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 2009 • Code sujet : **08 1631** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse comptable et dossier d'indemnisation** (5 questions) — **Page 3**
2. **Automatisation du chiffre d'affaires dans un tableur** (3 questions) — **Page 7**
3. **Calcul de la TVA de mai 2009** (1 question) — **Page 9**
4. **Vitrine Internet et marchandisage** (4 questions) — **Page 11**
5. **Évolution et répartition des ventes de plateaux-repas** (2 questions) — **Page 14**
6. **Promotion du plateau « saveur de Chine »** (3 questions) — **Page 16**
7. **Calcul du prix de vente TTC d'un plateau** (1 question) — **Page 18**
8. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 19**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2009/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2009 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse comptable et dossier d'indemnisation

Des travaux municipaux de construction d'un parking ont porté préjudice à l'activité de Laurent Traiteur. Les comptes de résultat de 2006 à 2008 et les informations sur le personnel servent à compléter un dossier de demande d'indemnisation.

Chiffre d'affaires

Question 1-1. Compléter le tableau du chiffre d'affaires HT pour 2006, 2007 et 2008, puis calculer son évolution en euros et en pourcentage par rapport à l'année précédente. Arrondir les pourcentages à une décimale.

Le chiffre d'affaires HT est repris du document A. L'évolution en euros se calcule par différence avec l'année précédente ; le pourcentage est cette différence divisée par le chiffre d'affaires précédent, puis multipliée par 100. Ainsi, en 2007 : 649 600 - 580 000 = 69 600 €, soit 69 600 ÷ 580 000 × 100 = 12,0 %. En 2008 : 556 800 - 649 600 = -92 800 €, soit -14,3 %. Les taux sont arrondis à une décimale.

Année	Chiffre d'affaires HT	Évolution en euros	Évolution en %
2006	580 000,00 €	-	-
2007	649 600,00 €	+69 600,00 €	+12,0 %
2008	556 800,00 €	-92 800,00 €	-14,3 %

Chiffre d'affaires complété

Années	2006	2007	2008
Chiffre d'affaires H.T.	580 000 €	649 600 €	556 800 €
Évolution en euros du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente		+69 600 €	-92 800 €
Évolution en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente		+12,0 %	-14,3 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires HT : 580 000 € en 2006, 649 600 € en 2007 et 556 800 € en 2008 ; évolutions : +12,0 % puis -14,3 %.

Résultat d'exploitation

Question 1-1. Compléter le tableau du résultat d'exploitation pour 2006, 2007 et 2008, calculer les évolutions en euros et en pourcentage par rapport à l'année précédente, puis commenter l'évolution du résultat.

Le résultat d'exploitation est donné dans le document A. On calcule chaque variation par différence avec l'année précédente, puis le taux en divisant cette différence par le résultat précédent.

1. En 2007 : 65 603,60 - 58 580,00 = +7 023,60 €, soit +12,0 %.

2. En 2008 : 41 730,33 - 65 603,60 = -23 873,27 €, soit -36,4 %.

Le résultat augmente en 2007, puis baisse nettement en 2008.

Résultat d'exploitation complété

Années	2006	2007	2008
Résultat d'exploitation	58 580 €	65 603,60 €	41 730,33 €
Évolution en euros du résultat d'exploitation par rapport à l'année précédente		+7 023,60 €	-23 873,27 €
Évolution en pourcentage du résultat d'exploitation par rapport à l'année précédente		+12,0 %	-36,4 %

Comment a évolué le résultat d'exploitation ?

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Résultat d'exploitation : 58 580,00 € en 2006, 65 603,60 € en 2007 et 41 730,33 € en 2008 ; évolutions : +12,0 % puis -36,4 %.

