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 2007** • Code sujet : **06-1618** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **4**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement


1. **Techniques commerciales et mathématiques appliquées** (8 questions) — **Page 3**

2. **Comptabilité et gestion** (10 questions) — **Page 7**

3. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**


**Sujet officiel (PDF) :** https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2007/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2007 - 2-Sujet.pdf

# 1. Techniques commerciales et mathématiques appliquées

Monsieur Cart envisage de proposer des plateaux-repas à une clientèle professionnelle souhaitant déjeuner sur place lors de réunions. Les travaux portent sur la clientèle, la promotion du service, la détermination des prix et l'analyse du chiffre d'affaires et de la marge.

### Travail 1-1

**Question 1-1 a. Identifier la clientèle à laquelle s'adresse ce nouveau type de produit.**

Ce produit vise une clientèle professionnelle. Il s'adresse aux salariés et aux dirigeants d'entreprises qui souhaitent déjeuner sur place lors d'une réunion de travail. Le service répond donc à un besoin de repas pratiques pour des réunions organisées dans l'entreprise. C'est cette clientèle qui est susceptible de commander des plateaux-repas auprès de Monsieur Cart.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Salariés et dirigeants d'entreprises souhaitant déjeuner sur place lors d'une réunion de travail.

**Question 1-1 b. Citer deux arguments pour inciter Monsieur Cart à créer cette nouvelle activité.**

Deux arguments possibles pour convaincre Monsieur Cart :

- Les traiteurs ont le savoir-faire nécessaire pour préparer et présenter ce type de produit.
- Le service répond à un mode de consommation prometteur. La clientèle est attirée par cette formule et prête à en payer le prix. La situation du magasin dans une zone d'activité importante renforce aussi son potentiel commercial.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le savoir-faire du traiteur et une clientèle attirée par cette formule prometteuse et prête à en payer le prix.

**Question 1-1 c. Indiquer les prix actuellement pratiqués par les traiteurs pour ce type de produit.**

Pour situer l'offre envisagée par Monsieur Cart par rapport au marché, il faut relever la fourchette de prix pratiquée par les traiteurs. Le corrigé indique des prix compris entre 15 € et 30 €. Cette donnée concerne le prix des plateaux-repas proposés actuellement et non le tarif dégressif calculé ensuite.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Entre 15 € et 30 € par plateau-repas.

### Travail 1-2

**Question 1-2. Proposer cinq supports publicitaires adaptés à la commercialisation des plateaux-repas.**

Pour faire connaître les plateaux-repas auprès des entreprises et des clients du magasin, on peut utiliser cinq supports publicitaires adaptés :

1. Un dépliant présentant l'offre.
2. Une annonce sur Internet.
3. Un courrier personnalisé aux entreprises.
4. Une affiche en magasin.
5. Un panneau extérieur.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Dépliant, Internet, courrier personnalisé, affiche en magasin et panneau extérieur.

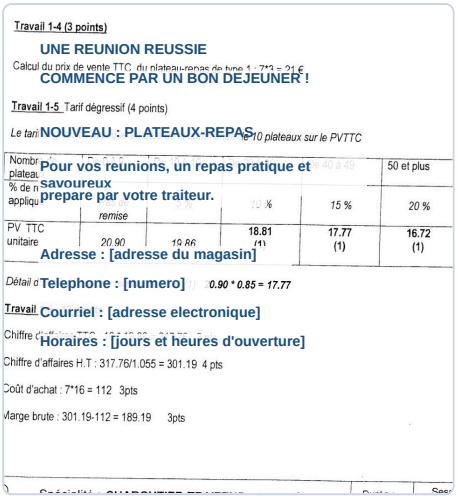
### Travail 1-3

**Question 1-3. Réaliser un tract publicitaire annonçant le nouveau service de plateaux-repas. Y faire figurer l'adresse du magasin, le numéro de téléphone, l'adresse électronique et les heures d'ouverture, ainsi qu'une accroche, en veillant au soin, à l'orthographe et à l'originalité.**

> **Une réunion réussie commence par un bon déjeuner !**
>
> **Nouveau : nos plateaux-repas pour vos réunions.**
> Des repas pratiques et savoureux, préparés par votre traiteur et livrés pour votre pause déjeuner.
>
> Votre magasin : [adresse du magasin]
> Téléphone : [numéro]
> Courriel : [adresse électronique]
> Heures d'ouverture : [jours et horaires]

Les champs entre crochets sont à remplacer par les coordonnées et horaires du magasin avant impression. Le tract annonce le nouveau service, présente une accroche et s'adresse directement aux professionnels.

**Tract publicitaire proposé**



Travail 1-4 (3 points)

UNE REUNION REUSSIE

COMMENCE PAR UN BON DEJEUNER !

