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 Boucher, veuillez visiter :
bpboucher.fr/annales-sujets-et-corriges

BP Boucher

Gestion, Gestion comptabilité et techniques commerciales, E4, U41

Session 2003 • Code sujet : **22106** • Durée : **3 h 00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Établir le compte de résultat 2001 (6 questions) **Page 3**

2. Déterminer un seuil de rentabilité (4 questions) **Page 6**

3. Techniques commerciales et développement de la boucherie (7 questions) **Page 9**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2003/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2003 - 2-Sujet.pdf

1. Établir le compte de résultat 2001

La boucherie Au Bœuf Fermier regroupe la boucherie traditionnelle, la charcuterie et les plats préparés, ainsi que l'activité traiteur. L'exercice consiste à calculer différentes charges de 2001, dont les amortissements, puis à établir le compte de résultat et à déterminer le résultat de l'exercice.

Question 1. Calculez le montant des amortissements de l'exercice 2001 pour l'ordinateur, le véhicule utilitaire et le matériel industriel. Pour ce dernier, calculez d'abord les annuités 1999 et 2000 nécessaires au calcul de l'annuité 2001, puis indiquez le total des amortissements.

Immobilisation	Calcul	Annuité 2001
Ordinateur	1 830 × 25 % × 6,5/12	248 €
Véhicule utilitaire	13 000 × 60 % × 9/12	5 850 €
Matériel industriel	1999 : 44 210 × 60 % = 26 526 € 2000 : (44 210 - 26 526) × 60 % = 10 610 € 2001 : (44 210 - 26 526 - 10 610) × 60 %	4 244 €

Le matériel industriel est amorti sur sa valeur résiduelle après déduction des annuités antérieures. Les montants du corrigé sont arrondis à l'euro pour déterminer le total.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Amortissements 2001 : **10 342 €**.

Question 2. Calculez la variation de stock à partir des valeurs fournies et indiquez son incidence sur les achats.

La variation de stock est égale à 6 000 - 4 878 = 1 122 €. Positive, elle s'ajoute aux achats dans le compte de résultat.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Variation de stock : **1 122 € à ajouter aux achats**.

Question 3. Calculez le montant annuel des charges externes à partir des éléments fournis.

Charge externe	Calcul annuel	Montant
Charge mensuelle	1 400 × 12	16 800 €
Charge proportionnelle au chiffre d'affaires	320 905 × 2 %	6 418,10 €, arrondis à 6 418 €
Total annuel	**16 800 + 6 418**	**23 218 €**

Les deux charges sont additionnées pour obtenir le montant annuel des charges externes.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges externes annuelles : **23 218 €**.

Question 4. Calculez le montant annuel des charges de personnel à partir des éléments fournis.

Les charges mensuelles de personnel sont annualisées sur les 12 mois de l'exercice : 9 520 × 12 = 114 240 €. Ce montant est inscrit parmi les charges d'exploitation.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges annuelles de personnel : **114 240 €**.

Question 5. Calculez le montant total des charges financières à partir des éléments fournis.

Les charges financières correspondent aux deux intérêts indiqués : 1 408 + 770 = 2 178 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges financières totales : **2 178 €**.

Question 6. Établissez le compte de résultat 2001 de la boucherie Au Bœuf Fermier, en classant les charges et les produits par catégories, puis faites apparaître le résultat.

Compte de résultat 2001	Charges (€)	Produits (€)
Exploitation : achats de marchandises	130 000	
Exploitation : variation de stock	1 122	
Exploitation : charges externes	23 218	
Exploitation : personnel	114 240	
Exploitation : impôts et taxes	6 800	
Exploitation : amortissements	10 342	
Total exploitation	285 722	Chiffre d'affaires : 320 905
Charges financières : intérêts des prêts	2 178	
Total après charges financières	288 875	320 905
Charges exceptionnelles : rappel d'impôts	975	
Total des charges avant résultat	288 875	320 905
Bénéfice de l'exercice	32 030	
Total général équilibré	**320 905**	**320 905**

Les charges d'exploitation totalisent 285 722 €. Avec les charges financières et exceptionnelles, elles atteignent 288 875 €. Le bénéfice complète le total des charges pour équilibrer le compte avec les produits.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Résultat 2001 : **bénéfice de 32 030 €**.