Analyse du compte de résultat

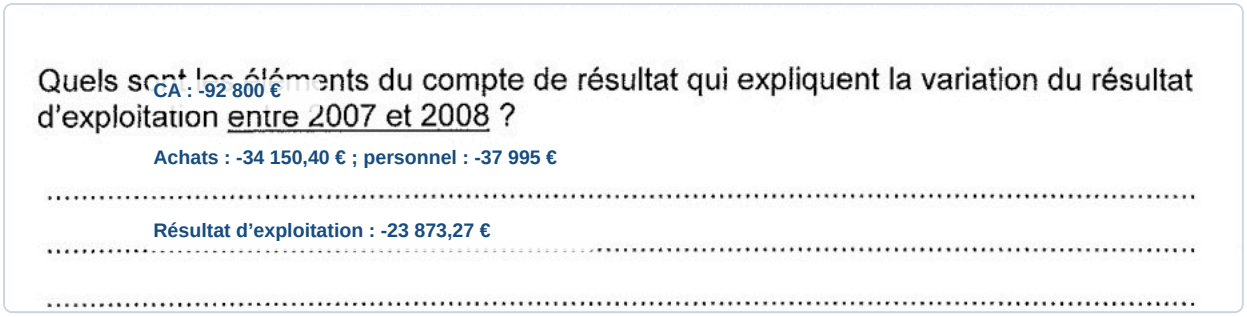
Question 1-1. Indiquer les éléments du compte de résultat qui expliquent la variation du résultat d'exploitation entre 2007 et 2008.

Entre 2007 et 2008, le chiffre d'affaires diminue de 92 800 €, ce qui réduit les ressources de l'entreprise. Les variations des charges d'exploitation modèrent cette baisse : les achats, les charges de personnel et les amortissements diminuent, tandis que plusieurs autres charges augmentent.

Élément	Variation de charge 2008 par rapport à 2007	Effet sur le résultat
Achats	-34 150,40 €	Favorable
Charges de personnel	-37 995,00 €	Favorable
Amortissements et provisions	-3 526,40 €	Favorable
Locations	+220,86 €	Défavorable
Autres charges externes	+1 195,26 €	Défavorable
Cotisations exploitant	+779,52 €	Défavorable
Impôts et taxes	+448,22 €	Défavorable

Le recul des ventes explique la baisse du résultat, malgré les diminutions de certaines charges.

Éléments expliquant la variation



✓ RÉPONSE À RETENIR

Le chiffre d'affaires baisse de 92 800 €. Les diminutions d'achats et de personnel compensent partiellement cette baisse ; le résultat d'exploitation recule de 23 873,27 €.

Organisation de l'entreprise

Question 1-1. Compléter le tableau des effectifs par nature de poste pour 2006, 2007 et 2008, puis justifier les variations de l'effectif et des charges de personnel entre 2006 et 2007, puis entre 2007 et 2008.

Le tableau distingue les vendeuses à temps plein et à mi-temps, conformément aux informations du document B. L'effectif total compte les personnes salariées, sans convertir le temps partiel en fraction d'effectif.

Nature du poste	2006	2007	2008
Ouvrier qualifié	1	2	1
Commis	2	2	2
Apprenti	1	0	0
Vendeuse à temps plein	1	2	1
Vendeuse à mi-temps	1	0	0
Total salarié	6	6	4

De 2006 à 2007, l'apprenti devient ouvrier et la vendeuse à mi-temps passe à temps plein : l'effectif reste à 6, mais les charges passent de 160 860 € à 178 200 €, soit +17 340 €. De 2007 à 2008, un ouvrier et une vendeuse quittent l'entreprise : l'effectif tombe à 4 et les charges diminuent de 37 995 €, à 140 205 €.

Effectifs complétés par poste

Nature du poste	2006	2007	2008
Ouvrier qualifié	1	2	1
Commis	2	2	2
Apprenti	1	0	0
Vendeuse temps plein	1	2	1
Vendeuse mi-temps	1	0	0
Total salarié Total salarié	6	6	4

Corrigé de l'académie de Caen

✓ RÉPONSE À RETENIR

Effectif salarié : 6, 6 puis 4. Charges de personnel : 160 860 €, 178 200 € puis 140 205 €.

Indemnisation

Question 1-1. Au regard de l'évolution du résultat d'exploitation, indiquer si Monsieur Laurent doit accepter ou refuser la proposition d'indemnisation amiable de 5 000 euros et justifier la réponse.

