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

BP Charcutier traiteur

Session 2010 • Code sujet : **10-1647** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Préparation à la déclaration de TVA** (2 questions) — **Page 3**
2. **Calcul du seuil de rentabilité** (2 questions) — **Page 5**
3. **Gestion financière et crédit-bail** (7 questions) — **Page 7**
4. **Comparatif d’offres fournisseurs** (3 questions) — **Page 11**
5. **Techniques commerciales et création d’un site vitrine** (6 questions) — **Page 13**
6. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 18**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2010/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2010 - 1-Sujet.pdf

1. Préparation à la déclaration de TVA

Dans le cadre de l'activité du mois de juin du charcutier-traiteur « Le Colombier », M. DUCROCQ fournit les chiffres d'affaires TTC et les achats HT. Le candidat prépare les tableaux de TVA collectée et déductible, puis calcule la TVA à payer.

Question 1. À l'aide du document 1, compléter l'annexe 1 avec les tableaux préparatoires au calcul de la TVA du mois de juin, en distinguant les ventes et achats selon leur taux de TVA. Arrondir les résultats à deux décimales.

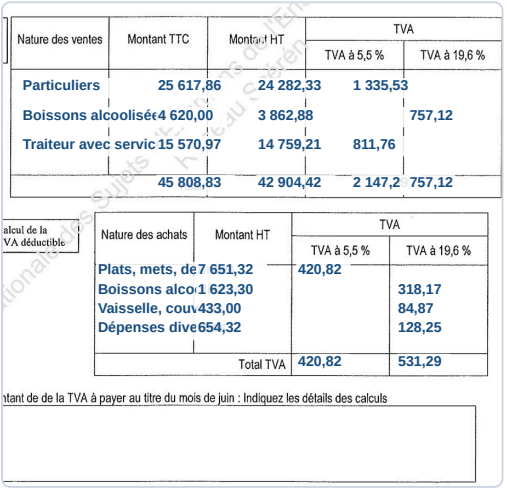
Les ventes aux particuliers et le traiteur avec service sont au taux de 5,5 % ; les boissons alcoolisées sont au taux de 19,6 %. Pour retrouver le HT d'une vente TTC, on divise par 1 + le taux, puis on calcule la TVA par différence. Pour les achats HT, on applique directement le taux. Les montants sont arrondis à deux décimales pour chaque opération, puis les colonnes sont totalisées.

Nature des ventes	Montant TTC (€)	Montant HT (€)	TVA à 5,5 % (€)	TVA à 19,6 % (€)
Ventes aux particuliers	25 617,86	24 282,33	1 335,53	-
Boissons alcoolisées	4 620,00	3 862,88	-	757,12
Traiteur avec service	15 570,97	14 759,21	811,76	-
Total	**45 808,83**	**42 904,42**	**2 147,29**	**757,12**

Nature des achats	Montant HT (€)	TVA à 5,5 % (€)	TVA à 19,6 % (€)
Plats, mets, denrées	7 651,32	420,82	-
Boissons alcoolisées	1 623,30	-	318,17
Vaisselle, couverts	433,00	-	84,87
Dépenses diverses	654,32	-	128,25
Total TVA déductible		**420,82**	**531,29**

La TVA collectée totalise 2 904,41 € et la TVA déductible 952,11 €.

Annexe 1 complétée



Nature des ventes	Montant TTC	Montant HT	TVA à 5,5 %	TVA à 19,6 %
Particuliers	25 617,86	24 282,33	1 335,53	
Boissons alcoolisées	4 620,00	3 862,88		757,12
Traiteur avec servic	15 570,97	14 759,21	811,76	
	45 808,83	42 904,42	2 147,2	757,12

Nature des achats	Montant HT	TVA à 5,5 %	TVA à 19,6 %
Plats, mets, de	7 651,32	420,82	
Boissons alco	1 623,30		318,17
Vaisselle, cou	433,00		84,87
Dépenses dive	654,32		128,25
Total TVA		420,82	531,29

ntant de de la TVA à payer au titre du mois de juin : Indiquez les détails des calculs

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA collectée : 2 904,41 € ; TVA déductible : 952,11 €.

