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-U42 Environnement économique, juridique et social de l'entreprise

Session 2010 • Code sujet : **N° Sujet : 10-1649** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **1**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Le cadre juridique (12 questions) **Page 3**

2. Le cadre social (5 questions) **Page 11**

3. Le cadre économique (10 questions) **Page 13**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 20**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2010/BP Charcutier - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2010 - 1-Sujet.pdf

1. Le cadre juridique

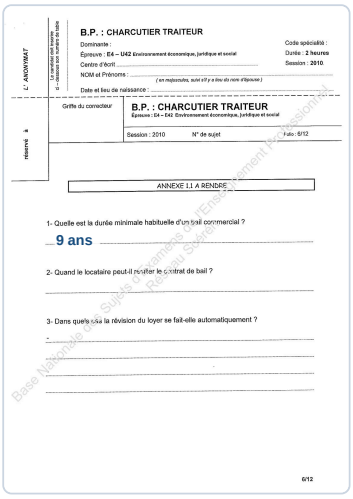
Employé dans une entreprise de charcuterie-traiteur, vous devez répondre à des questions du gérant sur la révision du loyer commercial et la rédaction d'un devis. Les documents portent sur la durée du bail, les indices de révision, la valeur du devis et les engagements des parties.

Travail à faire 1-1, annexe 1.1

Question 1. Indiquez la durée minimale habituelle d'un bail commercial.

Le document 1.1 fixe la durée minimale habituelle du bail commercial à neuf ans. Les parties peuvent convenir d'une durée supérieure, mais la durée minimale indiquée reste le repère attendu pour le bail commercial ordinaire. Il faut donc répondre par cette durée, sans la confondre avec les baux dérogatoires ni avec la durée effectivement choisie par les parties.

Durée minimale du bail commercial



B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Dominante :

Épreuve : E4 – U42 Environnement économique, juridique et social

Centre d'écrit :

NOM et Prénoms :

Date et lieu de naissance :

Code spécialité :

Durée : 2 heures

Session : 2010

Griffe du correcteur

B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Épreuve : E4 – E42 Environnement économique, juridique et social

Session : 2010 N° de sujet Folio : 6/12

ANNEXE 1.1 A RENDRE

1- Quelle est la durée minimale habituelle d'un bail commercial ?

9 ans

2- Quand le locataire peut-il résilier le contrat de bail ?

3- Dans quels cas la révision du loyer se fait-elle automatiquement ?

6/12

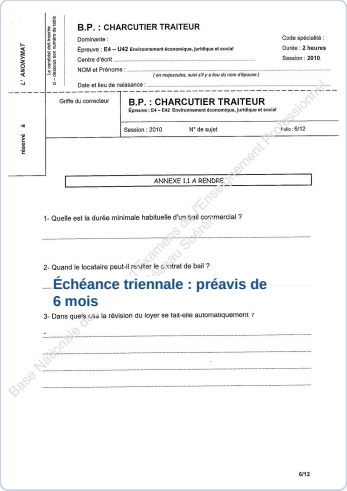
✓ RÉPONSE À RETENIR

Neuf ans.

Question 2. Précisez quand le locataire peut résilier le contrat de bail.

Le locataire peut donner congé à l'issue de chaque période triennale, comme le précise le document 1.1. Il doit respecter un préavis de six mois. Le congé est donc possible aux échéances de trois ans, et non librement à tout moment. La réponse attendue associe l'échéance triennale et le délai de préavis.

Résiliation par le locataire


B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Dominante :

Épreuve : E4 – U42 Environnement économique, juridique et social

Centre d'écrit :

NOM et Prénoms : (en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse)

Date et lieu de naissance :

Code spécialité :

Durée : 2 heures

Session : 2010

Grille du correcteur

B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Épreuve : E4 – E42 Environnement économique, juridique et social

Session : 2010 N° de sujet Folio : 6/12

ANNEXE 1.1 A RENDRE

1- Quelle est la durée minimale habituelle d'un bail commercial ?

2- Quand le locataire peut-il résilier le contrat de bail ?

Échéance triennale : préavis de 6 mois

3- Dans quels cas la révision du loyer se fait-elle automatiquement ?

6/12

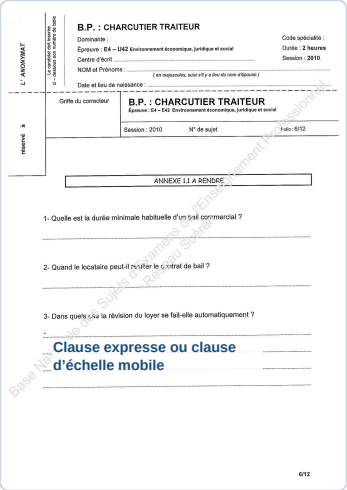
✓ RÉPONSE À RETENIR

À chaque échéance triennale, avec un préavis de six mois.

Question 3. Indiquez dans quels cas la révision du loyer se fait automatiquement.

Le document prévoit deux cas de révision automatique : lorsque le bail le stipule expressément, ou lorsqu'il contient une clause d'échelle mobile. Cette clause prévoit l'indexation automatique du loyer suivant un indice. Si aucune de ces dispositions n'est inscrite dans le contrat, la révision n'est pas automatique et doit être demandée par le propriétaire.

Cas de révision automatique


B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Dominante :

Épreuve : E4 – U42 Environnement économique, juridique et social

Centre d'écrit :

NOM et Prénoms : (en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse)

Date et lieu de naissance :

Code spécialité :

Durée : 2 heures

Session : 2010

Grille du correcteur

B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Épreuve : E4 – E42 Environnement économique, juridique et social

Session : 2010 N° de sujet Folio : 6/12

ANNEXE 1.1 A RENDRE

1- Quelle est la durée minimale habituelle d'un bail commercial ?

