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

BREVET PROFESSIONNEL

CHARCUTIER TRAITEUR

E4 – UNITÉ 41
Gestion - Comptabilité – Mathématiques Appliquées et Techniques Commerciales

Durée : 4 heures
Coefficient : 4
Session 2012

Ce sujet se compose d'une page de garde ainsi que de 17 pages, numérotées de 1/17 à 17/17.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Les pages 9/17 à 17/17 sont à rendre au jury.

Aucun document n'est autorisé.

L'usage de la calculatrice est autorisé.
« Conformément à la circulaire n°99 – 186 du 16 novembre 1999 »

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

Le sujet comporte deux dossiers :
Dossier n° 1 : Gestion commerciale
Dossier n° 2 : Gestion comptable - Mathématiques

Fiche d'identité

Le Relais Gourmand

Charcuterie artisanale
André Caron
10 rue du grand palais
72000 Le Mans
tél : 02 43 54 62 78

Situation

Monsieur André Caron est charcutier depuis 40 ans au centre-ville du Mans et vous emploie comme salarié. M. Caron a bientôt l'âge de la retraite et a mis son fonds de commerce en vente.

Titulaire d'un BP charcutier-traiteur et fort de votre expérience de trois ans chez M. Caron, vous envisagez de vous installer prochainement.

DOSSIER N°1 : Gestion commerciale

Situation 1-1

Dans votre recherche de fonds de commerce à reprendre, deux propositions ont retenu votre attention.

- Le fonds de charcuterie artisanale situé en plein centre ville que revend Monsieur Caron.
- Un fonds de charcuterie (orienté plus vers le traiteur) dans une galerie marchande où il y a une supérette où l'activité charcuterie est proposée en libre-service.

Travail à faire 1-1 (annexe 1.1 page 9)

a- À l'aide de vos connaissances et du document A page 2, indiquez, 5 avantages et inconvénients de s'installer dans une galerie commerciale et dans un centre-ville.

b- M. Vasseur de la CCI a décrit, dans une note, le magasin de M. Caron (document B page 3). Indiquez quatre avantages et inconvénients liés à la reprise de ce fonds de commerce.

Situation 1-2

Vous préférez finalement reprendre le fonds de commerce de M. Caron. Vous réalisez l'étude du projet.

Travail à faire 1-2 (annexe 1.2 page 10)

c- Après étude du document B page 3 et de vos connaissances personnelles, vous proposez des changements pour moderniser et mieux faire connaître le point de vente.

d- Vous avez pensé à adopter les tickets restaurant comme moyen de paiement. Recherchez dans le document C page 3 les réponses aux questions vous vous posez.

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

Document A



Choisir d'implanter son activité en centre commercial

Publié le 18 août 2010 par Chloé Talmann dans le magazine « Le magazine de l'immobilier d'entreprise ».

Les centres villes ne sont plus les zones de chalandise visées en premier lieu par les propriétaires de fonds de commerce.

En effet, les grands travaux surtout réalisés en période estivale font plutôt fuir le chaland qu'ils ne les attirent, et par la même occasion les commerçants à la recherche d'un local pour exercer leur activité : problème d'accessibilité aux boutiques, de places de parking souvent rares ou chères...

Les commerçants privilégient désormais une implantation en zone commerciale ou galerie marchande, s'affranchissant ainsi de bien des désagréments.

Cependant, s'installer en centre commercial n'est pas donné à n'importe qui et le dossier de candidature pour disposer d'un emplacement dans ce type de structure regorge d'informations à fournir et à connaître. Il convient, dès lors, d'observer des règles précises et d'être conscient des enjeux qu'une telle implantation représente.

