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

**Session 2011** • Code sujet : **208BL09** • Durée : **3 h 00** • Coefficient : **4**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement


1. **Amortissement linéaire d'un véhicule utilitaire et traduction comptable** (3 questions) — **Page 3**
2. **Répartition des charges, seuil de rentabilité, point mort et volume de ventes** (5 questions) — **Page 6**
3. **Préparation de la déclaration de TVA d'avril 2009** (2 questions) — **Page 10**
4. **Vocabulaire commercial, mentions d'un prospectus et actions pour attirer les clients** (3 questions) — **Page 12**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 15**


**Sujet officiel (PDF) :** https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2011/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2011 - 1-Sujet.pdf


FormaV - document d'entraînement non officiel

# 1. Amortissement linéaire d'un véhicule utilitaire et traduction comptable

M. Riébau, boucher, acquiert un véhicule utilitaire à 21 528 € TTC, mis en service le 20 avril 2009, amortissable sur cinq ans, avec une valeur résiduelle de 4 000 €. Il faut calculer les annuités, établir le tableau d'amortissement et reporter la dépréciation dans le bilan et le compte de résultat de l'annexe 3, dont les intitulés indiquent l'année 2010, alors que la consigne initiale mentionne 2009.

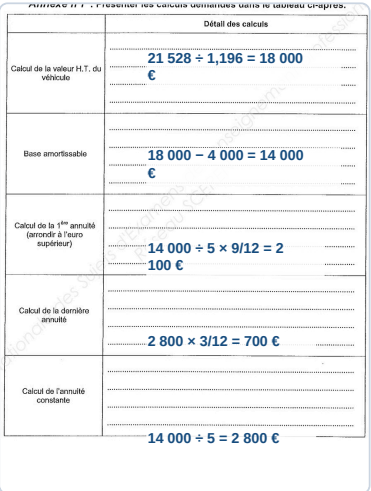
### Annexe 1

**Question 1. Présenter le détail des calculs de la valeur hors taxe du véhicule, de la base amortissable, de la première annuité arrondie à l'euro supérieur, de la dernière annuité et de l'annuité constante.**

Le véhicule est amorti sur sa valeur HT diminuée de la valeur résiduelle. La première annuité couvre neuf mois en 2009. L'annuité annuelle normale est calculée sur cinq ans ; la dernière couvre les trois mois restants en 2014.

| Calcul | Développement | Montant |
|---|---|---|
| Valeur HT | 21 528 ÷ 1,196 | 18 000 € |
| Base amortissable | 18 000 − 4 000 | 14 000 € |
| Première annuité | 14 000 ÷ 5 × 9/12 | 2 100 € |
| Annuité constante | 14 000 ÷ 5 | 2 800 € |
| Dernière annuité | 2 800 × 3/12 | 700 € |

**Annexe 1 complétée**




**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Valeur HT : 18 000 € ; base amortissable : 14 000 € ; annuités : 2 100 €, puis 2 800 € par année complète ; dernière annuité : 700 €.


FormaV - document d'entraînement non officiel

## Annexe 2

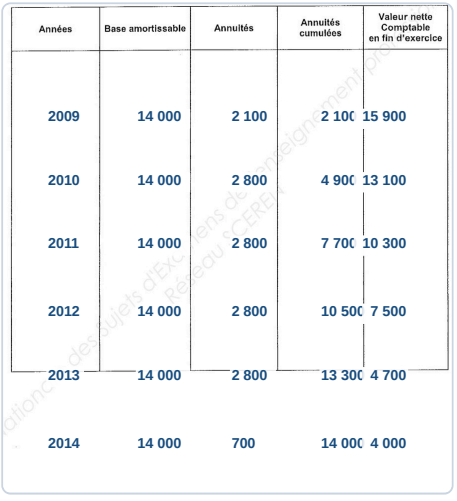
**Question 2. Établir le tableau d'amortissement linéaire du véhicule en indiquant les années, la base amortissable, les annuités, les annuités cumulées et la valeur nette comptable en fin d'exercice.**

Le tableau couvre cinq années d'amortissement à partir de la mise en service du 20 avril 2009 : neuf mois en 2009, quatre années pleines de 2010 à 2013, puis trois mois en 2014. La VNC est le prix HT diminué des amortissements cumulés.

| Année | Base amortissable | Annuité | Annuités cumulées | VNC fin d'exercice |
|---|---|---|---|---|
| 2009 | 14 000 € | 2 100 € | 2 100 € | 15 900 € |
| 2010 | 14 000 € | 2 800 € | 4 900 € | 13 100 € |
| 2011 | 14 000 € | 2 800 € | 7 700 € | 10 300 € |
| 2012 | 14 000 € | 2 800 € | 10 500 € | 7 500 € |
| 2013 | 14 000 € | 2 800 € | 13 300 € | 4 700 € |
| 2014 | 14 000 € | 700 € | 14 000 € | 4 000 € |

La VNC finale correspond à la valeur résiduelle de 4 000 €.

