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

Corrigé du sujet d'examen - BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2017

Proposition de Correction - Brevet Professionnel Charcutier Traiteur

Diplôme : Brevet Professionnel

Matière : Gestion – Comptabilité – Mathématiques Appliquées et Techniques Commerciales

Session : 2017

Durée : 4 heures

Coefficient : 4

Dossier N°1 : Gestion commerciale

Annexe n°1 : Etude de marché (15 points)

1.1 Citer trois facteurs positifs et trois points de vigilance pour l'activité traiteur traditionnelle.

Démarche : Le candidat doit identifier des éléments favorables à l'activité tout en prenant en compte les risques.

- **Facteurs positifs :**
- Image rassurante auprès des consommateurs.
- Augmentation de la demande pour des produits authentiques.
- Possibilité de diversifier l'offre avec de nouveaux produits.
- **Points de vigilance :**
- Concurrence accrue des produits industriels.
- Changements dans les préférences des consommateurs vers des prix bas.
- Nécessité de garantir la qualité et la sécurité alimentaire.

1.2 Citer deux grandes tendances de consommation propices au développement de l'activité traiteur.

Démarche : Le candidat doit mentionner des tendances actuelles au sein du marché.

- Augmentation de la consommation de produits bio et locaux.
- Préférences croissantes pour les plats préparés et les apéritifs dînatoires.

1.3 Calculer les éléments suivants, sachant que le chiffre d'affaires de 2010 est de 1.634 Millions d'€.

Démarche : Pour chaque calcul, présenter les étapes. Calcul final pour le CA en 2014 et le taux d'évolution.

- **Chiffre d'affaires en 2014 :**
  - Évaluation en 2014 : 1.734 Millions d'€.
- **Taux d'évolution :**
  - Formule : $(\frac{1.734 - 1.634}{1.634}) \times 100 \approx 6.10 \%$

1.4 Citer deux raisons pour expliquer l’évolution négative du chiffre d’affaires du secteur de la charcuterie traditionnelle de 2013 à 2014.

Démarche : Identifier les éléments susceptibles d'affecter les ventes.

- Ouverture accrue de grandes surfaces avec des prix plus compétitifs.
- Fluctuation des prix des matières premières impactant les coûts de production.

1.5 Présenter deux conditions de réussite à une stratégie de diversification.

Démarche : Le candidat doit définir ce qui est essentiel pour réussir à diversifier l'offre.

- Connaissance approfondie du marché cible.
- Capacité à innover et à offrir des produits répondant aux besoins des consommateurs.

Annexe n° 2 : La détermination du chiffre d'affaires prévisionnel 2017 (12 points)

2.1 Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel de votre point de vente.

Démarche : Utiliser les informations fournies pour effectuer les calculs.

- Nombre d'habitants : 58,604
- Nombre de ménages : 20,930
- Ticket moyen : 24,15 €
- Calcul total des dépenses : \(20,930 \times 24,15 = 505,459.5 €\)
- Evasion commerciale : -50,545.95 €
- Chiffre d'affaires prévisionnel : \(505,459.5 - 50,545.95 - 238,620 = 216,293.55 €\)

2.2 Expliquer les trois termes suivants :

- **Zone primaire :** Zone géographique ayant la plus forte concentration de clients potentiels.
- **Evasion commerciale :** Achats effectués par les consommateurs à l'extérieur de la zone de chalandise.
- **Ticket moyen :** Montant moyen dépensé par un client lors de ses achats.

2.3 Expliquer l'augmentation prévue du ticket moyen.

Démarche : Justifier les données économiques et sociologiques pour la montée du ticket moyen.

- Augmentation de la qualité des produits proposés et de leur attractivité.
- Adaptation de l'offre aux nouvelles modes de consommation.

Annexe n° 3 : La mise en œuvre d'une nouvelle politique commerciale (15 points)

3.1 Caractériser la politique de produits et de prix de cette nouvelle gamme :

- **Politique de produits :** Élargissement et montée en gamme vers des produits tendance et du terroir.
- **Politique de prix :** Stratégie d'écrémage avec des prix haut afin de marquer une différence sur le marché.

3.2 Indiquer les éléments qui interviennent dans la fixation d'un prix de vente TTC (au moins 3 éléments).

- Coût de revient des produits.
- Prix du marché pour des produits similaires.

- Objectifs de marge souhaités par l'entreprise.

3.3 Calculer la marge dégagée sur une portion de 400 grammes. La TVA est de 5.5 % et le coût de revient au KG est de 31 € (arrondir à deux décimales).

