BP Boucher

CORRIGÉ NON OFFICIEL

Proposition de corrigé rédigée par FormaV avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle. Elle peut contenir des erreurs et ne remplace ni le corrigé ni le barème officiels de l'examen.

Les sujets officiels des sessions passées et nos sujets d'entraînement sont classés sur https://bpboucher.fr/annales-sujets-et-corriges

Document mis en ligne par FormaV®. Reproduction ou diffusion sans autorisation interdite.

BP Boucher U41

Session 2006 • Code sujet : **282CB06** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Déclaration de TVA du mois de juillet** (1 question) — **Page 3**
2. **Amortissement d’une vitrine réfrigérée** (2 questions) — **Page 5**
3. **Étude de rentabilité d’une camionnette magasin** (2 questions) — **Page 7**
4. **Clientèle potentielle et communication commerciale** (2 questions) — **Page 9**
5. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2006/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2006 - 2-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Déclaration de TVA du mois de juillet

Dans le cadre de la gestion de la boucherie de Monsieur Bonboeuf, le candidat dispose de montants de ventes et d'achats soumis à différents taux de TVA. Il doit établir la déclaration de TVA du mois de juillet dans l'annexe 1.

Annexe 1

Question 1. À partir des ventes, des achats et de l'acquisition de la vitrine réfrigérée indiqués, compléter l'annexe 1 pour établir la déclaration de TVA du mois de juillet.

Pour les ventes TTC, le montant HT est obtenu en divisant par 1 + le taux de TVA. Pour les achats exprimés HT, la TVA se calcule en appliquant le taux. La TVA à payer est la différence entre TVA collectée et TVA déductible.

Opération	Montant HT (€)	TVA à 5,5 % (€)	TVA à 19,6 % (€)	Montant TTC (€)
Ventes de produits fabriqués	5 310,00	292,05	-	5 602,05
Prestation de service	410,00	-	80,36	490,36
Ventes de marchandises	614,00	33,77	-	647,77
Total TVA collectée	-	406,18		-
Achats de matière d'œuvre	1 064,00	58,52	-	1 122,52
Achats d'épicerie	314,00	17,27	-	331,27
Sous-total des achats	1 378,00	75,79	-	1 453,79
Vitrine réfrigérée	10 250,00	-	2 009,00	12 259,00
Total TVA déductible	-	2 084,79		-
TVA à payer	-	0,00		-
Crédit de TVA	-	1 678,61		-

La TVA déductible étant supérieure à la TVA collectée, la déclaration fait apparaître un crédit de TVA.

Annexe 1 complétée : crédit de TVA

	Montant HT	TVA		Montant TTC
		5.5%	19.6%	
Ventes de produits fabriqués du mois	5310.00 1pt	292.05 1pt		(5602.05)
Prestation de service	410.00 1pt		80.36 1pt	(490.36)
Ventes de marchandises	614 1pt	33.77 1pt		(647.77)
TOTAL TVA COLLECTE		406.18 1pt		
Achat de matière d'œuvre	(1064.00)	58.52 1pt		1122.52 1 pt
Achat d'épicerie	(314.00)	17.27 1pt		331.27 1 pt
Sous TOTAL	1378.00 1pt	75.79 1pt		1453.79 1 pt
Immobilisation	10250.00 1pt		2009.00 1pt	(12259.00)
TOTAL TVA DEDUCTIBLE		2 084,79 2 pts		
TVA A PAYER				
CREDIT DE TVA		1 (1 678,61 € 3pts		

FormaV - document d'entraînement non officiel

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA collectée : 406,18 € ; TVA déductible : 2 084,79 € ; TVA à payer : 0,00 € ; crédit de TVA : 1 678,61 €.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Amortissement d’une vitrine réfrigérée

La boucherie a acquis et mis en service une vitrine réfrigérée au cours du mois de juillet, et son exercice comptable se termine le 31 décembre. Le candidat doit compléter le plan d’amortissement de l’immobilisation et expliquer l’utilité de l’amortissement dans l’entreprise.

