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

BP CHARCUTIER • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

E4 - Sous-épreuve U41 : Gestion - comptabilité, mathématiques appliquées et techniques commerciales

Session 2019 • Code sujet : **19SP-BP CT U41** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Étude de marché et chiffre d'affaires prévisionnel de distributeurs automatiques** (6 questions) — **Page 3**
2. **Gestion commerciale : comparaison des offres et traitement de la commande** (7 questions) — **Page 6**
3. **Investissement : modes de financement et amortissement** (2 questions) — **Page 11**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 13**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2019/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2019 - 2-Sujet.pdf

1. Étude de marché et chiffre d’affaires prévisionnel de distributeurs automatiques

Le dossier étudie le marché de la distribution automatique de produits alimentaires et les avantages et inconvénients de ce mode de vente pour le consommateur et l’artisan. Un tableau de dépenses et de ménages par catégorie socioprofessionnelle sert de support aux calculs d’évasion et de chiffre d’affaires prévisionnel.

Annexe 1

Question 1.1. Exposer la tendance du marché de la distribution automatique des produits alimentaires.

La distribution automatique alimentaire se développe et ne se limite plus aux boissons ou aux confiseries. Elle peut aussi proposer des produits frais, à condition de respecter leur conservation. Ce mode de vente permet d’accéder à des produits en dehors des horaires d’ouverture habituels et dans des lieux de passage ou de proximité.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le marché se développe et l’offre alimentaire proposée se diversifie, notamment vers les produits frais.

Question 1.2. Expliquer trois raisons de cette tendance.

1. Elle répond au besoin d’acheter rapidement, sans passer par une caisse de magasin.
2. Elle permet un accès aux produits en dehors des horaires d’ouverture habituels.
3. Les équipements réfrigérés rendent possible la vente de produits frais, tandis que les moyens de paiement facilitent l’achat.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Praticité, accès élargi dans le temps et possibilité de vendre des produits frais.

Question 1.3. Citer trois familles de produits froids qui pourraient être proposées dans un distributeur automatique.

Parmi les familles de produits froids adaptées à un distributeur automatique, on peut proposer des sandwichs, des salades composées et des plats cuisinés réfrigérés. Les produits doivent être conditionnés et conservés à une température adaptée.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Sandwichs, salades composées et plats cuisinés réfrigérés.

Question 1.4. Compléter le tableau en indiquant un avantage et un inconvénient de ce mode de distribution pour le consommateur et pour l'artisan.

Les réponses ci-dessous sont des exemples possibles. L'avantage pour le consommateur est l'accès rapide aux produits ; pour l'artisan, le distributeur peut élargir les ventes. Les inconvénients portent respectivement sur le choix limité et sur les coûts d'installation et de fonctionnement.

	Consommateur	Artisan
Avantage	Achat rapide, accessible à toute heure	Ventes supplémentaires
Inconvénient	Choix limité, peu ou pas de conseil	Coûts d'installation et de fonctionnement

Tableau des avantages et inconvénients complété

	Consommateur	Artisan
Avantage	Achat rapide, à toute heure	Ventes supplémentaires
Inconvénient	Choix limité, pas de conseil	Coûts d'installation et de fonctionnement

✓ RÉPONSE À RETENIR

Avantage : achat pratique pour le consommateur et ventes élargies pour l'artisan. Inconvénient : choix limité et coûts supplémentaires.

Annexe 2

Question 2.1. Calculer ce que représente l'évasion à partir des données de l'annexe et détailler les calculs.

Le marché potentiel annuel de la zone se calcule en multipliant, pour chaque catégorie, le nombre de ménages par la dépense annuelle de charcuterie-traiteur par ménage, puis en additionnant les résultats. L'évasion en euros correspond à la différence entre ce potentiel et les achats réalisés auprès des commerces de la zone. Son taux se calcule en divisant cette différence par le marché potentiel, puis en multipliant par 100.

Calcul	Formule
Marché potentiel	Somme des dépenses par catégorie
Évasion	Marché potentiel − achats locaux
Taux d'évasion	Évasion ÷ marché potentiel × 100

✓ RÉPONSE À RETENIR

Évasion = marché potentiel de la zone − achats réalisés dans la zone ; taux d’évasion = évasion ÷ marché potentiel × 100.

Question 2.2. Déterminer le chiffre d’affaires prévisionnel à partir des données de l’annexe et détailler les calculs.

Pour chaque catégorie, déterminer le nombre de ménages à partir de son pourcentage et du nombre total de ménages, puis le multiplier par la dépense annuelle de charcuterie-traiteur par ménage. Additionner les montants pour obtenir le marché potentiel annuel. Le chiffre d’affaires prévisionnel s’obtient en appliquant à ce marché le taux de captation retenu.