2- Quand le locataire peut-il résilier le contrat de bail ?

3- Dans quels cas la révision du loyer se fait-elle automatiquement ?

Clause expresse ou clause d'échelle mobile

6/12

✓ RÉPONSE À RETENIR

Si le bail le prévoit expressément ou s'il contient une clause d'échelle mobile.

Question 5. À défaut de révision automatique, indiquez par qui la révision est demandée et selon quelle procédure.

À défaut de clause organisant une révision automatique, le propriétaire, donc le bailleur, doit en prendre l'initiative. Le document précise deux formes de demande : un acte d'huissier ou un courrier recommandé avec accusé de réception. Ces démarches formalisent la demande de révision et permettent d'en conserver une preuve. Il faut donc indiquer à la fois l'auteur de la demande et la procédure prévue.

Demande de révision du loyer


Ne rien écrire dans la partie barrée

7/12

5- À défaut de révision automatique, par qui est-elle demandée et suivant quelle procédure ?

Bailleur : acte d'huissier ou courrier recommandé avec AR

6- Relevez dans le document 1.1 le nom et le taux d'évolution de l'indice utilisé dans la révision des loyers commerciaux entre 2000 et 2006 et l'évolution des chiffres d'affaires pendant cette période.

7- Comment s'appelle le nouvel indice qui peut être appliqué à la révision des baux commerciaux ? De quels éléments est-il composé ?

7/12

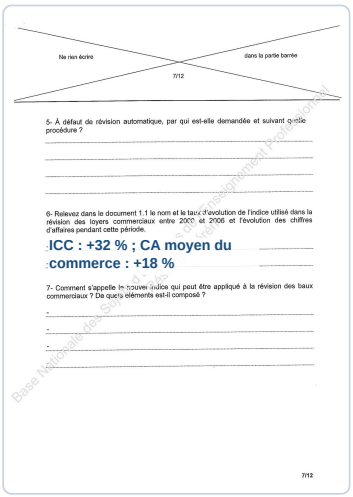
✓ RÉPONSE À RETENIR

Le bailleur la demande par acte d'huissier ou par courrier recommandé avec accusé de réception.

Question 6. Relevez le nom et le taux d'évolution de l'indice utilisé pour la révision des loyers commerciaux entre 2000 et 2006, ainsi que l'évolution des chiffres d'affaires pendant cette période.

Le document indique qu'entre 2000 et 2006, les loyers commerciaux étaient indexés sur l'indice du coût de la construction (ICC), publié par l'Insee. Cet indice a augmenté de 32 % sur la période. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises du commerce a, lui, évolué de 18 %. Il faut relever ces deux évolutions sans les confondre.

Évolutions entre 2000 et 2006


Ne rien écrire dans la partie barrée

7/12

5- À défaut de révision automatique, par qui est-elle demandée et suivant quelle procédure ?

6- Relevez dans le document 1.1 le nom et le taux d'évolution de l'indice utilisé dans la révision des loyers commerciaux entre 2000 et 2006 et l'évolution des chiffres d'affaires pendant cette période.

ICC : +32 % ; CA moyen du commerce : +18 %

7- Comment s'appelle le nouvel indice qui peut être appliqué à la révision des baux commerciaux ? De quels éléments est-il composé ?

7/12

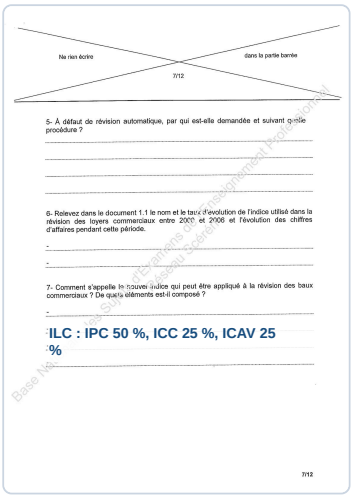
✓ RÉPONSE À RETENIR

ICC : +32 % ; chiffre d’affaires moyen du commerce : +18 %.

Question 7. Donnez le nom du nouvel indice pouvant être appliqué à la révision des baux commerciaux et précisez les éléments qui le composent.

Le nouvel indice présenté dans le document est l’indice des loyers commerciaux (ILC). Il se compose de trois indices pondérés : l’indice des prix à la consommation (IPC), pour 50 % ; l’indice du coût de la construction (ICC), pour 25 % ; et l’indice du chiffre d’affaires du commerce de détail en valeur (ICAV), pour 25 %. Le document ne précise pas ici de retrait supplémentaire à appliquer à l’IPC.

Composition de l’ILC


Ne rien écrire dans la partie barrée

7/12

5- À défaut de révision automatique, par qui est-elle demandée et suivant quelle procédure ?

6- Relevez dans le document 1.1 le nom et le taux d'évolution de l'indice utilisé dans la révision des loyers commerciaux entre 2007 et 2008 et l'évolution des chiffres d'affaires pendant cette période.

7- Comment s'appelle le nouvel indice qui peut être appliqué à la révision des baux commerciaux ? De quels éléments est-il composé ?

ILC : IPC 50 %, ICC 25 %, ICAV 25 %

7/12

✓ RÉPONSE À RETENIR

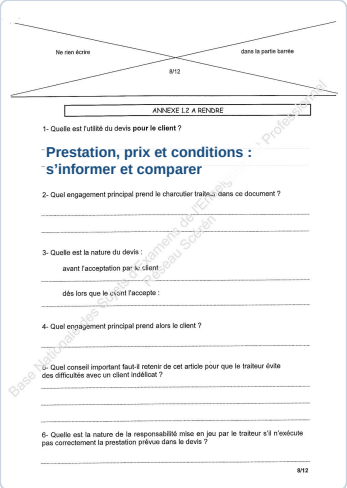
ILC : IPC (50 %), ICC (25 %) et ICAV (25 %).