Les prérequis d'une bonne implantation en centre commercial

Bien réussir son implantation en centre commercial, c'est avant tout :

- s'être suffisamment informé sur le lieu que l'on compte investir (historique du site, étapes de construction du centre commercial, accès, zone de chalandise, régime juridique du bâtiment, concurrence proche et à venir, perspectives d'extension, etc.)
- évaluer au plus juste les contraintes d'une telle implantation (engagements relatifs à la réalisation de travaux, respect des restrictions en matière d'action commerciale et publicitaire, d'horaires d'ouverture, du mode d'accueil des livraisons, de la répartition des charges entre locataires-commerçants, du règlement sur l'usage des parties et équipements communs, etc.) car le centre commercial regroupant des commerçants de tout type et secteur d'activité, celui-ci impose des règles communes de fonctionnement au profit de l'équilibre commercial.
- négocier son emplacement en tenant compte de tous ces éléments et aborder la signature du bail commercial entre bailleur et locataire avec sérénité et en toute connaissance de cause

Conclusion

Une implantation en centre commercial ne doit donc pas être prise à la légère, les contraintes ne sont peut-être pas les mêmes que pour une installation en centre-ville, mais elles n'en sont pas moins nombreuses. Avis aux commerçants soucieux d'exercer leur activité dans le meilleur lieu!



Avec sa boutique de fleurs, Violette fait partie de la famille des « commerçants de proximité », une famille qui regroupe tous les magasins spécialisés de vente au détail souvent installés dans les centres-villes ou au cœur de quartiers. Ces dernières années, ce type de boutiques tendait à disparaître.

Face à ces petits magasins à l'aspect artisanal, sont apparues des chaînes et des grandes surfaces. Même si selon l'INSEE, le nombre de commerces de proximité est en baisse depuis 1993, cette diminution semble désormais ralentir voire même stagner.

Face aux magasins hard discount et aux chaînes, les petits commerces ont réagi en s'adaptant à leur clientèle. Relooking de devanture, vente de produits « bios », développement d'un site internet. Les solutions existent mais elles ne garantissent pas une affluence accrue. L'enquête de l'INSEE prédit un retour « naturel » vers les commerces de proximité : un argument prédomine, celui de la « relation humaine ». Consommateurs et commerçants souhaitent une ré-humanisation de la relation commerciale afin d'installer un échange durable entre eux.

La prise de conscience environnementale joue également en faveur du commerce de proximité. Les familles rechigneraient de plus en plus à utiliser leur voiture pour faire leurs courses en périphérie urbaine…

LA BATAILLE DU COMMERCE DE PROXIMITE BREVES DE COMPTOIR

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

Document B

Note établie par

M. Vasseur

Le Relais Gourmand
Fonds de charcuterie artisanale dans le centre ville du Mans (200 000 habitants). Départ en retraite du propriétaire, Monsieur Caron.

Activité et chiffre d'affaires en baisse depuis 2 ans, à la suite des travaux d'implantation du tramway (l'accès au magasin était difficile). Avec les travaux, les clients ont pris l'habitude d'aller dans une supérette voisine.

Depuis 6 mois, la rue est piétonne, il y a un arrêt de tramway à 10 mètres et la rue est à nouveau fortement fréquentée. La clientèle est constituée de personnes âgées, plutôt aisées et de salariés des banques, administrations diverses et commerces voisins. Les clients-salariés disposent souvent de tickets-restaurant mais Monsieur Caron ne les accepte pas, selon lui, c'est trop compliqué.

Il n'y a pas de concurrents directs dans le quartier mais on trouve un boulanger à coté de la charcuterie, une pharmacie et un bureau de tabac.

Depuis de nombreuses années, Monsieur Caron fabrique de bons produits de charcuterie traditionnelle mais n'a que peu développé l'activité traiteur. Il n'aime pas le changement.

Son magasin n'a pas été refait depuis longtemps et n'est pas très attirant. La peinture de la devanture est défraîchie. C'est une vitrine fermée (les passants ne peuvent pas voir l'intérieur du magasin) qui a besoin d'être modernisée. L'intérieur devra être repeint mais le matériel (vitrine réfrigérée et mobilier) est correct. Il y a 4 ans, le laboratoire a été refait et peut fonctionner sans travaux (il faudra changer le meuble de plonge qui est trop petit).