Étape	Calcul	Unité
Ménages d’une catégorie	Nombre total de ménages × pourcentage ÷ 100	Ménages
Marché potentiel	Somme des ménages × dépense annuelle par ménage	€ par an
Chiffre d’affaires prévisionnel	Marché potentiel × taux de captation	€ par an

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d’affaires prévisionnel annuel = marché potentiel de la zone × taux de captation prévu.

2. Gestion commerciale : comparaison des offres et traitement de la commande

Le dossier porte sur la comparaison de trois offres de fournisseurs de distributeurs automatiques, le choix d'un fournisseur et les modalités d'acompte ou d'arrhes. Il demande aussi de compléter un bon de commande et un modèle de courriel à partir des informations commerciales du sujet.

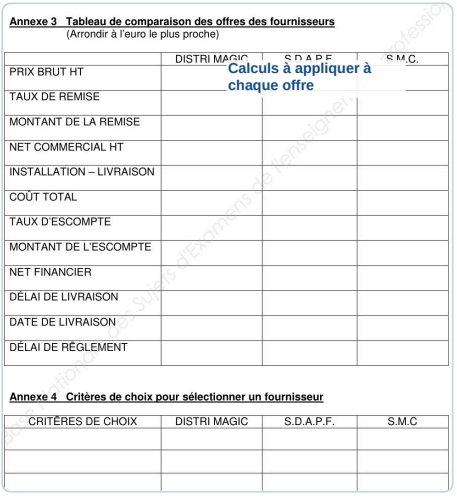
Comparaison des offres

Question Annexe 3. Compléter le tableau comparatif des offres DISTRI MAGIC, S.D.A.P.F. et S.M.C. : prix brut HT, remise, net commercial HT, installation et livraison, coût total, escompte, net financier, délai et date de livraison, délai de règlement. Arrondir les montants à l'euro le plus proche.

Pour chaque fournisseur, relever les conditions de son offre et appliquer les calculs ci-dessous. Arrondir chaque montant à l'euro le plus proche. La date de livraison se déduit de la date de commande et du délai annoncé.

Élément	Calcul ou donnée à reporter
Montant de la remise	Prix brut HT × taux de remise
Net commercial HT	Prix brut HT − remise
Coût total	Net commercial HT + installation et livraison
Montant de l'escompte	Coût total × taux d'escompte
Net financier	Coût total − escompte
Livraison et règlement	Reporter les délais et calculer la date de livraison

Tableau de comparaison des offres



Annexe 3 Tableau de comparaison des offres des fournisseurs
(Arrondir à l'euro le plus proche)

	DISTRI MAGIC	S.D.A.P.F.	S.M.C.
PRIX BRUT HT			
TAUX DE REMISE			
MONTANT DE LA REMISE			
NET COMMERCIAL HT			
INSTALLATION – LIVRAISON			
COÛT TOTAL			
TAUX D'ESCOMPTE			
MONTANT DE L'ESCOMPTE			
NET FINANCIER			
DÉLAI DE LIVRAISON			
DATE DE LIVRAISON			
DÉLAI DE RÈGLEMENT			

Calculs à appliquer à chaque offre

Annexe 4 Critères de choix pour sélectionner un fournisseur

CRITÈRES DE CHOIX	DISTRI MAGIC	S.D.A.P.F.	S.M.C

✓ RÉPONSE À RETENIR

Comparer les trois offres par leur net financier, leur délai et leur date de livraison, ainsi que leur délai de règlement.

Choix d’un fournisseur

Question Annexe 4. Compléter le tableau des critères de choix en comparant les trois fournisseurs, puis sélectionner un fournisseur à partir des éléments du sujet.

Pour remplir les trois lignes du tableau, comparer des critères utiles à la décision : le net financier, le délai de livraison et le délai de règlement. Reporter pour chacun les données des trois offres, puis retenir celle qui répond le mieux au besoin de l’entreprise. Le seul prix ne suffit pas si les conditions de livraison ou de paiement sont moins adaptées.

Critères de choix



✓ RÉPONSE À RETENIR

Retenir le fournisseur offrant le meilleur coût global avec des délais de livraison et de règlement compatibles avec le besoin.

Annexe 5

Question 5.1. Calculer le montant de l’acompte TTC.