Travail 1-5 Tarif dégressif (4 points)

NOUVEAU : PLATEAUX-REPAS

Pour vos reunions, un repas pratique et savoureux
prepare par votre traiteur.

Adresse : [adresse du magasin]

Telephone : [numero]

Courriel : [adresse electronique]

Horaires : [jours et heures d'ouverture]

0.90 * 0.85 = 17.77

Chiffre d'affaires H.T : 317.76/1.055 = 301.19 4 pts

Coût d'achat : 7*16 = 112 3pts

Marge brute : 301.19-112 = 189.19 3pts

50 et plus

15 %

20 %

18.81 (1)

17.77 (1)

16.72 (1)

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Nouveau service de plateaux-repas pour les réunions, avec adresse, téléphone, courriel et horaires du magasin à renseigner.

## Travail 1-4

**Question 1-4. Calculer le prix de vente TTC du plateau-repas de type 1 à partir du coût et du coefficient de vente indiqués.**

Le coût du plateau-repas de type 1 est de 7 € et le coefficient de vente indiqué est 3. On applique la propriété : prix de vente TTC = coût × coefficient. Le calcul donne 7 € × 3 = 21 €. Le prix obtenu, exprimé en euros TTC, ne nécessite pas d'arrondi supplémentaire.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> 21 € TTC.

### Travail 1-5

**Question 1-5. Compléter le tarif dégressif des plateaux-repas selon le nombre commandé, en indiquant les remises et les prix de vente TTC unitaires. Détailler le calcul correspondant à une remise de 15 %.**

| Nombre de plateaux | Remise | Prix unitaire TTC |
|---|---|---|
| De 0 à 9 | Aucune | 20,90 € |
| De 10 à 19 | 5 % | 19,86 € |
| De 20 à 39 | 10 % | 18,81 € |
| De 40 à 49 | 15 % | 17,77 € |
| 50 et plus | 20 % | 16,72 € |

La remise s'applique à partir de 10 plateaux. Pour une remise de 15 %, le client paie 100 % − 15 % = 85 % du prix de base : 20,90 € × 0,85 = 17,765 €, soit 17,77 € TTC au centime, comme dans le tarif fourni.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Prix unitaires TTC : 20,90 €, 19,86 €, 18,81 €, 17,77 € et 16,72 € selon les tranches.

### Travail 1-6

**Question 1-6. Pour une commande de 16 plateaux, calculer le chiffre d'affaires TTC, le chiffre d'affaires HT, le coût d'achat et la marge brute.**

Pour 16 plateaux, la tranche applicable est de 10 à 19, soit 19,86 € TTC l'unité. Le chiffre d'affaires TTC est 16 × 19,86 € = 317,76 €. Avec une TVA de 5,5 %, le chiffre d'affaires HT est 317,76 € ÷ 1,055 = 301,19 € après arrondi au centime. Le coût d'achat est 16 × 7 € = 112 €. La marge brute est donc 301,19 € − 112 € = 189,19 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> CA TTC : 317,76 € ; CA HT : 301,19 € ; coût d'achat : 112 € ; marge brute : 189,19 €.

## 2. Comptabilité et gestion

Le dossier étudie le coût et la rentabilité d'une tarte vendue entière ou à la part, puis la gestion comptable d'une entreprise de charcuterie-traiteur. Il mobilise les calculs de TVA et d'amortissement ainsi que l'analyse du compte de résultat, des achats, des marges, de la trésorerie et des dettes.

### Travail 2-1

**Question 2-1. À partir des données de fabrication d'une tarte de huit parts, compléter les calculs du coût de production et des frais de vente. Déterminer le coût de revient et le résultat pour une tarte entière et pour une part, puis donner un conseil sur le prix de vente de la part.**

Les denrées coûtent 3,97 € et la main-d'œuvre 3,75 €. On ajoute les charges fixes de 1,00 € pour obtenir le coût de production de la tarte, puis on le divise par huit pour une part. Les frais de vente s'ajoutent ensuite au coût de production. Enfin, le résultat est le prix de vente diminué du coût de revient. Toutes les sommes sont en euros.

| Calcul | Une tarte | Une part |
|---|---|---|
| Coût de production | 3,97 + 3,75 + 1,00 = 8,72 € | 8,72 ÷ 8 = 1,09 € |
| Frais de vente | 1,00 + 0,55 = 1,55 € | 1,00 + 0,40 = 1,40 € |
| Coût de revient | 8,72 + 1,55 = 10,27 € | 1,09 + 1,40 = 2,49 € |
| Résultat | 13,17 - 10,27 = 2,90 € | 1,80 - 2,49 = -0,69 € |

La part étant vendue à perte, son prix doit être relevé au minimum au coût de revient.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Tarte entière : coût de revient 10,27 €, bénéfice 2,90 €. Part : coût de revient 2,49 €, perte 0,69 €. Prix conseillé : au moins 2,49 € HT, soit 2,63 € TTC.