2. Déterminer un seuil de rentabilité

L'exercice étudie une activité de location prévue pour 40 locations par an et demande d'établir un budget prévisionnel puis de calculer son seuil de rentabilité. Une situation complémentaire envisage l'embauche d'un salarié à plein temps et demande d'en mesurer les conséquences sur le seuil et le nombre de locations nécessaires.

Question 1. À partir des éléments fournis, complétez le budget prévisionnel établi sur la base de 40 locations par an, en indiquant les montants et les pourcentages du chiffre d'affaires.

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

La marge sur coût variable se calcule en retranchant les charges variables du chiffre d'affaires : 18 400 - 3 128 = 15 272 €. Le bénéfice est obtenu après déduction des charges fixes : 15 272 - 11 000 = 4 272 €. Chaque pourcentage rapporte le montant de la ligne au chiffre d'affaires de 18 400 €. Les taux sont arrondis à l'unité, comme dans le corrigé d'origine.

Budget prévisionnel pour 40 locations

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

Pourcentages arrondis à l'unité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

CA : 18 400 € (100 %) ; charges variables : 3 128 € (17 %) ; marge : 15 272 € (83 %) ; charges fixes : 11 000 € (60 %) ; bénéfice : 4 272 € (23 %).

Question 2. Calculez le chiffre d'affaires critique, ou seuil de rentabilité.

Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires correspond au montant qui permet de couvrir les charges fixes. On divise donc celles-ci par le taux de marge sur coût variable : 11 000 / 0,83 = 13 253,01 €. Le taux de 83 % est celui du budget prévisionnel, arrondi à l'unité. Le chiffre d'affaires critique est donc d'environ 13 253 €.

Calcul du seuil de rentabilité

Calcul	Résultat
Charges fixes / taux de marge sur coût variable	11 000 € / 83 %
Seuil de rentabilité arrondi	13 253 €

Le taux de marge sur coût variable est celui du budget prévisionnel.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 13 253 €.

Question 3. Déterminez le nombre de locations à assurer pour atteindre le seuil de rentabilité.

Le chiffre d'affaires prévu par location est de 18 400 / 40 = 460 €. Le nombre théorique de locations au seuil est donc 13 253 / 460 = 28,81. Une fraction de location n'étant pas réalisable, il faut arrondir à l'entier supérieur. À 28 locations, le seuil n'est pas atteint ; 29 locations génèrent 13 340 € de chiffre d'affaires et permettent de le dépasser.

Locations nécessaires pour atteindre le seuil

Donnée	Calcul	Résultat
Chiffre d'affaires par location	18 400 € / 40	460 €
Nombre de locations au seuil	13 253 € / 460 €	28,81
Nombre entier à assurer	Arrondi au supérieur	29 locations

L'arrondi supérieur garantit que le seuil est atteint.

✓ RÉPONSE À RETENIR

29 locations au minimum.

Question 4. Dans l'hypothèse d'une activité en développement nécessitant l'emploi d'un salarié à plein temps, calculez les nouvelles charges fixes, le nouveau seuil de rentabilité et le nombre de locations correspondant.

Élément	Calcul	Montant
Salaires annuels	1 220 × 12	14 640 €
Amortissement		3 680 €
Nouvelles charges fixes	14 640 + 3 680	18 320 €
Marge par location	460 - 78,20	381,80 €
Locations nécessaires	18 320 / 381,80, arrondi au supérieur	48
Seuil correspondant	48 × 460	22 080 €

Les nouvelles charges fixes additionnent le salaire annuel et l'amortissement. Après prise en compte des charges variables de 78,20 € par location, la marge unitaire est de 381,80 €. Le calcul donne 47,98 locations : il faut en prévoir 48, car l'activité se compte en locations entières. Au tarif de 460 € chacune, ces 48 locations représentent un chiffre d'affaires de 22 080 €.