Travail à faire 1-2, annexe 1.2

Question 1. Expliquez l'utilité du devis pour le client.

Le devis décrit la prestation proposée et en estime le prix. Il permet au client de connaître le tarif et les conditions du professionnel avant de s’engager. Grâce à ces informations, le client peut vérifier si l’offre correspond à son budget et la comparer avec celles d’autres traiteurs. Son utilité principale est donc d’éclairer le choix du client avant la commande.

Utilité du devis pour le client


Ne rien écrire dans la partie barrée

8/12

ANNEXE L2 A RENDRE

1- Quelle est l'utilité du devis **pour le client** ?

Prestation, prix et conditions : s'informer et comparer

2- Quel engagement principal prend le charcutier traiteur dans ce document ?

3- Quelle est la nature du devis :

avant l'acceptation par le client :

dès lors que le client l'accepte :

4- Quel engagement principal prend alors le client ?

5- Quel conseil important faut-il retenir de cet article pour que le traiteur évite des difficultés avec un client indélicat ?

6- Quelle est la nature de la responsabilité mise en jeu par le traiteur s'il n'exécute pas correctement la prestation prévue dans le devis ?

8/12

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Il informe le client sur la prestation, son prix et ses conditions, pour décider et comparer les offres.

Question 2. Précisez l'engagement principal pris par le charcutier-traiteur dans le devis.

Le document souligne que le professionnel s'engage sur le prix indiqué dans le devis. Il doit donc rédiger celui-ci avec précision, notamment pour décrire correctement ce qui est compris dans la prestation. Une fois le devis accepté, le prix et les éléments convenus servent de référence aux deux parties. L'engagement principal visé par la question porte sur le prix annoncé.

Engagement du professionnel


Ne rien écrire dans la partie barrée

8/12

ANNEXE L2 A RENDRE

1- Quelle est l'utilité du devis **pour le client** ?

2- Quel engagement principal prend le charcutier traiteur dans ce document ?

Le professionnel s'engage sur le prix annoncé

3- Quelle est la nature du devis :

avant l'acceptation par le client :

dès lors que le client l'accepte :

4- Quel engagement principal prend alors le client ?

5- Quel conseil important faut-il retenir de cet article pour que le traiteur évite des difficultés avec un client indélicat ?

6- Quelle est la nature de la responsabilité mise en jeu par le traiteur s'il n'exécute pas correctement la prestation prévue dans le devis ?

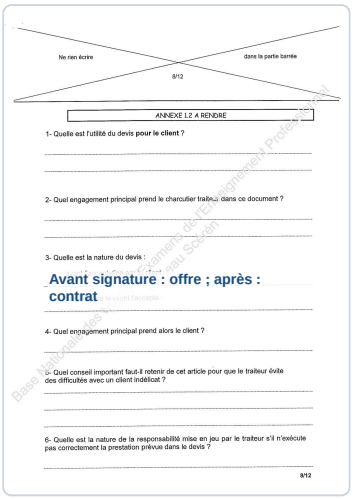
8/12

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le charcutier-traiteur s'engage sur le prix indiqué dans le devis.

Question 3. Indiquez la nature du devis avant son acceptation par le client, puis ce qu'il devient dès que le client l'accepte.

Tant qu'il n'est pas signé par le client, le devis a la valeur d'une offre présentée par le professionnel. Il décrit la prestation et propose un prix. Dès que le client le signe, il devient un véritable contrat qui lie les deux parties. La signature manifeste l'acceptation des prestations et des conditions inscrites dans le devis.

Nature du devis


Ne rien écrire dans la partie barrée

8/12

ANNEXE L2 A RENDRE

1- Quelle est l'utilité du devis **pour le client** ?

2- Quel engagement principal prend le charcutier traiteur dans ce document ?

3- Quelle est la nature du devis :

Avant signature : offre ; après : contrat

4- Quel engagement principal prend alors le client ?

5- Quel conseil important faut-il retenir de cet article pour que le traiteur évite des difficultés avec un client indélicat ?

6- Quelle est la nature de la responsabilité mise en jeu par le traiteur s'il n'exécute pas correctement la prestation prévue dans le devis ?

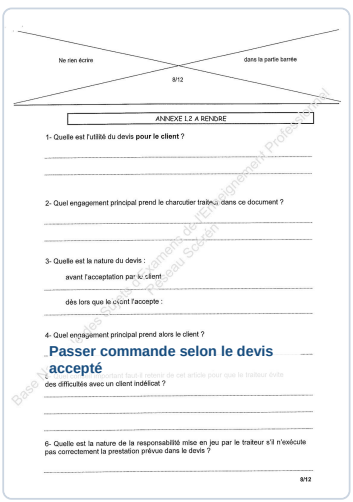
8/12

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Avant acceptation : une offre. Après signature : un contrat liant les deux parties.

Question 4. Précisez l'engagement principal pris par le client après avoir accepté le devis.

Le document assimile la commande du client à une démarche inverse de celle du devis : le client prend l'initiative de commander les produits ou la prestation. Lorsqu'il signe puis remet le devis à l'entreprise, il est engagé vis-à-vis du professionnel. Son engagement principal est donc de passer commande selon les prestations et les conditions acceptées.

Engagement du client


Ne rien écrire dans la partie barrée

8/12

ANNEXE L2 A RENDRE

1- Quelle est l'utilité du devis **pour le client** ?

2- Quel engagement principal prend le charcutier traiteur dans ce document ?