Document C

LE CHÈQUE DE TABLE ET SA LÉGISLATION

Qu'est-ce que le Chèque de Table (ou ticket restaurant) ? : C'est un titre-restaurant permettant aux salariés de régler leurs repas dans plus de 164 000 établissements affiliés à la CRT* (restaurants, traiteurs, brasseries, restauration rapide...).
Quelles structures peuvent commander du Chèque de Table ? Le Chèque de Table s'adresse à toutes les structures employant au moins un salarié. Dans les structures de plus de 25 salariés, il représente une solution idéale répondant à l'obligation légale de proposer une formule de restauration.
Quels sont les principes d'attribution du Chèque de Table ? Chaque salarié peut recevoir un titre par jour travaillé (Décret n° 67-1165 du 22/12/6, art. 3).
Quelles sont les règles d'acceptation du titre-restaurant ? Le titre-restaurant est accepté dans les restaurants, établissements assimilés et commerçants non restaurateurs à condition de remplir deux critères : ils doivent être affiliés à la Commission Nationale des Titres-Restaurants et proposer à leurs clients des repas ou des aliments immédiatement consommables. Une fois l'agrément reçu, un macaron en vitrine ou sur la caisse indique la possibilité de régler par ce mode de paiement.
Quelles sont les règles d'utilisation du titre-restaurant ? Un salarié ne peut recevoir qu'un titre-restaurant par repas compris dans son horaire de travail (Décret n° 67-1125 du 22 décembre 67, art.3).
Un même repas ne peut pas être payé avec plusieurs titres (Décret n° 67-1125 du 22 décembre 6, art. 6).
Le titre-restaurant n'est pas utilisable les dimanches et les jours fériés sauf en cas de mention contraire apposée par l'employeur. Le commerçant n'est pas autorisé à rendre la monnaie sur les titres.

***CRT : Centrale de Règlement des Titres**

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

Situation 1-3

Vous souhaitez étudier le chiffre d'affaires réalisé par M. Caron durant sa dernière année d'activité.

Travail à faire 1-3 (annexe 1.3 page 11)

a- **Vous étudiez la répartition des ventes de 2011 par activité (tableau ci-dessous). Vous calculez pour 2011 la part en pourcentage de chaque famille de produits dans le chiffre d'affaires total H.T.**

b- **Le suivi des ventes a été établi grâce au tableur Excel. Retrouvez les formules de calcul qui ont été saisies et complétez l'annexe.**

Évolution des ventes 2011

	A	B	C	D	E
1		ventes HT 2010	ventes HT 2011	variation en valeur	variation en %
2	Viandes crues	17 250,00	15 238,00	-2 012	-11,66%
3	Saucisses	13 245,00	12 415,00	-830	-6,27%
4	Jambons	22 850,00	19 312,00	-3 538	-15,48%
5	Terrines	14 520,00	13 689,00	-831	-5,72%
6	Plats cuisinés	4 500,00	6 569,00	2 069	45,98%
7	Prestations extérieures	9 250,00	8 587,00	-663	-7,17%
8		81 615,00	75 810,00		

Compte tenu du potentiel de la zone de chalandise (arrivée du tramway, nouvelle clientèle…), vous prévoyez une diversification de votre activité, notamment dans la sandwicherie qui devrait permettre une augmentation de votre chiffre d'affaires **de 5 % pour 2012**.

c- **Calculez votre chiffre d'affaires prévisionnel pour 2012. Indiquez vos calculs.**

d- **Calculez votre chiffre d'affaires prévisionnel pour 2012 de chacune des familles de produits**

Situation 1-4

Vous souhaiteriez annoncer à votre clientèle votre nouvelle activité de sandwicherie. Pour cela, vous pensez réaliser un prospectus.