Annexe 2

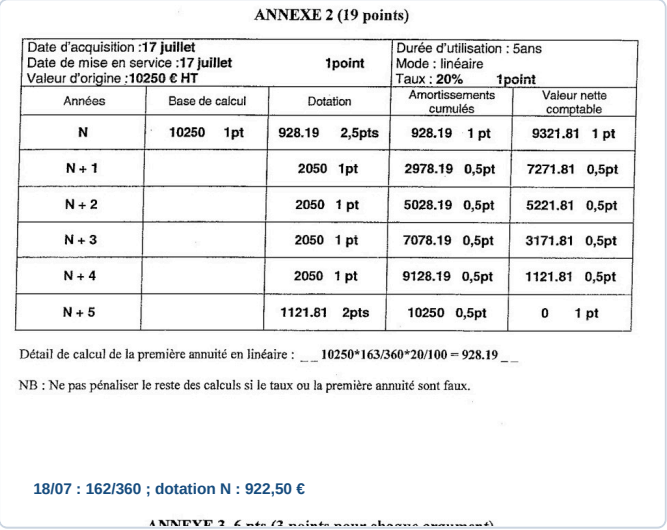
Question 1. Compléter le tableau d’amortissement de la vitrine réfrigérée à partir des informations fournies sur les dates, la valeur d’origine, la durée d’utilisation et le mode d’amortissement.

Le texte de l’énoncé donne une mise en service au 18 juillet. En conservant la convention sur 360 jours utilisée dans l’annexe, le prorata est de 162/360. Le taux linéaire annuel est de 20 % et l’annuité complète vaut 2 050 €. La dernière dotation est ajustée pour amortir entièrement la valeur restante.

Année	Base de calcul (€)	Dotation (€)	Amortissements cumulés (€)	Valeur nette comptable (€)
N	10 250,00	922,50	922,50	9 327,50
N + 1	10 250,00	2 050,00	2 972,50	7 277,50
N + 2	10 250,00	2 050,00	5 022,50	5 227,50
N + 3	10 250,00	2 050,00	7 072,50	3 177,50
N + 4	10 250,00	2 050,00	9 122,50	1 127,50
N + 5	1 127,50	1 127,50	10 250,00	0,00

Calcul de N : 10 250 × 162/360 × 20 % = 922,50 €. Les années N + 1 à N + 4 portent chacune une annuité complète ; N + 5 solde l’amortissement.

Prorata corrigé selon la date de mise en service



ANNEXE 2 (19 points)

Date d'acquisition :17 juillet
Date de mise en service :17 juillet 1point
Valeur d'origine :10250 € HT

Durée d'utilisation : 5ans
Mode : linéaire
Taux : 20% 1point

Années	Base de calcul	Dotation	Amortissements cumulés	Valeur nette comptable
N	10250 1pt	928.19 2,5pts	928.19 1 pt	9321.81 1 pt
N + 1		2050 1pt	2978.19 0,5pt	7271.81 0,5pt
N + 2		2050 1 pt	5028.19 0,5pt	5221.81 0,5pt
N + 3		2050 1 pt	7078.19 0,5pt	3171.81 0,5pt
N + 4		2050 1 pt	9128.19 0,5pt	1121.81 0,5pt
N + 5		1121.81 2pts	10250 0,5pt	0 1 pt

Détail de calcul de la première annuité en linéaire : _ _ 10250*163/360*20/100 = 928.19 _ _

NB : Ne pas pénaliser le reste des calculs si le taux ou la première annuité sont faux.

