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.

Gestion comptabilité et techniques commerciales E4 - U41

Session 2009 • Code sujet : **17GB08** • Durée : **3 h 00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Charges et seuil de rentabilité** (5 questions) — **Page 3**
2. **Pratiques comptables** (3 questions) — **Page 7**
3. **Déclaration de TVA** (1 question) — **Page 10**
4. **Techniques commerciales** (3 questions) — **Page 11**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 14**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2009/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2009 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Charges et seuil de rentabilité

La SARL LEBOEUF, située à Lille, souhaite analyser ses charges à partir d'un chiffre d'affaires annuel de 305 000 € HT et d'un ticket moyen de 15 € HT. Un extrait de balance présente les achats, les stocks et différentes charges à répartir entre charges fixes et variables.

Question 1. Justifier le montant des matières premières consommées et des marchandises utilisées à partir des achats, des réductions obtenues et des stocks initiaux et finaux, puis compléter le tableau de répartition des charges en distinguant montants, charges fixes et charges variables.

Les consommations correspondent aux achats nets, corrigés de la variation des stocks : stock initial ajouté, stock final retranché. Les pourcentages du sujet répartissent chaque autre charge entre fixe et variable. Les matières premières et les marchandises sont entièrement classées en charges variables dans ce tableau.

Charge	Montant	Fixes	Variables
Matières premières consommées	92 530 €	0 €	92 530 €
Marchandises utilisées	19 580 €	0 €	19 580 €
Fournitures consommées	4 148 €	1 037 €	3 111 €
Autres charges extérieures	12 850 €	11 565 €	1 285 €
Charges de personnel	45 000 €	40 500 €	4 500 €
Dotations aux amortissements	4 980 €	4 980 €	0 €
Charges financières	1 975 €	1 975 €	0 €
Totaux	**181 063 €**	**60 057 €**	**121 006 €**

Matières premières : 92 125 - 125 + 1 850 - 1 320 = 92 530 €. Marchandises : 18 730 + 5 630 - 4 780 = 19 580 €.

Consommations calculées

1ères et des marchandises dans le cadre ci-dessous

Matières premières consommées =

Matières premières : 92 530 €

Marchandises utilisées =

Marchandises : 19 580 €

CRDP de l'acad

Charges	Montant	Fixes		Variables	
Matières premières consommées	.....	.....		.....	
Marchandises utilisées	.....	.....		.....	
Fournitures consommées	4 148,00	25%		75%	
Autres charges extérieures	12 850,00	90%		10%	
Charges de personnel	45 000,00	90%		10%	
Dotations aux amortissements	4 980,00	100%			
Charges financières	1 975,00	100%			
totaux					

FormaV - document d'entraînement non officiel

✓ RÉPONSE À RETENIR

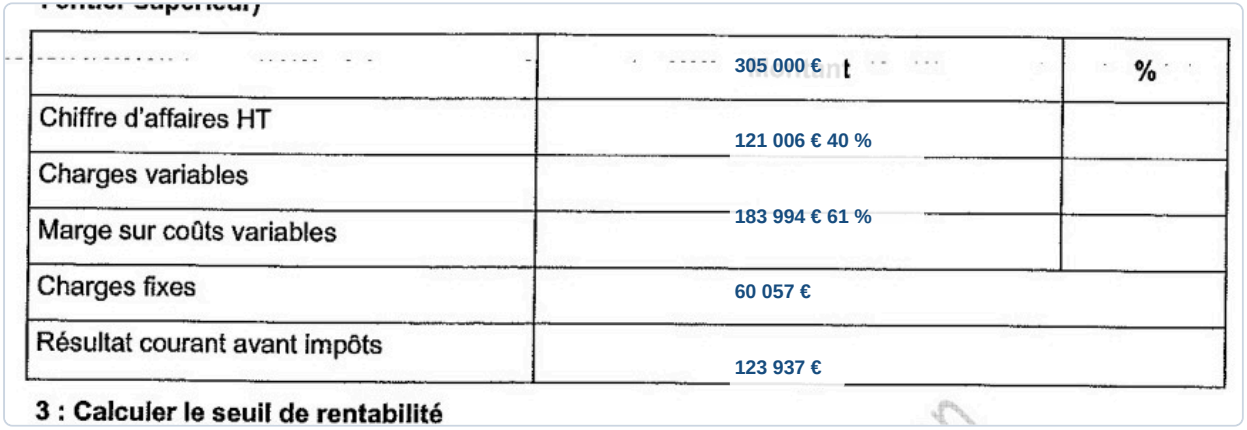
Matières premières : 92 530 €. Marchandises : 19 580 €. Charges fixes : 60 057 €. Charges variables : 121 006 €.