Calculer d’abord le total TTC de la commande : total HT × (1 + taux de TVA). Puis appliquer le pourcentage d’acompte convenu : acompte TTC = total TTC × taux d’acompte ÷ 100. Arrondir au centime. Reporter dans le calcul le montant de commande, le taux de TVA et le pourcentage d’acompte prévus dans les documents commerciaux.

Calcul du montant de l’acompte



✓ RÉPONSE À RETENIR

Acompte TTC : total TTC de la commande multiplié par le pourcentage d’acompte convenu.

Question 5.2. **Dire si M. Yaud peut annuler sa commande de distributeur et justifier la réponse.**

Un acompte engage fermement le client et le vendeur. M. Yaud ne peut donc pas annuler seul la commande en exigeant le remboursement de l'acompte. Une annulation peut toutefois être convenue avec le vendeur ou être prévue par une disposition applicable. Les arrhes, contrairement à l'acompte, permettent un désistement selon des conséquences déterminées.

Effet de l'acompte



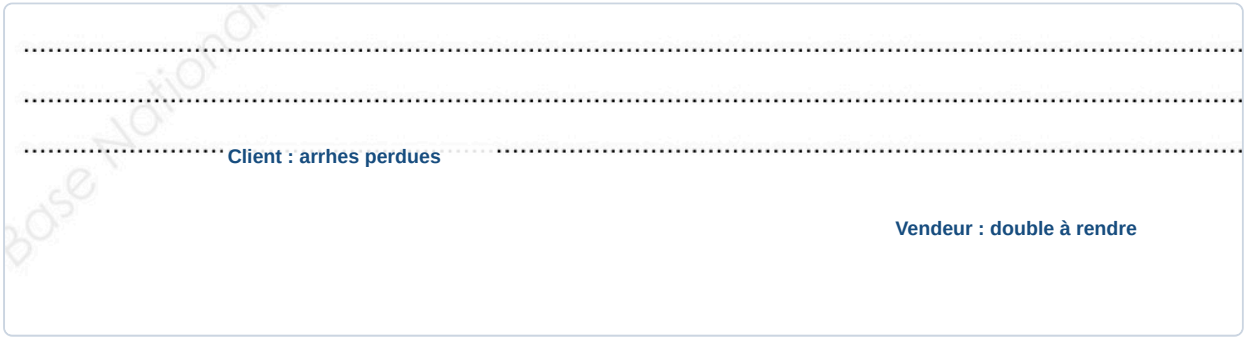
✓ RÉPONSE À RETENIR

Non, M. Yaud ne peut pas annuler seul la commande : l'acompte engage fermement les deux parties.

Question 5.3. **Indiquer ce qui se serait passé si M. Yaud avait versé des arrhes.**

Les arrhes autorisent chaque partie à se désister. Si M. Yaud renonce à l'achat, il perd les arrhes versées. Si le vendeur annule la vente, il doit restituer à M. Yaud le double des arrhes. C'est la différence essentielle avec l'acompte, qui engage les deux parties à exécuter la commande.

Conséquences des arrhes



✓ RÉPONSE À RETENIR

Le client qui se désiste perd les arrhes ; le vendeur qui se désiste doit en restituer le double.

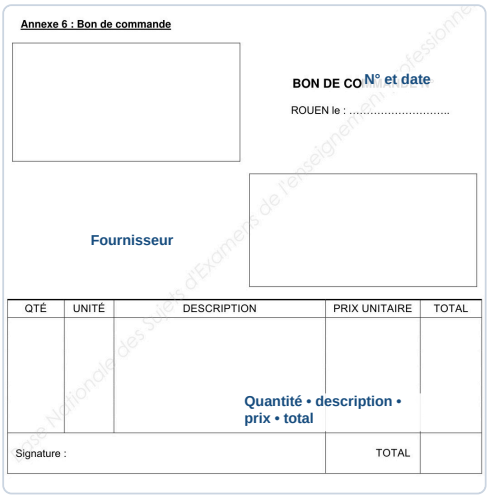
Bon de commande

Question Annexe 6. Renseigner le bon de commande, notamment les éléments de commande et les montants demandés, à partir des informations du sujet.

1. Inscrire le numéro et la date de commande prévus.
2. Indiquer les coordonnées du fournisseur retenu.
3. Renseigner la quantité, l'unité, la description du distributeur et son prix unitaire.
4. Calculer le total de la ligne : quantité × prix unitaire, puis reporter ce montant dans la case « TOTAL ».

Reprendre les références et conditions de l'offre retenue, sans confondre prix HT et TTC.

Zones à renseigner sur le bon de commande



> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le bon reprend le fournisseur retenu, la commande du distributeur, son prix unitaire et le total correspondant.

