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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

CORRIGE INDICATIF

ANNEXE 1-1 9 POINTS

5 POINTS (10 réponses attendues 0.5 point par réponse)

Type d'implantation	Centre ville	Galerie marchande
Avantages	• Il y a un meilleur contact client/vendeur • La clientèle est fidèle • Possibilité de bénéficier de la clientèle de passage (clients qui travaillent en ville, qui viennent conduire/rechercher les enfants à l'école, clients qui se promènent) • Accessibilité en transport en commun • Possibilité de s'y rendre à pied pour les habitants du centre	• La clientèle est attirée par la présence de la GSA • Les clients trouvent beaucoup de services et produits sur place, ce qui les attire • Le stationnement est gratuit • Le stationnement est facile
Inconvénients	• Le stationnement est difficile • Le stationnement peut être payant • Les promeneurs ne sont pas forcément des acheteurs • Les loyers sont souvent élevés • Il y a beaucoup de circulation • Grands travaux, problème d'accessibilité	• Les loyers sont souvent élevés, • Il peut y avoir la concurrence de la GSA (ici supérette – rayon charcuterie-traiteur), • Obligation de s'y rendre en voiture • Peu desservi par les transports en commun • La clientèle n'est pas fidèle • Distance à parcourir pour venir travailler (pour les salariés) • Complexité du dossier de candidature • Règles de fonctionnement contraignantes

***Étude des avantages et inconvénients de la charcuterie de M Caron** 4 POINTS*

4 Avantages *2 points soit 0.5 point par réponse*	4 Inconvénients *2 points soit 0.5 point par réponse*
• Fonds en centre-ville, bien placé (tramway, rue piétonne, pas de concurrence directe, d'autres magasins complémentaires amènent des clients). • Le fonds ne doit pas être trop cher car baisse de CA. • La clientèle est plutôt aisée et il y a un potentiel à développer avec les salariés. • C'est l'occasion de développer l'activité traiteur et de fabriquer de nouveaux produits. • Le laboratoire a été refait il y a 4 ans et peut fonctionner sans travaux • Le matériel du magasin est correct.	• Son magasin n'a pas été refait depuis longtemps et n'est pas très attirant. • La peinture de la vitrine est défraîchie. C'est une vitrine fermée qui a besoin d'être rénovée et repeinte. • Il faudra juste changer le meuble de plonge qui est trop petit. • Baisse du CA

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

ANNEXE 1-2- 8 POINTS

Proposition de modernisation *6 POINTS*

Propositions d'amélioration		
Concernant l'aménagement extérieur du magasin *2 points soit 1 point par réponse*	• Refaire la façade, • Faire une vitrine ouverte • Repenser la décoration intérieure	2x 1
Concernant la politique de produits *2 points soit 1 point par réponse*	• Prévoir des formules repas le midi pour les clients salariés qui utilisent les tickets restaurants (sandwich....), • Créer une spécialité traiteur	2 x 1
Concernant la politique de communication *2 points soit 1 point par réponse*	• Se faire connaître par des tracts dans les boîtes aux lettres du quartier, • Faire de la publicité dans les journaux locaux, • Faire des dégustations sur place, • Faire un cocktail d'inauguration etc. • Prévenir la clientèle perdue que les travaux dans le quartier sont finis.	2 x 1

Tickets restaurant : *2 POINTS*

1) Indiquez les 2 conditions à remplir par un charcutier-traiteur pour pouvoir accepter les tickets restaurant.
(0.5 point ou 0 pour les deux réponses)

- **Être affilié à la CNTR**
- **Proposer des repas ou aliment immédiatement consommable**

2) Citez une raison d'accepter les tickets restaurant pour Martin Manceau. ***(0.5 point)***

- **Attirer une nouvelle clientèle**

3) Précisez si Martin Manceau pourra accepter les tickets restaurant le dimanche, justifiez la réponse. ***(0.5 point)***

Oui si une mention est indiquée sur le ticket restaurant par l'employeur.