18/07 : 162/360 ; dotation N : 922,50 €

ANNEXE 3 6 pts (3 points pour chaque argument)

✓ RÉPONSE À RETENIR

Dotation de N : 922,50 €. Valeur nette comptable à la fin de N + 5 : 0,00 €.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Annexe 3

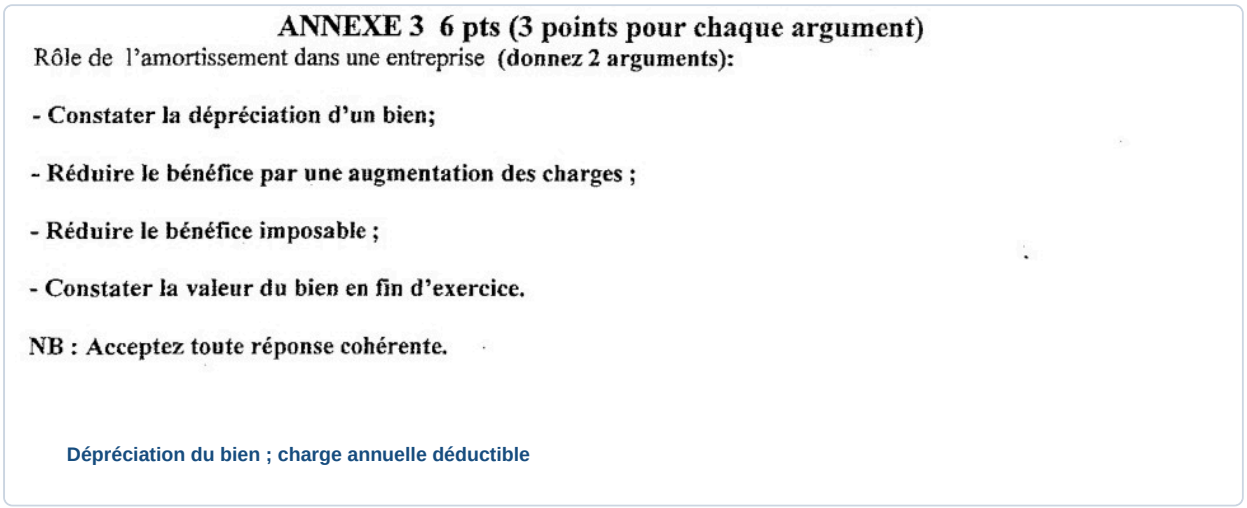
Question 2. Expliquer deux utilités de l'amortissement dans une entreprise.

L'amortissement répartit le coût d'une immobilisation sur sa durée d'utilisation. Il répond notamment à deux objectifs de gestion :

- Constater la dépréciation du bien au fil du temps et présenter sa valeur nette comptable.
- Enregistrer une charge annuelle qui diminue le résultat comptable et, lorsque cette charge est fiscalement déductible, le bénéfice imposable.

Ces constats permettent de rattacher le coût du bien aux exercices qui en tirent avantage.

Deux utilités de l'amortissement



ANNEXE 3 6 pts (3 points pour chaque argument)

Rôle de l'amortissement dans une entreprise **(donnez 2 arguments):**

- Constater la dépréciation d'un bien;

- Réduire le bénéfice par une augmentation des charges ;

- Réduire le bénéfice imposable ;

- Constater la valeur du bien en fin d'exercice.

NB : Acceptez toute réponse cohérente.

Dépréciation du bien ; charge annuelle déductible

✓ RÉPONSE À RETENIR

Constater la dépréciation du bien et enregistrer une charge annuelle qui réduit le résultat imposable si elle est déductible.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Étude de rentabilité d’une camionnette magasin

Monsieur Bonboeuf envisage d’acheter une camionnette magasin pour proposer ses produits dans les villages voisins. Les données fournies comprennent les charges variables rapportées au chiffre d’affaires, les charges fixes annuelles et le chiffre d’affaires mensuel envisagé.