**Annexe 2 complétée**




**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Annuités de 2009 à 2014 : 2 100 €, 2 800 €, 2 800 €, 2 800 €, 2 800 €, 700 €. VNC finale : 4 000 €.


FormaV - document d'entraînement non officiel

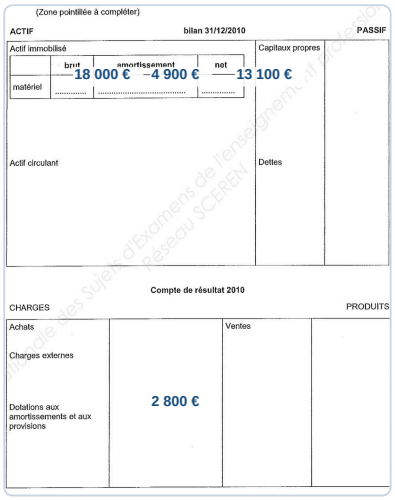
## Annexe 3

**Question 3. Reporter la dépréciation comptable calculée précédemment dans le bilan et le compte de résultat. La consigne de la page 3 mentionne 2009, tandis que l'annexe 3 porte sur 2010.**

L'annexe 3 demande les montants au titre de 2010, même si la consigne de la page 3 mentionne 2009. Au bilan du 31/12/2010, inscrire la valeur brute HT, le cumul des amortissements 2009 et 2010, puis la valeur nette. Au compte de résultat 2010, inscrire uniquement la dotation de l'exercice.

| État | Poste | Montant |
|---|---|---|
| Bilan actif | Matériel, valeur brute | 18 000 € |
| Bilan actif | Amortissements cumulés | 4 900 € |
| Bilan actif | Valeur nette | 13 100 € |
| Compte de résultat 2010 | Dotations aux amortissements et provisions | 2 800 € |

**Annexe 3 complétée pour 2010**




**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Bilan au 31/12/2010 : brut 18 000 €, amortissements 4 900 €, net 13 100 €. Dotation 2010 : 2 800 €.


FormaV - document d'entraînement non officiel

## 2. Répartition des charges, seuil de rentabilité, point mort et volume de ventes

À partir des données comptables de 2009, M. Riébau doit analyser les charges de son entreprise et établir le seuil de rentabilité, pour un chiffre d'affaires de 290 000 € HT. Le travail porte également sur le point mort, avec onze mois d'activité et une fermeture en août, et sur le poids de viande à vendre pour atteindre le seuil.

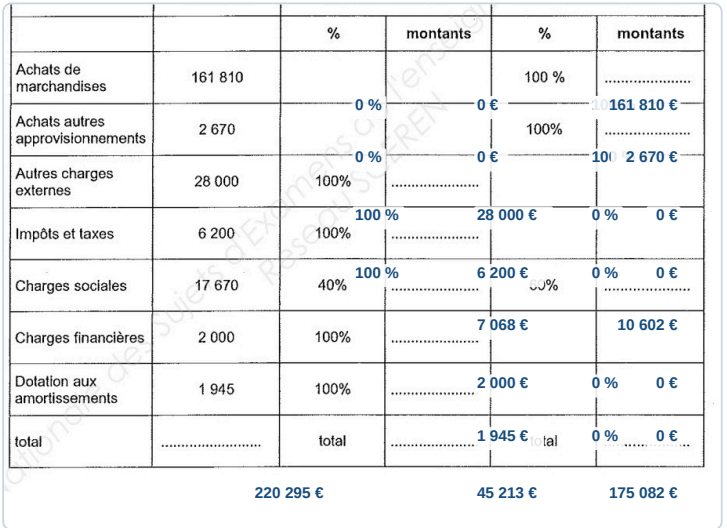
**Question Annexe 4. Compléter le tableau de répartition des charges entre charges fixes et charges variables, en déterminant les pourcentages, les montants manquants et les totaux.**

