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

SUJET

Le sujet comporte deux parties :
1ère partie : comptabilité-gestion
2ème partie : techniques commerciales et mathématiques

Actuellement en formation dans l'entreprise Laurent Traiteur, entreprise individuelle, vous avez l'intention de vous installer dans deux ou trois ans.
Pour vous accompagner dans ce projet, Monsieur Laurent vous confie un certain nombre de dossiers à traiter.

Fiche d'identité
Laurent traiteur
14 rue du soleil d'or
28 000 CHARTRES
Tél : 02 37 91 83 00
Fax : 02 37 91 83 01
Laurentraiteur@wanadoo.fr

DOSSIER 1 : comptabilité - gestion

Situation 1-1

Monsieur Laurent est charcutier-traiteur à Chartres.
Début 2008, la ville a réalisé des travaux de construction d'un parking qui ont occasionné un préjudice à son activité. La municipalité a décidé d'indemniser les commerçants. Monsieur Laurent doit donc compléter un dossier en vue d'une éventuelle réparation du préjudice.

CRDP de l'académie de Caen

Travail à faire 1-1

Monsieur Laurent souhaite que vous l'aidiez à compléter l'extrait du dossier de demande d'indemnisation en annexe 1-1 à l'aide des documents A de cette page et B en page suivante.

Annexe 1-1 à compléter pages 10 et 11 (arrondir les pourcentages à une décimale).

Document A

Comptes de résultat			
	2006	2007	2008
Chiffre d'affaires	580 000,00	649 600,00	556 800,00
Achats	234 320,00	262 438,40	228 288,00
Locations	19 720,00	22 086,40	22 307,26
Autres charges externes	53 360,00	59 763,20	60 958,46
...			
Charges de personnel	160 860,00	178 200,00	140 205,00
Cotisations exploitant	23 200,00	25 984,00	26 763,52
Impôts et taxes	13 340,00	14 940,80	15 389,02
...			
Amortissements et provisions	22 040,00	24 684,80	21 158,40
Résultat d'exploitation	58 580,00	65 609,60	41 730,33
Résultat financier	- 4 640,00	- 5 196,80	- 4 454,40
Résultat net	53 940,00	60 412,80	37 275,93

Organisation de l'entreprise :

En 2006, Monsieur Laurent employait un ouvrier qualifié, deux commis, un apprenti et deux vendeuses dont une à mi-temps.

En 2007, l'apprenti est embauché en qualité d'ouvrier et les deux vendeuses sont à temps plein.

En 2008, un ouvrier a quitté l'entreprise et une vendeuse a été licenciée pour motif économique.

Situation 1-2

Monsieur Laurent souhaite développer l'utilisation de l'outil informatique au sein de son entreprise. Il utilise déjà le tableur pour déterminer la quantité de matières premières à commander et il souhaite aujourd'hui informatiser le calcul de son chiffre d'affaires.

CRDP de l'académie de Caen

Travail à faire 1-2

À partir de l'exemple (document C page 3) et du tableau du chiffre d'affaires du mois de mai (document D page suivante), Monsieur Laurent vous demande de noter sur l'annexe 1-2, les formules permettant d'automatiser les calculs.

Annexe 1-2 à compléter page 12.

Document C

Exemple d'une feuille de calcul réalisé sous tableur

	A	B	C	D	E
1	Eléments	Quantité	Prix unitaire TTC	Montant TTC	Montant HT
2	Lait	1	0,6	=B2*C2	=D2/1,055
3	Beurre	0,1	3,5	=B3*C3	=D3/1,055
4	Œuf	1	0,3	=B4*C4	=D4/1,055
5	Total			=SOMME(D2:D4)	=E2+E3+E4

