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 – U41

Gestion – Comptabilité – Mathématiques Appliquées et Techniques Commerciales

SESSION 2017

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

BREVET PROFESSIONNEL

CHARCUTIER TRAITEUR

E4 – U41
Gestion – Comptabilité – Mathématiques Appliquées et Techniques Commerciales

SESSION 2017

DOSSIER SUJET

Durée : 4 heures **Coefficient : 4**

Ce sujet comporte 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12
Le candidat doit s'assurer que le sujet remis est complet.

Aucun document n'est autorisé.

L'usage de la calculatrice est autorisé *(circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999).*

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

BP CHARCUTIER-TRAITEUR
Session 2017

E4 – Sous épreuve U41
Gestion – Comptabilité – Mathématiques Appliquées et Techniques Commerciales

AUX DELICES D'ANJOU

Dossier N°1	Gestion commerciale	42 points
Annexe 1	Etude de marché	15 points
Annexe 2	La détermination du chiffre d'affaires prévisionnel	12 points
Annexe **3**	La mise en œuvre d'une nouvelle politique commerciale	15 points

Dossier N°2	Gestion comptable et mathématiques appliquées	38 points
Annexe 4	Coûts de l'investissement	10 points
Annexe 5	Choix du mode de financement des achats	15 points
Annexe 6	Calcul de la rentabilité prévisionnelle	13 points

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

SITUATION PROFESSIONNELLE

Monsieur Leroy est propriétaire de sa boucherie-charcuterie-traiteur "Aux délices d'Anjou" depuis 22 ans et son activité a enregistré de nombreuses orientations depuis son ouverture.

Raison sociale	**"Aux délices d'Anjou"**
Siège social	**88 rue voisin - 49480 Saint Sylvain d'Anjou**
Forme juridique	**SARL**
Capital	**15000 €**
RCS	**Angers B 178 024 347**
Tél :	**02 41 88 17 27**
Mail :	**auxdelicesdanjou@orange.fr**
Propriétaire	**Monsieur Leroy**

Si l'entreprise était initialement engagée dans une activité de production en boucherie charcuterie, l'activité traiteur a pris de plus en plus d'importance au fil des ans. Aujourd'hui l'activité se décline autour de 3 axes :

- Vente et commercialisation : Madame Leroy,
- Boucherie : 1 ouvrier boucher,
- Charcuterie traiteur : M. Leroy et vous même, apprenti BP charcutier-traiteur en 2ème année.

"Aux délices d'Anjou" est implantée sur la commune de Saint Sylvain d'Anjou, commune dynamique du Maine et Loire qui connait un accroissement important de sa population.

Cependant ce dynamisme s'accompagne en parallèle d'un renforcement de la concurrence en provenance du SUPER U de Saint Sylvain d'Anjou. En effet, cette GSA a connu une extension importante de sa surface de vente avec un espace charcuterie traiteur agrandi et modernisé.

Pour développer son chiffre d'affaires, M. Leroy envisage une intensification de son activité traiteur liée à une montée en gamme. Il vous sollicite pour la mise en œuvre de ce développement de l'activité traiteur.

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

DOSSIER N°1 : Gestion commerciale

- **Etude de marché.**

Un document, « je suis entrepreneur.fr - Charcuterie / traiteur » a retenu l'attention de M. Leroy (ce document est un extrait d'une étude de marché). Il souhaite cerner précisément les modalités de diversification et de développement de son activité traiteur.

Travail à faire :

Analyser le document n°1 pages 5 et 6 et répondre aux questions de l'annexe n°1 pages 3 et 4 du dossier réponses.

- **La détermination du chiffre d'affaires prévisionnel.**

Après avoir analysé le marché de l'activité traiteur, M. Leroy souhaite calculer le chiffre d'affaires prévisionnel qu'il pourrait dégager du développement de celle-ci.

Travail à faire :

A partir du document n°2 page 7, répondre aux questions de l'annexe n°2 pages 5 et 6 du dossier réponses.

- **La mise en œuvre d'une nouvelle politique commerciale.**

M. Leroy souhaite s'assurer une visibilité et une commercialisation rapide de sa nouvelle gamme traiteur. Il vous sollicite pour cette action.

Travail à faire :

A partir du document n°3 page 7, répondre aux questions de l'annexe n°3 pages 7 et 8 du dossier réponses.

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

Document 1

LE MARCHE DE LA CHARCUTERIE

Après une période de stagnation, le chiffre d'affaires en valeur du secteur progresse à nouveau, profitant d'un effet prix. Toutefois les professionnels du secteur ne parviennent pas à bénéficier de la hausse de la demande en charcuterie, cette dernière étant captée en très grande partie (près de 90%) par les grandes surfaces alimentaires qui intensifient la pression sur les indépendants.