Question 2. Présenter le résultat différentiel dans le tableau fourni : chiffre d'affaires HT, charges variables, marge sur coûts variables, charges fixes et résultat courant avant impôts. Arrondir les pourcentages à l'entier supérieur.

Les charges variables sont celles obtenues à la question 1. La marge sur coûts variables se calcule en retranchant ces charges du chiffre d'affaires. Le résultat courant avant impôts s'obtient ensuite après déduction des charges fixes. Les pourcentages affichés sont rapportés au chiffre d'affaires et arrondis à l'entier supérieur, comme demandé.

Élément	Montant	% du CA
Chiffre d'affaires HT	305 000 €	100 %
Charges variables	121 006 €	40 %
Marge sur coûts variables	183 994 €	61 %
Charges fixes	60 057 €	
Résultat courant avant impôts	123 937 €	

Résultat différentiel complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat courant avant impôts : bénéfice de 123 937 €.

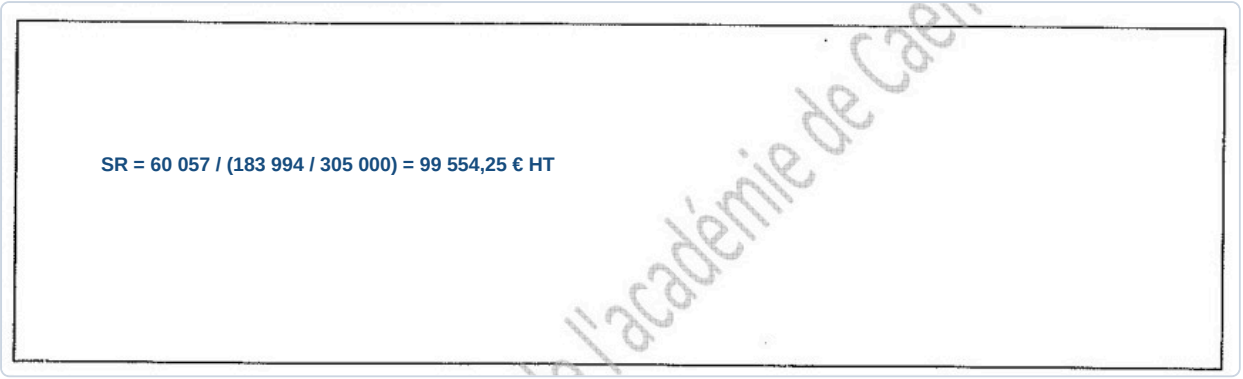
Question 3. Calculer le seuil de rentabilité de l'entreprise à partir des données et des résultats obtenus.

Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires pour lequel la marge sur coûts variables couvre exactement les charges fixes. Le taux de marge sur coûts variables vaut 183 994 / 305 000, soit environ 60,3259 %. Le seuil se calcule en divisant les charges fixes par ce taux. Il indique le chiffre d'affaires à atteindre pour que le résultat soit

FormaV - document d'entraînement non officiel

nul.