4) Un client paye un plat (montant 6 €) avec un ticket-restaurant (valeur faciale : 7€), que dit la loi ? *(0.5point)*

Je ne dois pas rendre la monnaie (0.5point)

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

ANNEXE 1-3- 10 POINTS

Calcul de la répartition des ventes 1.5 POINTS

Produits	Ventes H.T. 2011 en €	Calculs	Ventes HT 2010 en %
Viandes crues	15 238	(15238/75810)x100	20,10
Saucisses	12 415	(12415/75810)x100	16,38
Jambons	19 312	(19312/75810)x100	.....25,47.....
Terrines	13 689	(13689/75810)x100	18,06
Plats cuisinés	6 569	(6569/75810)x100	.....8,66.....
Prestations extérieures	8 587	(8587/75810)x100	11,33
TOTAL	**.....75810.....**		**100**

6 x 0,25

Tableau d'évolution des ventes: indiquez la formule saisie dans les cellules suivantes : *4.5 POINTS*

Cellule	Formule
B8	=somme(B2 :B7)
D2	=(C2-B2)
E2	=(D2/B2)*100 ou (C2-B2)/B2*100 ou =((C2/C2)-1)*100

3 x 1.5

Calcul du nouveau chiffre d'affaires prévisionnel à l'euro le plus proche. *2 POINTS*

75 810 x 1,05 = 79 600

Complétez le tableau des répartitions du CA de 2012. *2 POINTS*

Produits	Prévision ventes HT en % 2012	Prévision CA HT 2012
Viandes crues	18%	14 328
Saucisses	14%	11 144
Jambons	24%	19 104
Terrines	18%	14 328
Plats cuisinés	10%	7 960
Sandwichs	5%	3 980
Prestations extérieures	11%	8 756
TOTAL	100 %	79 600

8 x 0.25 Tenir compte du résultat obtenu à la question c

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

ANNEXE 1-4 — 7 POINTS

a- Citez 6 informations devant figurer sur le prospectus. 3 POINTS

- **Nom de l'entreprise**
- **Adresse**
- **Téléphone**
- **Nouvelle activité (sandwicherie)**
- **Date de début de la nouvelle activité**
- **Produits proposés**
- **Composition des produits**
- **Prix**
- **Photos…**

6 x 0.5

Accepter toute réponse logique du candidat

b- Rédaction du SMS 4 POINTS

Votre charcutier traiteur Le Relais Gourmand vous informe de sa nouvelle activité de sandwicherie. Sur présentation de ce SMS, 20 % de réduction vous sera offert pour tout achat d'un sandwich. À bientôt

6 x 0.5 : 4pts
Sont exigés :
- Nom
- Activité
- Nouvelle activité sandwicherie
- Réduction
- Respect des 200 caractères maximum

Orthographe et syntaxe 1 pt

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

ANNEXE 2-1 12 POINTS

a- *Plan de financement* (Arrondir à l'euro le plus proche) **4 POINTS**

BESOINS		RESSOURCES	
Reprise Matériel et outillage	25000		
Matériels divers	5500	**Apport personnel**	60000
Matériel de transport	15000		
Stock	2900		
Fonds de commerce	50000	Emprunt	44000
Trésorerie	5600		
TOTAL BESOINS	104000	**TOTAL RESSOURCES**	104000

6x 0.5 point par ligne, soit 3 points
0.5 point pour le montant de l'emprunt
0.5 point pour les 2 totaux identiques

b- Solutions proposées (3 réponses) : **3 POINTS**

- **Il peut diminuer son stock de départ ou sa trésorerie.**
- **Il peut acheter son matériel d'occasion,**
- **Choisir un financement par crédit-bail ;**
- **Repousser les investissements**
- **Il peut trouver un apport personnel complémentaire auprès de sa famille ou de ses amis.**

c Garanties bancaires **5 POINTS**

- Pour quelle raison un banquier prend-il des garanties lors de l'octroi d'un prêt ? 1 pt

  Pour s'assurer du remboursement du capital

- Expliquez la phrase du texte « Plus le crédit est long, plus le risque est difficile à évaluer. ». 2 pts
  Il est difficile de prévoir ce que sera l'activité de l'entreprise dans plusieurs années. Elle pourrait ne plus être en mesure de rembourser.