En effet, le secteur est victime de l'évolution des modes de consommation : les produits commercialisés en GSA sont mieux adaptés aux attentes des consommateurs. Cette concurrence est d'autant plus vive que les industriels du secteur fournissent des efforts en terme de qualité, de traçabilité et d'informations (composition détaillée des produits, origine…) pour attirer les consommateurs clients des charcutiers traditionnels. De plus, dans un contexte de ralentissement de la croissance économique, les consommateurs sont très sensibles à la politique des prix pratiquée par les GSA.

Bien qu'ils jouissent d'une image rassurante auprès des consommateurs, les professionnels ne peuvent plus se contenter de s'appuyer sur la qualité de leurs produits et la garantie de sécurité alimentaire qu'ils peuvent apporter à leurs clients. Les charcutiers doivent innover en proposant des produits adaptés à l'évolution des modes de vie (hausse de la restauration hors foyer, féminisation du travail) : plats cuisinés, petite restauration rapide, livraison à domicile…

Du fait de la quasi-stagnation de la consommation et de la concurrence des produits industriels commercialisés en GSA, le nombre de charcuteries traditionnelles devrait continuer à décroître dans les années à venir.
Dans ce contexte, les charcutiers traditionnels devront élargir leur marché aux produits de traiteur et s' adapter aux nouveaux modes et moments de consommation (apéritif dînatoire, restauration rapide…).

Secteur de la charcuterie		
Nombre d'entreprises du secteur	2014	4064
Chiffre d'affaires du secteur (en milliards d'euros)	2012	1.706 Md€
Evolution du chiffre d'affaires du secteur en valeur. (Indice base 100 en 2010)	2014 2013 2012 2011 2010	106.1 107.1 104.4 103.2 100.0

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

FOCUS SUR LE SECTEUR DE LA CHARCUTERIE

Les principales difficultés du métier.

Le secteur de la charcuterie traditionnelle est risqué. La concurrence des produits industriels commercialisés en GSA ainsi que la stagnation de la consommation (mauvaise image des produits, crises alimentaires….) pénalisent fortement la profession. La diversification de l'activité (traiteur, petite restauration rapide …) est devenue indispensable aux charcutiers traditionnels.

Le poids des investissements :

Le coût des équipements est élevé et le choix des diversifications implique forcément des investissements supplémentaires. Les capitaux propres doivent être importants (30%) pour éviter que les frais financiers ne pèsent trop sur la rentabilité.

La faiblesse du chiffre d'affaires :

Les pressions concurrentielles entraînant une diminution des marges, les petites affaires (CA < 200 K€) ont beaucoup de mal à se maintenir. De plus, en période de hausse des cours, les variations des cours du porc contribuent à diminuer les marges.

La stratégie de diversification :

Les entreprises doivent être vigilantes sur le choix de leur diversification. D'une part, elles doivent s'assurer de l'existence d'un potentiel commercial exploitable, d'autre part, elles doivent être en mesure de maîtriser leurs nouvelles activités (particulièrement celle de traiteur qui implique une réorganisation totale).

Dans ce contexte, les entreprises qui se développent favorablement sont tenues par d'excellents professionnels, disposant d'un emplacement de premier ordre et possédant des capitaux propres importants.

WWW. Je suis entrepreneur.fr > 22/02/2015

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Document 2 : Informations sur votre zone de chalandise.

DONNÉES 2016

Nombre d'habitants	Zone primaire : 30240. Zone secondaire : 19037. Zone tertiaire : 9327. On estime qu'il y a en moyenne 2.8 personnes par ménage.
Dépenses des ménages	Avant le développement de l'activité traiteur, le ticket moyen par client était de 23 €. On prévoit une augmentation 5% en 2017.
Evasion commerciale	10% des dépenses s'effectuent hors de notre zone de chalandise.
Concurrence	Nos concurrents réalisent déjà un chiffre d'affaires de 238 620 € sur la zone de chalandise.

Document 3 : Extrait de la nouvelle gamme traiteur.

Salade de saint jacques et écrevisses aux éclats de mandarine	Feuilles de vignes farcies	Salade sud-ouest aux haricots garrofon et filet de canard
Prix TTC au KG : 48.9 €	Prix TTC au KG : 36.8 €	Prix TTC au KG : 26.5 €
		

Base nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

DOSSIER N°2 : Gestion comptable - Mathématiques appliquées

- **Coûts de l'investissement.**

M. Leroy souhaite chiffrer le coût de son investissement dans les différents matériels nécessaires au développement de sa gamme traiteur.

Travail à faire :

A partir des éléments du document n°4 pages 9 et 10, répondre aux questions de l'annexe n°4, pages 9 et 10 du dossier réponses.