Par ailleurs, l'entreprise possède, via les cartes de fidélité mises en place, un fichier de numéros de portable des clients. Vous pensez utiliser le moyen de communication qu'est le SMS pour toucher rapidement et efficacement vos clients.

Dans le message, vous informeriez vos clients de la nouvelle gamme de produits et de la réduction de 20 % offerte sur présentation du SMS.

Travail à faire 1-4 (annexe 1.4 page 12)

a- **À l'aide de vos connaissances, indiquez les informations qui pourraient figurer sur le prospectus à distribuer dans les boîtes aux lettres de la zone de chalandise.**

b- **Rédigez le message qui serait envoyé par SMS. Limitez votre message à 200 caractères maximum.**

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

DOSSIER N°2 : Gestion comptable - Mathématiques

Situation 2-1

Avant de démarcher les banques, vous faites vos comptes et établissez un plan de financement pour savoir si votre projet est envisageable.

Travail à faire 2-1 (annexe 2.1 page 13)

a- Vous établissez le plan de financement à partir des éléments du document D ci-dessous et vous déterminez le montant de l'emprunt à négocier auprès du conseiller-financier.

Document D

Éléments pris en compte pour le financement du projet :

- Matériel et l'outillage pour une valeur de 25 000 € H.T.
- Investissements de matériels divers pour 5 500 € H.T.
- Achat d'un véhicule pour 15 000 € H.T.
- Reprise du stock pour 2 900 € H.T.
- Achat d'un fonds de commerce (et frais) pour 50 000 € H.T.
- Trésorerie de départ de 5 600 €
- Apport personnel de 60 000 €.

Après plusieurs rendez-vous, une seule banque accepte de vous suivre dans votre projet et vous prête la somme de 40 000 € maximum. Il vous manque des fonds.

b- Vos connaissances vous permettent de trouver des solutions pour réaliser votre projet (3 réponses minimum).

c- La banque accepte de vous financer, mais demande des garanties. À l'aide du document E et de vos connaissances, répondez aux questions sur ce sujet.

Document E

Garanties bancaires réelles et personnelles

Le banquier prête en fonction de la capacité de votre entreprise à payer régulièrement les intérêts et à rembourser le capital. Plus le crédit est long, plus le risque est difficile à évaluer. Afin de limiter son risque, le banquier demande des garanties.

. L'aléa porte sur le sérieux et la fiabilité des prévisions et de votre capacité à les réaliser (qui dépendent de vous), sur l'évolution générale de l'économie et le contexte concurrentiel du marché sur lequel vous intervenez.

Afin de limiter son risque, le banquier vous demande des garanties, voire même les exigera s'il estime que l'ensemble des crédits est très important comparé aux capitaux propres de votre société, à ses bénéfices, à sa capacité d'autofinancement, à l'endettement existant, qu'il mesure par une batterie de ratios. Il apprécie également vos qualités d'entrepreneur : le dynamisme, la rigueur en matière de gestion ainsi que la consistance de votre patrimoine privé.
Juridiquement, on distingue les garanties personnelles et les garanties réelles...

Les garanties personnelles : La principale est le CAUTIONNEMENT, souvent demandé au dirigeant-actionnaire. Le signataire (la CAUTION) s'engage vis à vis de la banque à payer ce qui est dû à la place de la société défaillante. Par cet acte, vous engagez vos biens personnels alors que la création d'une société permet justement de séparer patrimoine professionnel et privé. Si vous devez en passer par là, ne consentez à signer qu'une caution d'un montant limité, pour un crédit bien identifié ET pour un délai limité