Les achats de marchandises et les autres approvisionnements sont variables. Les autres charges externes, les impôts et taxes, les charges financières et les dotations sont fixes. Les charges sociales sont réparties selon les pourcentages indiqués dans l'annexe.

| Charges | Total (€) | Fixes (%) | Fixes (€) | Variables (%) | Variables (€) |
|---|---|---|---|---|---|
| Achats de marchandises | 161 810 | 0 % | 0 | 100 % | 161 810 |
| Autres approvisionnements | 2 670 | 0 % | 0 | 100 % | 2 670 |
| Autres charges externes | 28 000 | 100 % | 28 000 | 0 % | 0 |
| Impôts et taxes | 6 200 | 100 % | 6 200 | 0 % | 0 |
| Charges sociales | 17 670 | 40 % | 7 068 | 60 % | 10 602 |
| Charges financières | 2 000 | 100 % | 2 000 | 0 % | 0 |
| Dotations aux amortissements | 1 945 | 100 % | 1 945 | 0 % | 0 |
| **Total** | **220 295** | **20,52 %** | **45 213** | **79,48 %** | **175 082** |

Les charges fixes et variables totalisent bien 220 295 €.

**Annexe 4 complétée**



| | | % | montants | % | montants |
|---|---|---|---|---|---|
| Achats de marchandises | 161 810 | 0 % | 0 € | 100 % | 161 810 € |
| Achats autres approvisionnements | 2 670 | 0 % | 0 € | 100% | 2 670 € |
| Autres charges externes | 28 000 | 100% | 28 000 € | 0 % | 0 € |
| Impôts et taxes | 6 200 | 100% | 6 200 € | 0 % | 0 € |
| Charges sociales | 17 670 | 40% | 7 068 € | 60% | 10 602 € |
| Charges financières | 2 000 | 100% | 2 000 € | 0 % | 0 € |
| Dotation aux amortissements | 1 945 | 100% | 1 945 € | 0 % | 0 € |
| total | | total | | | |
| | | | 220 295 € | 45 213 € | 175 082 € |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Charges fixes : 45 213 € ; charges variables : 175 082 € ; total : 220 295 €.

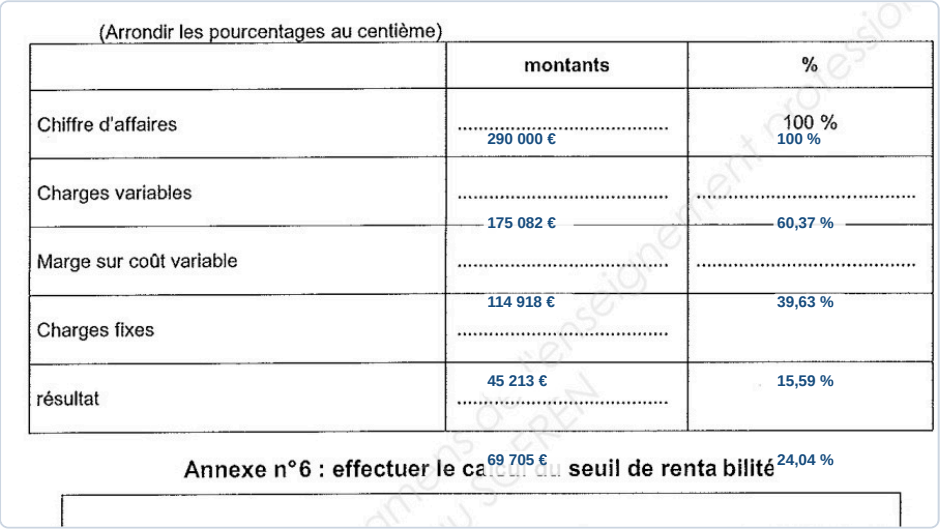

FormaV - document d'entraînement non officiel

**Question Annexe 5. Compléter le tableau de calcul du seuil de rentabilité avec les montants et pourcentages du chiffre d'affaires, des charges variables, de la marge sur coût variable, des charges fixes et du résultat. Arrondir les pourcentages au centième.**

Le chiffre d'affaires de référence est de 290 000 €. La marge sur coût variable est obtenue en retranchant les charges variables du chiffre d'affaires. Le résultat correspond à cette marge diminuée des charges fixes. Les pourcentages sont calculés par rapport au chiffre d'affaires et arrondis au centième.