3- Quelle est la nature du devis :

avant l'acceptation par le client :

dès lors que le client l'accepte :

4- Quel engagement principal prend alors le client ?

Passer commande selon le devis accepté

5- Quel conseil important faut-il retenir de cet article pour que le traiteur évite des difficultés avec un client indélicat ?

6- Quelle est la nature de la responsabilité mise en jeu par le traiteur s'il n'exécute pas correctement la prestation prévue dans le devis ?

8/12

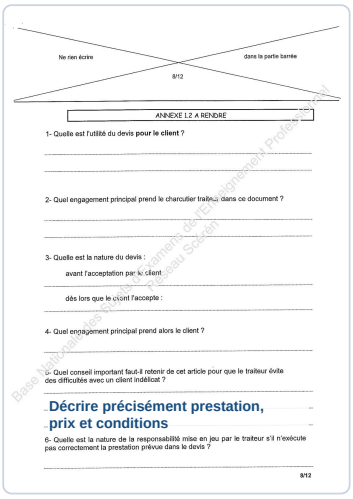
✓ RÉPONSE À RETENIR

Le client s’engage en passant commande conformément au devis accepté.

Question 5. Indiquez le conseil important à retenir de l'article pour éviter les difficultés avec un client indélicat.

Pour éviter les contestations d’un client indélicat, le traiteur doit établir un devis détaillé. Le document recommande de préciser la prestation, les quantités, le prix et les conditions particulières convenues. Il faut aussi intégrer les mentions utiles, comme la date et le lieu d’exécution, les menus et les éventuels frais de personnel ou de matériel. Un écrit précis protège les deux parties.

Conseil pour prévenir les litiges


Ne rien écrire dans la partie barrée

8/12

ANNEXE L2 A RENDRE

1- Quelle est l'utilité du devis **pour le client** ?

2- Quel engagement principal prend le charcutier traiteur dans ce document ?

3- Quelle est la nature du devis :

avant l'acceptation par le client :

dès lors que le client l'accepte :

4- Quel engagement principal prend alors le client ?

5- Quel conseil important faut-il retenir de cet article pour que le traiteur évite des difficultés avec un client indélicat ?

Décrire précisément prestation, prix et conditions

6- Quelle est la nature de la responsabilité mise en jeu par le traiteur s'il n'exécute pas correctement la prestation prévue dans le devis ?

8/12

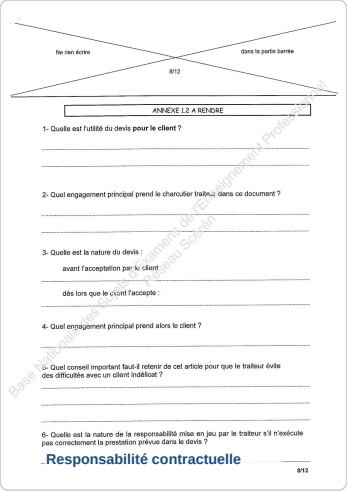
✓ RÉPONSE À RETENIR

Rédiger un devis précis et détaillé, avec la prestation, le prix et toutes les conditions convenues.

Question 6. Précisez la nature de la responsabilité du traiteur s'il n'exécute pas correctement la prestation prévue dans le devis.

Une fois le devis accepté, les obligations du traiteur découlent du contrat formé avec le client. Si le professionnel n’exécute pas la prestation prévue ou l’exécute incorrectement, il manque à ses engagements contractuels. La responsabilité mise en jeu est donc contractuelle. Elle concerne ici la mauvaise exécution de la prestation convenue, et non un dommage sans lien avec le contrat.

Responsabilité en cas de mauvaise exécution



Ne rien écrire dans la partie barrée

8/12

ANNEXE L2 A RENDRE

1- Quelle est l'utilité du devis **pour le client** ?

2- Quel engagement principal prend le charcutier traiteur dans ce document ?

3- Quelle est la nature du devis :

avant l'acceptation par le client :

dès lors que le client l'accepte :

4- Quel engagement principal prend alors le client ?

5- Quel conseil important faut-il retenir de cet article pour que le traiteur évite des difficultés avec un client indélicat ?

6- Quelle est la nature de la responsabilité mise en jeu par le traiteur s'il n'exécute pas correctement la prestation prévue dans le devis ?

Responsabilité contractuelle

8/12

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

✓ RÉPONSE À RETENIR

La responsabilité du traiteur est contractuelle.

2. Le cadre social

Le gérant souhaite s'informer sur les modalités de rupture du contrat de travail à partir d'un article consacré à la rupture conventionnelle. Les questions portent sur les modes de rupture, les étapes et délais de la procédure, ses avantages et les règles relatives au préavis.

Annexe 2

Question 1. Citez les deux modes classiques de rupture du contrat de travail.

Les deux modes classiques sont la démission et le licenciement. La démission est décidée par le salarié, tandis que le licenciement est décidé par l'employeur. Ce sont des ruptures unilatérales : l'une des parties met fin au contrat. Le document les distingue ainsi de la rupture conventionnelle, qui repose sur l'accord des deux parties.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La démission et le licenciement.

Question 2. Indiquez la nouvelle façon de rompre un contrat de travail présentée dans le document.