### Travail 2-2

**Question 2-2. Calculer la TVA collectée au titre de mai 2007 en distinguant les taux de 5,5 % et de 19,6 %, appliquer les règles d'arrondi indiquées, puis calculer le montant à régler après déduction de la TVA déductible.**

Les ventes alimentaires totalisent 19 300 € TTC et relèvent du taux de 5,5 %. Les boissons totalisent 3 800 € TTC et relèvent du taux de 19,6 %. Pour chaque catégorie, la base HT se trouve en divisant le montant TTC par 1 plus le taux de TVA. La TVA correspond à la différence entre TTC et HT. On arrondit ensuite chaque total de TVA à l'euro le plus proche, selon la règle indiquée.

| Catégorie | CA TTC | CA HT | TVA calculée | TVA arrondie |
|---|---|---|---|---|
| Produits alimentaires, 5,5 % | 19 300 € | 19 300 ÷ 1,055 = 18 293,84 € | 1 006,16 € | 1 006 € |
| Boissons, 19,6 % | 3 800 € | 3 800 ÷ 1,196 = 3 177,26 € | 622,74 € | 623 € |

La TVA collectée arrondie est 1 006 + 623 = 1 629 €. Après déduction de 733 €, le montant à régler est 896 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA collectée en mai : 1 629 €. Après déduction de 733 € de TVA déductible, le montant à régler est de 896 €.

### Travail 2-3

**Question 2-3. Établir le tableau d'amortissement comptable d'une climatisation d'une valeur d'actif HT de 4 000 €, mise en service le 1er juillet 2007, avec une durée d'utilisation de cinq ans. Calculer les annuités, le cumul des amortissements et les valeurs nettes comptables en tenant compte du prorata de la première année.**

La valeur à amortir est de 4 000 €. Le taux linéaire annuel est de 100 % ÷ 5 ans = 20 %, soit une annuité complète de 4 000 × 20 % = 800 €. Pour la première année, le prorata de 180 jours sur 360 donne 4 000 × 20 % × 180 ÷ 360 = 400 €. Le cumul additionne les annuités et la VNC est la valeur amortissable diminuée du cumul.

| Date | Valeur à amortir | Annuité | Cumul des amortissements | Valeur nette comptable |
|---|---|---|---|---|
| 31/12/2007 | 4 000 € | 400 € | 400 € | 3 600 € |
| 31/12/2008 | 4 000 € | 800 € | 1 200 € | 2 800 € |
| 31/12/2009 | 4 000 € | 800 € | 2 000 € | 2 000 € |
| 31/12/2010 | 4 000 € | 800 € | 2 800 € | 1 200 € |
| 31/12/2011 | 4 000 € | 800 € | 3 600 € | 400 € |
| 31/12/2012 | 4 000 € | 400 € | 4 000 € | 0 € |

✓ RÉPONSE À RETENIR

Annuités : 400 € en 2007, 800 € de 2008 à 2011 et 400 € en 2012. Amortissement cumulé final : 4 000 € ; VNC finale : 0 €.

### Travail 2-4

**Question 2-4 a. À partir du compte de résultat au 31 mai 2007, déterminer le montant du chiffre d'affaires.**

Dans le compte de résultat, le chiffre d'affaires correspond à la somme des ventes de produits finis et des ventes de marchandises. Les produits finis représentent 184 500 € et les marchandises 16 640 €. On additionne ces deux montants : 184 500 € + 16 640 € = 201 140 €. Le chiffre d'affaires au 31 mai 2007 est donc de 201 140 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires au 31 mai 2007 : 201 140 €.

**Question 2-4 b. Déterminer le montant total des achats.**

Le montant total des achats comprend les achats de matières et fournitures ainsi que les achats de marchandises. Le compte de résultat indique respectivement 48 500 € et 10 280 €. La formule est : total des achats = achats de matières et fournitures + achats de marchandises. Ainsi, 48 500 € + 10 280 € = 58 780 €. Les autres charges du compte ne sont pas incluses dans ce total.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Total des achats au 31 mai 2007 : 58 780 €, composé des matières et fournitures et des marchandises.

**Question 2-4 c. Calculer la marge brute dégagée par l'entreprise.**

La marge brute se calcule en retirant les achats du chiffre d'affaires. Le chiffre d'affaires est de 201 140 € et le total des achats de 58 780 €. On applique la formule : marge brute = chiffre d'affaires - achats. Le calcul donne 201 140 € - 58 780 € = 142 360 €. L'entreprise dégage donc une marge brute de 142 360 € avant les autres charges.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Marge brute dégagée par l'entreprise : 142 360 €.