Le résultat d'exploitation diminue de 23 873,27 € entre 2007 et 2008. La proposition de 5 000 € représente environ 20,9 % de cette baisse : 5 000 ÷ 23 873,27 × 100. Au regard de l'évolution du résultat, Monsieur Laurent devrait refuser cette offre ou négocier une indemnisation supérieure. La baisse du résultat est un indicateur de la dégradation de l'activité, sans établir à elle seule le montant exact du préjudice attribuable aux travaux.

Réponse sur l'indemnisation

passer par une procédure devant la justice). Par rapport à l'évolution du résultat d'exploitation, pensez-vous que Monsieur Laurent doit accepter ou refuser cette proposition ? Justifiez votre réponse.

Baisse du résultat : 23 873,27 €

Indemnité proposée : 5 000 €

Refuser ou négocier une indemnité supérieure

✓ RÉPONSE À RETENIR

Refuser ou négocier une indemnité supérieure : 5 000 € représentent environ 20,9 % de la baisse du résultat d'exploitation, soit 23 873,27 €.

2. Automatisation du chiffre d'affaires dans un tableur

Laurent Traiteur utilise un tableur pour gérer ses commandes de matières premières et souhaite automatiser le calcul du chiffre d'affaires. Un exemple de feuille de calcul et le tableau des ventes de mai 2009 permettent de déterminer les formules demandées.

Cellule G4

Question a). Noter la formule permettant de calculer automatiquement le chiffre d'affaires du vendredi 1er mai, à saisir dans la cellule G4.

La cellule G4 totalise les ventes des quatre rayons de la ligne 4, de C4 à F4.

Formule en G4

vendredi 1er mai à saisir dans la cellule G4.

=SOMME(C4:F4)

.....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

`=SOMME(C4:F4)`

Cellule C35

Question b). Noter la formule ayant permis de calculer automatiquement le chiffre d'affaires TTC en charcuterie pour le mois de mai, à saisir dans la cellule C35.

1. La cellule C35 additionne les montants TTC journaliers de la colonne C, des lignes 4 à 34 incluses.

Formule en C35

.....

=SOMME(C4:C34)

.....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

`=SOMME(C4:C34)`

Cellule C36

Question c). Noter la formule permettant de calculer automatiquement le chiffre d'affaires HT en charcuterie pour le mois de mai, à saisir dans la cellule C36.

> Le montant HT s'obtient en divisant le total TTC de la charcuterie par le coefficient correspondant à la TVA de 5,50 %, soit 1,055.

Formule en C36

```
=C35/1,055
```

✓ RÉPONSE À RETENIR

`=C35/1,055`

3. Calcul de la TVA de mai 2009

Pour établir la TVA de mai 2009, il faut exploiter les ventes du magasin, ajouter 16 332 euros TTC de prestations extérieures taxées à 19,60 %, et prendre en compte les achats du mois. Aucun crédit de TVA du mois précédent n'est à reporter.

Tableaux préparatoires

Question 1-3. À l'aide des documents sur les ventes et les achats, compléter les tableaux préparatoires de la TVA collectée et de la TVA déductible, puis déterminer la TVA du mois à décaisser ou le crédit de TVA. Faire figurer les calculs et arrondir au centime d'euro le plus proche.

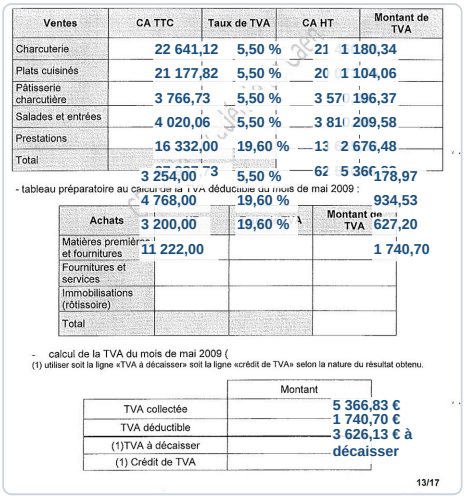
Pour chaque vente à 5,50 %, le chiffre d'affaires HT vaut TTC ÷ 1,055 ; la TVA vaut TTC − HT. Pour les prestations à 19,60 %, le HT vaut 16 332 ÷ 1,196. Les achats étant indiqués HT, leur TVA se calcule par HT × taux. Montants arrondis au centime.