Document D

	A	B	C	D	E	F	G
1		**Chiffre d'affaires mois mai 2009**					
2		jour	Charcuterie	Plats cuisinés	Pâtisserie charcutière	Salades et entrées	Total journalier
3	Taux TVA		5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	
4	Ven	1	1 808,89	1 691,98	300,94	321,18	
5	Sam	2	361,78	338,40	60,19	64,24	
6	Dim	3	1 363,85	1 275,70	226,90	242,16	
7	Lun	4	1 432,04	1 339,49	238,24	254,27	
8	Mar	5					
9	Mer	6	410,18	383,67	68,24	72,83	
10	Jeu	7	401,98	376,00	66,88	71,37	
11	Ven	8	492,22	460,40	81,89	87,40	
12	Sam	9	471,71	441,22	78,48	83,75	
13	Dim	10	1 435,63	1 342,85	238,84	254,91	
14	Lun	11	1 507,41	1 409,99	250,78	267,65	
15	Mar	12					
16	Mer	13	385,57	360,65	64,15	68,46	
17	Jeu	14	377,86	353,44	62,86	67,09	
18	Ven	15	462,68	432,78	76,97	82,15	
19	Sam	16	443,40	414,75	73,77	78,73	
20	Dim	17	1 349,49	1 262,27	224,51	239,61	
21	Lun	18	1 416,97	1 325,39	235,74	251,59	
22	Mar	19					
23	Mer	20	397,14	371,47	66,07	70,51	
24	Jeu	21	389,19	364,04	64,75	69,10	
25	Ven	22	476,56	445,76	79,28	84,62	
26	Sam	23	456,71	427,19	75,98	81,09	
27	Dim	24	1 794,82	1 678,82	298,60	318,68	
28	Lun	25	1 842,06	1 723,00	306,46	327,07	
29	Mar	26					
30	Mer	27	357,42	334,32	59,46	63,46	
31	Jeu	28	350,27	327,64	58,27	62,19	
32	Ven	29	428,91	401,19	71,36	76,16	
33	Sam	30	411,04	384,47	68,38	72,98	
34	Dim	31	1 615,34	1 510,94	268,74	286,81	
35	Total TTC		**22 641,12**	**21 177,82**	**3 766,73**	**4 020,06**	
36	Total HT						

CRDP de l'académie de Caen

Situation 1-3

Pour une bonne gestion de sa trésorerie, Monsieur Laurent calcule chaque mois le montant de la TVA à décaisser ou du crédit de TVA.

Il vous demande d'effectuer ces calculs pour le mois de mai 2009. Au chiffre d'affaires du mois de mai 2009 du magasin (document D page 3), il faut ajouter **16 332 € TTC de prestations extérieures**. Il vous rappelle que le taux de TVA applicable sur les prestations est de **19,60 %.**

Précision : il n'y a pas de crédit de TVA à reporter du mois précédent.

Travail à faire 1-3

À l'aide des documents D page 3 et E de cette page, complétez l'annexe 1-3 (tableaux préparatoires au calcul de la TVA du mois de mai 2009). Tous vos calculs devront figurer sur l'annexe.

Annexe 1-3 à compléter page 13.

CRDP de l'académie de Caen

Document E

Récapitulatif des achats du mois de mai 2009		
Éléments	**Taux**	**Montants HT**
- matières premières et fournitures	5,50 %	3 254 €
- fournitures et services	19,60 %	4 768 €
- achat d'une rôtissoire	19,60 %	3 200 €

Précision importante : le tableau ci-dessus présente des montants HORS TAXES qu'il suffit de reporter dans l'annexe 1-3, et qui permettent de calculer directement le montant de TVA déductible.

DOSSIER N°2 : TECHNIQUES COMMERCIALES et MATHÉMATIQUES APPLIQUÉES

Situation 2-1

Monsieur Laurent a reçu des indemnités suite aux travaux qui ont perturbé son activité commerciale qui vont lui permettre d'investir.

Soucieux de répondre aux besoins des clients, vous songez à mettre les production et les services offerts par Monsieur Laurent en vitrine sur Internet, à proposer des plateaux-repas et à modifier la présentation marchande de vos produits dans le magasin.

Travail à faire 2-1

À l'aide des documents F (page 7) et G (page 8) et de vos connaissances, répondez aux questions concernant la vitrine sur Internet et recherchez **3 moyens** susceptibles d'inciter les clients à acheter davantage dans le magasin ; pour chaque moyen, donnez un exemple d'application pour le point de vente de Monsieur Laurent.

Annexe 2-1 à compléter (page 14).

Situation 2-2

Monsieur LAURENT a procédé au réaménagement de son magasin début 2009. Il souhaite évaluer l'impact de son nouvel aménagement sur son rayon vente à emporter et plus précisément sur son offre de plateaux repas. Il vous demande de comparer l'évolution et la répartition des ventes de ce produit sur le premier semestre 2008 et 2009

CRDP de l'académie de Caen

Travail à faire 2-2

1. Calculez la répartition des ventes des plateaux repas.
2. Constatez-vous un impact sur les ventes ? Justifiez votre réponse par le calcul (en quantité et en pourcentage).

Annexe 2-2 à compléter (page 15).