Question 2. Calculer le montant de la TVA que M. DUCROCQ doit payer au titre du mois de juin.

La TVA à payer se calcule en retranchant la TVA déductible de la TVA collectée. Les tableaux donnent 2 904,41 € de TVA collectée et 952,11 € de TVA déductible. On applique donc la formule : TVA à payer = TVA collectée - TVA déductible. Le solde est positif, ce qui signifie que M. DUCROCQ doit reverser cette somme pour le mois de juin.

Calcul de la TVA à payer

ontant de de la TVA à payer au titre du mois de juin : Indiquez les détails des calculs

TVA collectée : 2 904,41 €

TVA déductible : 952,11 €

TVA à payer : 1 952,30 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA à payer au titre du mois de juin : **1 952,30 €**.

2. Calcul du seuil de rentabilité

Après une année exceptionnelle, M. DUCROCQ envisage d'agrandir l'entreprise et souhaite vérifier son seuil de rentabilité avant de se lancer. Le candidat exploite les charges prévisionnelles de 2010, réparties entre charges variables et charges fixes, pour déterminer ce seuil.

Annexe 2-1

Question 1. Compléter le tableau de répartition des charges prévisionnelles pour 2010 en indiquant les montants de charges variables et de charges fixes selon les taux fournis. Arrondir les calculs à l'entier le plus proche.

Pour chaque poste, montant variable ou fixe = montant total × taux correspondant. Les taux sont ceux du tableau de l'annexe ; les montants sont arrondis à l'euro le plus proche.

Nature	Total	Taux variable	Charges variables	Taux fixe	Charges fixes
Achats matières premières	89 260 €	100 %	89 260 €	0 %	0 €
Autres charges	9 220 €	100 %	9 220 €	0 %	0 €
Charges de personnel	68 500 €	15 %	10 275 €	85 %	58 225 €
Charges sociales	30 820 €	15 %	4 623 €	85 %	26 197 €
Électricité	4 800 €	90 %	4 320 €	10 %	480 €
Assurance	3 600 €	0 %	0 €	100 %	3 600 €
Impôts et taxes	10 272 €	0 %	0 €	100 %	10 272 €
Amortissement	12 325 €	0 %	0 €	100 %	12 325 €
Total	**228 797 €**		**117 698 €**		**111 099 €**

Exemple : charges variables de personnel = 68 500 × 15 % = 10 275 €. Les totaux sont les sommes des montants de chaque colonne.

Annexe 2-1 complétée

		Charges Variables		Charges fixes	
Nature	Montant	%	Montant	%	Montant
Achat matières premières	89 260 €	100	89 260	0	0
Autres charges	9 220 €	100	9 220	0	0
Charges de personnel	68 500 €	15	10 275	85	58 225
Charges sociales	30 820 €	15	4 623	85	26 197
Électricité	4 800 €	90	4 320	10	480
Assurance	3 600 €	0	0	100	3 600
Impôts et taxes	10 272 €	0	0	100	10 272
Amortissement	12 325 €	0	0	100	12 325
Total	228 797		117 698		111 099

Manuel des Sujets d'Examen de l'Expert-Comptable – Réussir Scéren

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges variables : 117 698 € ; charges fixes : 111 099 € ; total : 228 797 €.

Annexe 2-2

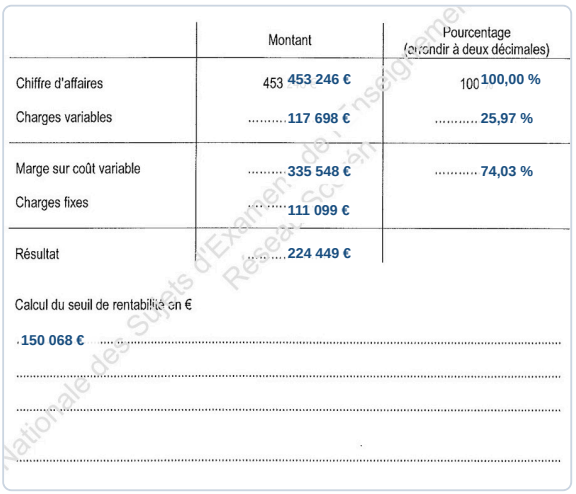
Question 2. Compléter le tableau de calcul du seuil de rentabilité en déterminant les montants et pourcentages demandés, puis calculer le seuil de rentabilité en euros. Arrondir les calculs à l'entier le plus proche et les pourcentages à deux décimales.