Ventes	CA TTC (€)	Taux de TVA	CA HT (€)	TVA (€)
Charcuterie	22 641,12	5,50 %	21 460,78	1 180,34
Plats cuisinés	21 177,82	5,50 %	20 073,76	1 104,06
Pâtisserie charcutière	3 766,73	5,50 %	3 570,36	196,37
Salades et entrées	4 020,06	5,50 %	3 810,48	209,58
Prestations	16 332,00	19,60 %	13 655,52	2 676,48
Total	67 937,73		62 570,90	5 366,83

Achats	HT (€)	Taux de TVA	TVA (€)
Matières premières et fournitures	3 254,00	5,50 %	178,97
Fournitures et services	4 768,00	19,60 %	934,53
Immobilisation : rôtissoire	3 200,00	19,60 %	627,20
Total	11 222,00		1 740,70

TVA à décaisser = 5 366,83 − 1 740,70 = 3 626,13 €.

Annexe 1-3 complétée



Ventes	CA TTC	Taux de TVA	CA HT	Montant de TVA
Charcuterie	22 641,12	5,50 %	21	1 180,34
Plats cuisinés	21 177,82	5,50 %	20	1 104,06
Pâtisserie charcutière	3 766,73	5,50 %	3 57	196,37
Salades et entrées	4 020,06	5,50 %	3 81	209,58
Prestations	16 332,00	19,60 %	13	2 676,48
Total	3 254,00	5,50 %	62	5 366,13 178,97
	4 768,00	19,60 %		934,53

- tableau préparatoire au calcul de la TVA déductible du mois de mai 2009 :

Achats	3 200,00	19,60 %	Montant de TVA 627,20
Matières premières et fournitures	11 222,00		1 740,70
Fournitures et services			
Immobilisations (rôtissoire)			
Total			

- calcul de la TVA du mois de mai 2009 (

(1) utiliser soit la ligne «TVA à décaisser» soit la ligne «crédit de TVA» selon la nature du résultat obtenu.

	Montant
TVA collectée	5 366,83 €
TVA déductible	1 740,70 €
(1)TVA à décaisser	3 626,13 € à décaisser
(1) Crédit de TVA	

13/17

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA collectée : **5 366,83 €** ; TVA déductible : **1 740,70 €** ; TVA à décaisser : **3 626,13 €**.

4. Vitrine Internet et marchandisage

Laurent Traiteur envisage de présenter ses produits et services sur Internet et de modifier la présentation marchande du magasin. Les documents sur la vitrine Internet et le marchandisage servent à analyser les bénéfices de cette démarche et à proposer des actions adaptées au point de vente.

Vitrine Internet

Question 2-1-1. À l'aide du document F, donner une définition de la vitrine par Internet.

Une vitrine par Internet est un site de présentation de l'entreprise, accessible aux clients qui recherchent des informations en ligne. Elle met en valeur son savoir-faire, ses produits et ses services, notamment grâce à des photos et à des descriptions. Elle peut aussi présenter les prestations proposées et apporter des réponses aux questions courantes des clients.

Définition de la vitrine Internet

À l'aide du document F

2-1-1. Donnez une définition de la vitrine par Internet.

Site présentant l'entreprise, son savoir-faire, ses produits et ses services.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Un site Internet qui présente l'entreprise, son savoir-faire, ses produits et ses services aux clients.

Intérêt commercial

Question 2-1-2. Indiquer l'intérêt, pour Laurent Traiteur, de posséder une vitrine par Internet.

Une vitrine sur Internet permet à Laurent Traiteur de se faire connaître auprès de personnes qui recherchent un traiteur, même avant de consulter un annuaire. Elle valorise la qualité de son travail et répond aux questions habituelles. En présentant ses produits et ses prestations avec des photos et des descriptions, l'entreprise donne envie aux clients de la choisir.

Elle contribue ainsi à renforcer sa réputation et à développer ses ventes, notamment pour les réceptions et les événements.

Intérêt de la vitrine Internet

2-1-2. Indiquez quel est l'intérêt pour Laurent Traiteur de posséder une vitrine par Internet.