Situation 2-3

Vous constatez que les ventes des plateaux « saveur de Chine » sont faibles. Vous décidez donc de préparer une opération promotionnelle à l'occasion du Nouvel An Chinois.
Le prix actuel de ce plateau est de **19 € TTC** (prix « à emporter », TVA à 5,50 %). Vous le fixez à **15** € TTC. Monsieur LAURENT souhaite avertir sa clientèle par une affiche publicitaire qu'il placera dans un endroit stratégique de son point de vente.

Travail à faire 2-3

1. À partir des renseignements fournis dans le document H page 9, indiquez la période promotionnelle la plus adaptée pour effectuer cette opération (date de début et date de fin). Vous limiterez cette opération à une durée de 7 jours consécutifs. Justifiez votre réponse.

2. Calculez le montant de la baisse du prix de vente TTC du plateau « saveur de Chine » en pourcentage. Détaillez le calcul.

3. Élaborez l'affiche publicitaire du magasin présentant la promotion.

Annexe 2-3 à compléter page 16.

CRDP de l'académie de Caen

Situation 2-4

Suite à cette opération promotionnelle, vous recevez une commande exceptionnelle de 100 plateaux pour l'entreprise Cogez qui organise sa réunion annuelle. L'entreprise Cogez se chargera de récupérer les plateaux repas au magasin.

Travail à faire 2-4

Sachant que le prix de revient de ce produit est de 8,95 € et que vous souhaitez réaliser un taux de marge de 9 %, calculez le prix de vente T.T.C. d'un plateau (Taux de TVA 5.5 %).

Annexe 2-4 à compléter page 17.

Document F

Mettez en vitrine sur internet vos produits et services

Faites comme les meilleurs traiteurs, présentez le savoir-faire de votre entreprise et mettez en valeur vos produits et services

Vous êtes traiteur spécialisé dans l'organisation complète de réceptions, événements d'entreprise et mariages en extérieur et en salons. Faites connaître votre entreprise avec un site internet.



Quand c'est beau, c'est bon !

De plus en plus de personnes font leurs recherches sur internet avant même de consulter un annuaire. Même lorsqu'elles consultent un annuaire, les gens regardent maintenant sur internet pour en savoir plus.

Avec une vitrine sur internet, vous donnez envie à vos futurs clients de consommer. Ils pourront se projeter immédiatement dans la réception qu'ils préparent, ils pourront savourer à l'avance les plats qui leur font envie et pourront s'honorer de l'image qu'ils donneront à leurs convives.

Investissez dans une vitrine sur internet pour cultiver votre notoriété et pour développer vos ventes.

- Vous allez affirmer votre réputation et votre sérieux
- Vous permettez d'apprécier la qualité de votre travail
- Vous donnerez des réponses aux questions les plus courantes sur votre activité
- Vous donnez envie en présentant les photos et descriptions que vos clients recherchent

Témoignage d'un traiteur de la région parisienne.

Mon activité était grignotée par la grande distribution qui propose des services de traiteur à des prix qui défiaient toute concurrence.

Nous avons décidé de nous différencier en proposant des produits plus haut de gamme, un service en conséquence et en créant un site internet qui présente nos services. Même si notre clientèle de quartier reste notre principale activité, nous avons largement développé l'organisation de réceptions à tous les prix.

Je ne regrette vraiment pas cet investissement.

D'après EDELIS

CRDP de l'académie de Caen

Marchandisage de séduction, pour influencer les habitudes d'achat

Marchandiser pour vendre plus !

Le marchandisage, c'est l'art d'exposer les produits et les prix. Le marchandisage revêt une grande importance puisque les clients achètent souvent de façon spontanée, impulsive. Habituellement, le consommateur possède une liste de produits à acheter mais une grande partie de ses décisions se prend au magasin. Vous avez donc intérêt à rendre votre magasin attrayant. Cet article présente une série de stratégies pour mettre en valeur vos produits et augmenter la valeur du prix moyen des achats.

LE PLAN D'AMÉNAGEMENT DE VOTRE MAGASIN

L'étude des comportements des consommateurs a permis d'identifier que les habitudes d'achats varient en fonction de la disposition des lieux (sections, rangées, îlots, tables, etc.). Voici quelques stratégies pour inciter les clients à acheter davantage :

- Placez vos étalages de façon à mettre en évidence les spéciaux de la semaine.
- Installez des articles incitateurs près des produits bons vendeurs.
- Placez des produits impulsifs près de la caisse.
- Installez des tables de dégustation ou de démonstration pour faire connaître des nouveaux produits.