Seuil de rentabilité calculé



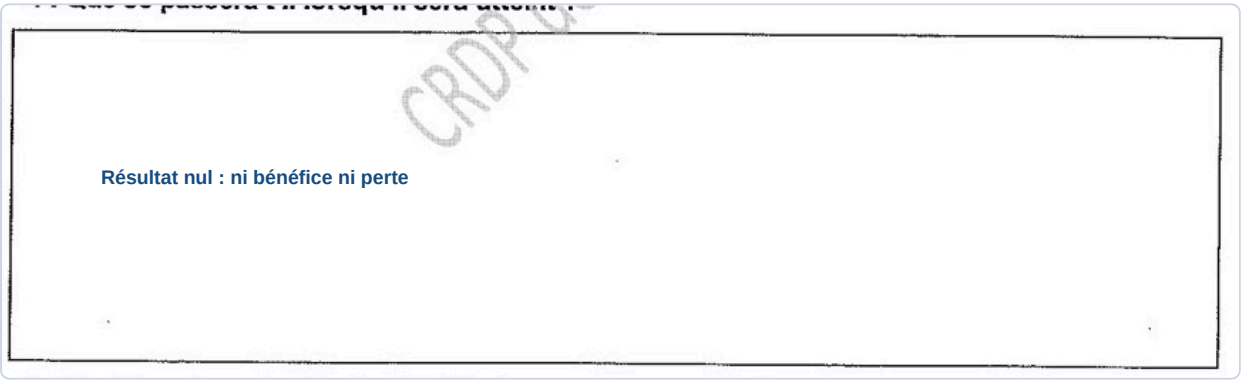
✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 99 554,25 € HT, soit environ 99 555 € HT.

Question 4. Indiquer ce qui se passe pour l'entreprise lorsque le seuil de rentabilité est atteint.

Lorsque le seuil de rentabilité est atteint, le chiffre d'affaires couvre exactement les charges variables et les charges fixes. La marge sur coûts variables compense alors précisément les charges fixes. Le résultat est donc nul : l'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte. En dessous du seuil, elle est en perte ; au-dessus, elle dégage un bénéfice.

Interprétation du seuil



✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat nul : l'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte.

Question 5. Déterminer le nombre de ventes à effectuer pour atteindre le seuil de rentabilité, en utilisant le ticket moyen indiqué.

Le ticket moyen donné dans le sujet est de 15 € HT par vente. On divise le seuil de rentabilité exact par ce montant : 99 554,25 / 15 = 6 636,95. Une fraction de vente étant impossible, le résultat est arrondi à l'entier supérieur. Ce nombre représente le minimum de ventes nécessaire pour atteindre le seuil.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Nombre de ventes nécessaire

99 554,25 / 15 = 6 636,95

Arrondi supérieur : 6 637 ventes

✓ RÉPONSE À RETENIR

Minimum : 6 637 ventes.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Pratiques comptables

Monsieur LEBOEUF remet une ébauche de balance arrêtée au 31 décembre et demande de retrouver un montant bancaire effacé. Il faut également établir le compte de résultat et le bilan de l'entreprise à l'aide de la balance et des annexes fournies.

Question 1. Retrouver le total des montants débiteurs de la banque qui a été effacé dans l'ébauche de balance.

Dans le compte 512 Banque, le solde débiteur correspond à l'excédent des sommes débitées sur les sommes créditées. La balance donne un solde débiteur de 20 500 € et des sommes créditées de 294 500 €. On retrouve donc les sommes débitées en ajoutant le solde aux sommes créditées : 20 500 + 294 500 = 315 000 €. Ce montant rétablit le compte bancaire dans la balance.

Montant bancaire rétabli dans la balance

N° compte	Intitulé	Sommes		Soldes	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit
101	capital		13 500		13 500
164	Emprunt		35 000		35 000
207	Fonds de commerce	50 000		50 000	
2131	bâtiment	35 717		35 717	
215	Matériel et outillage	18 000		18 000	
2182	Matériel de transport	22 500		22 500	
2183	Matériel de bureau et inform.	3 000		3 000	
2184	mobilier	10 000		10 000	
281	Amortissements		10 500		10 500
31	Stock de matières 1ères	1 320		1 320	
37	Stock de marchandises	4 780		4 780	
401	fournisseurs	19 500	23 800		4 300
404	Fournisseurs d'immobilisations	27 000	36 000		9 000
4456	Etat TVA déductible	1 200		1 200	
4457	Etat TVA collectée		4 140		4 140
512	banque		294 500	20 500	
53	caisse	5 000	4 800	200	
601	Achats de matières 1ères	92 000		92 000	
6022	Fournitures consommables	4 148		4 148	
607	Achats de marchandises	18 730		18 730	
613	locations	4 000		4 000	
615	Entretien	5 000			
616	Primes d'assurances	5 700			
6226	honoraires	1 780		1 780	
623	publicité	1 700		1 700	
626	Frais postaux	900		900	
627	Services bancaires	150		150	
63	Impôts et taxes	3 160		3 160	
641	Rémunération du personnel	70 000		70 000	
66	Charges financières	1 975		1 975	
68	Dotations aux amortissements	4 980		4 980	
701	Ventes de produits finis		255 000		255 000
707	Ventes de marchandises		50 000		50 000
	TOTAUX	727 240	727 240	371 440	371 440