Les garanties réelles : • le nantissement de matériel d'équipement : incluse dans l'acte de prêt, cette garantie permet à la banque de faire vendre le matériel financé et d'en percevoir le prix pour se rembourser. Elle couvre le capital restant dû et deux ans d'intérêt au taux du contrat. Elle est de rigueur pour les crédits d'équipement. • Le nantissement de véhicule immatriculé : même mécanisme que le précédent. Il couvre le capital + les intérêts dus.
• Le nantissement de fonds de commerce. Cette garantie est demandée pour les crédits non directement affectés à un investissement précis ou lorsque le volume des crédits atteint un niveau jugé risqué par la banque. Il porte sur le nom commercial, la clientèle, l'achalandage, le droit au bail, la propriété intellectuelle, le matériel (sauf si celui ci est déjà nanti). Il couvre le capital restant dû plus deux ans d'intérêt

Pierre MASSARDIER
http://www.netpme.fr/banque-entreprise.html

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

Situation 2-2

Vous avez trouvé les fonds nécessaires et avez décidé de reprendre l'entreprise. Pour développer la gamme de produits traiteur, vous souhaitez proposer « la Marmite Sarthoise » à votre clientèle.

Travail à faire 2-2 (annexe 2.2.1 et 2.2.2 pages 14 et 15)

a- Vous calculez le coût matière en complétant la fiche technique.

b- Complétez le tableau permettant le calcul du prix de vente d'une part de "Marmite Sarthoise" à l'aide du document F ci-dessous. Vous dégagez la marge brute unitaire H.T.

Document F

- Pour préparer la « Marmite Sarthoise » pour 8 personnes, il faut environ 45 minutes.
- Le salaire brut de l'ouvrier est de 12 €/h.
- Les charges patronales s'élèvent à environ 45% du salaire brut.
- Il faut prévoir une demi-heure de cuisson. Le prix de l'heure d'électricité est de 0.15 €.
- Un coefficient multiplicateur de 2,5 est appliqué pour le calcul du prix de vente TTC.
- La législation en vigueur prévoit un taux de TVA à 5,5 % sur ce type de produit.

Situation 2-3

Vous devez, à présent, choisir et commander un nouveau meuble de plonge. Vous avez rencontré Michel Janvier, le représentant du fournisseur « Labo Concept ».

Travail à faire 2-3 (annexe 2.3 page 16)

Après avoir recherché le matériel qui convient à vos besoins à l'aide des documents G et H, vous préparez le bulletin de commande et calculez le montant du chèque qui accompagnera la commande.

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

Document G

Il dispose dans son laboratoire d'un emplacement d'une longueur de 2,7 mètres (cet emplacement sera entièrement occupé par le meuble de plonges).

Il souhaite y installer 2 bacs de 76 cm de longueur par 51 cm de profondeur

Document H

Plonges sur mesure

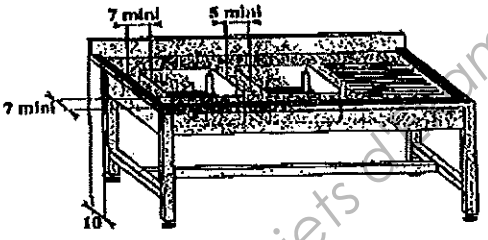
P 70 cm H 85 cm

Tarifs H.T.



Plonge inox 18 / 10 sur-mesure P 70 H 85 cm
Dessus épaisseur 15 / 10e
Piètement arrière décalé de 10 cm
Bords anti-ruissellement sur 3 côtés
Cache-bac sur 3 côtés

LONGUEUR	CODE	€
60 à 80	PLSM 6/8	726
81 à 100	PLSM 8/10	772
101 à 120	PLSM 10/12	826
121 à 140	PLSM 12/14	872
141 à 160	PLSM 14/16	922
161 à 180	PLSM 16/18	978
181 à 200	PLSM 18/20	1 029
201 à 220	PLSM 20/22	1 107
221 à 240	PLSM 22/24	1 153
241 à 260	PLSM 24/26	1 209
261 à 280	PLSM 26/28	1 268
281 à 300	PLSM 28/30	1 321



POUR LE CALCUL DE VOTRE PLONGE, IL CONVIENDRA D'ADDITIONNER LE PRIX DE LA PLONGE ET LE PRIX DU OU DES BACS CI-DESSOUS.



