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. **Comptabilité et gestion** (12 questions) — **Page 3**

2. **Techniques commerciales et mathématiques** (10 questions) — **Page 10**

3. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 14**

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 - 2-Sujet.pdf

1. Comptabilité et gestion

Monsieur Laurent, charcutier-traiteur, prépare un dossier de demande d'indemnisation en étudiant l'évolution de son chiffre d'affaires, de son résultat d'exploitation et de son effectif. Il utilise ensuite un tableur et prépare les calculs de TVA de mai 2009.

Annexe 1-1

Question Tableaux. Compléter les tableaux pour 2006, 2007 et 2008 avec le chiffre d'affaires HT, son évolution en euros et en pourcentage par rapport à l'année précédente, puis le résultat d'exploitation et ses évolutions en euros et en pourcentage.

La variation en euros est la valeur de l'année moins celle de l'année précédente. Le pourcentage est cette variation divisée par la valeur de l'année précédente, puis multipliée par 100. Pour 2006, aucune variation n'est calculable faute de valeur antérieure. Les pourcentages sont arrondis au dixième de point. Les montants et évolutions ci-dessous reprennent les données des tableaux de l'annexe.

Indicateur	2006	2007	2008
Chiffre d'affaires HT (€)	580 000,00	649 600,00	556 800,00
Évolution en euros (€)	-	+69 600,00	-92 800,00
Évolution en pourcentage	-	+12,0 %	-14,3 %
Résultat d'exploitation (€)	58 580,00	65 609,60	41 730,33
Évolution en euros (€)	-	+7 029,60	-23 879,27
Évolution en pourcentage	-	+12,0 %	-36,4 %

Tableaux complétés

Années	2006	2007	2008
Chiffre d'affaires H.T.	580 000,00	649 600,00	556 800,00
Évolution en euros du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente	N.C.	69 600,00	- 92 800,00
Évolution en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente	N.C.	+ 12,0 %	- 14,3 %

Années	2006	2007	2008
Résultat d'exploitation	58 580,00	65 609,60	41 730,33
Évolution en euros du résultat d'exploitation par rapport à l'année précédente	N.C.	7 029,60	-23 879,27
Évolution en pourcentage du résultat d'exploitation par rapport à l'année précédente	N.C.	+ 12,0 %	- 36,4 %

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Chiffre d'affaires : +12,0 %, puis -14,3 %. Résultat d'exploitation : +12,0 %, puis -36,4 %.

Question Évolution. Décrire l'évolution du résultat d'exploitation entre 2006 et 2007, puis entre 2007 et 2008.

Le résultat d'exploitation passe de 58 580,00 € en 2006 à 65 609,60 € en 2007. La variation est de 65 609,60 - 58 580,00 = 7 029,60 €, soit une hausse de 12,0 %. Il passe ensuite à 41 730,33 € en 2008 : la baisse atteint 23 879,27 €, soit 36,4 % du résultat de 2007. Le résultat progresse donc d'abord, puis diminue fortement l'année suivante.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le résultat augmente de 12,0 % entre 2006 et 2007, puis baisse de 36,4 % entre 2007 et 2008.

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

Le résultat d'exploitation est influencé par les ventes et les charges d'exploitation. Entre 2007 et 2008, le chiffre d'affaires baisse de 92 800,00 €, de 649 600,00 € à 556 800,00 €. Le maintien du niveau des charges malgré cette baisse des ventes explique la diminution du résultat d'exploitation. Les éléments à retenir sont donc la baisse du chiffre d'affaires et le maintien des charges.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> La baisse des ventes, alors que les charges sont maintenues, explique le recul du résultat d'exploitation.

Question Effectif. Compléter le tableau de l'effectif de l'établissement par nature de poste pour 2005, 2006 et 2007, puis indiquer le total des salariés.

Le total des salariés est la somme des effectifs de chaque poste. Dans le tableau de l'annexe, un tiret indique l'absence de salarié dans le poste concerné. Les effectifs par poste sont repris ci-dessous pour 2005, 2006 et 2007, avec les totaux annuels vérifiés par addition.

Nature du poste	2005	2006	2007
Ouvrier qualifié	1	2	1
Commis	2	2	2
Apprenti	1	-	-
Vendeuse temps plein	1	2	1
Vendeuse temps partiel	1	-	-
Total salarié	6	6	4

Effectif complété

Nature du poste	2005	2006	2007
Ouvrier qualifié	1	2	1
Commis	2	2	2
Apprenti	1	-	-
Vendeuse temps plein	1	2	1
Vendeuse temps partiel	1	-	-
Total salarié	6	6	4

de Caen

✓ RÉPONSE À RETENIR

Effectif total : 6 salariés en 2005, 6 en 2006 et 4 en 2007.