| Élément | Montant (€) | Part du chiffre d'affaires |
|---|---|---|
| Chiffre d'affaires | 290 000 | 100 % |
| Charges variables | 175 082 | 60,37 % |
| Marge sur coût variable | 114 918 | 39,63 % |
| Charges fixes | 45 213 | 15,59 % |
| Résultat | 69 705 | 24,04 % |

**Annexe 5 complétée**



(Arrondir les pourcentages au centième)

| | montants | % |
|---|---|---|
| Chiffre d'affaires | 290 000 € | 100 % |
| Charges variables | 175 082 € | 60,37 % |
| Marge sur coût variable | 114 918 € | 39,63 % |
| Charges fixes | 45 213 € | 15,59 % |
| résultat | 69 705 € | 24,04 % |

Annexe n°6 : effectuer le calcul du seuil de rentabilité

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

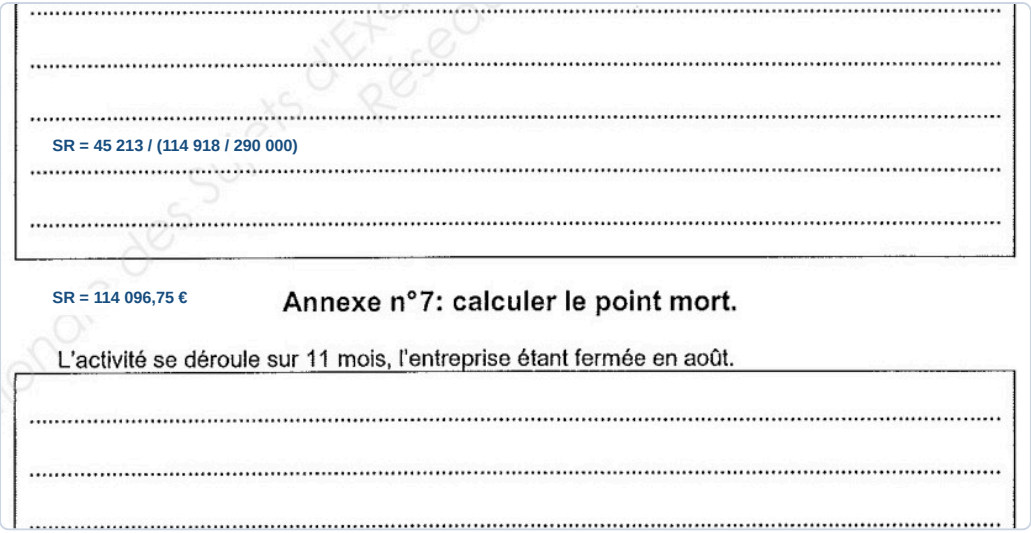
Marge sur coût variable : 114 918 € (39,63 %) ; résultat : 69 705 € (24,04 %).

**Question Annexe 6. Effectuer et présenter le calcul du seuil de rentabilité dans l'espace prévu.**

Le seuil de rentabilité est atteint lorsque la marge sur coût variable couvre exactement les charges fixes. Le taux de marge sur coût variable vaut 114 918 / 290 000. On divise les charges fixes par ce taux, sans arrondir le taux intermédiaire : 45 213 / (114 918 / 290 000) = 114 096,75 €.