- Quelle garantie personnelle Monsieur Manceau pourrait donner à sa banque ? Expliquez ce qu'est la garantie personnelle ? 1 pt
  Il peut donner sa propre caution c'est-à-dire mettre une partie de ses biens personnels en garantie ou obtenir celle d'un tiers. Une personne se porte garant en cas de défaillance de l'emprunteur

- Quelle garantie réelle Monsieur Manceau pourrait donner à sa banque ? Expliquez ce qu'est la garantie réelle ? 1 pt
  Il peut donner en garantie un bien immobilier ou en gage un bien mobilier ou nantir son fonds de commerce. Le banquier se garantit sur un bien commercial que possède l'emprunteur.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

ANNEXE 2-2 18.5 POINTS

5 POINTS

Arrondir au centime le plus proche

MATIERES PREMIERES	Unité	Quantité	Coût unitaire H.T. €	Coût total H.T. €
- blanc de poulet de Loué	Kg	0,400	9.60	3.84
- arrière de lapin	Kg	0,360	8.50	3.06
- jambon	Kg	0,160	11.50	1.84
- champignons crus	kg	0,300	9.30	2.79
- vin blanc de Jasnières	L	0,500	9.50	4.75
- fond de veau blanc	Kg	0,500	13	6.50
- crème fraîche	Kg	0,200	4.30	0.86
- huile de noix	L	0,050	3.50	0.18
- sel, poivre		QS	X	X
- choux verts frisés	Kg	0,400	1.35	0.54
- carottes	Kg	0,200	0.40	0.08
			Total	24.44

(0.5 point par ligne = 5 points au total)

Prix d'une part de « Marmite Sarthoise » **13.5 POINTS**

Arrondir au centime le plus proche

	Calcul	Montant
Coût matières pour 8 personnes		***24.44€***
Coût de la main d'œuvre	Salaire : 12 /60*45 = 9 € Charges sociales : 9*45% = 4.05	***13.05€***
Coût de l'énergie	0.15 x 30/60	***0.08***
Coût de revient du plat	24.44+13.05+0.08	***37.57€***
Coût de revient d'une part	37.57/8	***4.70€***
Prix de vente TTC d'une part	4.70x2.5	***11.75€***
Prix de vente HT d'une part	11.75/1.055	11.14
Marge unitaire H.T.	11.14-4.70	6.44

(1.5 points par ligne = 13.5 points pour le tableau)

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

ANNEXE 2-3 9.5 POINTS

Labo Concept
10 Place Roosevelt
75015 PARIS
Tél. : 01 22 45 63 56

BULLETIN DE COMMANDE

Commande n° **345**
Le : **15 mars 2012**

Remise accordée : .....5 %.....
Frais de port forfaitaire : ...150..... 2 pts
Acompte : .....20%.....

Charcuterie Artisanale
Martin Manceau

10 rue du grand palais
72000 Le Mans
Tél : 02 43 54 62 78

Code	Désignation	Quantité	Prix unitaire H.T.	Montant H.T.
PLSM 26/28	Meuble de plonge	1	1268	1268 **1.5 pt**
BC9	Bac pour meuble de plonge	2	922	1844 **1.5 pt**
			Total brut H.T	3 112.00 **0.5 pt**
			Remise	155.60 **1pt**
			Frais de port	150.00 **1pt**
			Total HT	3106.40 **1pt**

Montant du chèque d'acompte (indiquer vos calculs)
20% * 3106.4 =621.28

1 pt

ANNEXE 2-4 6 POINTS

Le plan d'amortissement

Immobilisation : ***bachoir***	Coût d'acquisition **HT** : ***3 000€***
Date d'acquisition : ***01/06/2012***	Durée de vie : ***4 ans***
Date de mise en ***service : 01/06/2012***	Mode **d'amortissement linéaire**
	Taux d'amortissement : ***100/4 = 25%***

1.5 pts

Année	Base amortissable	Annuité d'amortissement	Cumul des annuités	Valeur comptable nette
2012	3000	3000x25%X210/360=	437.50	2562.50
2013	3000	750	1187.50	1812.50
2014	3000	750	1937.10	1062.50
2015	3000	750	2687.5	312.50
2016	3000	750x25%x150/360=	312.50	0

Lignes 1 et 5 : 1.5 pts ou 0 **3 pts**
Lignes 2 à 4 : 0.5 pt ou 0 **1.5 pts**

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

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.