Question Justification. Justifier les variations de l'effectif et des charges de personnel entre 2006 et 2007, puis entre 2007 et 2008.

Le corrigé narratif attribue la hausse des charges de personnel au passage de l'apprenti au statut de salarié et au passage de la vendeuse à temps partiel à temps plein. Il indique ensuite une baisse des effectifs et des charges, liée au licenciement économique d'une vendeuse et à la démission d'un ouvrier. Attention : le tableau donne 6 salariés en 2006 et 4 en 2007, et ne montre pas les changements de postes décrits pour 2006-2007. Les données du tableau et le commentaire narratif sont donc incohérents sur cette période.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les motifs de variation sont indiqués dans le commentaire, mais celui-ci contredit les effectifs et postes du tableau pour 2006-2007.

Question Indemnisation. À partir 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 sa réponse.

Le résultat d'exploitation baisse de 65 609,60 € en 2007 à 41 730,33 € en 2008. La différence est de 23 879,27 €. Cette baisse est nettement supérieure à l'offre amiable de 5 000 €. Selon le raisonnement attendu dans le corrigé, Monsieur Laurent peut refuser cette offre et demander une indemnisation plus importante. La comparaison indique un écart important, sans établir à elle seule le montant définitif de l'indemnisation.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Refuser l'offre de 5 000 € et demander une indemnisation plus élevée : le résultat a baissé de 23 879,27 €.

Annexe 1-2

Question a). Écrire la formule de tableur permettant de calculer automatiquement le chiffre d'affaires du jeudi 1er mai dans la cellule G4.

La cellule G4 doit totaliser le chiffre d'affaires des cellules C4 à F4, correspondant aux montants de la ligne du jeudi 1er mai. La fonction SOMME additionne toute la plage indiquée et actualise automatiquement le résultat si une valeur de la ligne change. La formule utilise donc une plage continue, sans recopier séparément chaque addition.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> En G4 : `=SOMME(C4:F4)`

Question b). Écrire la formule de tableur permettant de calculer automatiquement le chiffre d'affaires en boucherie du mois de mai dans la cellule C35.

Le chiffre d'affaires en boucherie pour le mois de mai correspond au total des valeurs quotidiennes inscrites dans la colonne C, des lignes 4 à 34 incluses. La fonction SOMME permet d'additionner automatiquement cette plage complète. La formule doit être saisie dans la cellule C35 afin de calculer le total mensuel.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> En C35 : `=SOMME(C4:C34)`

Question c). Écrire la formule de tableur permettant de calculer automatiquement le chiffre d'affaires HT de la charcuterie pour le mois de mai dans la cellule C36.

Le montant TTC comprend le montant HT augmenté de 5,5 % de TVA. Le coefficient de conversion du HT vers le TTC est donc 1,055. Pour retrouver le chiffre d'affaires HT de la charcuterie, on divise la valeur TTC de C35 par ce coefficient. La formule est saisie en C36.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> En C36 : `=C35/1,055`