FormaV - document d'entraînement non officiel

Calcul du seuil de rentabilité



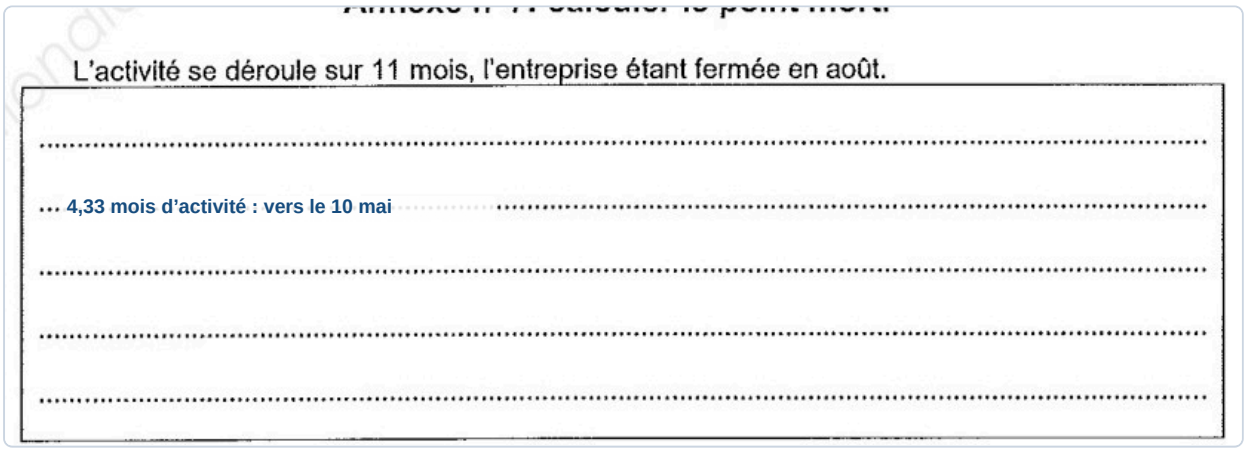

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 114 096,75 € de chiffre d'affaires.

**Question Annexe 7. Calculer le point mort en tenant compte des onze mois d'activité de l'entreprise et de sa fermeture en août.**

Le point mort se calcule en appliquant au nombre de mois d'activité la part du chiffre d'affaires correspondant au seuil de rentabilité : 11 × 114 096,75 / 290 000 = 4,33 mois d'activité. Sur une base de 30 jours par mois, cela représente environ 130 jours d'activité. En comptant les périodes d'ouverture et en excluant août, l'échéance tombe vers le 10 mai.

Point mort



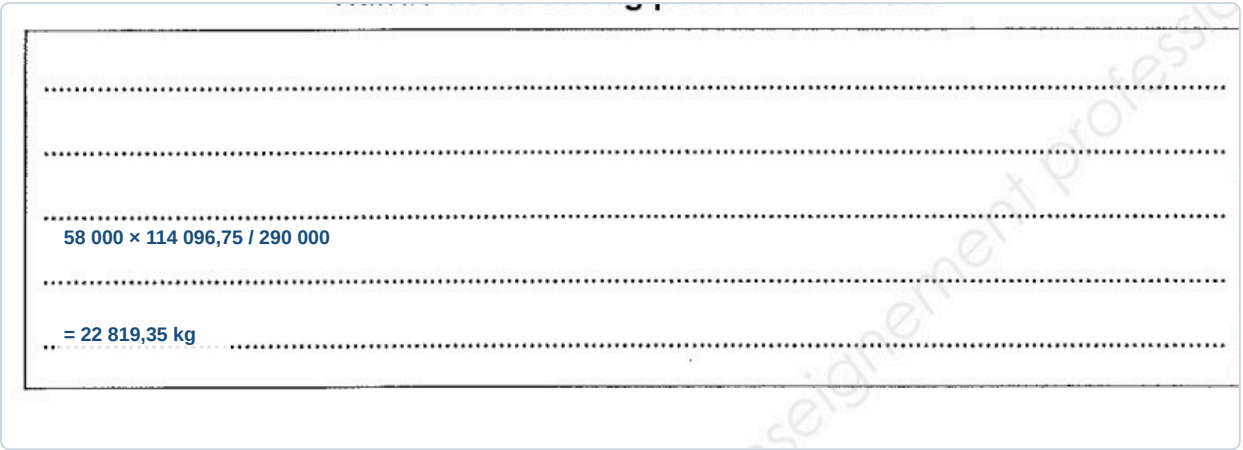

✓ RÉPONSE À RETENIR

Point mort : environ 4,33 mois d'activité, soit vers le 10 mai.

**Question Annexe 8. Calculer le poids de viande, en kilogrammes, qu'il faut vendre pour atteindre le seuil de rentabilité, sachant que le volume annuel vendu est de 58 000 kg.**

Le seuil de rentabilité représente 114 096,75 / 290 000 du chiffre d'affaires annuel. On applique cette proportion au volume annuel de 58 000 kg : 58 000 × 114 096,75 / 290 000 = 22 819,35 kg. C'est le volume à vendre pour atteindre le seuil.

**Seuil de rentabilité en kilogrammes**




**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Poids de viande à vendre pour atteindre le seuil : 22 819,35 kg.


FormaV - document d'entraînement non officiel

## 3. Préparation de la déclaration de TVA d'avril 2009

L'entreprise Riébau fournit les données de factures d'avril 2009, comprenant des achats, des ventes et l'achat d'un véhicule, avec différents taux de TVA. Le candidat doit compléter le tableau préparatoire, justifier les calculs et déterminer le montant de TVA à payer ou le crédit de TVA.