Courriel

Question Annexe 7. Compléter le modèle de courriel adressé à Autodistri@orange.fr avec l'objet et le message attendus selon les informations du sujet.

À : Autodistri@orange.fr

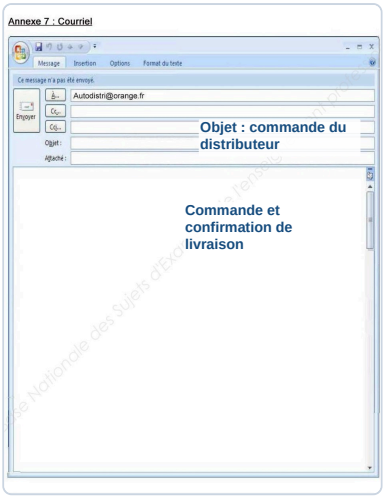
Objet : Commande d'un distributeur automatique

Madame, Monsieur,

Nous vous adressons notre commande d'un distributeur automatique, conformément à l'offre retenue. Merci de nous confirmer sa prise en compte, ainsi que le délai et la date prévisionnelle de livraison et les modalités de règlement.

Cordialement,
M. Yaud

Zones à compléter dans le courriel



✓ RÉPONSE À RETENIR

Courriel de commande adressé à Autodistri@orange.fr, demandant confirmation de la livraison et des modalités de règlement.

3. Investissement : modes de financement et amortissement

Le dossier traite du financement de l'achat d'un distributeur froid et de son amortissement linéaire. Le tableau indique une acquisition le 6 juillet 2019, une mise en service le 17 juillet 2019 et une durée d'utilisation de cinq ans.

Modes de financement

Question Annexe 8. Compléter le tableau en indiquant des modes de financement et deux caractéristiques pour chacun.

Trois modes de financement possibles sont l'autofinancement, l'emprunt bancaire et le crédit-bail. Pour chacun, préciser l'origine du financement et ses conséquences principales.

Mode de financement	Deux caractéristiques
Autofinancement	Utilisation des fonds propres de l'entreprise ; aucun intérêt d'emprunt à payer.
Emprunt bancaire	Somme prêtée par une banque ; remboursements périodiques avec intérêts.
Crédit-bail	Versement de loyers ; possibilité d'acheter le matériel à la fin du contrat.

En crédit-bail, le bailleur reste propriétaire du matériel jusqu'à une éventuelle levée de l'option d'achat.

Annexe 8 complétée

Mode de financement	Caractéristiques (2 caractéristiques exigées)
Autofinancement	Fonds propres ; sans intérêts
Emprunt bancaire	Prêt ; remboursements avec intérêts
Crédit-bail	Loyers ; option d'achat finale

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Autofinancement, emprunt bancaire et crédit-bail.

Tableau d'amortissement

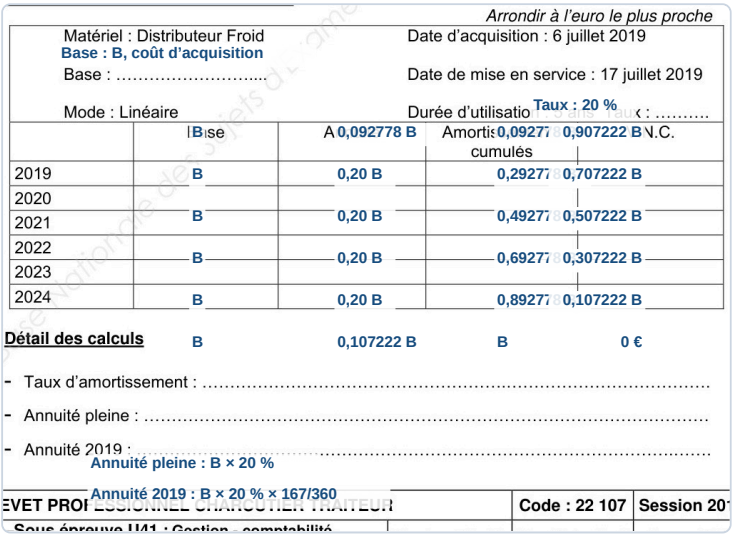
Question Annexe 9. Compléter le tableau d'amortissement linéaire du distributeur froid pour les années 2019 à 2024, en renseignant la base, les annuités, les amortissements cumulés et les valeurs nettes comptables. Indiquer le taux et détailler le calcul du taux d'amortissement, de l'annuité pleine et de l'annuité 2019. Arrondir à l'euro le plus proche.