Faire connaître l'entreprise, valoriser son offre et attirer de nouveaux clients.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Renforcer la notoriété de Laurent Traiteur, attirer des clients et développer les ventes de ses produits et prestations.

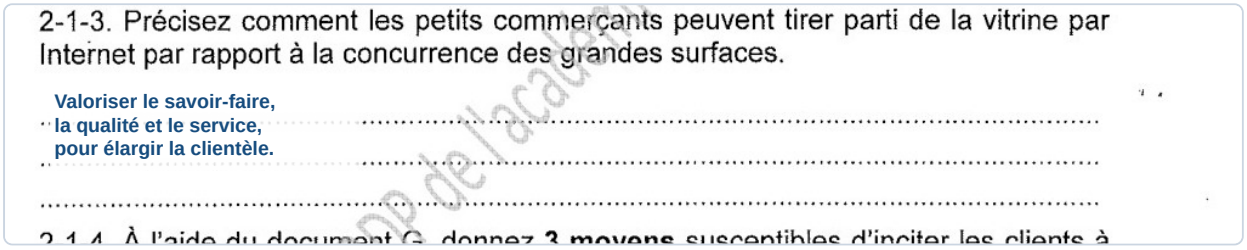
Concurrence

Question 2-1-3. Préciser comment les petits commerçants peuvent tirer parti d'une vitrine par Internet face à la concurrence des grandes surfaces.

Face aux grandes surfaces, les petits commerçants peuvent mettre en avant ce qui les distingue : leur savoir-faire, la qualité de leurs produits et un service adapté. Une vitrine Internet rend ces atouts visibles auprès de personnes qui ne connaissent pas encore le commerce.

Comme l'illustre le témoignage du document F, le traiteur peut présenter une offre plus haut de gamme et ses services de réception. Il peut ainsi élargir sa clientèle au-delà du quartier et répondre à différents budgets.

Se différencier des grandes surfaces


2-1-3. Précisez comment les petits commerçants peuvent tirer parti de la vitrine par Internet par rapport à la concurrence des grandes surfaces.

Valoriser le savoir-faire,
la qualité et le service,
pour élargir la clientèle.

2-1-4. À l'aide du document G, donnez **3 moyens** susceptibles d'inciter les clients à

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre en avant le savoir-faire, la qualité et le service, puis toucher de nouveaux clients grâce à Internet.

Marchandisage

Question 2-1-4. À l'aide du document G, proposer trois moyens susceptibles d'inciter les clients à acheter davantage et donner, pour chacun, un exemple d'application dans le point de vente de Laurent Traiteur.

Le document G propose plusieurs actions de marchandisage pour attirer l'attention et encourager les achats spontanés. Trois moyens adaptés à Laurent Traiteur sont présentés ci-dessous.

Moyen	Application dans le magasin
Mettre en évidence les promotions	Présenter les spéciaux de la semaine sur un étalage visible.
Placer des produits impulsifs près de la caisse	Proposer des portions individuelles à emporter près de la caisse.
Faire déguster les nouveautés	Installer une dégustation d'un nouveau plat cuisiné.

Ces présentations facilitent la découverte des produits et peuvent inciter les clients à compléter leurs achats.

Moyens et exemples de marchandisage

votre point de vente.

MOYENS : Comment inciter les clients à acheter davantage	Exemples d'applications pour votre magasin
Promotions visibles	Spéciaux sur un étalage
Produits impulsifs près de la caisse	Portions à emporter
Dégustation de nouveautés	Nouveau plat cuisiné

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre les promotions en évidence, placer des achats impulsifs près de la caisse et faire déguster les nouveautés.

5. Évolution et répartition des ventes de plateaux-repas

Après le réaménagement de son magasin au début de 2009, Monsieur Laurent souhaite en évaluer l'impact sur les ventes de plateaux-repas. Le tableau compare les quantités vendues par variété au premier semestre 2008 et au premier semestre 2009.