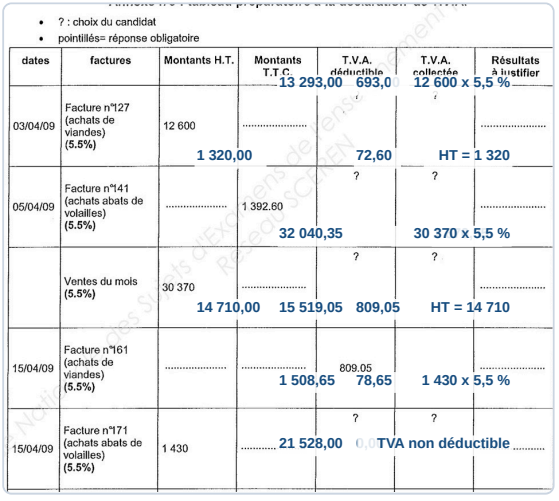
**Question Annexe 9. À partir des factures et des données fournies, compléter le tableau préparatoire à la déclaration de TVA d'avril : montants HT et TTC, TVA déductible ou collectée et résultats à justifier. Présenter les calculs dans les espaces prévus.**

Pour les factures au taux de 5,5 %, la TVA vaut HT × 0,055. Les achats professionnels ouvrent droit à déduction ; la TVA sur un véhicule de tourisme n'est pas déductible. Le véhicule est taxé à 19,6 %.

| Facture | HT (€) | TTC (€) | TVA déductible (€) | TVA collectée (€) |
|---|---|---|---|---|
| 127, viande | 12 600,00 | 13 293,00 | 693,00 | - |
| 141, abats | 1 320,00 | 1 392,60 | 72,60 | - |
| Ventes du mois | 30 370,00 | 32 040,35 | - | 1 670,35 |
| 161, viande | 14 710,00 | 15 519,05 | 809,05 | - |
| 171, abats | 1 430,00 | 1 508,65 | 78,65 | - |
| Véhicule | 18 000,00 | 21 528,00 | 0,00 | - |
| **Total** | | | **1 653,30** | **1 670,35** |

Les montants manquants se déduisent du TTC ou de la TVA indiqués ; les montants sont arrondis au centime.

**Annexe 9 complétée**



- ? : choix du candidat
- pointillés= réponse obligatoire

| dates | factures | Montants H.T. | Montants T.T.C. | T.V.A. déductible | T.V.A. collectée | Résultats à justifier |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 13 293,00 | 693,0 | 12 600 x 5,5 % | |
| 03/04/09 | Facture n°127 (achats de viandes) (5.5%) | 12 600 | ..... | | | ..... |
| | | 1 320,00 | | 72,60 | HT = 1 320 | |
| 05/04/09 | Facture n°141 (achats abats de volailles) (5.5%) | ..... | 1 392.60 | ? | ? | ..... |
| | | | 32 040,35 | | 30 370 x 5,5 % | |
| | Ventes du mois (5.5%) | 30 370 | ..... | ? | ? | ..... |
| | | | 14 710,00 | 15 519,05 809,05 | HT = 14 710 | |
| 15/04/09 | Facture n°161 (achats de viandes) (5.5%) | ..... | ..... | 809.05 | | ..... |
| | | | 1 508,65 | 78,65 | 1 430 x 5,5 % | |
| 15/04/09 | Facture n°171 (achats abats de volailles) (5.5%) | 1 430 | ..... | ? | ? | ..... |
| | | | 21 528,00 | 0,0 | TVA non déductible | |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

TVA collectée : 1 670,35 € ; TVA déductible : 1 653,30 €.

