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 2019

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

BREVET PROFESSIONNEL

CHARCUTIER TRAITEUR

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

SESSION 2019

DOSSIER SUJET

Durée : 4 heures **Coefficient : 4**

Ce sujet comporte 10 pages, numérotées de 1/10 à 10/10.
Le candidat doit s'assurer que le sujet remis est complet.

Aucun document n'est autorisé.

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

Code épreuve : 19SP-BP CT U41

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

SITUATION PROFESSIONNELLE

Monsieur Henry YAUD gère la charcuterie « TOUT EST BON » depuis 20 ans.

Raison sociale : « TOUT EST BON »
Siège social : 25 rue du Nord 76000 ROUEN
Forme juridique : SARL
Capital : 8 500 €
RCS Rouen 541 871 655
Activité Charcuterie 1013B

Tél : 02 35 42 68 91
Mail : toutestbon@free.fr

Propriétaire : Henry YAUD



L'établissement est implanté dans la ville de Rouen, capitale de la Normandie. Rouen concentre un nombre important d'activités et de hautes fonctions administratives, économiques et politiques. Ses industries, son port international et ses milliers de commerces font de Rouen une ville dynamique et attractive, nichée au cœur d'un marché et d'une zone de chalandise axée sur l'Europe.

Pour développer son chiffre d'affaires et innover, Mr Henry YAUD envisage d'implanter des distributeurs automatiques de produits de charcuterie et de plats cuisinés.

Il vous sollicite pour la mise en place de cette innovation.

Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

DOSSIER N°1 : Étude de marché

1.1 Étude de marché du distributeur automatique

Après des recherches sur internet, Mr Henry YAUD s'interroge sur l'opportunité d'implanter des distributeurs automatiques de produits de charcuterie et de plats cuisinés.

Travail à faire

A partir des **documents 1 et 2**, analyser le marché national de la distribution automatique et mettre en évidence les attentes des consommateurs en matière de distribution automatique en répondant aux questions de **l'annexe 1** du dossier réponses.

1.2 Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel de la mise en place des distributeurs automatiques

L'emplacement étant décidé, Mr Henri YAUD a rassemblé dans le **document 3** des informations sur sa zone de chalandise.

Leur analyse vous permettra de déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel de la mise en place d'un distributeur automatique.

Travail à faire

Sur **l'annexe 2** du dossier réponses, compléter le tableau en tenant compte des informations du **document 3** et effectuer les calculs demandés.

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

DOSSIER N°2 : Gestion commerciale

2.1 Choix d'un fournisseur pour un distributeur de produits de charcuterie

Mr Henry YAUD souhaite commander le 16 juin 2019 un distributeur de produits de charcuterie. Il a contacté plusieurs fournisseurs et trois d'entre eux ont répondu à l'appel d'offre.

Travail à faire

A partir du **document 4** :

1- Compléter le tableau de comparaison des offres des fournisseurs en **annexe 3** du dossier réponses, sachant que le taux de TVA applicable est de 20%.

2- Citer 3 critères de sélection et choisir le fournisseur correspondant en complétant le tableau en **annexe 4** du dossier réponses.

2.2 Bon de commande et versement d'un acompte

Finalement, M. YAUD opte pour le modèle WENDY en promotion proposé par le fournisseur AUTODISTRI, situé 12 Avenue de l'Industrie, 37000 TOURS. Celui-ci demande de verser 20 % d'acompte (sur le TTC).



Source : www.globalservice-innovation.fr

Travail à faire

A l'aide du **document 5** et de vos connaissances :

1- Calculer le montant de l'acompte et répondre aux questions sur **l'annexe 5** du dossier réponses.

2- Compléter le bon de commande n° 549 en date du 16 juin 2019 en **annexe 6** du dossier réponses.

3- Rédiger le courriel sur **l'annexe 7** afin d'envoyer le bon de commande au fournisseur AUTODISTRI pour une confirmation de commande en retour.