DÉFINITION VENTE COMPLÉMENTAIRE

La vente complémentaire consiste à vendre un produit complémentaire, un accessoire ou service lié au produit principal acheté. Il s'agit par exemple du "traditionnel" tube de cirage vendu avec une paire de chaussures ou de la non moins "traditionnelle" cravate vendue avec une chemise.

LA MISE EN ÉTALAGE

La mise en étalage consiste à placer vos produits de façon à optimiser leur apparence, de même que celle de votre magasin.

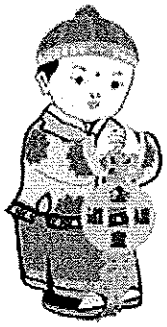
Les principes de la mise en étalage

Pour inciter les clients à acheter, assurez-vous de respecter ces principes de mise en étalage :

- Vérifiez l'apparence générale de votre agencement.
- Assurez-vous que la rotation des produits périssables soit faite sur une base régulière.
- Respectez les normes d'affichage et d'étiquetage : clair et sans confusion pour chaque produit.
- Évaluez la propreté des lieux.

D'après http://www.detaillants.com

CRDP de l'académie de Caen



Nouvel an chinois

2009



Quelle est la date du nouvel an chinois 2009 ?

L'année 2009 du calendrier chinois débute le 26 janvier 2009 pour se terminer le 13 février 2010

© DP de l'Académie de Caen

Calendrier 2009

Janvier			Février			Mars			Avril		
J	1	Jour de l'an	D	1	Ella	D	1	Aubin	Me	1	Hugues
V	2	Basile	L	2	Théophane	L	2	Jouen	J	2	Sandrine
S	3	Geneviève	Ma	3	Blaise	Ma	3	Marin	V	3	Richard
D	4	Odilon	Me	4	Véronique	Me	4	Casimir	S	4	Isidore
L	5	Edouard	J	5	Agathe	J	5	Olivia	D	5	Irène
Ma	6	Mélaine	V	6	Gaston	V	6	Colette	L	6	Marcellin
Me	7	Raymond	S	7	Eugénie	S	7	Félicie	Ma	7	JB de la Salle
J	8	Lucien	D	8	Jacqueline	D	8	Jean de Dieu	Me	8	Julie
V	9	Alix	L	9	Apolline	L	9	Françoise	J	9	Gautier
S	10	Guillaume	Ma	10	Arnaud	Ma	10	Vivien	V	10	Fulbert
D	11	Pauline	Me	11	ND de Lourdes	Me	11	Rosine	S	11	Stanislas
L	12	Tatiana	J	12	Félix	J	12	Justine	D	12	Pâques
Ma	13	Yvette	V	13	Béatrice	V	13	Rodrigue	L	13	L de Pâques
Me	14	Nina	S	14	Valentin	S	14	Mathilde	Ma	14	Maxime
J	15	Rémi	D	15	Claude	D	15	Louise	Me	15	César
V	16	Marcel	L	16	Julienne	L	16	Bénédicte	J	16	Benoît-Joseph
S	17	Roseline	Ma	17	Alexis	Ma	17	Patrice	V	17	Anicet
D	18	Gwendal	Me	18	Bernadette	Me	18	Cyrille	S	18	Parfait
L	19	Marius	J	19	Gabin	J	19	Joseph	D	19	Emma
Ma	20	Sébastien	V	20	Aimée	V	20	Herbert	L	20	Odette
Me	21	Agnès	S	21	Damien	S	21	Clémence	Ma	21	Anselme
J	22	Vincent	D	22	Isabelle	D	22	Léa	Me	22	Alexandre
V	23	Barnard	L	23	Lazare	L	23	Victorien	J	23	Georges
S	24	Soizic	Ma	24	Modeste	Ma	24	Karine	V	24	Fidèle
D	25	Apollos	Me	25	Roméo	Me	25	Humbert	S	25	Marc
L	26	Paule	J	26	Nestor	J	26	Larissa	D	26	Alida
Ma	27	Angèle	V	27	Honorine	V	27	Habib	L	27	Zita
Me	28	Th. d'Aquin	S	28	Romain	S	28	Gontran	Ma	28	Valérie
J	29	Gildas				D	29	Gladys	Me	29	Cat. de Sienne
V	30	Martine				L	30	Amédée	J	30	Robert
S	31	Marcelle				Ma	31	Benjamin			

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 : **2009**

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 : 2009 N° de sujet **08 1631** Folio : 10/17

ANNEXE 1-1 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Extrait du dossier de demande d'indemnisation

Compléter les tableaux suivants :

Années	2006	2007	2008
Chiffre d'affaires H.T.			
Évolution en euros du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente			
Évolution en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente			

Années	2006	2007	2008
Résultat d'exploitation			
Évolution en euros du résultat d'exploitation par rapport à l'année précédente			
Évolution en pourcentage du résultat d'exploitation par rapport à l'année précédente			

Comment a évolué le résultat d'exploitation ?