315 000 €

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Sommes débitées du compte 512 Banque : **315 000 €**.

Question 2. Présenter le compte de résultat de l'entreprise LEBOEUF au 31 décembre sur l'annexe 2 et justifier le résultat obtenu.

Le compte de résultat reprend les charges et les produits de l'exercice. Les charges sont détaillées par nature et totalisent 214 223 €. Les ventes de produits finis et de marchandises forment 305 000 € de produits. Comme les produits dépassent les charges, l'exercice est bénéficiaire. Le résultat est la différence entre ces deux totaux ; il est reporté du côté des charges pour équilibrer le compte de résultat.

Comptes	Éléments	Charges (€)	Produits (€)
601, 6022, 607	Achats et fournitures	114 878	
613, 615, 616, 6226, 623, 626, 627	Services extérieurs	19 230	
63	Impôts et taxes	3 160	
641	Rémunérations du personnel	70 000	
66, 68	Charges financières et dotations aux amortissements	6 955	
701	Ventes de produits finis		255 000
707	Ventes de marchandises		50 000
Total avant résultat		**214 223**	**305 000**
Résultat bénéficiaire			**90 777**
Total après résultat		**305 000**	**305 000**

Justification : 305 000 € de produits - 214 223 € de charges = 90 777 € de bénéfice.

Compte de résultat complété


Compte de résultat de l'entreprise « LEBOEUF » au 31/12/....

Charges :
Achats et fournitures : 114 8
Services extérieurs : 19 230
Impôts et taxes : 3 160 €
Personnel : 70 000 €
Financier et amortissements
Total charges : 214 223 €

Produits :
Ventes produits finis : 255 000 €
Ventes marchandises : 50 000 €
Total produits : 305 000 €
Bénéfice : 90 777 €
Total après résultat : 305 000 €

Total 1 | Total 1
Résultat (bénéfice) | Résultat (perte)
Total 2 | Total 2
Justification du résultat :

CRDP de l'académie

✓ RÉPONSE À RETENIR

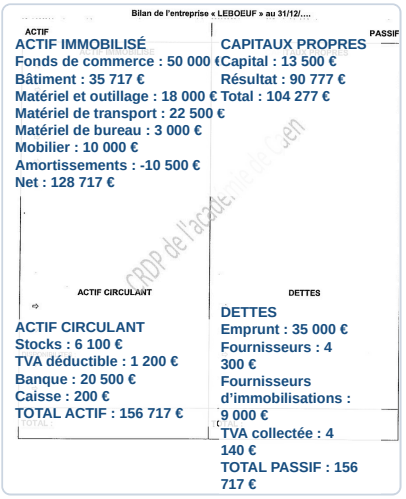
Bénéfice de l'exercice : **90 777 €**. Total équilibré : **305 000 €**.

Question 3. Présenter le bilan de l'entreprise LEBOEUF au 31 décembre sur l'annexe 3, en classant les éléments à l'actif et au passif.

À l'actif, les immobilisations figurent pour leur valeur nette, après déduction des amortissements. Les stocks, la TVA déductible et les disponibilités constituent l'actif circulant. Au passif, le bénéfice de l'exercice s'ajoute au capital dans les capitaux propres ; l'emprunt, les fournisseurs et la TVA collectée sont classés parmi les dettes.

