@hot.fr
Ouvert tous les jours de 11H00à23H00

Pour mieux vous satisfaire, votre pizzeria PICCOLO vous propose de vous livrer chez vous dans la ½ heure qui suit votre commande. Votre pizza chaude et croustillante en 30 minutes.

Rapidité et efficacité telle est notre devise

Profitez de notre **offre de lancement** avec coupons de réduction

LIVRÉ A DOMICILE
2 pizzas Moyennes pour 2
=18€

nos

LIVRÉ A DOMICILE
2pizzas
Géantes pour 4
+ 1 litre de
Coca-Cola
=25€*

Situation 1-4

Vous décidez de procéder à une étude prévisionnelle des prix pour un plateau-repas type 1.

Monsieur CART a estimé le coût d'achat des matières composant le plateau repas type 1 à 7 €uros. Il envisage d'appliquer à ce coût un coefficient multiplicateur de 3 pour obtenir le prix de vente TTC.

Travail à faire n° 1-4

Calculez le prix de Vente TTC sur l'annexe 1-4 page 11.

Situation 1-5

M CART considère que le meilleur prix de vente du plateau-repas de type 1 (en fonction du prix psychologique et des prix pratiqués par la concurrence) est de 20.90 € TTC. Pour promouvoir les ventes, il pense mettre en place un tarif dégressif en fonction des quantités achetées. Il a commencé le calcul pour la première quantité.

Tarif dégressif appliqué par Monsieur CART

Nombre de plateaux Type 1	De 10 à 19	De 20 à 39	De 40 à 49	50 et plus
% de remise	5 %	10 %	15 %	20 %

Travail à faire n° 1-5

Calculez les différents prix de vente sur l'annexe 1-5 page 11.

Situation 1-6

Monsieur CART souhaite une estimation de sa marge brute si une entreprise située dans le quartier décide de passer une commande de 16 plateaux de type 1 (TVA 5.50 %).

Travail à faire n° 1-6

Calculez la marge brute totale que vous dégagez sur cette commande sur l'annexe 1-6 page 11.

DOSSIER 2 : Comptabilité – Gestion

Situation 2-1

Parallèlement à son projet de plateaux repas, Monsieur CART décide de proposer, dans son rayon traiteur, un nouveau dessert « *la tarte aux poires à la crème d'amandes* ». Il souhaite connaître le coût de revient de ce produit. Pour réaliser ce calcul, vous disposez d'une fiche technique pour une tarte de 8 parts (en annexe 2-1 page 12) et des informations relevées dans différents documents commerciaux (document C). Monsieur CART envisage de vendre la part de tarte (1/8 de tarte) au prix unitaire TTC de 1,90 € (soit 1,80 € HT) et la tarte au prix unitaire TTC de 13.90 € (soit 13.17 € HT).

Travail à faire n° 2-1

Sur l'annexe 2-1 page 12 :

a- Complétez la fiche de valorisation du dessert.
b- Calculez le résultat réalisé sur chaque part et sur une tarte fabriquée.
c- Au regard des résultats, quel conseil pourriez-vous donner à Monsieur CART ?

Document C

Prix relevés dans les factures du fournisseur Nétri

œufs : 0,0781 l'unité
beurre 4,30 le kg
sucre en poudre : 0,87 le kg
nappage : 18,18 le pot de 16 kg
farine : 1,00 le kg
poudre d'amandes : 8,66 le kg
poires au sirop : 4,375 le pot de 5 kg
amandes effilées : 7,42 le kg
sel et eau : 0.15 (forfait)
coût de la main d'œuvre (charges comprises) : 15,00 l'heure
montant des autres charges fixes : 1,00 (forfait)

estimation des frais de vente :

frais de vente	1 tarte	1 part
frais de personnel	1 €	1€
emballage	0.55	0.40

Situation 2-2

Comme chaque mois, Monsieur CART doit transmettre au comptable les informations lui permettant d'établir la déclaration de TVA. Pour gérer au mieux sa trésorerie, il souhaite avoir, dès à présent, une estimation de la somme à payer à l'administration fiscale fin juin. Vous disposez pour cela des informations du mois de mai concernant les achats et les ventes (document D) ainsi que d'une documentation fiscale (document E).

Travail à faire n° 2-2

Sur l'annexe 2-2 page 13

a) Déterminez le montant de la TVA collectée du mois de mai.
b) Indiquez le montant de la TVA déductible du mois de mai.
c) Déterminez le montant que vous devrez payer à l'administration fiscale

Document D

Informations recueillies sur les documents commerciaux :

montants relevés sur toutes les factures reçues des fournisseurs au mois de mai

taux de tva	montant total ht	montant de la tva	montant total ttc
5.50%	8232,23	452,77	8 685,00
19.60%	1 429,76	280,23	1 710,00
total	9 661,99	733,00	10 395,00

récapitulatif mensuel de caisse du mois de mai

ventes ttc :

entrées	2 000,00	plats	7 180,00	desserts	2 800,00
charcuterie	7 320,00	vins	2 800,00	champagne	1 000,00

Document E

Information fiscale

Les produits destinés à l'alimentation humaine relèvent, en **principe**, du taux réduit de TVA à 5,50 %.
Ce principe comporte toutefois des **exceptions** concernant les boissons alcooliques, la confiserie, les margarines et graisses végétales, certains chocolats et produits composés de chocolat, le caviar et les ventes à consommer sur place.
Les boissons alcooliques (vins, bières, cidres, apéritifs, alcools et spiritueux..., et fruits à l'eau-de-vie) relèvent en revanche du taux normal de TVA à 19.60%.