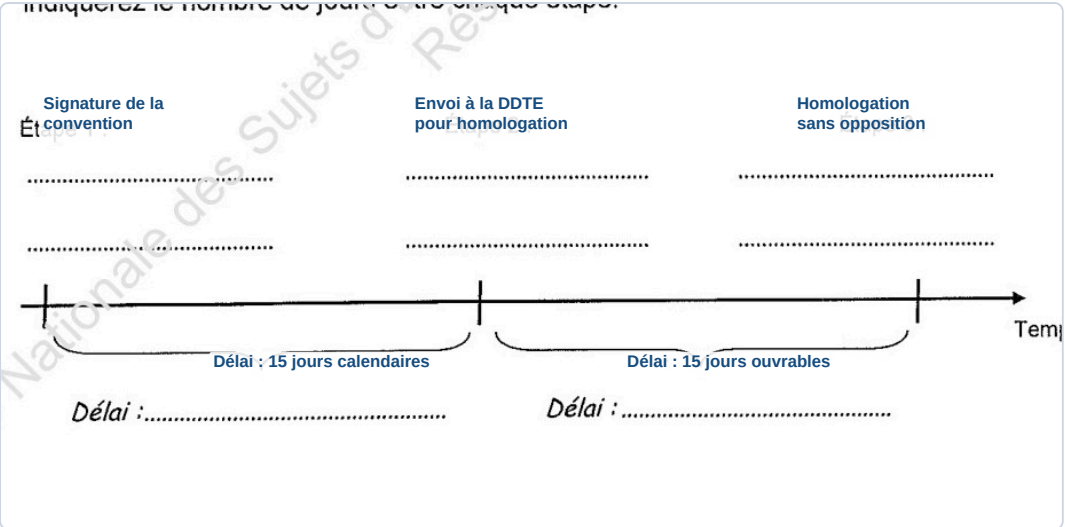
Le document présente la rupture conventionnelle, instaurée par la loi de 2008. Elle permet à l'employeur et au salarié de mettre fin au contrat d'un commun accord. Elle se distingue donc de la démission et du licenciement, qui sont des ruptures décidées par une seule partie.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La rupture conventionnelle.

Question 3. Schématisez la procédure de rupture conventionnelle sur un axe du temps et indiquez le nombre de jours entre chaque étape.

La convention est d'abord signée par l'employeur et le salarié. Un délai de rétractation de 15 jours calendaires suit cette signature. À son terme, la convention est envoyée à la DDTE pour homologation. L'administration dispose alors de 15 jours ouvrables pour s'opposer à l'homologation. En l'absence d'opposition dans ce délai, la rupture devient effective.

Procédure de rupture conventionnelle



✓ RÉPONSE À RETENIR

Signature → 15 jours calendaires de rétractation → envoi à la DDTE → 15 jours ouvrables d'examen.

Question 4. Présentez un avantage de la rupture conventionnelle pour l'employeur et un avantage pour le salarié.

Pour l'employeur, le document présente la rupture conventionnelle comme moins formalisée qu'un licenciement. Pour le salarié, elle ouvre droit à une indemnité au moins égale à l'indemnité de licenciement, puis aux allocations chômage. Ces avantages s'inscrivent dans une rupture convenue entre les deux parties, qui s'entendent également sur la date de fin du contrat.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Employeur : procédure moins formalisée. Salarié : indemnité au moins égale à celle de licenciement et allocations chômage.

Question 5. Indiquez dans quel document les règles de fonctionnement du préavis, fixées en partie par la loi et adaptées à chaque profession, sont précisées.

Les règles du préavis sont fixées en partie par la loi, puis précisées selon les professions. Le document qui adapte ces règles à une branche professionnelle est la convention collective applicable. Elle complète les dispositions légales et permet de connaître les modalités prévues pour la profession concernée.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Dans la convention collective applicable à la profession.

3. Le cadre économique

Vous préparez des informations destinées à la clientèle sur l'image nutritionnelle des produits de charcuterie et de la viande, à partir d'un article professionnel. Une seconde tâche porte sur l'identification des taux de TVA applicables à différentes prestations de traiteur.

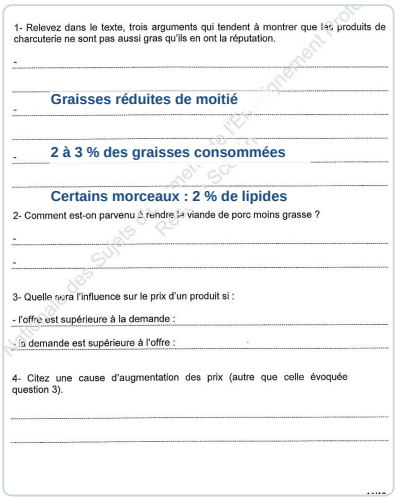
Travail à faire 3-1, annexe 3.1

Question 1. Relevez dans le texte trois arguments montrant que les produits de charcuterie ne sont pas aussi gras qu'ils en ont la réputation.

Le texte donne trois arguments qui nuancent la réputation de la charcuterie :

- Sa teneur en graisse a diminué de moitié en une trentaine d’années.
- Les charcuteries ne représentent que 2 à 3 % de la consommation de graisses.
- Certains morceaux de porc, comme le filet mignon ou la noix de côtes, contiennent seulement 2 % de lipides.

Arguments relevés dans le document


1- Relevez dans le texte, trois arguments qui tendent à montrer que les produits de charcuterie ne sont pas aussi gras qu'ils en ont la réputation.

- Graisses réduites de moitié
- 2 à 3 % des graisses consommées
- Certains morceaux : 2 % de lipides

2- Comment est-on parvenu à rendre la viande de porc moins grasse ?

3- Quelle sera l'influence sur le prix d'un produit si :

- l'offre est supérieure à la demande :
- la demande est supérieure à l'offre :

4- Citez une cause d'augmentation des prix (autre que celle évoquée question 3).

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Graisses réduites de moitié ; 2 à 3 % des graisses consommées ; certains morceaux de porc à 2 % de lipides.

Question 2. Expliquez comment il est possible de rendre la viande de porc moins grasse.