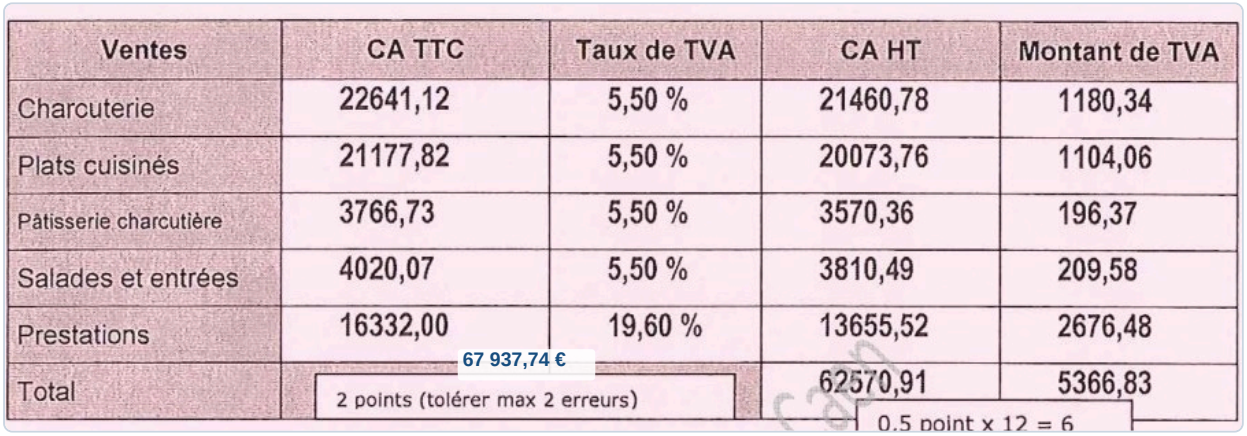
Annexe 1-3

Question TVA collectée. Compléter le tableau préparatoire de la TVA collectée du mois de mai 2009 pour les ventes de charcuterie, plats cuisinés, pâtisserie-charcuterie, salades et entrées, et prestations. Calculer les chiffres d'affaires HT, les montants de TVA et les totaux, en arrondissant au centime d'euro le plus proche.

Pour les ventes taxées à 5,50 %, le CA HT est le CA TTC divisé par 1,055. Pour les prestations taxées à 19,60 %, il est divisé par 1,196. La TVA est égale au CA TTC moins le CA HT. Chaque montant est arrondi au centime, puis les colonnes sont totalisées.

Ventes	CA TTC (€)	Taux de TVA	CA HT (€)	Montant de 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-charcuterie	3 766,73	5,50 %	3 570,36	196,37
Salades et entrées	4 020,07	5,50 %	3 810,49	209,58
Prestations	16 332,00	19,60 %	13 655,52	2 676,48
Total	67 937,74	-	62 570,91	5 366,83

Total TTC des ventes



✓ RÉPONSE À RETENIR

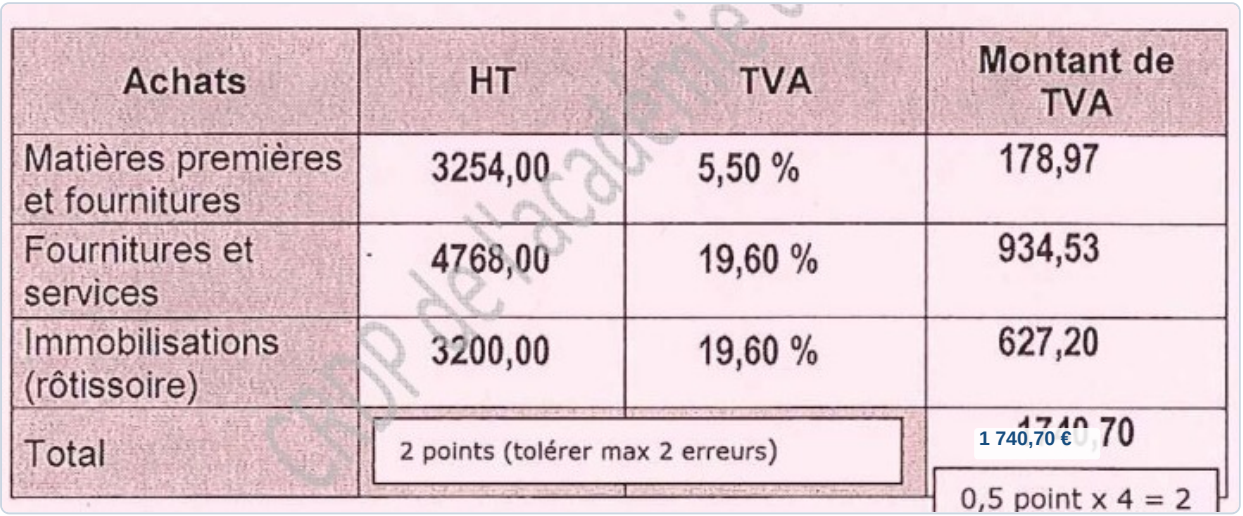
Total : 67 937,74 € TTC, 62 570,91 € HT et 5 366,83 € de TVA collectée.

Question TVA déductible. Compléter le tableau préparatoire de la TVA déductible du mois de mai 2009 pour les matières premières et fournitures, les fournitures et services, ainsi que l'immobilisation correspondant au rôtissoire. Calculer le total et arrondir au centime d'euro le plus proche.