La marge sur coût variable est le chiffre d'affaires diminué des charges variables. Les pourcentages sont calculés par rapport au chiffre d'affaires et arrondis à deux décimales.

Élément	Montant	Pourcentage
Chiffre d'affaires	453 246 €	100,00 %
Charges variables	117 698 €	25,97 %
Marge sur coût variable	335 548 €	74,03 %
Charges fixes	111 099 €	
Résultat	224 449 €	

Seuil de rentabilité = charges fixes ÷ taux de marge sur coût variable. Avec le taux non arrondi : 111 099 ÷ (335 548 ÷ 453 246) = 150 068,478 €, soit 150 068 € à l'euro près. Le résultat prévisionnel est positif.

Annexe 2-2 complétée



	Montant	Pourcentage (arrondir à deux décimales)
Chiffre d'affaires	453 246 €	100,00 %
Charges variables	117 698 €	25,97 %
Marge sur coût variable	335 548 €	74,03 %
Charges fixes	111 099 €	
Résultat	224 449 €	

Calcul du seuil de rentabilité en €

150 068 €

Réseau SCEREN

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 150 068 €.

3. Gestion financière et crédit-bail

Avant les travaux d'agrandissement, M. DUCROCQ chiffre les besoins liés à l'aménagement de la pièce et à l'achat de matériels. Le financement combine un prêt bancaire, un crédit-bail pour l'ensemble réfrigéré et un apport personnel.

Question 1. Chiffrer le besoin total de financement correspondant aux aménagements et matériels prévus.

Le besoin total est la somme des quatre postes chiffrés à la page 4 : aménagement de la pièce, 9 000 € ; bar, 3 000 € ; matériels de découpe, 16 500 € ; ensemble réfrigéré, 7 500 €. On additionne les montants : 9 000 + 3 000 + 16 500 + 7 500 = 36 000 €. Le besoin total à financer pour les aménagements et matériels prévus est donc de 36 000 €.

Besoin total

☞ Chiffrez le besoin de financement : ..... **36 000 €** .....

☞ Indiquez le montant du financement : ✖ crédit-bail : .....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Besoin total de financement : **36 000 €**.

Question 2. Indiquer les montants du financement par crédit-bail, du financement bancaire et du financement personnel de M. DUCROCQ.

Mode de financement	Montant
Crédit-bail	7 500 €
Prêt bancaire	9 000 €
Apport personnel	19 500 €

Le prêt bancaire de 9 000 € finance l'aménagement de la pièce, tandis que le crédit-bail finance l'ensemble réfrigéré de 7 500 €. L'apport personnel complète le financement : 36 000 - 9 000 - 7 500 = 19 500 €. La somme des trois financements couvre exactement le besoin total.

Montants des financements

✖ crédit-bail : ..... **7 500 €** .....

✖ bancaire : ..... **9 000 €** .....

✖ personnel : ..... **19 500 €**

✓ RÉPONSE À RETENIR

Crédit-bail : **7 500 €** ; bancaire : **9 000 €** ; personnel : **19 500 €**.

Question 3. Définir le crédit-bail à partir des informations de l'extrait de contrat.

Le crédit-bail est une formule de location de matériel : le locataire utilise les biens et verse des redevances au bailleur selon les conditions du contrat. Ici, la location dure trois ans et la redevance est mensuelle. À la fin, le locataire peut renouveler le bail, rendre le matériel ou le conserver en levant l'option d'achat prévue au contrat. Cette dernière option est fixée à 10 % de la valeur du matériel à l'état neuf.

Définition du crédit-bail

☞ Définissez le crédit-bail ? .....

.....

..... Location avec redevances et option d'achat .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le crédit-bail est une location de matériel avec redevances et possibilité d'achat en fin de contrat.