Annexe 4

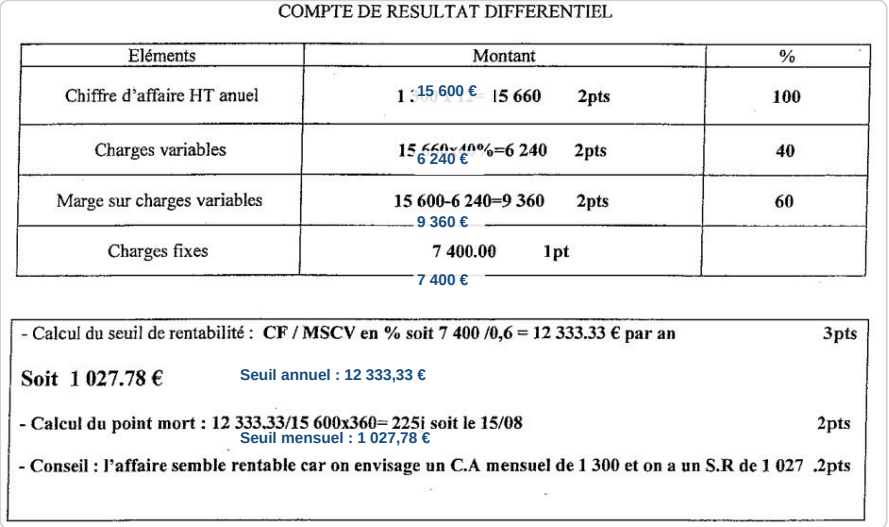
Question 1. Compléter le compte de résultat différentiel, puis déterminer le seuil de rentabilité annuel et mensuel de l’activité.

Le chiffre d’affaires annuel est le chiffre mensuel multiplié par 12. Les charges variables absorbent 40 % du chiffre d’affaires, donc la marge sur charges variables en représente 60 %. Le seuil de rentabilité est atteint lorsque cette marge couvre les charges fixes. Le chiffre d’affaires annuel est de 15 600 €, et non 15 660 €.

Éléments	Calcul	Montant annuel	Taux
Chiffre d’affaires HT	1 300 × 12	15 600 €	100 %
Charges variables	15 600 × 40 %	6 240 €	40 %
Marge sur charges variables	15 600 − 6 240	9 360 €	60 %
Charges fixes	Donnée annuelle	7 400 €	
Seuil de rentabilité annuel	7 400 ÷ 0,60	12 333,33 €	
Seuil de rentabilité mensuel	12 333,33 ÷ 12	1 027,78 €	

Le seuil mensuel est inférieur au chiffre d’affaires prévu de 1 300 € HT.

Compte de résultat différentiel complété



COMPTE DE RESULTAT DIFFERENTIEL

Eléments	Montant	%
Chiffre d’affaire HT anuel	1 : 15 600 € 15 660 2pts	100
Charges variables	15 660x40%=6 240 2pts (6 240 €)	40
Marge sur charges variables	15 600-6 240=9 360 2pts (9 360 €)	60
Charges fixes	7 400.00 1pt (7 400 €)	

- Calcul du seuil de rentabilité : CF / MSCV en % soit 7 400 /0,6 = 12 333.33 € par an 3pts

Soit 1 027.78 € Seuil annuel : 12 333,33 €

- Calcul du point mort : 12 333.33/15 600x360= 225j soit le 15/08 2pts

Seuil mensuel : 1 027,78 €

- Conseil : l’affaire semble rentable car on envisage un C.A mensuel de 1 300 et on a un S.R de 1 027 .2pts

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 12 333,33 € HT par an, soit 1 027,78 € HT par mois.