La TVA déductible se calcule en multipliant le montant HT de chaque achat par son taux de TVA. Pour 5,50 %, on multiplie par 0,055 ; pour 19,60 %, par 0,196. Les montants de TVA sont arrondis au centime, puis additionnés afin d'obtenir le total à reporter.

Achats	Montant HT (€)	Taux de TVA	Montant de 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	-	-	1 740,70

Total de TVA déductible

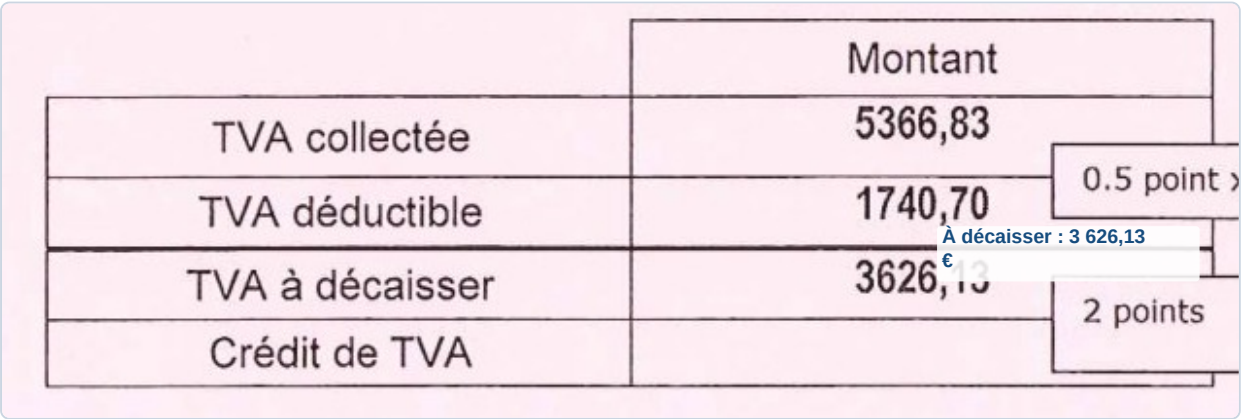


> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> TVA déductible totale : 1 740,70 €.

Question Solde de TVA. À partir des montants de TVA collectée et déductible, calculer la TVA du mois de mai 2009 et inscrire le résultat sur la ligne appropriée : TVA à décaisser ou crédit de TVA.

Le solde de TVA se calcule en soustrayant la TVA déductible de la TVA collectée : 5 366,83 € - 1 740,70 € = 3 626,13 €. Le résultat est positif, car la TVA collectée est supérieure à la TVA déductible. Il faut donc inscrire ce montant sur la ligne « TVA à décaisser » ; la ligne « crédit de TVA » reste vide.

Solde de TVA



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

TVA à décaisser : 3 626,13 €.

2. Techniques commerciales et mathématiques

Laurent Traiteur étudie la création d'une vitrine sur Internet et analyse l'évolution des ventes de ses plateaux-repas. Le dossier porte aussi sur une promotion liée au nouvel an chinois, le calcul d'une baisse de prix et la détermination du prix de vente TTC d'un plateau.

Situation 2-1

Question 2-1-1. Donner une définition d'une vitrine par Internet.

Une vitrine par Internet est une présentation de l'entreprise accessible en ligne. Elle fait connaître son activité et ses produits aux internautes, même lorsqu'ils ne se rendent pas au magasin. Elle sert à informer et à mettre en valeur l'offre de l'entreprise ; elle ne suppose pas nécessairement la vente directe sur Internet.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Une vitrine Internet présente en ligne l'activité et les produits de l'entreprise aux internautes.

Question 2-1-2. Indiquer deux intérêts, pour Laurent Traiteur, de posséder une vitrine par Internet.

Deux intérêts pour Laurent Traiteur :

- Renforcer sa réputation et inspirer confiance en donnant une image sérieuse de l'entreprise.
- Faire apprécier la qualité de son travail grâce aux photos et aux descriptions des produits.

La vitrine peut aussi répondre aux questions courantes et donner envie aux clients de découvrir l'offre du magasin.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Elle renforce la réputation du traiteur et valorise la qualité de son travail grâce à ses produits présentés en ligne.

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 plutôt que chercher à proposer exactement la même offre. La vitrine Internet leur permet de présenter des produits différenciés, notamment des spécialités haut de gamme. Ils peuvent aussi faire connaître des services de proximité adaptés aux besoins de leur clientèle locale.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Se différencier par des produits, notamment haut de gamme, et proposer des services adaptés à la clientèle locale.