On note B la base amortissable, égale au coût d'acquisition. Le taux linéaire est 100 ÷ 5 = 20 % ; l'annuité pleine vaut B × 20 %. L'annuité 2019 est calculée sur 167 jours : B × 20 % × 167 ÷ 360. Le reliquat de 193 jours est amorti en 2024 afin de terminer l'amortissement sur cinq années.

Année	Base	Annuité	Amortissements cumulés	V.N.C.
2019	B	0,092778 B	0,092778 B	0,907222 B
2020	B	0,20 B	0,292778 B	0,707222 B
2021	B	0,20 B	0,492778 B	0,507222 B
2022	B	0,20 B	0,692778 B	0,307222 B
2023	B	0,20 B	0,892778 B	0,107222 B
2024	B	0,107222 B	B	0 €

Arrondir chaque montant à l'euro : annuité = coefficient × B, puis arrondi à l'euro le plus proche. L'annuité 2024 correspond à 193 jours, et non à une annuité pleine.

Annexe 9 complétée



Arrondir à l'euro le plus proche

Matériel : Distributeur Froid — Date d'acquisition : 6 juillet 2019

Base : B, coût d'acquisition — Date de mise en service : 17 juillet 2019

Mode : Linéaire — Durée d'utilisation : ..... — Taux : 20 %

	Base	Annuité	Amortissements cumulés	V.N.C.
2019	B	0,20 B	0,29277	0,707222 B
2020				
2021	B	0,20 B	0,49277	0,507222 B
2022	B	0,20 B	0,69277	0,307222 B
2023				
2024	B	0,20 B	0,89277	0,107222 B
Détail des calculs	B	0,107222 B	B	0 €

- Taux d'amortissement : .....
- Annuité pleine : .....
- Annuité 2019 : .....

Annuité pleine : B × 20 %

Annuité 2019 : B × 20 % × 167/360

EVET PROF ... — Code : 22 107 — Session 20

Sous épreuve U41 : Gestion - comptabilité

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Taux : 20 %. Annuité pleine : 0,20 B. Annuité 2019 : 0,092778 B. V.N.C. fin 2024 : 0 €.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E4, sous-épreuve U41 du BP Charcutier Traiteur, session 2019, porte le code 19SP-BP CT U41, dure quatre heures et a un coefficient 4. Elle étudie l'installation de distributeurs automatiques de produits alimentaires. Les compétences évaluées concernent l'étude de marché, les calculs prévisionnels, la gestion commerciale, le financement et l'amortissement linéaire.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le chiffre d'affaires prévisionnel se calcule à partir des dépenses estimées de la clientèle et des hypothèses de captation indiquées dans le sujet.
- Net commercial HT = prix brut HT - montant de la remise.
- L'escompte se calcule sur la base commerciale indiquée dans les conditions de l'offre.
- En amortissement linéaire, le taux annuel est égal à 100 % divisé par la durée d'utilisation.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les montants HT et TTC et appliquer les remises et escomptes à la base appropriée.
- Détailler les calculs lorsque la consigne le demande et respecter les arrondis indiqués.
- Comparer les fournisseurs à partir des critères commerciaux demandés, et pas seulement du prix.
- Pour l'amortissement, tenir compte de la mise en service et vérifier les cumuls et les valeurs nettes comptables.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment présenter les calculs du chiffre d'affaires prévisionnel ?

Reprenez les données du tableau par catégorie socioprofessionnelle, calculez les dépenses correspondantes et montrez chaque opération. Distinguez l'évasion de la clientèle et le chiffre d'affaires prévisionnel, en appliquant les hypothèses données dans le dossier sujet.

Q : Quelle différence faut-il retenir entre un acompte et des arrhes ?

Un acompte engage fermement les parties à exécuter la commande. Les arrhes permettent de se désengager selon des conséquences financières spécifiques. Pour répondre, appliquez ces règles à la situation de M. Yaud et aux informations du sujet.

Q : Comment répartir le temps de l'épreuve ?

Les trois dossiers valent respectivement 25, 39 et 16 points sur 80. Consacrez du temps en fonction de leur poids, tout en réservant une période de vérification pour les calculs, les arrondis et les annexes à compléter.

Q : Quels éléments du barème et quelles consignes de notation faut-il surveiller ?

Le barème répartit 80 points entre les trois dossiers, puis la note est exprimée sur 20. Soignez les calculs détaillés demandés, les tableaux correctement renseignés et les justifications, et respectez les arrondis précisés.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales/2019/BP Charcutier - U41 - Gestion - comptabilité, mathématiques appliqués et techniques commerciales - Session 2019 - 2-Sujet.pdf

Ressources BP Charcutier : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.