ACTIF	Montant (€)	PASSIF	Montant (€)
Immobilisations brutes	139 217	Capital	13 500
Amortissements	-10 500	Résultat bénéficiaire	90 777
Actif immobilisé net	**128 717**	**Capitaux propres**	**104 277**
Stocks de matières premières	1 320	Emprunt	35 000
Stocks de marchandises	4 780	Fournisseurs	4 300
TVA déductible	1 200	Fournisseurs d'immobilisations	9 000
Banque	20 500	TVA collectée	4 140
Caisse	200	**Total dettes**	**52 440**
Total actif circulant	**28 000**	**Total passif**	**156 717**
TOTAL ACTIF	**156 717**		

Bilan classé et complété



✓ RÉPONSE À RETENIR

Total de l'actif : **156 717 €**. Total du passif : **156 717 €**.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Déclaration de TVA

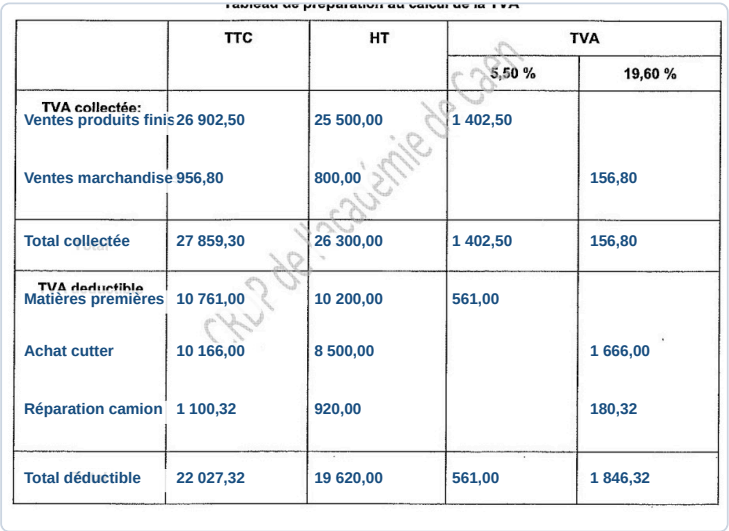
Au début du mois de février, l'entreprise prépare sa déclaration de TVA à partir des opérations réalisées en janvier. Les ventes et les achats sont indiqués en montants TTC ou HT et relèvent des taux de 5,5 % et de 19,6 %.

Question Préparation de la déclaration. Compléter le tableau de préparation au calcul de la TVA pour les opérations communiquées : inscrire les montants TTC et HT et distinguer la TVA collectée de la TVA déductible selon les taux de 5,5 % et de 19,6 %, puis calculer les totaux.

Pour les ventes exprimées TTC, le montant HT se calcule par division par le coefficient de TVA ; pour les achats HT, la TVA se calcule en multipliant par le taux. La réparation, indiquée TTC, est d'abord convertie en HT. Les montants sont arrondis au centime. Les bases et les taxes sont totalisées séparément par taux. La TVA déductible dépasse ici la TVA collectée : la différence constitue un crédit de TVA.

Opération	TTC (€)	HT (€)	TVA 5,5 % (€)	TVA 19,6 % (€)
TVA collectée				
Ventes de produits finis	26 902,50	25 500,00	1 402,50	
Ventes de marchandises	956,80	800,00		156,80
Total collectée	27 859,30	26 300,00	1 402,50	156,80
TVA déductible				
Achat de matières premières	10 761,00	10 200,00	561,00	
Achat du cutter	10 166,00	8 500,00		1 666,00
Réparation du camion	1 100,32	920,00		180,32
Total déductible	22 027,32	19 620,00	561,00	1 846,32

Tableau de préparation de la TVA complété



	TTC	HT	TVA	
			5,50 %	19,60 %
TVA collectée:				
Ventes produits finis	26 902,50	25 500,00	1 402,50	
Ventes marchandise	956,80	800,00		156,80
Total collectée	27 859,30	26 300,00	1 402,50	156,80
TVA déductible				
Matières premières	10 761,00	10 200,00	561,00	
Achat cutter	10 166,00	8 500,00		1 666,00
Réparation camion	1 100,32	920,00		180,32
Total déductible	22 027,32	19 620,00	561,00	1 846,32

✓ RÉPONSE À RETENIR

Crédit de TVA de janvier : 848,02 €.