Question 4. Identifier le bailleur et le locataire dans le contrat de crédit-bail.

L'article 1 du contrat nomme les deux sociétés concernées. Le bailleur met le matériel à disposition dans le cadre du crédit-bail ; le locataire est la société qui loue les biens. M. DUCROCQ Guy est indiqué comme gérant de « Le Colombier », mais le locataire désigné est la société, et non son dirigeant.

- Bailleur : société Locabal.
- Locataire : société « Le Colombier », gérée par M. DUCROCQ Guy.

Parties au contrat

☞ Qui est le bailleur : ..... Locabal : bailleur .....

☞ Qui est le locataire : ..... Le Colombier : locataire .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Bailleur : **Locabal**. Locataire : **« Le Colombier »**.

Question 5. Calculer le coût du crédit-bail pour M. DUCROCQ à partir de la durée du contrat et de la redevance mensuelle.

Le coût des redevances se calcule en multipliant le montant mensuel par le nombre de mois du contrat. La durée de trois ans correspond à 3 × 12 = 36 mois. Avec une redevance de 250 € par mois, le total est 36 × 250 € = 9 000 €. Ce montant correspond aux redevances sur toute la durée du contrat, sans inclure le prix éventuel de l'option d'achat.

Coût du crédit-bail

☞ Quel est le coût du crédit-bail pour M. DUCROCQ : .....

.....

36 × 250 € = 9 000 €

.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût des redevances du crédit-bail : **9 000 €**.

Question 6. Indiquer la somme à verser en fin de contrat si M. DUCROCQ choisit l'option d'achat.

L'article 10 prévoit qu'en fin de contrat, le locataire peut conserver le matériel en versant 10 % de sa valeur à l'état neuf. L'ensemble réfrigéré, objet du crédit-bail, est chiffré à 7 500 € dans les besoins de financement. Le calcul est donc : 7 500 × 10 ÷ 100 = 750 €. Cette somme est le prix de l'option d'achat à régler à la fin du contrat.

Option d'achat

☞ Quelle somme sera versée en fin de contrat si l'option 750 € est retenue : .....

.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Somme à verser pour l'option d'achat : **750 €**.

Question 7. Déterminer le coût total d'acquisition du matériel si M. DUCROCQ décide de l'acheter à la fin du contrat.

Si M. DUCROCQ achète le matériel à la fin du contrat, le coût comprend les redevances versées pendant les trois ans et le prix de l'option d'achat. Les redevances totalisent 9 000 € et l'option coûte 750 €. On additionne ces deux montants : 9 000 + 750 = 9 750 €. Le coût total d'acquisition par crédit-bail, option comprise, est donc de 9 750 €.

Coût total d'acquisition

☞ Quel sera donc le coût total d'acquisition si M. DUCROCQ décide d'acheter le matériel : 9 750 €

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Coût total d’acquisition avec l’option d’achat : **9 750 €**.

4. Comparatif d’offres fournisseurs

Pour les travaux d’agrandissement, M. DUCROCQ a reçu trois offres de fournisseurs. Le candidat compare les matériaux, les remises, la main-d’œuvre, les conditions de paiement et les dates d’intervention, compte tenu de la date limite de fin des travaux.

Annexe 4

Question 1. À partir des documents 3, 4 et 5, compléter le tableau comparatif des offres fournisseurs avec les montants des matériaux HT, des remises et de la main-d’œuvre HT, les conditions de paiement et les dates de début des travaux. Arrondir les montants à l’entier.

GARCIA : matériaux HT = 3 256 + 2 629 + 4 453 ; remise déduite avant d’ajouter la main-d’œuvre. BATI-RÉNOV : montants TTC convertis en HT au taux de 19,6 %. RÉNOV’CALAIS : chaque prix TTC est divisé par 1,196. Les montants sont arrondis à l’euro ; le total RÉNOV’CALAIS est calculé avant arrondi.