Base Nationale des Sujets d'examen de l'enseignement professionnel

DOSSIER N° 3 : Investissement

Le financement

M. YAUD s'interroge sur les différents modes de financement possibles.

3.1 Présenter les différentes possibilités en complétant le tableau en **annexe 8** du dossier réponses.

L'amortissement

3.2 Sachant que cette immobilisation sera amortie sur le mode linéaire, que la durée probable d'utilisation est de 5 ans, compléter le tableau d'amortissement sur l'**annexe 9** du dossier réponses.

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

Document 1

Les distributeurs automatiques : un vrai tournant dans la distribution

Publié le 22/03/16

Loin de la machine à café classique, les distributeurs automatiques sont les canaux de distribution de l'avenir. Depuis un an, ce secteur connaît une véritable évolution technologique. Plus pratiques, plus sains, plus variés, les distributeurs sont des supports de marques idéaux.

Même si l'on peut encore trouver des distributeurs automatiques qui vendent des barres chocolatées et des cafés bas de gamme, le secteur est en pleine expansion.

Les machines évoluent avec les avancées technologiques : écrans tactiles, machines à paiement sans contact … Ces avancées rendent les distributeurs bien plus pratiques et accessibles aux consommateurs.

Des baguettes de pain frais, des jeux, des produits de beauté, des accessoires technologiques… La diversification est également une piste de développement commercial pour les entreprises. Les distributeurs ne sont plus seulement alimentaires même si cela reste la majorité. Le marché de la distribution automatique devient au fil du temps bien plus sain et varié. De nos jours, les distributeurs automatiques se diversifient et l'on peut imaginer tout vendre grâce à ces machines. Dans le 11ème arrondissement de Paris, un distributeur de viande a même été mis en place depuis le 8 février 2016.

Le distributeur automatique est devenu un véritable canal de communication, c'est une des tendances du secteur.

C'est un réel point de contact avec les consommateurs, complémentaire aux boutiques, qui peut être accessible 7 jours sur 7 et 24h/24. On apprécie la volonté de la marque d'innover dans sa communication et dans son approche du consommateur.

http://www.phare-west.fr/Les-distributeurs-automatiques-un.html

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

Document 2

Des distributeurs automatiques de pain, viande et légumes ont fleuri ces dernières années dans l'Hexagone. Les consommateurs français sont de plus en plus demandeurs de services, notamment alimentaires, 24 heures sur 24.

[…]

L'initiative revient à l'Ami Txulette, une boucherie basque située au 120, rue de Charonne. En service depuis mercredi dernier, cette machine propose des produits emballés sous-vide ou dans des barquettes, crus ou cuits, bruts ou déjà cuisinés. On y trouve au choix une assiette de carpaccio de bœuf (6 €), des côtes de porc (5 € les deux), du faux-filet de bœuf (8,50 € les 250g) ou encore du jambon de Bayonne, des cordons bleus, du taboulé, du pâté… «Votre boucher basque à toutes heures», promet la machine rouge et blanche, aux couleurs du Pays basque, qui accepte espèces et carte bleue.

L'objectif de cette boucherie, située dans un quartier bobo de la capitale, est de satisfaire le besoin croissant des consommateurs d'obtenir alimentation et services 24 heures sur 24, comme cela est déjà possible dans des villes comme New York ou Londres. «Nous voulions apporter un service supplémentaire à nos clients lorsque la boucherie est fermée en leur proposant un échantillon du rayon traditionnel, des produits à manger tout de suite ou pour dépanner lorsqu'on rentre tard le soir, explique Florence Pouzol, propriétaire de la boucherie avec son mari, originaire de Biarritz. Il s'agit d'apporter des produits artisanaux grâce aux modes de distribution modernes».

[…]

S'il s'agit d'une première à Paris, il existe déjà quatre distributeurs similaires dans l'Hexagone. Le premier a ouvert il y a deux ans dans le Sud-Ouest de la France. La machine coûte environ 10.000 euros. A Mennetou-sur-Cher, un distributeur propose exclusivement de l'andouillette ! Ces commerçants s'inspirent de l'Allemagne qui compterait quelques 500 distributeurs de viande. Depuis quatre ans, il existe par ailleurs des distributeurs de baguettes dans l'Hexagone. L'an passé, à Pontarlier, une crèmerie a même mis en service un distributeur de fromage. En régions, des maraîchers proposent aussi leurs fruits et légumes dans des distributeurs pour faciliter la vie des habitants.