Question 2-1-4. Donner trois moyens susceptibles d'inciter les clients à acheter davantage et proposer, pour chacun, un exemple d'application dans le point de vente de Monsieur Laurent.

Pour susciter des achats supplémentaires, Laurent Traiteur peut rendre une offre visible, associer des produits qui se complètent ou placer des produits d'achat impulsif près des caisses. Ces actions attirent l'attention et facilitent l'achat complémentaire. Trois applications concrètes pour son point de vente :

Moyen	Exemple chez Laurent Traiteur
Mettre en évidence une promotion	Présenter le produit spécial de la semaine en tête de gondole.
Associer des produits complémentaires	Placer une bouteille de vin près du saucisson.
Placer des produits d'impulsion près des caisses	Installer des saucissons secs à proximité de la caisse.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Mettre en avant une promotion, proposer des produits complémentaires et placer des achats d'impulsion près des caisses.

Situation 2-2

Question 2-2-1. Calculer, pour chaque dénomination de vente, la répartition en pourcentage des quantités de plateaux-repas vendues au premier semestre 2008 et au premier semestre 2009. Arrondir à deux chiffres après la virgule.

Pour chaque dénomination, on divise la quantité vendue par le total de la période, puis on multiplie par 100. Exemple pour Gourmet d'Asie en 2008 : 98 ÷ 528 × 100 = 18,56 %. Les pourcentages sont arrondis à deux décimales. Les quantités et les répartitions des deux semestres sont indiquées dans le tableau.

Dénomination	2008 : quantité	2008 : répartition	2009 : quantité	2009 : répartition
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 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Répartitions 2008 : 18,56 %, 11,74 %, 8,52 %, 12,31 %, 23,48 %, 5,49 % et 19,89 %. Répartitions 2009 : 22,41 %, 12,31 %, 5,96 %, 14,12 %, 21,11 %, 3,11 % et 20,98 %.

Question 2-2-2. Indiquer si le volume et la répartition des ventes ont été affectés entre les deux périodes, puis justifier la réponse.

Le volume des ventes augmente nettement : 772 − 528 = 244 plateaux-repas vendus en plus. En revanche, la répartition entre les différentes gammes reste globalement proche d'un semestre à l'autre. Certaines parts évoluent, mais l'ensemble des ventes conserve une composition similaire.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le volume augmente de 244 plateaux-repas ; la répartition des ventes reste globalement similaire entre les deux semestres.

Situation 2-3

Question 2-3-1. À partir des renseignements du document G, indiquer la semaine à choisir pour réaliser l'opération promotionnelle et justifier ce choix.

La semaine à retenir est celle du mercredi 21 au mercredi 28 janvier 2009. Le nouvel an chinois est le 26 janvier : cette période comprend donc la date de l'événement et permet de faire coïncider la promotion avec celui-ci. Elle correspond aux quelques jours avant et après la célébration indiqués dans le corrigé.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Choisir la semaine du mercredi 21 au mercredi 28 janvier 2009, qui comprend le nouvel an chinois du 26 janvier.

Question 2-3-2. Calculer le pourcentage de baisse entre le prix de départ de 19 euros et le prix promotionnel de 15 euros. Détailler le calcul.

La baisse en pourcentage se calcule par rapport au prix de départ : (prix de départ − prix promotionnel) ÷ prix de départ × 100. Avec les prix de 19 € et 15 € : (19 − 15) ÷ 19 × 100 = 21,0526… %. Arrondi à deux décimales, le prix baisse de 21,05 %.

✓ RÉPONSE À RETENIR

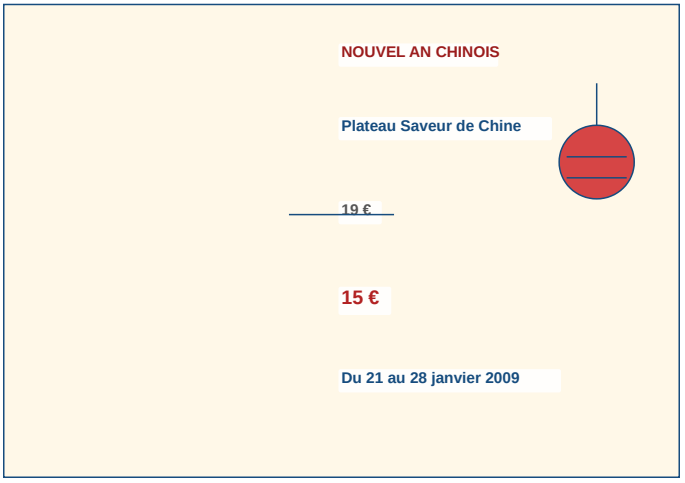
La baisse entre le prix de départ de 19 € et le prix promotionnel de 15 € est de 21,05 %.