Seuil de rentabilité avec un salarié

Indicateur	Résultat
Nouvelles charges fixes	18 320 €
Marge par location	381,80 €
Locations nécessaires	48
Seuil correspondant	22 080 €

Nombre de locations arrondi à l'entier supérieur.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges fixes : 18 320 € ; seuil correspondant à 48 locations : 22 080 €.

3. Techniques commerciales et développement de la boucherie

Le professionnel souhaite développer son activité en élargissant sa gamme de produits carnés et en réaménageant sa boutique. Il doit ensuite communiquer sur ces changements, choisir des médias adaptés, répondre à une objection sur les prix et fidéliser les nouveaux clients.

Question 1. Pour développer l'activité et élargir la gamme de produits carnés, actuellement issus de producteurs locaux sans reconnaissance particulière, faites deux propositions et justifiez chacune.

Deux propositions élargissent l'offre tout en répondant à des attentes différentes. Proposez des produits carnés labellisés : le label et ses contrôles rassurent les clients sur la qualité et la sécurité alimentaire. Complétez la gamme avec des spécialités bouchères : elles apportent de la diversité et de la nouveauté, et distinguent la boucherie des offres habituelles. Ces produits peuvent être présentés en cohérence avec les habitudes de la clientèle locale.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Proposer des produits labellisés pour rassurer la clientèle et des spécialités bouchères pour diversifier l'offre.

Question 2. Dans le cadre du réaménagement intérieur de la boutique, citez au moins deux facteurs d'ambiance auxquels vous porterez une attention particulière et expliquez pourquoi.

Soignez les éléments qui facilitent le parcours du client et rendent les produits attractifs :

- L'éclairage général aide les clients à s'orienter dans le magasin ; celui de la vitrine met les produits en valeur.
- L'agencement de l'étal doit assurer une présentation harmonieuse et cohérente.

Ces choix améliorent la lisibilité de l'offre et attirent l'attention sur les produits proposés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Éclairage facilitant l'orientation et valorisant les produits ; étal agencé de façon harmonieuse et cohérente.

Question 3. Pour informer la clientèle des changements par une annonce dans la presse locale, citez trois critères d'efficacité de cette annonce.

1. Employer un langage courant ou adapté à la clientèle visée.
2. Limiter l'annonce à un thème, donc à une idée principale, adaptée au support de presse.
3. Construire le message en fonction de la cible.

Une annonce concise, compréhensible et ciblée sera plus facile à lire et à retenir. Pour une presse locale, le message doit parler aux lecteurs susceptibles de fréquenter la boucherie.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Langage adapté, une idée principale et un message conçu pour la clientèle ciblée.

Question 4. Citez au moins trois éléments indispensables à faire figurer sur une annonce publicitaire de ce type.

L'annonce doit présenter clairement l'objet de la communication et permettre au lecteur de trouver la boucherie ou de la contacter. Elle peut notamment comporter :

- Un thème de communication précis.
- Un exemple de produit proposé en lien avec le thème, ainsi que la gamme de produits.
- Les coordonnées de la boucherie.

Ces éléments rendent le message compréhensible et indiquent au client quelle offre découvrir et où la trouver.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Thème de communication, exemple de produit ou gamme proposée, coordonnées de la boucherie.

Question 5. Citez d'autres médias existants, puis choisissez celui que vous auriez pu utiliser et justifiez votre choix.

Les autres médias possibles sont la radio, l'affichage, la télévision et le cinéma. Pour une boucherie de proximité, la radio locale est un choix pertinent : sa couverture correspond à la zone géographique de la clientèle et son coût est relativement modéré. Elle permet ainsi d'informer les habitants du secteur sans engager les dépenses d'une campagne télévisée ou cinématographique.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Autres médias : radio, affichage, télévision et cinéma. Choix : radio locale, adaptée à la zone et au budget.