Bac chaudronné avec bonde de surverse et syphon

DIMENSIONS L P H		
34 x 40 x 20	BC 1	423
40 x 40 x 25	BC 2	455
40 x 40 x 30	BC 3	481
45 x 45 x 30	BC 4	467
50 x 40 x 30	BC 5	481
50 x 50 x 30	BC 6	539
50 x 50 x 35	BC 7	582
60 x 50 x 35	BC 8	651
76 x 51 x 38	BC 9	922
80 x 60 x 45	BC 10	1 209

Plonge avec étagère basse — LE M / L — 141

Plus-value pour plonge prof. 80 : + 5%

Pour connaître nos conditions, consultez nos représentants.

Remise 5%. Frais de port forfaitaire 150 € Toute commande doit être accompagnée d'un acompte de 20 % à la commande.

Michel Durand

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

Situation 2-4

Après quelques mois d'activité, vous souhaitez investir dans un hachoir pour alléger votre charge de travail .Vous avez acheté votre matériel chez Kenwood que vous avez mis en service en date du 1er juin 2012.

Travail à faire 2-4 (annexe 2.4 page 17)

Vous établissez le plan d'amortissement du hachoir à l'aide des documents I et J ci-dessous.

Document I

KENWOOD		**FACTURE**
10 rue de la victoire	Date :	01-juin-12
14000 CAEN	N° de facture	2485
Tel : 02 40 55 91 28		
Facturé à		
LE RELAIS GOURMAND		
10 rue du Grand Palais		
72000 LE MANS		
DESCRIPTION		**MONTANT**
Hachoir MX 35 BK 5		2 650.00
Frais d'installation		250.00
Frais de transport		100.00
Total HT		3 000.00
TVA 19,60 %		588.00
	Total TTC	3 588.00
Veuillez rédiger tous les chèques à l'ordre de KENWOOD		
Facture payable à réception		

Document J

- Le hachoir est livré le 1er juin 2012 et mis en service à la même date.
- Le hachoir est amorti de façon linéaire (sur le coût d'achat) sur 4 ans (valeur résiduelle nulle).
- Le calcul s'effectue sur la base de l'année comptable (360 jours).
- L'exercice comptable s'étend du 1er janvier au 31 décembre.

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

DANS CE CADRE

Examen : Série :

Spécialité/option : Repère de l'épreuve :

Épreuve/sous-épreuve :

NOM :

(en majuscule, suivi s'il y a du nom d'épouse)

Né(e) le :

NE RIEN ÉCRIRE

Appréciation du correcteur

Note :

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

ANNEXE 1-1 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Comparaison selon le lieu d'implantation

Type d'implantation	Centre ville	Galerie marchande
Avantages	• • •	• • •
Inconvénients	• •	• •

Étude des avantages et inconvénients de la charcuterie de M. Caron

Avantages	Inconvénients
• • • •	• • • •

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 1-2 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Propositions de modernisation de l'enseigne.

	Propositions d'amélioration
Concernant l'aménagement du magasin	• •
Concernant les produits proposés	• •
Concernant la politique de communication sur le magasin	• •

Ticket restaurant

(1) Indiquez les 2 conditions à remplir par un charcutier-traiteur pour pouvoir accepter les tickets restaurant.

.....

.....

(2) Trouvez un intérêt d'accepter les tickets restaurant.

.....

(3) Pourriez- vous accepter les tickets restaurant le dimanche ? Justifiez la réponse.

.....

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

.....

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 1-3 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Calcul de la répartition des ventes

Arrondir à deux décimales

Produits	Ventes H.T. 2011 en €	Détails du calcul du %	Ventes HT 2011 en %
Viandes crues	15 238	.....	.....
Saucisses	12 415	.....	.....
Jambons	19 312	.....	.....
Terrines	13 689	.....	.....
Plats cuisinés	6 569	.....	.....
Prestations extérieures	8 587	.....	.....
TOTAL	**75810**		**100**

Formules saisies dans le tableau d'évolution des ventes

Cellule	Formule
B8	
D2	
E2	

Calcul du nouveau chiffre d'affaires prévisionnel

.....