**Question 2-4 d. Calculer le taux de marque de l'entreprise à partir de la marge et du chiffre d'affaires, puis commenter le résultat en le comparant au taux moyen de 70 % indiqué pour une entreprise de cette taille.**

Le taux de marque rapporte la marge brute au chiffre d'affaires, puis s'exprime en pourcentage. Avec une marge de 142 360 € et un chiffre d'affaires de 201 140 €, le calcul est : 142 360 ÷ 201 140 × 100 = 70,77 % (arrondi au centième). Comparé au taux moyen annoncé de 70 %, le résultat de l'entreprise est très proche de la moyenne professionnelle.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Taux de marque : 70,77 %, soit un résultat proche du taux moyen professionnel de 70 %.

**Question 2-4 e. Calculer le montant de la trésorerie du commerce au 31 mai 2007 et indiquer les calculs effectués.**

La trésorerie du commerce correspond aux disponibilités figurant dans les données du bilan. Les deux montants à additionner sont 23 360 € et 410 €. La formule est : trésorerie = 23 360 € + 410 €. Le calcul donne 23 770 €. Au 31 mai 2007, l'entreprise dispose donc d'une trésorerie totale de 23 770 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Trésorerie disponible au 31 mai 2007 : 23 770 €.

**Question 2-4 f. Calculer le montant des dettes au 31 mai 2007 et indiquer les calculs effectués.**

Le total des dettes se trouve en additionnant les six montants relevés dans les données au 31 mai 2007. Le calcul est présenté dans l'ordre : 2 050 € + 1 800 € + 6 800 € + 2 040 € + 1 169 € + 812 €. La somme obtenue est de 14 671 €. Il s'agit du montant total des dettes à cette date.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Total des dettes au 31 mai 2007 : 14 671 €.

**Question 2-4 g. Indiquer si la trésorerie est suffisante pour payer les dettes et justifier la réponse par un calcul.**

Pour vérifier si la trésorerie suffit, on la compare au montant total des dettes. La trésorerie est de 23 770 € et les dettes s'élèvent à 14 671 €. La différence est positive : 23 770 € - 14 671 € = 9 099 €. La trésorerie couvre donc toutes les dettes et laisse un excédent de 9 099 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Oui, la trésorerie couvre les dettes et laisse un excédent de 9 099 € au 31 mai 2007.

# Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2007)

**Bilan de l'épreuve :** Épreuve E4-U41 de gestion, comptabilité, mathématiques appliquées et techniques commerciales du BP Charcutier Traiteur, session 2007, sujet 06-1618, d'une durée de quatre heures et de coefficient 4. Elle évalue la démarche commerciale autour des plateaux-repas et la gestion d'une entreprise : calcul des prix et coûts, marges, TVA, amortissements, compte de résultat et trésorerie.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Prix après remise : prix initial × (1 - taux de remise exprimé en nombre décimal).
- Coût de revient : coût de production + frais de vente correspondant au produit vendu.
- TVA à régler : TVA collectée - TVA déductible, après calcul séparé pour chaque taux applicable.
- Amortissement linéaire : annuité pleine = valeur amortissable × taux ; proratiser l'annuité de la première année si nécessaire.

### Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les montants HT et TTC avant de calculer chiffre d'affaires, coûts et marges.
- Appliquer le bon taux de TVA à chaque catégorie et respecter la règle d'arrondi indiquée.
- Pour l'amortissement, vérifier la date de mise en service, le prorata, le cumul et la valeur nette comptable.
- Présenter les opérations et les unités, puis justifier clairement chaque conclusion de gestion.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment calculer un prix après remise dans le tarif dégressif ?**

Convertissez le pourcentage de remise en nombre décimal, puis soustrayez-le de 1. Multipliez le prix initial par le coefficient obtenu. Par exemple, une remise de 15 % correspond à multiplier le prix par 0,85.

**Q : Comment passer du coût de production au coût de revient ?**

Additionnez au coût de production les frais de vente correspondant au produit considéré. Faites le calcul séparément pour la tarte entière et pour une part, car les frais d'emballage indiqués diffèrent.

**Q : Comment organiser son temps pour traiter les deux dossiers ?**

Répartissez les quatre heures entre les deux dossiers en tenant compte de leurs 40 points chacun. Gardez du temps pour vérifier les tableaux, les calculs, les unités et les conclusions avant de rendre la copie.

**Q : Quels éléments rendent une réponse de gestion complète pour le jury ?**

Indiquez les données utilisées, les opérations et les unités, puis formulez une conclusion explicite. Respectez les distinctions entre HT et TTC, les taux de TVA du sujet et les règles d'arrondi précisées.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2007/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2007 - 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.