D'après l'article 278 bis du Code Général des Impôts.

Situation 2-3

Afin d'améliorer l'accueil de sa clientèle et pour prévenir les désagréments d'éventuelles canicules, Monsieur CART envisage l'installation de la climatisation. Pour estimer le montant de la charge annuelle, vous décidez de simuler le tableau d'amortissement comptable en vous aidant des informations concernant l'investissement et la documentation comptable (documents F et G).

Travail à faire n° 2-3

Complétez le tableau d'amortissement sur l'annexe 2-3 page 13

Document F

- l'investissement concerne une installation d'un coût d'acquisition HT de 4 000 € (ce qui semble suffisant pour un besoin d'environ 80 m²) ;
- l'achat et la mise en service sont prévus pour le 1er juillet 2007;
- la durée d'utilisation du bien est de 5 ans ;
- la valeur résiduelle est nulle.

Document G

Documentation comptable
IMMOBILISATIONS : L'AMORTISSEMENT COMPTABLE
La base amortissable : Le montant amortissable d'un actif est sa valeur d'acquisition sous déduction de sa valeur résiduelle (Prix de vente estimé en fin d'utilisation).
La règle du prorata temporis : Lorsqu'une immobilisation est acquise en cours d'exercice, la première annuité doit être réduite au prorata du temps. Cette réduction, pour l'amortissement linéaire se calcule en jours.
Calcul de la 1ère annuité = Base amortissable / Durée d'utilisation x J/360 (*)
(*)360 si on considère des mois de 30 jours.
J représente le nombre de jours écoulés depuis la **date de mise en service** jusqu'à **la fin de l'exercice**.
Le nombre de lignes apparaissant sur le plan d'amortissement est égal au nombre d'années d'utilisation + 1.

Situation 2-4

Avant d'entreprendre cet investissement, Monsieur CART souhaite étudier la situation financière de son entreprise. Pour ne pas augmenter les honoraires de son comptable, il vous demande de l'aider à réaliser une situation comptable intermédiaire au 31 mai à partir de la balance (document H).

Travail à faire 2-4 :

Sur l'annexe 2-4 page 14

a) **Établissez le compte de résultat au 31 mai**
b) **À partir de la balance et du compte de résultat, procédez à l'analyse de la situation en répondant aux questions.**

Document H

Balance au 31 mai 2007

N° de compte	Intitulé	DÉBIT	CRÉDIT
101	Capital et résultat		69 836
207	Fonds de commerce	80000	
213	Constructions	155 000	
2154	Matériel et outillage industriels	241 300	
2182	Matériel de transport	31 500	
2183	Matériel informatique	10 610	
2184	Mobilier	5 430	
2813	Amortissement des constructions		155 000
28154	Amortissement du matériel et outillage industriels		228 000
28182	Amortissement du matériel de transport		15 130
28183	Amortissement du matériel informatique		7 600
28184	Amortissement du mobilier		1 090
310	Stock de matières premières	3 560	
326	Stocks d'emballages	2 147	
355	Stock de produits finis	4 280	
370	Stock de marchandises	1 250	
401	Fournisseurs		2 050
404	Fournisseurs d'immobilisation		1 800
411	Clients	1 860	
421	Personnel – rémunérations dues		6 800
431	Sécurité sociale		2 040
437	Autres organismes sociaux		1169
44555	Etat, taxe due		812
512	Banque	23 360	
531	Caisse	410	
601	Achats stockés de matières et fournitures	48 500	
607	Achats de marchandises	10 280	
616	Prime d'assurances	730	
622	Honoraires	2 580	
623	Publicité	1 800	
626	Frais postaux et de télécommunications	650	
641	Rémunérations du personnel	34 000	
645	Charges de sécurité sociale	18 400	
681	Dotations aux amortissements *	14 820	
701	Ventes de produits finis		184 500
707	Ventes de marchandises		16 640
	TOTAUX	692 467	692 467

* dotations aux amortissements évaluées pour 6 mois.

L' ANONYMAT

Le candidat doit inscrire ci – dessous son numéro de table

B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Dominante : Code spécialité :

Épreuve : **E4 – U41** Gestion – Compta. – Math. Appliquées & Tech. commerciales Durée : **4 heures**

Centre d'écrit ..... Session : **2007**

NOM et Prénoms : .....

(en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse)

Date et lieu de naissance : .....

réservé à

Griffe du correcteur

B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Épreuve : E4 – E41 Gestion – compta. – Math. Appliquées et techniques commerciales

Session : 2007 N° de sujet **05-1618** Folio : 9/14

ANNEXE 1-1 A RENDRE avec la copie

Étude du marché des plateaux-repas

Questions	Réponses
A qui s'adresse ce nouveau type de produit ?	
Donnez 2 arguments pour inciter Monsieur Cart à mettre en place cette nouvelle activité.	→ →
Quels sont les prix pratiqués actuellement par les traiteurs ?	