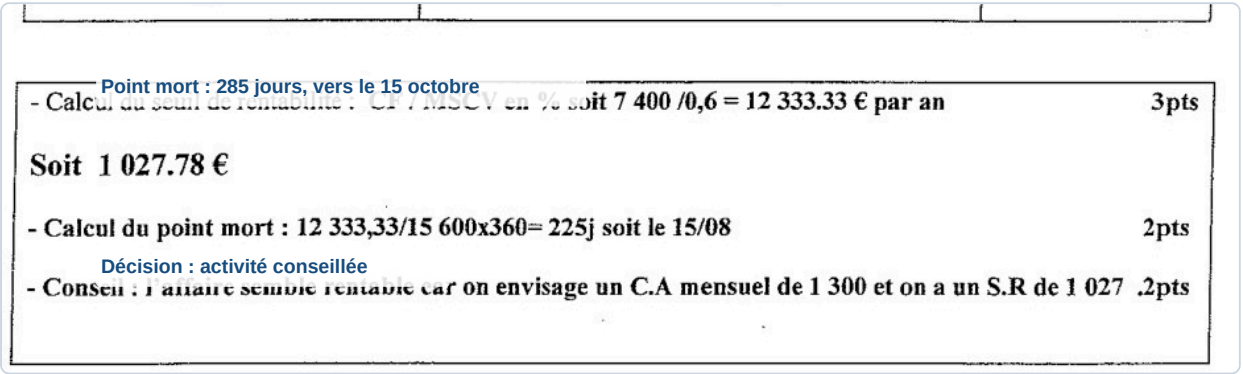
Question 2. Calculer le point mort et indiquer, au vu du chiffre d'affaires envisagé de 1 300 € HT par mois, s'il est conseillé de mettre cette activité en route.

Le point mort se calcule sur une année commerciale de 360 jours :

Calcul	Résultat
Seuil annuel ÷ chiffre d'affaires annuel × 360	12 333,33 ÷ 15 600 × 360 = 284,62 jours
Marge annuelle après charges fixes	15 600 × 60 % − 7 400 = 1 960 €

Le point mort est donc atteint vers le 285e jour, soit le 15 octobre selon la convention de 30 jours par mois. Le chiffre d'affaires prévu de 1 300 € par mois dépasse le seuil mensuel de 1 027,78 € : l'activité est conseillée.

Point mort et décision



✓ RÉPONSE À RETENIR

Point mort : environ 285 jours, soit le 15 octobre. Activité conseillée : bénéfice prévisionnel annuel de 1 960 €.

FormaV - document d'entraînement non officiel

4. Clientèle potentielle et communication commerciale

Pour faire connaître le projet de camionnette magasin dans la zone de chalandise, Monsieur Bonboeuf attribue un budget publicitaire de 7 000 €. Le candidat doit définir les clients potentiels et proposer quatre moyens de communication en présentant leurs avantages et leurs inconvénients.

Annexe 5

Question 1. Expliquer le terme « clients potentiels ».

Les clients potentiels regroupent les personnes susceptibles d'acheter les produits de la boucherie dans sa zone de chalandise. Ils comprennent les clients actuels du magasin, les clients qui achètent chez les concurrents et les non-consommateurs relatifs. Ces derniers ne consomment pas actuellement de viande, mais pourraient en acheter. Les identifier permet de définir les personnes à atteindre par la communication commerciale et de développer la clientèle de la camionnette magasin.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Clients actuels, clients des concurrents et non-consommateurs relatifs susceptibles d'acheter les produits.

Annexe 6

Question 2. Présenter quatre moyens de communication cohérents avec le budget et la zone de chalandise, en expliquant les avantages et les inconvénients de chacun.

Ces quatre moyens associent une diffusion locale à des supports adaptés aux villages de la zone de chalandise. Leurs coûts et leur couverture varient. Il faut choisir les actions et répartir les dépenses sans dépasser le budget publicitaire de 7 000 €.