Offre	Matériaux HT	Remise	Main-d’œuvre HT	Montant HT	Conditions de paiement	Début des travaux
GARCIA	10 338 €	600 €	6 860 €	16 598 €	30 % à la commande TTC : 5 955 €	10 juin
BATI-RÉNOV	12 536 €	0 €	8 640 €	21 176 €	À 60 jours, date de facture	1er juillet
RÉNOV’CALAIS	8 881 €	0 €	4 682 €	13 564 €	25 % à la commande : 4 056 € ; solde à 30 jours	Début septembre

Pour GARCIA : 10 338 - 600 + 6 860 = 16 598 €. Pour RÉNOV’CALAIS, les lignes arrondies séparément totalisent 13 563 €, tandis que le total calculé avant arrondi est 13 564 €.

Tableau comparatif complété

Noms des fournisseurs	GARCIA	BATI-RÉNOV	RÉNOV'CALAISIS
Matériaux HT	10 338 €	12 536 €	8 881 €
Remise	600 €	0 €	0 €
Main d'œuvre HT	6 860 €	8 640 €	4 682 €
Montant HT	16 598 €	21 176 €	13 564 €
Conditions de paiement (s'il y a lieu, indiquez le montant de l'acompte arrondi à l'euro)	30 % commande T	25 % commande : 4 056 €	
Date de début des travaux	10 juin	1er ju Début septembre	

Nationale des Sujets d'Exa, ens de l'Ens ignement
Réseau Scéré

✓ RÉPONSE À RETENIR

Montants HT : GARCIA 16 598 € ; BATI-RÉNOV 21 176 € ; RÉNOV’CALAIS 13 564 €.

Question 2. Identifier le fournisseur à retenir pour réaliser les travaux.

Je retiens **GARCIA**. Son offre s'élève à 16 598 € HT, contre 21 176 € HT pour BATI-RÉNOV et 13 564 € HT pour RÉNOV'CALAIS. Le prix n'est pas le seul critère : les travaux doivent être terminés pour le 5 juillet. GARCIA peut intervenir dès le 10 juin et annonce une durée de 14 jours, ce qui permet de respecter cette échéance.

Fournisseur retenu

Fournisseur retenu : GARCIA

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Fournisseur retenu : GARCIA, seule offre permettant de terminer les travaux avant la date limite du 5 juillet.

Question 3. Justifier le choix du fournisseur en vous appuyant sur les éléments de comparaison des offres et sur la contrainte de date du chantier.

RÉNOV'CALAIS est l'offre la moins chère, mais son intervention ne commence que début septembre. BATI-RÉNOV débute le 1er juillet pour 9 jours : le chantier dépasserait le 5 juillet. GARCIA commence le 10 juin pour 14 jours, soit une fin prévue le 24 juin. Malgré un coût supérieur à celui de RÉNOV'CALAIS, son offre est la seule qui permet de respecter le calendrier du chantier.

Justification du choix

Justificatif du choix :
GARCIA : fin prévue le 24 juin, avant le 5 juillet.
BATI-RÉNOV : fin après le 5 juillet.
RÉNOV'CALAIS : intervention en septembre.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

GARCIA respecte l'échéance du 5 juillet ; les deux autres fournisseurs ne permettent pas de terminer les travaux à temps.

5. Techniques commerciales et création d'un site vitrine

Pour développer son service traiteur et élargir sa zone de chalandise, M. DUCROCQ envisage de faire créer un site vitrine par PxIFactory. Le dossier porte sur l'intérêt et le contenu du site, l'estimation de son coût pour la première année et la rédaction d'un message au concepteur.

Annexe 5-1

Question 5.1-1. À l'aide du document 6, expliquer pourquoi M. DUCROCQ devra porter une attention particulière à la réalisation de son site vitrine sur Internet.

Le document 6 indique que le site donne aux visiteurs une première idée des prestations proposées. Une présentation particulièrement soignée est donc nécessaire pour valoriser l'entreprise et inspirer confiance. Des outils multimédias peuvent rendre le site plus attractif. Enfin, un bon référencement aide les clients à trouver le site parmi les premiers résultats des moteurs de recherche.

Réponse 5.1-1

☞ En vous aidant du document 6 page 6, expliquez pourquoi M. DUCROCQ devra porter une attention toute particulière à la réalisation de sa vitrine sur Internet.

Présentation soignée, prestations valorisées, référencement efficace.