Tableau de répartition du Chiffre d'Affaires de 2012

Produits	Prévision ventes HT en % 2012	Prévision CA HT 2012 (en euros)
viandes crues	18%	
Saucisses	14%	
Jambons	24%	
Terrines	18%	
Plats cuisinés	10%	
Sandwichs	5%	
Prestations extérieures	11%	
TOTAL	100 %	

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 1-4 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Citez 6 informations nécessaires à la rédaction du prospectus.

Rédigez le SMS

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2-1 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Plan de financement

EMPLOIS		RESSOURCES	
.....	.....	.....	.....
.....	.....	Emprunt	.....
.....	.....		
.....	.....		
.....	.....		
.....	.....		
TOTAL BESOINS	.....	TOTAL RESSOURCES	.....

Solutions proposées (3 réponses) :

- .....
- .....
- .....

Garanties bancaires

Pour quelle raison un banquier prend-il des garanties lorsqu'il accorde un prêt ?

.....

.....

Expliquez la phrase du texte « Plus le crédit est long, plus le risque est difficile à évaluer. ».

.....

.....

.....

Expliquez ce qu'est la garantie personnelle. Quelle garantie personnelle pourriez- vous donner à votre banque ?

.....

.....

Expliquez ce qu'est la garantie réelle. Quelle garantie réelle pourriez-vous donner à votre banque ?

.....

.....

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2-2-1 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Fiche technique de la « Marmite Sarthoise »
Recette pour 8 personnes

Arrondir au centime le plus proche

Matières premières	Unité	Quantité	Coût unitaire H.T. €	Coût total H.T. €
- Blanc de poulet de Loué	Kg	0,400	9.60	.....
- Arrière de lapin	Kg	0,360	8.50	.....
- Jambon	Kg	0,160	11.50	.....
- Champignons crus	kg	0,300	9.30	.....
- Vin blanc de Jasnières	L	0,500	9.50	.....
- Fond de veau blanc	Kg	0,500	13.00	.....
- Crème fraîche	Kg	0,200	4.30	.....
- Huile de noix	L	0,050	3.50	.....
- Sel, poivre		QS	X	PM
- Choux verts frisés	Kg	0,400	1.35	.....
- Carottes	Kg	0,200	0.40	.....
			Cout matière	.....

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2-2-2 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Prix d'une part de « Marmite Sarthoise »

Arrondir au centime le plus proche

	Calcul	Montant
Coût matières pour 8 personnes		
Coût de la main d'œuvre		
Coût de l'énergie		
Prix de revient du plat		
Prix de revient d'une part		
Coefficient		2,5
Prix de vente T.T.C. d'une part		
Prix de vente H.T. d'une part		
Marge brute unitaire H.T		

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2-3 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

BULLETIN DE COMMANDE

Labo Concept

10 Place Roosevelt

Le Relais Gourmand
10 rue du grand palais
72000 Le Mans

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

Remise accordée : .....
Frais de port forfaitaire : .....
Acompte : .....

Code	Désignation	Quantité	Prix unitaire H.T.	Montant H.T.

Montant du chèque d'acompte
(indiquez vos calculs)

Total brut H.T	
Remise	
Frais de port	
Total net HT	

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

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2-4 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Le plan d'amortissement

Immobilisation :	Coût d'acquisition H.T : .....
Date d'acquisition :	Durée de vie : .....
Date de mise en *service* :	Mode d'amortissement linéaire
	Taux d'amortissement : .....

Année	Base amortissable	Annuité d'amortissement	Cumul des annuités	Valeur comptable nette
2012				
2013				
2014				
2015				
2016				

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.