La baisse de la teneur en graisse de la viande de porc résulte de progrès dans l’élevage. Le document attribue cette évolution à deux facteurs complémentaires :

1. la sélection génétique des porcs ;
2. l’amélioration de leur alimentation.

Ces changements ont amélioré la qualité des viandes. Les morceaux maigres cités dans le texte illustrent le résultat, mais ne constituent pas la méthode employée.

Réponse sur la viande de porc



> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Par la sélection génétique des porcs et l'amélioration de leur alimentation.

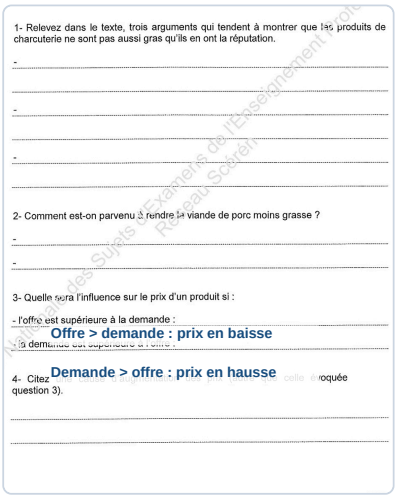
Question 3. Indiquez l'influence sur le prix d'un produit lorsque l'offre est supérieure à la demande, puis lorsque la demande est supérieure à l'offre.

Le prix varie selon le rapport entre les quantités proposées à la vente et celles que les clients souhaitent acheter. Lorsque l'un des deux côtés est en excédent, le mouvement du prix va en sens opposé :

Situation	Influence sur le prix
Offre supérieure à la demande	Le prix baisse
Demande supérieure à l'offre	Le prix augmente

Ces évolutions expriment la tendance générale du marché.

Effet de l'offre et de la demande



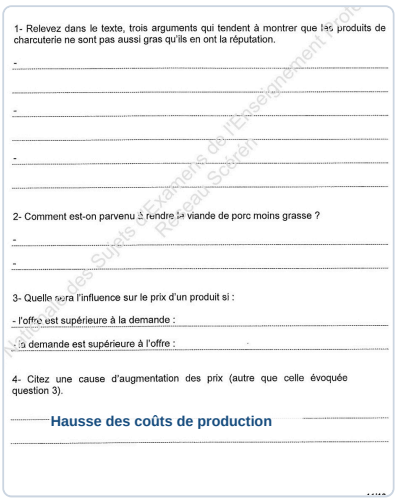
✓ RÉPONSE À RETENIR

Offre supérieure à la demande : baisse du prix. Demande supérieure à l'offre : hausse du prix.

Question 4. Citez une cause d'augmentation des prix autre que celle évoquée à la question 3.

Une autre cause possible d'augmentation des prix est la hausse des coûts supportés par l'entreprise. Si les matières premières, l'énergie ou les salaires coûtent davantage, l'entreprise peut répercuter une partie de cette hausse sur son prix de vente. Il s'agit d'une cause liée aux coûts de production, distincte du déséquilibre entre l'offre et la demande mentionné à la question précédente.

Autre cause de hausse des prix


1- Relevez dans le texte, trois arguments qui tendent à montrer que les produits de charcuterie ne sont pas aussi gras qu'ils en ont la réputation.

-

-

-

2- Comment est-on parvenu à rendre la viande de porc moins grasse ?

-

-

3- Quelle sera l'influence sur le prix d'un produit si :

- l'offre est supérieure à la demande :

- la demande est supérieure à l'offre :

4- Citez une cause d'augmentation des prix (autre que celle évoquée question 3).

Hausse des coûts de production

✓ RÉPONSE À RETENIR

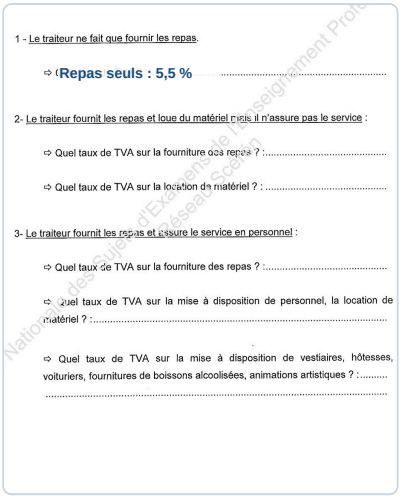
La hausse des coûts de production, par exemple celle des matières premières ou de l'énergie.

Travail à faire 3-2, annexe 3.2

Question 1. Pour la situation où le traiteur fournit uniquement les repas, indiquez le taux de TVA applicable.

Le document indique que la baisse de TVA applicable à la restauration depuis le 1er juillet 2009 concerne également les traiteurs. Pour la situation demandée, le traiteur fournit uniquement les repas, sans service en personnel. La fourniture des repas relève donc du taux réduit de TVA applicable à cette prestation. Ce taux est celui indiqué par le document pour la période de l'épreuve.

TVA sur les repas seuls


1 - Le traiteur ne fait que fournir les repas.

⇨ (Repas seuls : 5,5 %

2- Le traiteur fournit les repas et loue du matériel mais il n'assure pas le service :

⇨ Quel taux de TVA sur la fourniture des repas ? :

⇨ Quel taux de TVA sur la location de matériel ? :

3- Le traiteur fournit les repas et assure le service en personnel :

⇨ Quel taux de TVA sur la fourniture des repas ? :

⇨ Quel taux de TVA sur la mise à disposition de personnel, la location de matériel ? :

⇨ Quel taux de TVA sur la mise à disposition de vestiaires, hôtesses, voituriers, fournitures de boissons alcoolisées, animations artistiques ? :

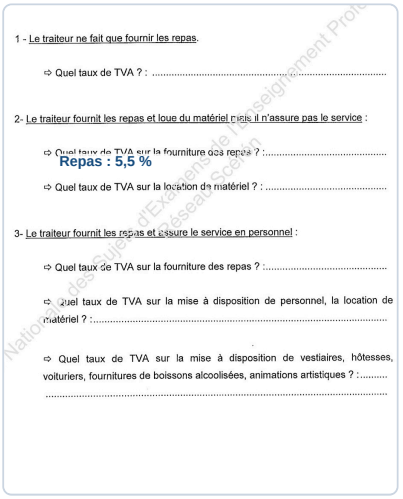
✓ RÉPONSE À RETENIR

Fourniture des repas seuls : TVA à 5,5 %.