Démarche : Calculer le coût de revient pour 400 g et ensuite appliquer le prix.

- Coût de revient par portion : $31 \times 0.4 = 12.40 €$
- Prix de vente (TTC) : $prix unitaire = 19.4 €$
- TVA appliquée : $19.4 \div 1.055 = 18.41 €$
- Marge : $18.41 - 12.40 = 6.01 €$

3.4 Rédiger un argument de vente pour les produits extraits de la nouvelle gamme traiteur.

Exemple d'argument de vente : "Découvrez notre nouvelle salade de Saint Jacques, alliant fraîcheur et originalité, à peine calorie, l'option parfaite pour une réception réussie !"

3.5 Citer trois supports de communication pour faciliter la commercialisation de la nouvelle gamme traiteur.

- Affiches en point de vente pour maximiser la visibilité.
- E-mailing pour informer les clients existants.
- Prospectus pour attirer une nouvelle clientèle.

Dossier N°2 : Gestion comptable - Mathématiques appliquées

Annexe 4 : Le coût de l'investissement (10 points).

4.1 Chiffrer le coût de l'investissement dans les achats nécessaires au développement de la gamme traiteur.

Démarche : Utiliser les documents pour évaluer chaque besoin d'achat.

- Total des immobilisations : 2014.32 €
- Total des matériels : 368.68 €
- Coût total des achats : $2014.32 + 368.68 = 2383 €$

4.2 Calculer le coût total des achats avec l'obtention d'un escompte de 2%.

Démarche : Appliquer le taux d'escompte sur le total des achats.

- Escompte : $2383 \times 0.02 = 47.66 €$
- Total après escompte : $2383 - 47.66 = 2335.34 €$

4.3 Préciser ce qu'est un escompte.

Démarche : L'escompte est une réduction accordée en échange d'un paiement rapide ou anticipé.

4.4 Citer l'avantage que procure l'escompte pour l'acheteur et son fournisseur.

- **Pour l'acheteur :** Réduction coût total d'achat.
- **Pour le fournisseur :** Meilleure trésorerie grâce à un paiement rapide.

4.5 Indiquer où apparaissent les immobilisations dans le bilan comptable.

Démarche : Les immobilisations sont inscrites au bilan et dépréciées via l'amortissement comptable.

Annexe 5 : Choix du mode de financement des achats (15 points).

5.1 Citer un avantage et un inconvénient pour les deux modes de financement suivants :

- **Autofinancement :**
  - Avantage : Pas d'intérêts à payer.
  - Inconvénient : Limitation des investissements à l'autofinancement.
- **Emprunt bancaire :**
  - Avantage : Étalement des remboursements.
  - Inconvénient : Frais supplémentaires associés au prêt (intérêts, dossier).

5.2 Décrire les modalités pour contracter de manière optimale le meilleur emprunt.

Démarche : Mentionner trois éléments cruciaux pour un emprunt réussi.

- Connaître le TAEG.
- Analyse des frais de dossier.
- Évaluer la durée de l'emprunt pour optimiser les remboursements.

5.3 Compléter le tableau d'amortissement linéaire de l'emprunt souscrit sur un an.

Démarche : Rappeler les montants et effectuer les calculs.

Montant à rembourser	Intérêts annuels	Amortissements mensuels	Intérêts mensuels	Mensualités globales
2000 €	40 €	170 €	3.33 €	166.67 €

Annexe 6 : Calcul de la rentabilité prévisionnelle (13 points).

6.1 Compléter les tableaux pour déterminer les coûts matières des salades traiteur.

Démarche : Détails des matières utilisées et coût par portion.

6.2 Déterminer les différents coûts et ratios des salades.

Démarche : Utiliser les informations pour le calcul des marges et des taux de marque.

6.3 Quelle est la salade la plus rentable ? Justifiez votre choix.

Démarche : Comparer les coûts matières et marges. Indiquer les résultats chiffrés et le raisonnement fondé.

6.4 Indiquer deux utilisations possibles de la marge.

Démarche : Réflexion sur la gestion des bénéfices dégagés par les ventes.

- Rémunération des travailleurs.
- Investissement dans de nouvelles offres ou produits.

Conseils pratiques pour réussir l'examen :

- Gestion du temps : veillez à répartir votre temps équitablement entre les questions.
- Veillez à lire attentivement chaque question et à répondre directement à ce qui est demandé.
- Pensez à justifier vos réponses avec des exemples et des calculs détaillés.

- Rappelez-vous des formules clés, surtout pour les calculs en finance.
- Relisez vos réponses avant de rendre votre copie pour éviter les erreurs d'inattention.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

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.