Sans surprise, ces initiatives suscitent des réactions diverses. Beaucoup y voient une source de praticité. D'autres regrettent que cela contribue à limiter les contacts entre les commerces de proximité et leurs clients. Certains craignent aussi que les conditions de conservation ne soient pas optimales. Une chose est sûre, au pays du bien manger, où la gastronomie fait partie du patrimoine culturel, une petite révolution est en marche.

http://www.lefigaro.fr/societes/2016/02/09/20005-20160209ARTFIG00102-a-paris-un-premier-distributeur-automatique-de-viande.php

Base documentaire des examens de l'enseignement professionnel

Document 3 - Informations sur la zone de chalandise

Population vivant dans la zone de chalandise
et dépenses de consommation globale

CSP : catégories socioprofessionnelles	Effectif en %	Dépenses de consommation en €, par an et par ménage
Patrons de l'industrie et du commerce	11	23 000 €
Cadres supérieurs et professions libérales	22	20 000 €
Cadres moyens	44	23 000 €
Ouvriers	4	11 000 €
Employés	7	10 000 €
Agriculteurs	1	9 000 €
Inactifs	11	13 000 €

- Les dépenses annuelles de charcuterie et plats cuisinés des ménages dans la zone de chalandise représentent en moyenne 0,2 % des dépenses de consommation globales ;

- La zone de chalandise perd 36% de clients qui, habitant cette même zone, achètent leur charcuterie et plats cuisinés en dehors de la zone (évasion commerciale) ;

- L'ensemble des concurrents directs (plus ou moins proches, mais présents sur la zone de chalandise) représente 102 937 € ;

- La zone de chalandise comporte 30 000 habitants c'est-à-dire 10 000 ménages.

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

Document 4 : Réponses des 3 fournisseurs de distributeurs automatiques

FOURNISSEUR DISTRI MAGIC - 12 rue de Paris - 49000 ANGERS

Prix Hors taxe : 10 900 €

Conditions de vente :

- Paiement comptant
- Remise 5 %
- Délai de livraison : 90 jours
- Livraison et installation : 250 € HT

FOURNISSEUR S.D.A.P.F. - 3 avenue de Chanzy - 69000 LYON

Prix TTC : 12 330 €

Conditions de vente :

- Paiement comptant
- Remise 10 %
- Escompte de 1,5 % pour paiement comptant
- Délai de livraison : 45 jours
- Livraison et installation : 500 € TTC

FOURNISSEUR S.M.C. - 87 rue des peupliers - 35000 BORDEAUX

Prix unitaire HT distributeur produit de charcuterie : 10 361 €

Conditions de vente :

- Délai de livraison : 2 mois
- Paiement 30 jours fin de mois
- Remise 5 %
- Franco de port
- Frais d'installation inclus

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

Document 5

Acompte

L'acompte est une somme versée en avance par un client lors d'un achat. L'acompte entraîne un engagement ferme du vendeur et de l'acheteur concernant :

- l'obligation d'acheter pour le consommateur
- et celle de fournir la marchandise pour le commerçant.

La commande ne peut pas être annulée, sauf exceptions.

L'acompte constitue un premier versement à valoir sur un achat. Le client devra payer le reste plus tard.

Le commerçant doit clairement indiquer dans le bon de commande ou le devis si le paiement en avance est un acompte. Si rien n'est indiqué, il s'agit d'arrhes.

Arrhes

Les arrhes sont des sommes versées en avance par un client lors d'un achat.

Après le versement d'arrhes, **il est possible d'annuler la commande**, que ce soit par l'acheteur ou le vendeur.

Si c'est le client qui annule, il perd les sommes versées en guise d'arrhes.

Si c'est le vendeur qui annule, il doit rembourser au consommateur le double des arrhes déjà versées.

Si le bon de commande ou le devis ne précise pas s'il s'agit d'arrhes ou d'un acompte, les sommes versées en avance sont considérées comme des arrhes.

www.service-public.fr

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

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.