FormaV - document d'entraînement non officiel

4. Techniques commerciales

Monsieur LEBOEUF souhaite élargir l'offre de sa boucherie en proposant un rayon « les races du terroir ». Il demande d'identifier les types de clients, leurs motivations d'achat et des actions de communication adaptées à ces motivations.

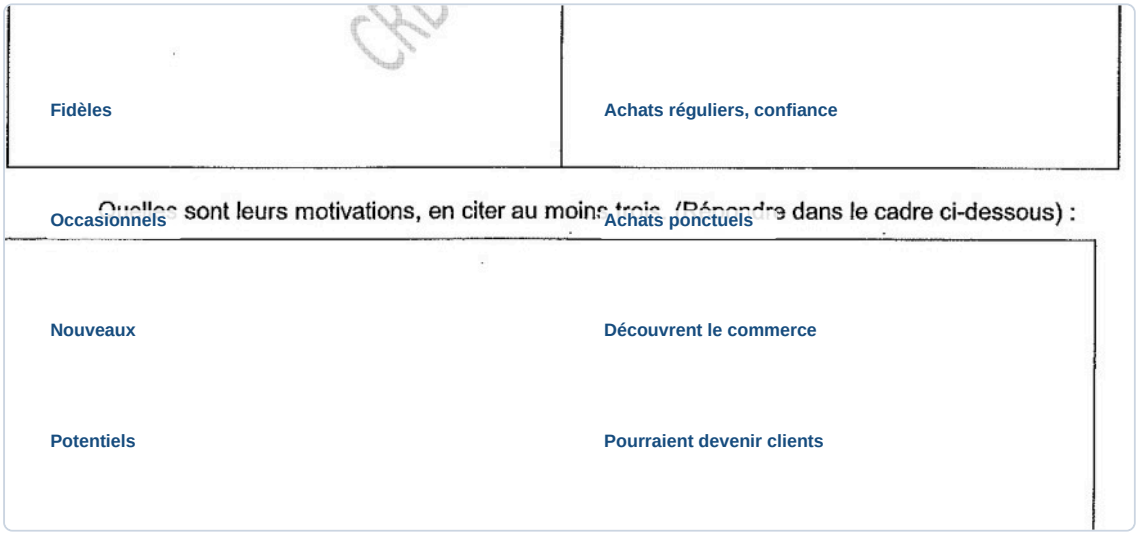
Question Types de clients. Présenter les différents types de clients et préciser les caractéristiques de chacun dans le tableau prévu.

La segmentation distingue les acheteurs déjà actifs des personnes susceptibles de fréquenter la boucherie. Les catégories ci-dessous se définissent par la fréquence d'achat et le degré de connaissance du commerce. Elles aident à adapter la présentation du nouveau rayon, sans confondre le type de client avec sa motivation d'achat.

Types de clients	Caractéristiques
Clients fidèles	Achètent régulièrement et font confiance à la boucherie.
Clients occasionnels	Achètent ponctuellement, selon leurs besoins.
Nouveaux clients	Découvrent le commerce et testent son offre.
Clients potentiels	Pourraient acheter, mais ne fréquentent pas encore le commerce.

Ces profils peuvent tous être intéressés par les races du terroir, à condition de leur présenter une offre adaptée à leurs habitudes et à leurs attentes.

Types de clients et caractéristiques



✓ RÉPONSE À RETENIR

Clients fidèles, occasionnels, nouveaux et potentiels, classés selon leur fréquence d'achat et leur relation avec la boucherie.

Question Motivations. Citer au moins trois motivations des clients.

Les motivations d'achat peuvent être classées selon la méthode SONCAS. Elles varient d'un client à l'autre et peuvent se cumuler lors d'un même achat.

FormaV - document d'entraînement non officiel

- **Sécurité :** connaître l’origine et la qualité de la viande.
- **Argent :** rechercher un prix intéressant ou un bon rapport qualité-prix.
- **Nouveauté :** découvrir une race ou une saveur différente.
- **Confort :** acheter facilement et obtenir des conseils pratiques.
- **Orgueil :** choisir un produit valorisant pour un repas particulier.
- **Sympathie :** apprécier l’accueil et le contact avec le boucher.