.....

.....

.....

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Soigner la présentation pour valoriser les prestations, inspirer confiance et faciliter la visibilité du site dans les moteurs de recherche.

Question 5.1-2. À partir de vos connaissances, expliquer pourquoi un site vitrine sur Internet peut permettre à M. DUCROCQ d'élargir sa zone de chalandise et de développer sa clientèle et ses ventes.

Accessible sur Internet, le site peut être consulté par des personnes situées au-delà de la zone de chalandise habituelle. Le référencement permet aux internautes qui recherchent un traiteur de découvrir Le Colombier. La présentation des prestations et des coordonnées peut ensuite susciter des demandes de renseignements ou de devis. Ces nouveaux contacts peuvent devenir de nouveaux clients et augmenter les ventes.

Réponse 5.1-2

☞ À partir de vos connaissances, expliquez pourquoi une vitrine sur Internet va permettre à M. DUCROCQ d'élargir sa zone de chalandise, et par conséquent de développer sa clientèle et ses ventes.

Visibilité élargie : nouveaux contacts, clients et ventes.

.....

.....

.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

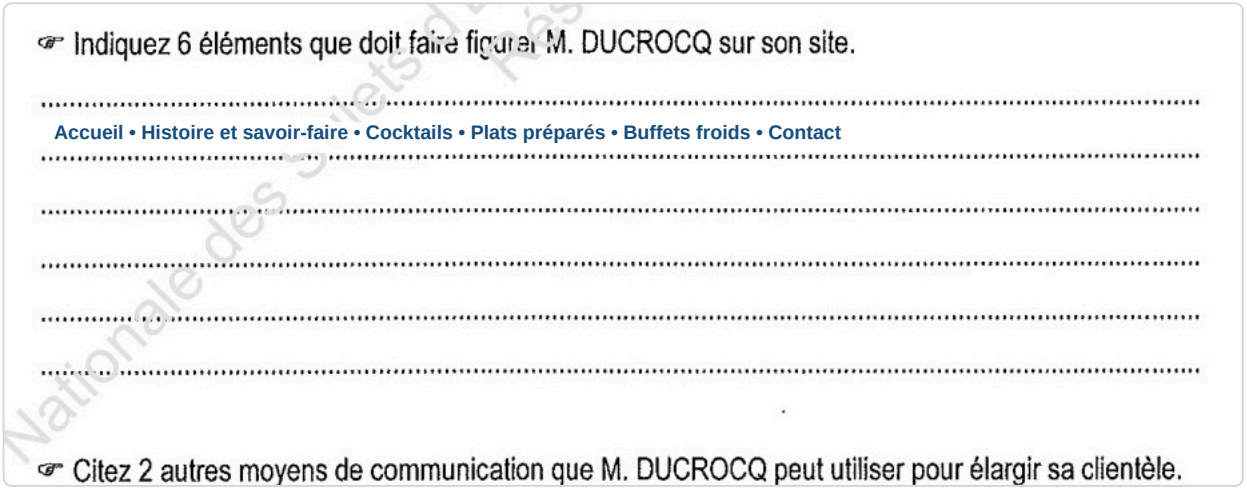
Une visibilité plus large permet d'attirer de nouveaux contacts, d'élargir la clientèle et de développer les ventes.

Question 5.1-3. Indiquer six éléments que M. DUCROCQ doit faire figurer sur son site.

Les six éléments indiqués dans le contenu prévu pour le site sont :

1. une page d'accueil ;
2. l'histoire et le savoir-faire du Colombier ;
3. les cocktails clé en main pour particuliers ;
4. les plats préparés à la carte ;
5. les buffets froids pour entreprises ;
6. un formulaire de contact.

Réponse 5.1-3



✓ RÉPONSE À RETENIR

Accueil ; histoire et savoir-faire ; cocktails ; plats préparés ; buffets froids ; formulaire de contact.

Question 5.1-4. Citer deux autres moyens de communication que M. DUCROCQ peut utiliser pour élargir sa clientèle.

Pour faire connaître son service traiteur à de nouveaux publics, M. Ducrocq peut compléter son site par une distribution de flyers. Il peut aussi publier des informations et des offres sur les réseaux sociaux afin d'élargir la portée de sa communication.