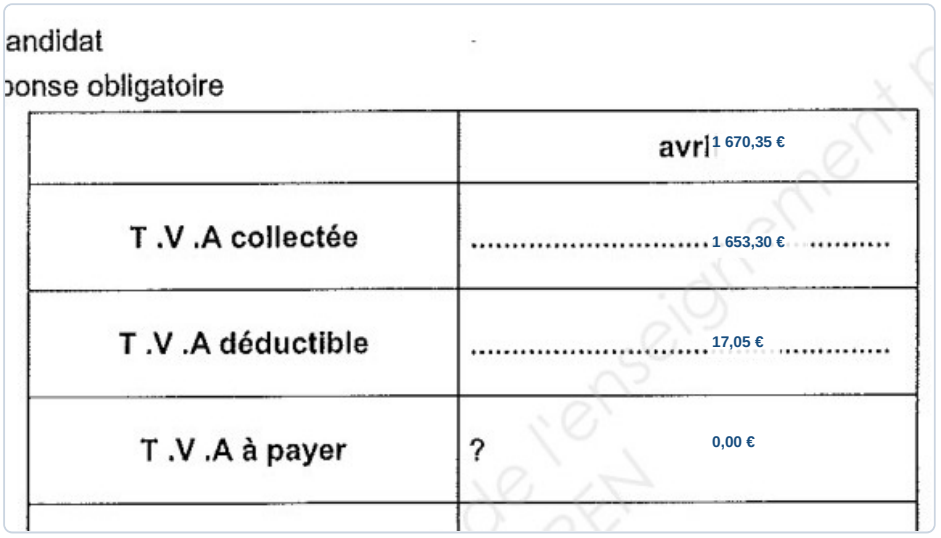

FormaV - document d'entraînement non officiel

**Question Annexe 10. Reporter les montants de TVA collectée et de TVA déductible, puis déterminer si l'entreprise a une TVA à payer ou un crédit de TVA.**

La TVA à payer correspond à la différence positive entre la TVA collectée et la TVA déductible.

| Déclaration d'avril | Montant (€) |
|---|---|
| TVA collectée | 1 670,35 |
| TVA déductible | 1 653,30 |
| TVA à payer | 17,05 |
| Crédit de TVA | 0,00 |

**Annexe 10 complétée**


andidat
ponse obligatoire

| | avril 1 670,35 € |
|---|---|
| T .V .A collectée | ..... 1 653,30 € ..... |
| T .V .A déductible | ..... 17,05 € ..... |
| T .V .A à payer | ? 0,00 € |

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

TVA à payer : 17,05 €.


FormaV - document d'entraînement non officiel

## 4. Vocabulaire commercial, mentions d'un prospectus et actions pour attirer les clients

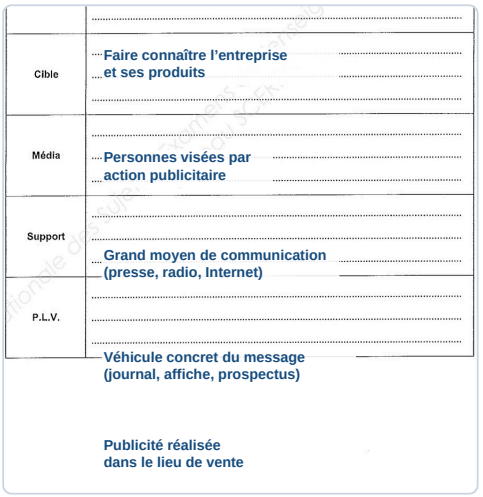
M. Riébau prépare une action publicitaire pour mieux faire connaître son entreprise et la qualité de ses produits, notamment par un prospectus distribué dans le quartier pour les fêtes de fin d'année. Il doit définir des termes commerciaux, citer les mentions indispensables du prospectus et proposer d'autres actions pour attirer les clients.

**Question Annexe 11. Définir les termes suivants : publicité, cible, média, support et P.L.V.**

Ces cinq notions décrivent les éléments d'une action de communication : le message, les personnes visées, les moyens de diffusion et la publicité en magasin.

| Terme | Définition |
|---|---|
| Publicité | Communication destinée à faire connaître une entreprise ou ses produits et à inciter à l'achat. |
| Cible | Personnes auxquelles s'adresse l'action publicitaire. |
| Média | Grand moyen de communication utilisé, par exemple la presse, la radio ou Internet. |
| Support | Véhicule concret du message, par exemple un journal, une affiche ou un prospectus. |
| P.L.V. | Publicité sur le lieu de vente, par exemple affiches, présentoirs et signalétique. |

**Annexe 11 complétée**




**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Publicité : faire connaître et vendre. Cible : public visé. Média : moyen de communication. Support : véhicule du message. P.L.V. : publicité en magasin.