Répartition des ventes

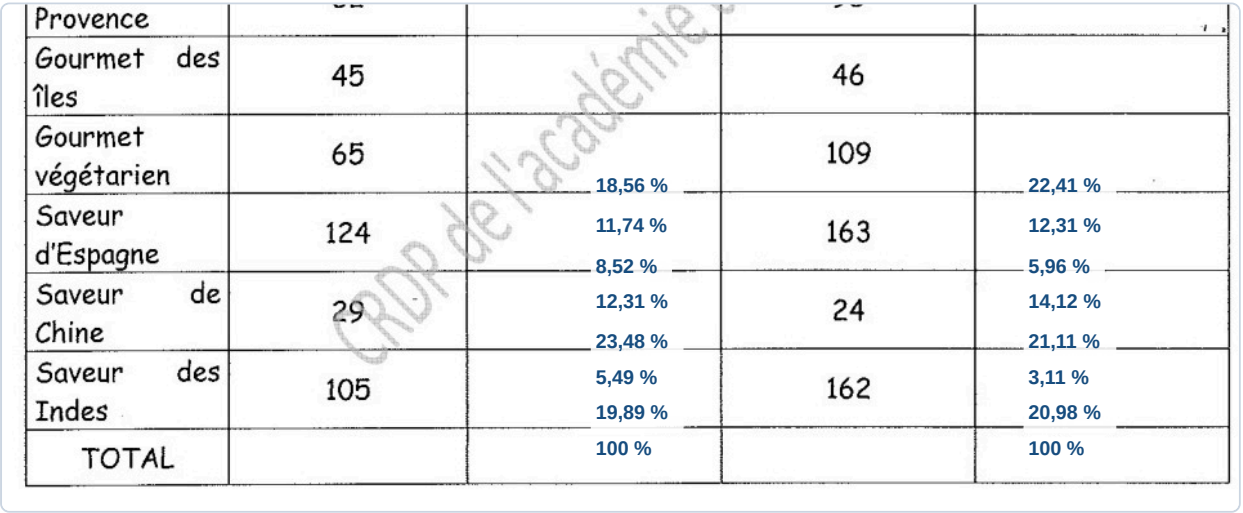
Question 2-2-1. Calculer, pour chaque variété de plateau-repas, la répartition des ventes en pourcentage au premier semestre 2008 et au premier semestre 2009. Arrondir à deux chiffres après la virgule.

Pour chaque variété, la répartition se calcule en divisant sa quantité par le total du semestre, puis en multipliant par 100. Exemple pour Gourmet d'Asie en 2008 : 98 ÷ 528 × 100 = 18,56 %. Les totaux sont de 528 plateaux en 2008 et de 772 en 2009. Les parts sont arrondies à deux décimales ; les écarts éventuels à 100 % viennent des arrondis.

Variété	2008 : quantité	2008 : part	2009 : quantité	2009 : part
Gourmet d'Asie	98	18,56 %	173	22,41 %
Gourmet de Provence	62	11,74 %	95	12,31 %
Gourmet des Îles	45	8,52 %	46	5,96 %
Gourmet végétarien	65	12,31 %	109	14,12 %
Saveur d'Espagne	124	23,48 %	163	21,11 %
Saveur de Chine	29	5,49 %	24	3,11 %
Saveur des Indes	105	19,89 %	162	20,98 %
Total	528	100 %	772	100 %

Chaque pourcentage indique la part de la variété dans les ventes totales de son semestre.

Répartition des ventes complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

2008 : Asie 18,56 %, Provence 11,74 %, Îles 8,52 %, végétarien 12,31 %, Espagne 23,48 %, Chine 5,49 %, Indes 19,89 %. 2009 : 22,41 %, 12,31 %, 5,96 %, 14,12 %, 21,11 %, 3,11 %, 20,98 %.

Impact du réaménagement

Question 2-2-2. Dire si le réaménagement a eu un impact sur le volume et la répartition des ventes, en justifiant la réponse par les calculs en quantité et en pourcentage.

Le volume total passe de 528 plateaux au premier semestre 2008 à 772 au premier semestre 2009. La hausse est de 772 - 528 = 244 plateaux, soit 244 ÷ 528 × 100 = 46,21 % par rapport à 2008. Les ventes augmentent donc nettement après le réaménagement.