Question 6. Expliquez comment vous argumenteriez face à un client qui trouve les nouveaux produits trop chers.

Accueillez l'objection avec écoute, puis expliquez la valeur apportée par les nouveaux produits. Mettez en avant leur qualité gustative et la sécurité alimentaire associée aux labels. Vous pouvez préciser que ces labels reposent sur des contrôles effectués par des organismes indépendants. Reliez ces garanties au prix, sans dénigrer le choix du client, et proposez-lui de découvrir le produit pour se faire sa propre opinion.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Justifier le prix par la qualité gustative et la sécurité alimentaire garantie par les contrôles des labels.

Question 7. Expliquez comment vous procéderiez pour fidéliser les nouveaux clients.

1. Veiller à la satisfaction au quotidien et à la régularité des produits proposés.
2. Informer les clients sur les produits, notamment leur provenance, et les orienter dans leurs choix.

3. Donner des conseils culinaires et proposer gratuitement des fiches de recettes.

Un service régulier, des informations utiles et des conseils adaptés encouragent les nouveaux clients à revenir et à établir une relation de confiance avec la boucherie.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Fidéliser par la satisfaction régulière, l’information sur les produits, l’orientation et les conseils culinaires gratuits.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2003)

Bilan de l'épreuve : Épreuve de Gestion E4, unité U41 du BP Boucher, cette session 2003 porte le code 22106. D'une durée de 3 h 00 et affectée du coefficient 4, elle évalue la construction d'un compte de résultat, le calcul du seuil de rentabilité d'une activité de location et les techniques commerciales nécessaires au développement d'une boucherie.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- L'annuité d'amortissement est calculée à partir de la valeur amortissable et du taux; appliquez un prorata temporis si la mise en service intervient en cours d'année.
- Pour un amortissement dégressif, l'annuité se calcule sur la valeur résiduelle après déduction des amortissements antérieurs.
- Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires se calcule ainsi : charges fixes divisées par le taux de marge sur coût variable.
- Le nombre d'unités au seuil se calcule en divisant les charges fixes par la marge sur coût variable unitaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- Vérifiez les dates de mise en service et appliquez le prorata temporis demandé pour les amortissements.
- Tenez compte des annuités précédentes lorsque le calcul repose sur une valeur résiduelle.
- Classez les charges et produits en catégories d'exploitation, financières et exceptionnelles, puis vérifiez les totaux.
- Pour le seuil en locations, utilisez la marge unitaire et veillez à retenir un nombre entier permettant d'atteindre le seuil.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité à partir du taux de marge sur coût variable ?

Calculez le taux de marge sur coût variable en divisant la marge sur coût variable par le chiffre d'affaires. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux exprimé en nombre décimal pour obtenir le chiffre d'affaires critique.

Q : Comment trouver le nombre de locations nécessaires pour atteindre le seuil ?

Divisez les charges fixes par la marge sur coût variable réalisée sur une location. Vous pouvez aussi diviser le chiffre d'affaires critique par le prix d'une location, puis retenir le nombre entier qui permet d'atteindre le seuil.

Q : Comment organiser son temps pendant les trois heures d'épreuve ?

L'épreuve comprend deux exercices de gestion et une partie commerciale, pour un total de 60 points. Répartissez votre temps selon les points attribués, gardez une marge pour vérifier les calculs et traitez chaque question numérotée.

Q : Quels critères sont attendus pour les réponses commerciales ?

Les réponses doivent être adaptées au contexte de la boucherie et justifiées. Le jury valorise notamment une communication adaptée à la clientèle et au média, des arguments cohérents avec les produits et des actions concrètes de fidélisation.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2003/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2003 - 2-Sujet.pdf
Ressources BP Boucher : 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.