Question 2-3-3. Élaborer l'affiche publicitaire du magasin présentant la promotion. Faire figurer l'occasion, le prix barré, le nouveau prix, la désignation du produit, la durée de la promotion et une illustration, avec une présentation soignée.

L'affiche doit annoncer clairement l'occasion, le produit, les deux prix et la durée de l'offre. Le prix de départ est barré pour distinguer l'ancien tarif du nouveau. La proposition ci-dessous reprend les éléments demandés et ajoute une illustration évoquant le nouvel an chinois.

Présenter le nouveau prix de façon visible permet au client de repérer immédiatement la promotion.

Affiche promotionnelle du plateau Saveur de Chine



✓ RÉPONSE À RETENIR

À l'occasion du nouvel an chinois : plateau Saveur de Chine à 15 € au lieu de 19 €, du 21 au 28 janvier 2009.

Situation 2-4

Question 2-4. À partir d'un prix de revient de 8,95 euros, d'un taux de marge de 9 % et d'une TVA de 5,5 %, calculer le prix de vente TTC d'un plateau. Indiquer les calculs et arrondir les résultats à deux décimales.

La marge en valeur est le prix de revient multiplié par le taux de marge : 8,95 € × 9 % = 0,8055 €, soit 0,81 € au centime. Le prix de vente HT est donc 8,95 € + 0,81 € = 9,76 €. On applique ensuite la TVA de 5,5 % : 9,76 € × 1,055 = 10,2968 €, soit 10,30 € TTC après arrondi au centime.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le prix de vente du plateau est de 10,30 € TTC, après application de la TVA de 5,5 %.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E4-U41 du BP Charcutier-traiteur, session 2009, porte le code sujet 08 1631 et dure 4 heures, avec un coefficient 4. Elle comprend deux dossiers de 40 points : comptabilité-gestion, puis techniques commerciales et mathématiques. Les tâches évaluent l'analyse de l'activité et des effectifs, les formules de tableur, la TVA, l'étude des ventes, la promotion et le calcul d'un prix de vente TTC.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Évolution en pourcentage : (valeur nouvelle - valeur ancienne) / valeur ancienne × 100.
- Pour passer du TTC au HT, diviser le montant TTC par 1 + le taux de TVA exprimé en nombre décimal.
- TVA à décaisser = TVA collectée - TVA déductible si le résultat est positif; sinon, il s'agit d'un crédit de TVA.
- Prix de vente HT avec marge : prix de revient × (1 + taux de marge); multiplier ensuite par 1 + le taux de TVA pour obtenir le TTC.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les évolutions en euros des évolutions en pourcentage et comparer chaque année à l'année précédente.
- Vérifier les références de cellules et les plages dans les formules de tableur; utiliser SOMME pour une plage continue.
- Arrondir les calculs de TVA au centime et contrôler les totaux avant de calculer le solde.
- Sur l'affiche, faire apparaître clairement le produit, le prix initial, le prix réduit, la période et l'occasion.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer une évolution en pourcentage ?

Soustrayez la valeur de départ de la valeur d'arrivée, divisez la différence par la valeur de départ, puis multipliez par 100. Le signe obtenu indique une hausse ou une baisse.

Q : Comment passer d'un prix TTC à un prix hors taxes ?

Divisez le prix TTC par 1 plus le taux de TVA exprimé sous forme décimale. Avec une TVA de 5,5 %, le coefficient de conversion est 1,055.

Q : Comment organiser son temps dans cette épreuve de quatre heures ?

Répartissez le temps entre les deux dossiers, qui valent chacun 40 points. Gardez une marge pour vérifier les calculs, les arrondis, les réponses rédigées et les éléments attendus sur l'affiche.

Q : Que faut-il montrer pour obtenir les points d'un calcul ?

Inscrivez les données utilisées, la formule ou l'opération, le résultat et son unité. Respectez les consignes d'arrondi et détaillez la démarche lorsque le sujet le demande.

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 - 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.