.....

.....

Quels sont les éléments du compte de résultat qui expliquent la variation du résultat d'exploitation entre 2007 et 2008 ?

.....

.....

.....

CRDP de l'académie de Caen

ANNEXE 1-1 suite et fin (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Suite de l'extrait du dossier de demande d'indemnisation

Organisation de l'entreprise

Effectif total de l'établissement

Nature du poste	2006	2007	2008
Total salarié			

CRDP de l'académie de Caen

Justifier la variation de l'effectif et des charges de personnel :

Entre 2006 et 2007 : .....

.....

.....

Entre 2007 et 2008 : .....

.....

.....

La municipalité vous propose 5 000 € au titre d'une indemnisation amiable (sans 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.

.....

.....

.....

.....

ANNEXE 1-2 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

a) Noter la formule permettant le calcul automatique du chiffre d'affaires du vendredi 1er mai à saisir dans la cellule G4.

.....

.....

b) Noter la formule qui a permis le calcul automatique du chiffre d'affaires TTC en charcuterie pour le mois de mai à saisir dans la cellule C35.

.....

.....

c) Noter la formule permettant le calcul automatique du chiffre d'affaires H.T charcuterie pour le mois de mai à saisir dans la cellule C36.

.....

.....

CRDP de l'académie de Caen

ANNEXE 1-3 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Tableaux préparatoires au calcul et à l'établissement de la déclaration de TVA du mois de mai 2009

arrondir au centime d'euros le plus proche

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

Ventes	CA TTC	Taux de TVA	CA HT	Montant de TVA
Charcuterie				
Plats cuisinés				
Pâtisserie charcutière				
Salades et entrées				
Prestations				
Total				

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

Achats	HT	Taux de TVA	Montant de TVA
Matières premières et fournitures			
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	
TVA déductible	
(1)TVA à décaisser	
(1) Crédit de TVA	

CRDP de l'académie de Caen

ANNEXE 2-1 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

À l'aide du document F

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

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

2-1-4. À l'aide du document G, donnez **3 moyens** susceptibles d'inciter les clients à acheter davantage, puis, pour chaque moyen, donnez un exemple d'application pour votre point de vente.

CRDP de l'académie de Caen

MOYENS : Comment inciter les clients à acheter davantage	Exemples d'applications pour votre magasin
....	....
....	....
....	....

ANNEXE 2-2 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

2-2-1. Calculez la répartition des ventes des plateaux repas (arrondir à 2 chiffres après la virgule).

Dénomination de vente	1er semestre 2008		1er semestre 2009	
	Ventes de plateaux-repas en quantité	Répartition en %	Ventes de plateaux-repas en quantité	Répartition en %
Gourmet d'Asie	98		173	
Gourmet de Provence	62		95	
Gourmet des îles	45		46	
Gourmet végétarien	65		109	
Saveur d'Espagne	124		163	
Saveur de Chine	29		24	
Saveur des Indes	105		162	
TOTAL				

CRDP de l'académie de Caen

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

.....

.....

.....

ANNEXE 2-3 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

2-3-1. À partir des renseignements fournis dans le document H page 8, indiquez la semaine qu'il serait judicieux de choisir pour effectuer cette opération ? Justifiez votre réponse.

.....

.....

.....

2-3-2. Calculez le montant de la baisse en pourcentage.

.....

.....

2-3-3. Complétez l'affiche publicitaire du magasin présentant la promotion.

CRDP de l'académie de Caen

ANNEXE 2-4 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Sachant que le prix de revient de ce produit est de 8,95 € et que vous souhaitez réaliser un taux de marge de 9%, calculez le prix de vente T.T.C. d'un plateau.

Prix de revient	Taux de marge	Marge en valeur	Prix de vente HT	Prix de vente TTC

CRDP de l'académie de Caen

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.