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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

Académie de Lyon	Session 2003	Code(s) examen(s)	Tirages
Corrigé **B.P. Boucher**		22106	
Épreuve : **Gestion** Gestion comptabilité et techniques commerciales		E4 U41	
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuillet : 1/7	

GESTION COMPTABILITE ET TECHNIQUES COMMERCIALES

Le sujet se rédige entièrement sur les feuilles

<u>Première partie</u> : Gestion / Comptabilité **/ 40 points**

⇒ Etablir un compte de résultat / 20 points

⇒ Déterminer un seuil de rentabilité / 20 points

<u>Deuxième partie</u> : Techniques commerciales **/ 20 points**

TOTAL **/ 60 points**

NOTE : ..... / 20

PREMIERE PARTIE : COMPTABILITE GESTION

La boucherie 'au bœuf fermier' regroupe trois secteurs d'activités :

- Boucherie traditionnelle
- Charcuterie plats préparés
- Traiteur

Premier exercice : Etablir un compte de résultat *(20 points)*

1 – Calcul du montant des amortissements pour l'exercice 2001 (7 points)

***Attention :* Le calcul de l'annuité d'amortissement 2001 du matériel industriel nécessitera le calcul des deux premières annuités de 1999 et 2000**

Nature de l'immobilisation	Date de facturation	Date de mise en service	Valeur d'origine H.T.	Taux d'amortissement	Calcul de l'annuité d'amortissement 2001
Ordinateur	15/06/01	15/06/01	1 830	25 %	248 €
Véhicule utilitaire	12/04/01		13 000	60 %	5850 €
Matériel industriel	14/01/99		44 210	60 %	4 244 €
				TOTAL	10 342 €

Remarques : calcul des annuités 1999 et 2000 du matériel

1999 : 44 210 x 60 % = 26 526 €
2000 : (44 210 – 26 526) x 60 % = 10 610 €
2001 : (44 210 – 26 526 – 10 610) x 60 % = 4 244 €

* 1830 x 0,25 x 6,5 /12 = 247,81 ou 248 €

2 – Calcul de la variation de stock (*1 point*)

6 000 – 4 878 = 1 122 €

variation donc à rajouter aux achats

3 – Calcul des charges externes annuelles (1 point)

1 400 x 12 = 16 800 €

320 905 x 2 % = 6 418 €

4 – Calcul des charges de personnel annuelles *(1 point)*

9 520 x 12 = 114 240 €

5 – Calcul des charges financières totales *(1 point)*

1 408 + 770 = 2 178 €

6 – Etablir le compte de résultat 2001 de la boucherie 'AU BŒUF FERMIER *(9 points)*

CHARGES		PRODUITS	
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Achats de marchandises	130 000	Chiffres d'affaires	320 905
Variation de stock	1 122		
Charges externes	6 418		
	16 800		
Frais personnel	114 240		
Impôts, taxes	6 800		
Amortissements	10 342		
Total 1	**285 722**	**Total 1**	**320 905**
Charges financières		Produits financiers	
Intérêts prêts	2 178		
Total 2	**2 178**	**Total 2**	**320 905**
Charges exceptionnelles		Produits exceptionnels	
Rappel d'impôts	975		
Total 3	**975**	**Total 3**	
Total charges	**288 875**	**Total produits**	**320 905**
BENEFICE	**32 030**	**PERTE**	
TOTAL GENERAL	**320 905**	**TOTAL GENERAL**	**320 905**

Deuxième exercice : Déterminer un seuil de rentabilité *(20 points)*

1 – A partir ce ces éléments, compléter, ci-dessous, le budget prévisionnel établi sur une base de 40 locations par an. (10 points)

		% du chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires	18 400 €	100%
Charges variables	3 128 €	17 %
Marge/coût variable	15 272 €	83 %
Charges fixes	11 000 €	60 %
Bénéfice	4 272 €	23 %

2 – Calculez le chiffre d'affaires critique ou seuil de rentabilité. (3 points)

11 000 / 83 % = 13 253 €

3 – Combien de locations devrez-vous assurer pour atteindre ce seuil de rentabilité ? (3 points)

13 253 : 460 = 29 locations

4 – Si l'activité venait à se développer et que vous soyez amenés à employer un salarié à plein temps quel serait, alors, le nouveau seuil de rentabilité et le nombre de locations correspondantes. (4 points)

Nouvelles charges fixes

Salaires : 1 220 x 12 = 14 640

Amortissement : 3 680

18 320 €

Marge sur une location : 460 – 78,20 = 381,80 €

Nombre de location : 18 320 / 381,80 = 48 locations

Seuil : 48 x 460 = 22 080 €

DEUXIEME PARTIE : TECHNIQUES COMMERCIALES

Question 1 :

Vous souhaitez développer votre activité boucherie. Pour cela vous décidez d'élargir votre gamme de produits carnés. Actuellement vous proposez des produits provenant de producteurs locaux sans reconnaissance particulière.

Faites deux propositions pour atteindre cet objectif et justifiez votre réponse. (4 points)

Produits labellisés : répond au besoin de sécurité alimentaire des clients...
Spécialités bouchères : répond à la demande de diversité des produits et de nouveauté ...

Question 2 :

Ayant toujours pour objectif le développement de votre boucherie, vous décidez de réaménager votre boutique à l'intérieur.

Quels sont les facteurs d'ambiance sur lesquels votre attention sera particulièrement portée et pourquoi ? 2 éléments de réponse minimum. (4 points)

Eclairage intérieur : du magasin en général pour une meilleure orientation dans le magasin...ainsi que l'éclairage de vitrine, fondamental dans la mise en valeur des produits...
Agencement de l'étalage pour une harmonie et cohérence dans la présentation

Question 3 :
Pour informer votre clientèle de vos modifications, vous décidez de faire de la publicité. Vous choisissez d'insérer une annonce publicitaire dans la presse locale.
Citez trois critères d'efficacité pour une annonce de presse. (3 points)

Rédigée dans un langage courant ou un langage adapté à la clientèle.
Pas trop d'informations : 1 thème (1 idée) adapté au média
Adaptée à la cible

Question 4 :
Quels sont les éléments indispensables que l'on doit retrouver sur une annonce de ce genre ? 3 éléments de réponse minimum. (3 points)

1 thème de communication
Exemple de produit proposé correspondant au thème
Coordonnées de la boucherie
Gamme de produits

Question 5 :
Quels sont les autres médias existants ? Lequel auriez vous pu choisir et pourquoi ? (2 points)

Radio, affichage, télévision, cinéma
La radio locale : correspond à la zone géographique, coût pas trop élevé

Question 6 :
Comment allez vous argumenter face à un client qui trouve vos nouveaux produits trop chers ? (2 points)

Qualité gustative, sécurité alimentaire due aux labels (contrôle par des organismes indépendants...)

Question 7 :
Comment allez vous procéder pour fidéliser vos nouveaux clients ? (2 points)

Satisfaction au quotidien permettra une fidélisation du client (régularité des produits proposés)
Informations sur les produits (provenance, ...)
Orientation du consommateur
Proposer des fiches culinaires à titre gracieux
Conseils culinaires...

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.