Réponse 5.1-4

Flyers • Réseaux sociaux

✓ RÉPONSE À RETENIR

Distribuer des flyers et communiquer sur les réseaux sociaux pour toucher de nouveaux clients potentiels.

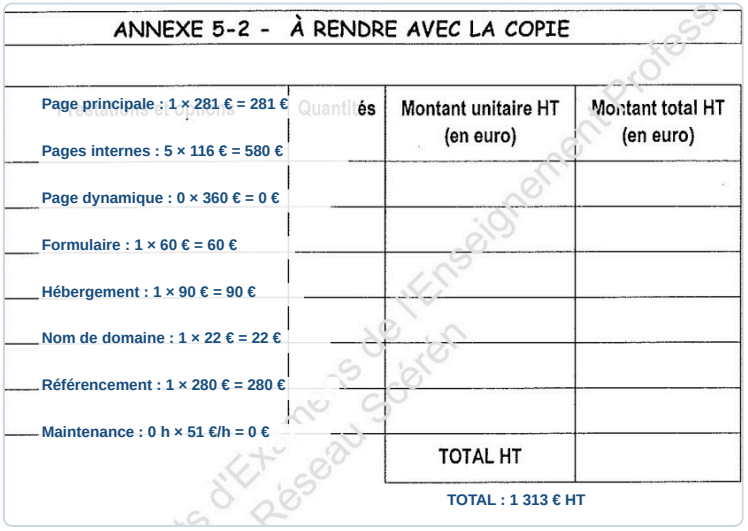
Annexe 5-2

Question 5.2. À partir du document 7 et du contenu prévu pour le site, établir son coût prévisionnel de réalisation par PxlFactory pour la première année de lancement. Compléter le tableau des prestations et options avec les quantités et montants HT.

Le contenu prévoit une page d'accueil et cinq pages internes, dont la page du formulaire de contact. La création du formulaire est facturée séparément. Pour la première année, on ajoute l'hébergement, le nom de domaine et le référencement ; aucune page dynamique ni heure de maintenance n'est demandée.

Prestation ou option	Quantité	Montant unitaire HT	Montant total HT
Page principale du site	1	281 €	281 €
Page interne	5	116 €	580 €
Page dynamique	0	360 €	0 €
Formulaire de contact	1	60 €	60 €
Hébergement	1	90 €	90 €
Nom de domaine	1	22 €	22 €
Référencement	1	280 €	280 €
Maintenance	0 h	51 €/h	0 €
Total HT			**1 313 €**

Tableau des coûts complété



ANNEXE 5-2 - À RENDRE AVEC LA COPIE

	Quantités	Montant unitaire HT (en euro)	Montant total HT (en euro)
Page principale : 1 × 281 € = 281 €			
Pages internes : 5 × 116 € = 580 €			
Page dynamique : 0 × 360 € = 0 €			
Formulaire : 1 × 60 € = 60 €			
Hébergement : 1 × 90 € = 90 €			
Nom de domaine : 1 × 22 € = 22 €			
Référencement : 1 × 280 € = 280 €			
Maintenance : 0 h × 51 €/h = 0 €		TOTAL HT	

TOTAL : 1 313 € HT

Réseau Scéren

✓ RÉPONSE À RETENIR

Coût prévisionnel de réalisation et de lancement pour la première année : 1 313 € HT.