Question 2.a. Lorsque le traiteur fournit les repas et loue du matériel sans assurer le service, indiquez le taux de TVA applicable à la fourniture des repas.

La fourniture des repas relève du taux réduit indiqué pour les prestations de traiteur. Dans cette hypothèse, le traiteur loue aussi du matériel, mais n'assure pas le service en personnel. La question porte uniquement sur les repas : la location du matériel est une prestation distincte et ne change pas le taux applicable à leur fourniture. Il faut donc retenir le taux réduit de 5,5 %.

Repas avec location de matériel


1 - Le traiteur ne fait que fournir les repas.

⇨ Quel taux de TVA ? :

2- Le traiteur fournit les repas et loue du matériel mais il n'assure pas le service :

⇨ Quel taux de TVA sur la fourniture des repas ? :

Repas : 5,5 %

⇨ Quel taux de TVA sur la location de matériel ? :

3- Le traiteur fournit les repas et assure le service en personnel :

⇨ Quel taux de TVA sur la fourniture des repas ? :

⇨ Quel taux de TVA sur la mise à disposition de personnel, la location de matériel ? :

⇨ Quel taux de TVA sur la mise à disposition de vestiaires, hôtesses, voituriers, fournitures de boissons alcoolisées, animations artistiques ? :

✓ RÉPONSE À RETENIR

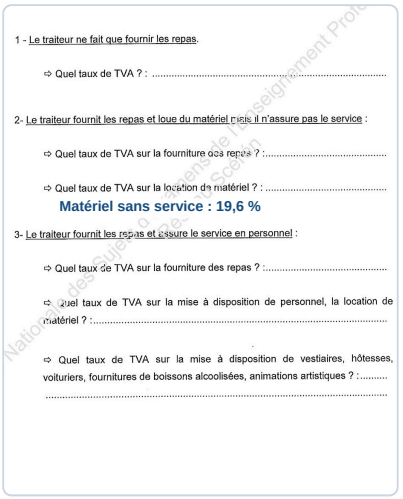
Fourniture des repas : TVA à 5,5 %.

Question 2.b. Lorsque le traiteur fournit les repas et loue du matériel sans assurer le service, indiquez le taux de TVA applicable à la location du matériel.

Le taux réduit élargi aux frais accessoires concerne, d'après le document, les prestations de traiteur avec service. Ici, le traiteur ne fournit pas de personnel de service. La location du matériel doit donc être traitée séparément de la fourniture des repas et relève du taux normal applicable à cette prestation.

- Repas : taux réduit.
- Location du matériel sans service : taux normal.

TVA sur la location du matériel


1 - Le traiteur ne fait que fournir les repas.

⇨ Quel taux de TVA ? : .....

2- Le traiteur fournit les repas et loue du matériel mais il n'assure pas le service :

⇨ Quel taux de TVA sur la fourniture des repas ? :.....

⇨ Quel taux de TVA sur la location du matériel ? : .....

Matériel sans service : 19,6 %

3- Le traiteur fournit les repas et assure le service en personnel :

⇨ Quel taux de TVA sur la fourniture des repas ? :.....

⇨ Quel taux de TVA sur la mise à disposition de personnel, la location de matériel ? :.....

⇨ Quel taux de TVA sur la mise à disposition de vestiaires, hôtesses, voituriers, fournitures de boissons alcoolisées, animations artistiques ? :.....

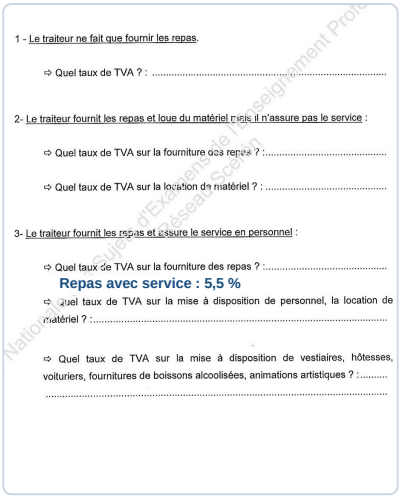
.....

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Location du matériel sans service : TVA à 19,6 %.

Question 3.a. Lorsque le traiteur fournit les repas et assure le service en personnel, indiquez le taux de TVA applicable à la fourniture des repas.

Dans cette situation, le traiteur fournit les repas et assure le service en personnel. Le document présente le taux réduit de TVA comme applicable aux prestations de traiteur avec service. Pour la fourniture des repas, il faut donc retenir le taux de 5,5 %. Les exclusions mentionnées dans le document concernent certaines autres prestations, et non les repas eux-mêmes.

TVA sur les repas avec service



✓ RÉPONSE À RETENIR

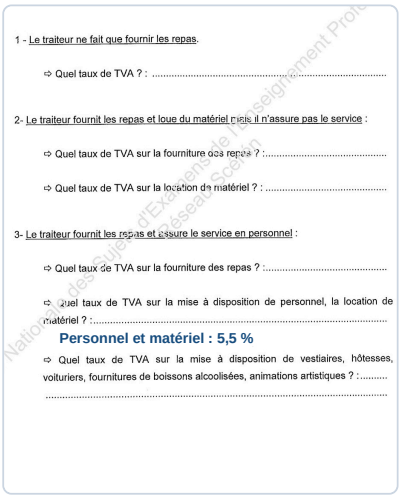
Fourniture des repas avec service : TVA à 5,5 %.