La répartition change aussi : Gourmet d'Asie passe de 18,56 % à 22,41 %, tandis que Saveur de Chine passe de 5,49 % à 3,11 %. D'autres parts évoluent également, comme le montre le tableau. On constate donc une hausse du volume et une modification de la composition des ventes, sans pouvoir isoler l'aménagement comme cause unique.

Impact sur les ventes

2-2-2. Constatez-vous un impact sur le volume et la répartition des ventes ? Justifiez votre réponse

Volume : +244 plateaux (+46,21 %).

.....

..... **Répartition par variété modifiée.** .....

.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Oui : les ventes augmentent de 244 plateaux (+46,21 %) et leur répartition par variété change.

6. Promotion du plateau « saveur de Chine »

Les ventes du plateau « saveur de Chine » sont faibles et une promotion est prévue à l'occasion du Nouvel An chinois. Le prix passe de 19 euros TTC à 15 euros TTC et une affiche doit informer la clientèle.

Période promotionnelle

Question 2-3-1. À partir des renseignements du document H, indiquer la période promotionnelle de sept jours consécutifs la plus adaptée, avec ses dates de début et de fin, puis justifier le choix.

Le document H indique que l'année chinoise 2009 débute le 26 janvier. La promotion doit donc inclure cette date. En commençant le lundi 26 janvier, les sept jours consécutifs se terminent le dimanche 1er février : 26, 27, 28, 29, 30 et 31 janvier, puis 1er février. La période couvre ainsi le Nouvel An chinois et les jours qui suivent.

Période promotionnelle

Du 26 janvier au 1er février 2009 inclus

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Du lundi 26 janvier au dimanche 1er février 2009 inclus.

Baisse de prix

Question 2-3-2. Calculer, en détaillant le calcul, le pourcentage de baisse du prix de vente TTC du plateau « saveur de Chine ».

Le prix initial est de 19 € TTC et le prix promotionnel de 15 € TTC. La baisse est de 19 - 15 = 4 €. Le pourcentage de baisse se calcule par rapport au prix initial : $\frac{\text{baisse}}{\text{prix initial}} \times 100$. Ainsi, $\frac{4}{19} \times 100 = 21,0526\ldots\,\%$, soit 21,1 % après arrondi à une décimale. Les deux prix utilisés sont TTC.

Calcul de la baisse

(19 - 15) / 19 × 100 = 21,1 %

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

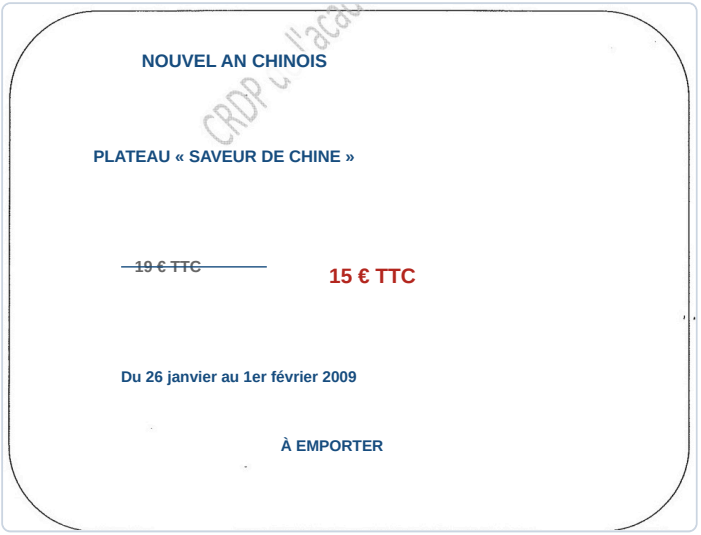
Baisse du prix TTC : 21,1 %.

Communication commerciale

Question 2-3-3. Élaborer l'affiche publicitaire du magasin présentant la promotion du plateau « saveur de Chine ».

L'affiche doit faire ressortir l'occasion, le nom du plateau, le prix promotionnel et la durée de l'offre. Le prix habituel de 19 € TTC est indiqué comme repère, tandis que le prix réduit de 15 € TTC reste bien visible. La mention « À emporter » précise la condition de vente. Le visuel complète l'affiche avec les dates retenues pour l'opération.