Moyen	Description	Avantages	Inconvénients
Journaux locaux	Annonce dans un journal local	Peut toucher toute la zone, peu coûteux	Tout le monde ne le lit pas
Cinéma du quartier	Bande-annonce avant le film	Public ciblé, contact local	Un peu coûteux, couverture limitée
Prospectus	Distribution en boîtes aux lettres ou dans les centres commerciaux	Touche la zone de chalandise, peu coûteux	Risque de saturer les boîtes aux lettres
Presse gratuite	Annonce dans un journal local gratuit, avec photo éventuelle	Large diffusion auprès des habitants	Un peu coûteux

Les journaux et les prospectus favorisent une couverture étendue, tandis que le cinéma permet un ciblage local. La presse gratuite complète ces supports auprès des habitants.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Annexe 6 complétée



ANNEXE 6 16 points (quatre points par moyen)

	description	Avantages	Inconvénients
1er moyen : Journaux locaux	Annonce sur un journal local	- on peut toucher toute la zone. - Moyen peu co	ne le lit pas.
2ème moyen Cinéma du quartier	Bande d'ann le début du	- Contact local.	coûteux. - On ne touche pas toute la zone.
3ème moyen Prospectus	- Distribution de prospectus(commerciau lettres)	- On touche toute la zone - peu coûteux	Saturer les boites à lettres.
4ème moyen Presse gratuite	Annonce sur un journal local gratuit avec photo éventuelle.	On touche tout le monde	Un peu coûteux

Annonce journal local
Pas lu par tous
Peu coûteux
Bande-annonce avant le film
Un peu coûteux
Zone limitée
Distribution boîtes/centres
Boîtes saturées
Peu coûteux
Annonce presse locale gratuite
Photo possible
Un peu coûteux

ACCEPTER TOUTES LES REPONSES COHERENTES AVEC LE BUDGET ET LA ZONE DE

✓ RÉPONSE À RETENIR

Journaux locaux, cinéma de quartier, prospectus et presse gratuite, en respectant le budget de 7 000 €.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2006)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve U41 de gestion, comptabilité et techniques commerciales du BP Boucher, session 2006, porte le code 282CB06. D'une durée de 3 heures et de coefficient 4, elle s'appuie sur la gestion d'une boucherie et un projet de camionnette magasin. Elle évalue la déclaration de TVA, l'amortissement, l'analyse de rentabilité et le choix de moyens de communication adaptés.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La TVA nette correspond à la TVA collectée diminuée de la TVA déductible ; si le résultat est négatif, l'entreprise dispose d'un crédit de TVA.
- En amortissement linéaire, la dotation annuelle pleine correspond à la valeur amortissable multipliée par le taux d'amortissement.
- La marge sur coûts variables est égale au chiffre d'affaires diminué des charges variables.
- Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires se calcule en divisant les charges fixes par le taux de marge sur coûts variables.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les montants HT, TTC et de TVA, puis appliquer à chaque opération le taux indiqué.
- Pour le plan d'amortissement, tenir compte du prorata de la première annuité et vérifier le cumul et la valeur nette comptable.
- Présenter les calculs du seuil de rentabilité et du point mort avec leurs unités et arrondir les résultats au centime.
- Relier chaque moyen de communication proposé au budget publicitaire et à la zone de chalandise.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment établir le solde d'une déclaration de TVA ?

Additionnez la TVA collectée sur les ventes, puis la TVA déductible sur les achats et les immobilisations. Soustrayez la TVA déductible de la TVA collectée : un solde positif est à payer, un solde négatif constitue un crédit de TVA.

Q : Comment calculer la première annuité d'un amortissement linéaire ?

Calculez d'abord la dotation annuelle pleine en multipliant la valeur amortissable par le taux linéaire. Appliquez ensuite le prorata temporis prévu pour la première année à partir de la date de mise en service.

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité et le point mort ?

Calculez le taux de marge sur coûts variables, puis divisez les charges fixes par ce taux pour obtenir le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires. Pour le point mort, rapportez ce seuil au chiffre d'affaires annuel et convertissez le résultat en jours.

Q : Qu'attend le jury pour les propositions de communication ?

Présentez quatre moyens adaptés au budget et à la zone de chalandise. Pour chacun, précisez sa forme concrète, ses avantages et ses inconvénients ; les propositions doivent permettre d'atteindre la clientèle visée.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2006/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2006 - 2-Sujet.pdf
Ressources BP Boucher : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

FormaV - document d'entraînement non officiel

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.