ANNEXE 1-2 A RENDRE avec la copie

Citez au moins trois supports publicitaires

Activité	Supports publicitaires
Plateau-repas	

Ne rien écrire dans la partie barrée

ANNEXE 1-3 À RENDRE avec la copie

Tract publicitaire

ANNEXE 1-4 À RENDRE avec la copie

Calcul du prix de vente TTC du plateau-repas de type 1 :

ANNEXE 1-5 À RENDRE avec la copie

Tarif plateaux repas de type 1

Le tarif dégressif « entreprise » s'applique au delà de la commande de 10 plateaux sur le PV TTC.

Nombre de plateaux	De 0 à 9	De 10 à 19	De 20 à 39	De 40 à 49	50 et plus
% de remise	Pas de remise	5 %	10 %	15 %	20 %
PV T.T.C unitaire *	20.90	19.86			

** Vous arrondirez les résultats à 2 décimales .*

Détail du calcul pour une remise de 15 %

ANNEXE 1-6 À RENDRE avec la copie

Chiffre d'affaires TTC :

Chiffre d'affaires H.T :

Coût d'achat :

Marge brute :

ANNEXE 2-1 À RENDRE avec la copie

DENRÉES POUR 1 TARTE DE 8 PARTS	Unités	Quantités	Prix unitaire H.T.	Prix total H.T. arrondi à 2 décimales
Pâte brisée sucrée				
Farine	kg	0,25		
Beurre	kg	0,125		
Eau et sel		QS (forfait)		
Oeufs	pièce	1		
Crème d'amandes				
Poudre d'amandes	kg	0,1		
Œufs	Pièce	2		
Beurre	kg	0,1		
Sucre	kg	0,1		
Garnitures et finition				
Poires au sirop	kg	0,8		
Nappage	kg	0,1		
Amandes effilées	kg	0,08		
Coût d'achat				
Main d'oeuvre	H	15 mn		
Autres charges fixes				1
Coût de production pour une tarte				
Coût de production pour une part				

Frais de vente	1 tarte	1 part
Frais de personnel		
Emballage		
Total		

Calcul du coût de revient :

- ✓ une tarte :
- ✓ une part :

Calcul du résultat réalisé sur :

- ✓ une tarte :
- ✓ une part :

Commentaire sur les résultats :

ANNEXE 2-2 À RENDRE avec la copie

Calcul de la TVA COLLECTÉE au titre du mois de mai 2007

		Chiffre d'affaires TTC	Chiffre d'affaires HT	TVA 5,5 %	TVA 19,6 %
Produits alimentaires	Entrées	.....			
	.....	.....			
	.....	.....			
	.....	.....			
Total		.....	.....	.....	
Boissons	.....	.....			
	.....	.....			
Total		.....	.....		.....
TOTAL TVA arrondi à l'euro le plus proche (la fraction d'euro égale à 0,50 étant comptée pour 1)				TVA 5.5 %	TVA 19.6 % .....
TOTAL TVA COLLECTÉE DE MAI 2007				.....	

TVA déductible du mois de mai :

Montant du chèque à adresser à l'administration des impôts au titre du mois de mai et payable fin juin :

ANNEXE 2-3 À RENDRE avec la copie

TABLEAU D'AMORTISSEMENT COMPTABLE				
	Désignation :		Durée d'utilisation :	
	Valeur d'actif HT :		Taux d'amortissement :	
	Valeur résiduelle :		Date de mise en service :	
	Valeur à amortir :		Prorata 1ère année : ,,,,,,, jours	
Année	Valeur à amortir	Calcul et montant amortissement	Cumul des amortissements	Valeur nette comptable
31/12/2007	.....	.....	.....	.....
31/12/2008	.....	.....	.....	.....
31/12/2009	.....	.....	.....	.....
31/12/2010	.....	.....	.....	.....
31/12/2011	.....	.....	.....	.....
31/12/2012	.....	.....	.....	.....

Ne rien écrire

dans la partie barrée

ANNEXE 2-4 À RENDRE avec la copie

COMPTE DE RÉSULTAT AU :			
CHARGES		PRODUITS	
Total des charges		**Total des produits**	
Solde débiteur (Bénéfice)		Solde créditeur (Perte)	
TOTAL		TOTAL	

a) Quel est le montant du chiffre d'affaires :

b) Quel est le montant des achats :

c) Quelle est la marge brute dégagée :

d) Le taux de marque (marge/chiffre d'affaires) moyen pour une entreprise de la taille de celle de Monsieur CART est de 70 % : **Calculez le taux de marque de l'entreprise et commentez le résultat.**

e) Quel est le montant de la trésorerie du commerce au 31 mai 2007 ? Indiquez vos calculs.

f) Quel est le montant des dettes au 31 mai 2007 ? Indiquez vos calculs.

g) La trésorerie est-elle suffisante pour payer les dettes ? Justifiez votre réponse.

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.