Pour le rayon « races du terroir », l’origine, la découverte et la qualité peuvent notamment susciter l’intérêt.

Motivations des clients



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Motivations : sécurité, argent, nouveauté, confort, orgueil et sympathie.

Question Actions de communication. Proposer des actions de communication adaptées aux différentes motivations de la clientèle et les mettre en relation dans le tableau fourni.

Les actions de communication doivent rendre visibles les avantages du rayon et répondre aux attentes de la clientèle. Une information claire sur l’origine rassure, tandis que des offres et des dégustations favorisent la découverte.

Motivations	Actions de communication adaptées
Sécurité	Afficher l’origine, la race et la traçabilité.
Argent	Présenter clairement les prix et une offre découverte.
Nouveauté	Annoncer le rayon et proposer une dégustation.
Confort	Distribuer des recettes et donner des conseils de préparation.
Orgueil	Mettre en valeur les races et morceaux de qualité.
Sympathie	Privilégier l’accueil et le conseil personnalisé.

Les affiches et supports en magasin complètent le conseil direct du boucher. Leur combinaison permet de toucher plusieurs motivations sans se limiter à une seule forme de communication.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Motivations et actions de communication

MOTIVATIONS	ACTIONS de COMMUNICATION
Sécurité	Origine et traçabilité affichées
Argent	Prix clairs, offre découverte
Nouveauté	Annonce et dégustation
Confort	Recettes et conseils pratiques
Orgueil	Valorisation des races et morceaux
Sympathie	Accueil et conseil personnalisé

✓ RÉPONSE À RETENIR

Associer origine et traçabilité, prix lisibles, dégustations, recettes, valorisation des produits et conseil personnalisé aux motivations des clients.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2009)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve de gestion du BP Boucher, session 2009 (code 17GB08), correspond à E4-U41, dure 3 heures et compte un coefficient 4. Ses quatre parties, notées respectivement sur 20, 30, 12 et 18 points, portent sur l'entreprise LEBOEUF : analyse des charges et rentabilité, comptabilité, TVA et communication d'un rayon « races du terroir ». Elle évalue les calculs, la tenue des documents de synthèse et l'adaptation commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Consommation = stock initial + achats nets des réductions obtenues - stock final.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires HT - charges variables.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes / taux de marge sur coûts variables.
- Pour un montant TTC, le montant HT se calcule en divisant par 1 + le taux de TVA exprimé en décimal.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer stocks initiaux et finaux, et déduire les réductions obtenues avant de calculer les consommations.
- Appliquer les pourcentages de charges fixes et variables indiqués, puis vérifier les montants et les totaux.
- Pour la TVA, convertir chaque opération TTC ou HT avec le taux qui lui correspond avant de totaliser.
- Justifier le résultat, classer les éléments au bon endroit dans le bilan et relier chaque communication aux motivations des clients.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le coût des matières premières consommées ?

Ajoutez le stock initial aux achats de matières premières, déduisez les réductions obtenues, puis soustrayez le stock final. Pour les marchandises, appliquez la même méthode avec leurs achats et leurs stocks correspondants.

Q : Comment convertir un montant TTC en montant HT pour la déclaration de TVA ?

Divisez le montant TTC par 1 plus le taux de TVA exprimé en décimal. La TVA correspond à la différence entre le TTC et le HT. Pour un montant HT, multipliez-le par le taux pour obtenir la TVA.

Q : Quelle est la durée de l'épreuve et comment les points sont-ils répartis ?

L'épreuve dure 3 heures et son coefficient est 4. Le barème attribue 20 points aux charges et au seuil de rentabilité, 30 aux pratiques comptables, 12 à la déclaration de TVA et 18 aux techniques commerciales.

Q : Quels contrôles permettent de vérifier la cohérence des documents comptables ?

Vérifiez que le résultat du compte de résultat correspond à la différence entre produits et charges. Au bilan, contrôlez l'égalité entre l'actif et le passif et assurez-vous que chaque solde est classé dans la bonne rubrique.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2009/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2009 - 1-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.