Question 3.b. Lorsque le traiteur fournit les repas et assure le service en personnel, indiquez le taux de TVA applicable à la mise à disposition de personnel et à la location de matériel.

Le document précise que le taux réduit des prestations de traiteur avec service s'étend aux frais accessoires engagés par le traiteur et facturés au client. Il cite expressément la mise à disposition du personnel de service et du matériel. Ces deux éléments bénéficient donc du même taux réduit que les repas dans la situation décrite.

- Personnel de service : taux réduit.
- Location du matériel : taux réduit.

TVA sur le personnel et le matériel



✓ RÉPONSE À RETENIR

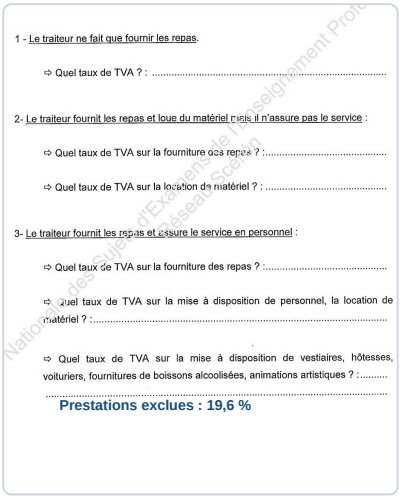
Personnel de service et location de matériel : TVA à 5,5 %.

Question 3.c. Indiquez le taux de TVA applicable à la mise à disposition de vestiaires, d'hôtesses ou de voituriers, ainsi qu'aux boissons alcoolisées et aux animations artistiques.

Le document énumère les prestations exclues du taux réduit lorsque le traiteur fournit le personnel. Elles relèvent du taux normal de TVA applicable à la période du document :

Prestation	Taux applicable
Vestiaires, hôtesses ou voituriers	19,6 %
Boissons alcoolisées	19,6 %
Animations artistiques	19,6 %

Prestations exclues du taux réduit


1 - Le traiteur ne fait que fournir les repas.

⇨ Quel taux de TVA ? : .....

2- Le traiteur fournit les repas et loue du matériel mais il n'assure pas le service :

⇨ Quel taux de TVA sur la fourniture des repas ? :.....

⇨ Quel taux de TVA sur la location de matériel ? : .....

3- Le traiteur fournit les repas et assure le service en personnel :

⇨ Quel taux de TVA sur la fourniture des repas ? :.....

⇨ Quel taux de TVA sur la mise à disposition de personnel, la location de matériel ? :.....

⇨ Quel taux de TVA sur la mise à disposition de vestiaires, hôtesses, voituriers, fournitures de boissons alcoolisées, animations artistiques ? :.....

Prestations exclues : 19,6 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Vestiaires, hôtesses, voituriers, boissons alcoolisées et animations artistiques : TVA à 19,6 %.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2010)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E4-U42 du BP Charcutier Traiteur, session 2010, porte le code sujet 10-1649 et dure 2 heures, coefficient 1. Elle traite du bail commercial, du devis, de la rupture du contrat de travail, de la nutrition, des prix et de la TVA. Elle évalue l'analyse documentaire et l'application de connaissances juridiques, sociales et économiques au secteur de la charcuterie-traiteur.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le bail commercial présenté dure au minimum neuf ans et le locataire peut donner congé à chaque période triennale, avec un préavis de six mois.
- Le nouvel indice des loyers commerciaux associe l'IPC à 50 %, l'ICC à 25 % et l'ICAV du commerce de détail à 25 %.
- Avant acceptation, le devis est une offre; signé par le client, il devient un contrat qui engage les deux parties.
- La rupture conventionnelle décrite est conjointe, prévoit un délai de rétractation de 15 jours et une procédure d'homologation.

Points de vigilance & attentes du jury

- Respectez la numérotation imprimée des annexes, notamment le passage de la question 3 à la question 5 en annexe 1.1.
- Distinguez la valeur du devis avant sa signature des engagements qui naissent après son acceptation.
- Sur l'axe du temps, inscrivez les étapes de la rupture conventionnelle dans l'ordre et indiquez les délais demandés.
- Pour la TVA, traitez séparément les repas, le service et les prestations exclues du taux réduit selon le document de 2009.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment présenter correctement la procédure de rupture conventionnelle sur un axe du temps ?

Placez dans l'ordre la signature de la convention, le délai de rétractation de 15 jours, puis l'envoi à la DDTE pour homologation. Indiquez ensuite le délai de 15 jours ouvrables pendant lequel la DDTE peut s'opposer.

Q : Quelle différence faut-il retenir entre un devis et un contrat ?

Avant son acceptation, le devis est une offre présentée par le professionnel. Dès qu'il est signé par le client, il devient un contrat qui engage les deux parties sur la prestation et les conditions indiquées.

Q : Le sujet attribue-t-il des points à chaque question et comment gérer les deux heures ?

Aucun barème détaillé par question n'est imprimé sur les pages fournies. L'épreuve dure deux heures; répartissez le temps entre les trois parties et gardez quelques minutes pour vérifier les réponses et les annexes.

Q : Faut-il appliquer les taux de TVA actuels aux situations de l'annexe 3.2 ?

Répondez selon le document 3.2 et le cadre historique de la session 2010. Les règles fiscales ayant pu évoluer, ne remplacez pas les taux attendus dans le sujet par des taux actuels.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2010/BP Charcutier - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2010 - 1-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.