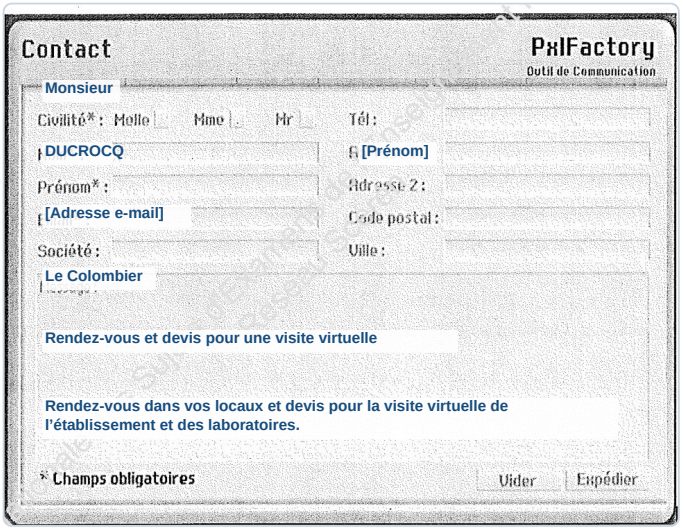
Annexe 5-3

Question 5.3. Rédiger le courriel que vous présenterez à M. DUCROCQ avant de l'envoyer à PxlFactory. Le message doit demander un rendez-vous dans les locaux afin de déterminer les termes d'une éventuelle collaboration, ainsi qu'un devis pour une visite virtuelle de l'établissement et des laboratoires de fabrication. Utiliser le formulaire de contact fourni.

Formulaire : Civilité : Monsieur ; Nom : DUCROCQ ; Prénom : à compléter ; E-mail : à compléter ; Société : Le Colombier ; Objet : Rendez-vous et devis pour une visite virtuelle.

Message : Madame, Monsieur,
Je souhaite convenir d'un rendez-vous dans vos locaux afin de déterminer les termes d'une éventuelle collaboration pour la création de notre site vitrine. Je vous remercie également de nous transmettre un devis pour la réalisation d'une visite virtuelle de notre établissement et de nos laboratoires de fabrication.
Dans l'attente de votre réponse, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.
M. DUCROCQ

Formulaire de contact complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Demande d'un rendez-vous dans les locaux de PxIFactory et d'un devis pour la visite virtuelle de l'établissement et des laboratoires.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2010)

Bilan de l'épreuve : Épreuve E4-U41 du BP Charcutier traiteur, session 2010, sujet 10-1647, d'une durée de 4 heures et de coefficient 4. À partir de l'entreprise « Le Colombier », cinq dossiers évaluent la TVA, le seuil de rentabilité, le financement et le crédit-bail, la comparaison d'offres fournisseurs, ainsi que la communication commerciale autour d'un site vitrine.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La TVA à payer correspond à la TVA collectée sur les ventes diminuée de la TVA déductible sur les achats.
- La marge sur coût variable est égale au chiffre d'affaires moins les charges variables.
- Le seuil de rentabilité est atteint lorsque la marge sur coût variable couvre exactement les charges fixes.
- Le crédit-bail prévoit des redevances de location et peut proposer une option d'achat en fin de contrat.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les montants TTC et HT et appliquer le taux de TVA indiqué pour chaque vente ou achat.
- Respecter les arrondis demandés : deux décimales pour les tableaux de TVA et les pourcentages concernés.
- Pour les fournisseurs, comparer les coûts, les modalités de paiement et la possibilité de finir avant le 5 juillet.
- Pour le coût du site, relever les pages et options nécessaires la première année, sans confondre prix annuel et prix horaire.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la TVA à payer sur le mois ?

Calculez la TVA collectée pour chaque catégorie de ventes avec le taux correspondant, puis la TVA déductible sur les achats concernés. La TVA à payer est la TVA collectée totale moins la TVA déductible totale.

Q : Comment déterminer le seuil de rentabilité à partir des charges ?

Additionnez les charges variables, puis soustrayez-les du chiffre d'affaires pour obtenir la marge sur coût variable. Divisez les charges fixes par le taux de marge sur coût variable pour calculer le seuil de rentabilité.

Q : Combien de temps dure l'épreuve et comment organiser le travail ?

L'épreuve dure 4 heures et comporte cinq dossiers. Repérez d'abord les annexes à compléter, puis répartissez votre temps entre les calculs, l'analyse des offres et la rédaction. Gardez du temps pour vérifier les unités et les arrondis.

Q : Quels critères de notation et quelles normes faut-il respecter dans ce sujet ?

Le sujet ne présente pas de barème détaillé par question. Suivez les arrondis explicitement demandés, justifiez le choix du fournisseur en tenant compte de la date limite et rédigez un courriel adapté à son destinataire.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2010/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2010 - 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.