- **Choix du mode de financement des achats.**

M. Leroy souhaite financer le montant de ses achats par un emprunt bancaire à hauteur de 2000 €, le reste sera financé sur fonds propres.

Travail à faire :

A partir du document n°5 page 11, répondre aux questions de l' annexe n°5 page 11 du dossier réponses sur le mode et le coût du financement des achats.

- **Calcul de la rentabilité prévisionnelle.**

Afin d'optimiser les volumes de production de cette nouvelle gamme, M. Leroy vous charge de calculer la marge dégagée pour deux de ses salades traiteur. Il souhaite que son offre réponde à une demande de plus en plus qualitative tout en valorisant sa marge.

Travail à faire :

A partir du document n°6 page 12, répondre aux questions de l'annexe n°6 page 12 et 13 du dossier réponses portant sur la rentabilité prévisionnelle des produits.

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

Document 4 : Investissements et achats en matériels.

N° 1 **Comptoir vitrine réfrigéré** **Prix : 1870 HT**	

N° 2 **Armoire positive** **Prix : 927 HT**	

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

N° 3

Bacs inox Gastro



Tarifs unitaires HT

Bac Gastro inox 1/1	GN 1/1	530 x 325 x 40	15.05 €	- 1 +
Bac Gastro inox 1/1	GN 1/1	530 x 325 x 65	18.25 €	- 1 +
Bac Gastro inox 1/1	GN 1/1	530 x 325 x 100	21.08 €	- 1 +
Bac Gastro inox 1/1	GN 1/1	530 x 325 x 150	30.78 €	- 1 +
Bac Gastro inox 1/1	GN 1/1	530 x 325 x 200	36.63 €	- 1 +
Couvercle avec poignées	GN 1/1	530 x 325	11.53 €	- 1 +



Achats effectués :

- **Comptoir vitrine réfrigéré : Quantité 1 (Offre promotionnelle, remise de 25%)**

- **Armoire positive : Quantité 1 (Offre promotionnelle, remise de 34%)**

- **Bac Gastro inox : Quantité 8 (530*325*65) ; Quantité 4 (530*325*100)**

- **Couvercle inox : Quantité 12**

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

Document 5 : Bien choisir son crédit.

Une fois définis les contours du crédit (montant, type, etc…), ne reste plus qu'à choisir la meilleure offre !

*** Un taux d'intérêt pour comparer : le TAEG**

Le taux d'intérêt est bien évidemment le premier élément à surveiller lors de la souscription du crédit, même si ce n'est pas le seul facteur qui influe sur le coût total.

Le TAEG (Taux Actualisé Effectif Global) est en fait le taux d'intérêt global qui s'applique au remboursement de l'emprunt, en incluant tous **les frais obligatoires** liés à l'obtention du crédit. Par frais obligatoires, on entend :

- Le taux d'intérêt normal du crédit, ou bien taux nominal
- Les frais de dossiers

Si donner sa préférence à l'offre avec le TAEG le moins élevé est bien naturel, l'objectif de l'emprunteur reste tout de même d'opter pour le crédit le moins cher, c'est-à-dire celui avec le **coût total le moins élevé**. Or, le coût total ne dépend pas seulement du TAEG mais des 2 facteurs suivants :

Coût total = TAEG + durée de l'emprunt

C'est ainsi que paradoxalement, la meilleure offre n'est pas toujours celle avec le TAEG le plus bas !

*** La durée du crédit : le facteur déterminant sous-estimé**

A vrai dire, la durée de la période de remboursement est certainement le critère le plus important dans le calcul du coût total du crédit.

*** Les assurances**

D'après la loi, le choix de souscrire une assurance revient **entièrement au consommateur**. Dans les faits, le recours à l'assurance est aussi très fréquemment requis par les organismes de crédit. En effet, selon les situations personnelles, ces établissements ont le droit de conditionner la vente d'un prêt à la souscription d'une assurance.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'Enseignement Professionnel
Réseau Canopé

Document 6 : Composition des salades traiteur.

	
Salade périgourdine	**Salade méditerranéenne**
Ingrédients pour une portion de 400 grammes	**Ingrédients pour une portion de 400 grammes**
- 120 g de pommes de terre **- 100 g de gésier de canard confits** **- 30 g de tomates confites** **- 70 g de fèves de soja** **- 40 g de noix grillées** **- 40 g de lardons** **- 2 cuillères à café de vinaigre de noix** **- 2 cuillères à soupe d'huile de noix**	**- 150 g de pommes de terre** **- 100 g de filet de cabillaud** **- 100 g d'encornet** **- 50 g de tomates confites**

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

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.