**Question Annexe 12. Citer sept mentions jugées indispensables à faire figurer sur le prospectus distribué dans le quartier pour les fêtes de fin d'année.**

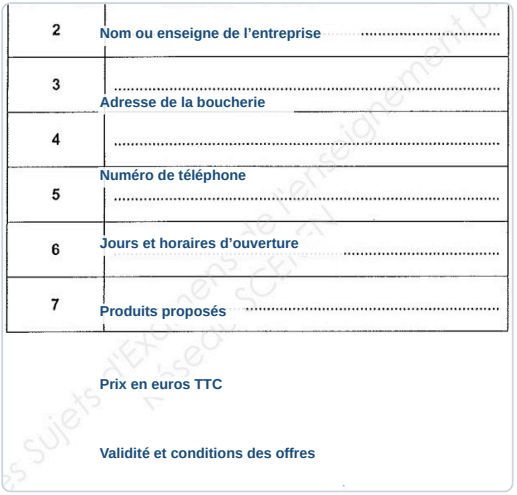
Le prospectus doit permettre au client d'identifier l'entreprise, de comprendre l'offre et de s'y rendre. Il doit aussi préciser les informations pratiques et les conditions des prix ou promotions annoncés.

1. Nom ou enseigne de l'entreprise.


FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Adresse de la boucherie.
3. Numéro de téléphone.
4. Jours et horaires d’ouverture.
5. Produits proposés.
6. Prix affichés en euros, toutes taxes comprises.
7. Période de validité et conditions des offres.

**Annexe 12 complétée**




**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Nom, adresse, téléphone, horaires, produits proposés, prix TTC, période de validité et conditions des offres : sept mentions, la dernière regroupant validité et conditions.

**Question Annexe 13. Proposer quatre autres actions que M. Riébau peut mettre en œuvre pour faire venir des clients dans son entreprise.**

Pour faire venir des clients dans son entreprise, M. Riébau peut proposer des animations, fidéliser sa clientèle et nouer des liens avec les acteurs du quartier.

1. Organiser une dégustation de produits en magasin.
2. Créer une carte de fidélité avec une récompense après plusieurs achats.
3. Proposer une offre spéciale pour les fêtes de fin d’année.
4. Nouer un partenariat avec des commerces ou associations du quartier.


FormaV - document d'entraînement non officiel

## Annexe 13 complétée

| | |
|---|---|
| | ..... |
| 2 | Organiser des dégustations de produits en magasin |
| 3 | Créer une carte de fidélité |
| 4 | Proposer une offre spéciale pour les fêtes |

Nouer des partenariats avec les acteurs du quartier

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Organiser des dégustations, créer une carte de fidélité, proposer une offre spéciale pour les fêtes et nouer des partenariats locaux.


FormaV - document d'entraînement non officiel

# Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2011)

**Bilan de l'épreuve :** Épreuve de BP Boucher, session 2011, code 208BL09, d'une durée de 3 h 00 et de coefficient 4. Elle évalue la gestion comptable et les techniques commerciales à travers l'amortissement d'un véhicule, le seuil de rentabilité, le calcul de TVA et la communication commerciale. Le sujet mobilise aussi l'analyse des charges, le point mort et les moyens d'attirer la clientèle.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La base amortissable correspond au coût d'acquisition HT diminué de la valeur résiduelle.
- La marge sur coût variable se calcule ainsi : chiffre d'affaires moins charges variables.
- Le seuil de rentabilité est atteint lorsque la marge sur coût variable couvre les charges fixes.
- La TVA nette s'obtient en comparant la TVA collectée à la TVA déductible.

### Points de vigilance & attentes du jury

- Convertir le prix TTC en prix HT en appliquant le taux de TVA approprié.
- Respecter la date de mise en service, la durée d'amortissement et les règles d'arrondi demandées.
- Vérifier la cohérence des totaux de charges fixes et variables avec les charges recensées.
- Pour le point mort, tenir compte des onze mois d'activité et de la fermeture en août.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment déterminer la base amortissable du véhicule ?**

Convertissez d'abord le prix d'achat TTC en prix HT à l'aide du taux de TVA indiqué. Déduisez ensuite la valeur résiduelle du prix HT pour obtenir la base amortissable.

**Q : Comment interpréter le résultat du calcul de TVA ?**

Comparez la TVA collectée sur les ventes et la TVA déductible sur les achats. Si la TVA collectée est supérieure, une TVA est à payer ; si elle est inférieure, l'entreprise dispose d'un crédit.

**Q : Quels sont les points attribués aux quatre parties ?**

Le barème indique 20,5 points pour les amortissements, 22 pour le seuil de rentabilité, 17 pour la TVA et 20,5 pour les techniques commerciales, soit 80 points au total.

**Q : Quelle période faut-il retenir pour calculer le point mort ?**

L'annexe précise que l'entreprise est fermée en août et fonctionne onze mois. Le calcul doit donc tenir compte de cette période d'activité réelle et montrer les étapes utiles.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2011/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2011 - 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.