Affiche promotionnelle



✓ RÉPONSE À RETENIR

Plateau « Saveur de Chine » : 15 € TTC au lieu de 19 €, du 26 janvier au 1er février 2009.

7. Calcul du prix de vente TTC d'un plateau

Après l'opération promotionnelle, l'entreprise Cogez commande exceptionnellement 100 plateaux-repas et vient les récupérer au magasin. Le prix de revient unitaire est de 8,95 euros et le taux de marge demandé est de 9 %, avec une TVA de 5,5 %.

Calcul du prix de vente

Question 2-4. À partir du prix de revient de 8,95 euros et d'un taux de marge de 9 %, calculer la marge en valeur, le prix de vente HT et le prix de vente TTC d'un plateau, avec une TVA de 5,5 %.

Le taux de marge s'applique au prix de revient. Marge exacte : 8,95 × 9 % = 0,8055 €, soit 0,81 € au centime. Prix de vente HT : 8,95 + 0,8055 = 9,7555 €, arrondi à 9,76 €. Puis prix TTC : 9,76 × 1,055 = 10,2968 €, arrondi à 10,30 €. Le prix demandé est celui d'un plateau, même si la commande porte sur 100 unités.

Prix de revient	Taux de marge	Marge en valeur	Prix de vente HT	Prix de vente TTC
8,95 €	9 %	0,81 €	9,76 €	10,30 €

Annexe 2-4 complétée

Prix de revient	Taux de marge	Marge en valeur	Prix de vente HT	Prix de vente TTC
8,95 €	9 %	0,81 €	9,76 €	10,30 €

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Marge : 0,81 € ; prix de vente : 9,76 € HT, soit 10,30 € TTC par plateau.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2009)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E4-U41 du BP Charcutier-traiteur, session 2009, sujet 08 1631, dure 4 heures et a un coefficient 4. Elle étudie l'entreprise Laurent Traiteur : comptes et personnel, tableur, TVA, vitrine Internet, marchandisage, ventes de plateaux-repas, promotion et prix de vente. Elle évalue les calculs de gestion, l'analyse des données et l'argumentation commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Évolution en pourcentage = (valeur nouvelle - valeur initiale) / valeur initiale × 100.
- Pour un montant TTC, le montant HT se calcule en divisant le TTC par 1 + le taux de TVA exprimé en décimal.
- TVA à décaisser = TVA collectée - TVA déductible, en tenant compte d'un éventuel crédit reporté.
- Taux de marge = marge / prix de revient HT ; prix de vente TTC = prix de vente HT × (1 + taux de TVA).

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer évolution en euros et évolution en pourcentage, et préciser la valeur de référence utilisée.
- Vérifier les coordonnées des cellules et les plages incluses dans chaque formule du tableur.
- Séparer les montants HT et TTC, appliquer le taux propre à chaque opération et respecter les arrondis demandés.
- Justifier les comparaisons par des calculs et proposer des exemples commerciaux adaptés au traiteur.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer une évolution en pourcentage entre deux années ?

Soustrayez la valeur de l'année précédente de la valeur étudiée, divisez le résultat par la valeur précédente, puis multipliez par 100. Un résultat positif indique une hausse et un résultat négatif indique une baisse.

Q : Comment retrouver un montant HT à partir d'un montant TTC ?

Divisez le montant TTC par 1 plus le taux de TVA exprimé en décimal. Avec une TVA de 5,5 %, le coefficient est 1,055. Arrondissez le résultat au centime si la consigne le demande.

Q : Comment calculer la répartition des ventes d'une variété de plateaux ?

Divisez la quantité vendue de cette variété par la quantité totale vendue sur la période, puis multipliez par 100. Effectuez le calcul séparément pour chaque semestre et arrondissez à deux chiffres après la virgule.

Q : Que vérifier avant de remettre la copie ?

Vérifiez que toutes les annexes demandées sont complétées, que les calculs utiles sont visibles et que les unités et arrondis sont corrects. Pour les réponses commerciales, reliez chaque proposition au contexte de Laurent Traiteur.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2009/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2009 - 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.