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

Gestion E4 - U41

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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

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

2. Déterminer un seuil de rentabilité (4 questions) **Page 7**

3. Techniques commerciales (7 questions) **Page 10**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 13**

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 - 3-Sujet.pdf

1. Établir un compte de résultat

La boucherie « Au Bœuf Fermier » regroupe les activités de boucherie traditionnelle, de charcuterie et de traiteur. À partir des chiffres d'affaires, immobilisations, emprunts, stocks et charges fournis, il faut réaliser les calculs préliminaires puis établir le compte de résultat de l'exercice 2001.

Question 1. Calculer les amortissements de l'exercice 2001 de l'ordinateur, du véhicule utilitaire et du matériel industriel, et compléter le tableau avec les dates, valeurs d'origine hors taxes, taux et calculs d'annuité. Pour le matériel industriel, calculer également les annuités de 1999 et 2000 nécessaires au calcul de celle de 2001. Arrondir les calculs à l'euro près.

Les valeurs HT sont obtenues en divisant les valeurs TTC par 1,196. Le taux dégressif est de 3/5, soit 60 %. Pour le matériel industriel, les annuités sont calculées sur la valeur résiduelle, sans arrondir les étapes intermédiaires. Les montants affichés sont arrondis à l'euro.

Immobilisation	Date	Valeur d'origine HT	Taux	Calcul de l'annuité
Ordinateur	Mise en service : 15/06/2001	1 830 €	25 % linéaire	1 830 × 25 % × 6,5/12 = 248 €
Véhicule utilitaire	Facture : 12/04/2001	13 000 €	60 % dégressif	13 000 × 60 % × 258/360 = 5 590 €
Matériel industriel	Facture : 14/01/1999	44 210 €	60 % dégressif	1999 : 26 526 € ; 2000 : 17 684 × 60 % = 10 610 € ; 2001 : 7 073,6 × 60 % = 4 244 €
Total des amortissements 2001				**10 082 €**

Annuités d'amortissement 2001

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					248 €
Véhicule utilitaire					5 590 €
Matériel industriel					4 244 €
				TOTAL	Total : 10 082 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Amortissements 2001 : ordinateur 248 €, véhicule 5 590 €, matériel industriel 4 244 €. Total : 10 082 €.

Question 2. Calculer la variation du stock de marchandises entre le 1er janvier et le 31 décembre 2001.

La variation de stock retenue pour les charges se calcule par le stock initial moins le stock final : 6 000 - 4 878 = 1 122 €. Le stock ayant diminué, cette variation augmente les achats consommés de l'exercice.

Variation du stock de marchandises

.....

.....

.....

..... 6 000 - 4 878 = 1 122 € .....

Diminution : charge

3 – Calcul des charges externes annuelles (*1 point*)

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Diminution du stock : 1 122 €, à ajouter aux charges.

Question 3. Calculer le montant annuel des charges externes à partir des charges fixes mensuelles et des charges variables définies en pourcentage du chiffre d'affaires total hors taxes.

Le chiffre d'affaires total HT est de 152 450 + 70 125 + 98 330 = 320 905 €. Les charges fixes annuelles sont de 1 400 × 12 = 16 800 €. Les charges variables valent 2 % du chiffre d'affaires, soit 6 418 € après arrondi. Le total des charges externes annuelles est donc de 23 218 €.

Charges externes annuelles

.....

.....

.....

Fixes : 1 400 × 12 = 16 800 €

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

Variables : 2 % × 320 905 = 6 418 €

Total : 23 218 €

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Charges externes annuelles : 23 218 €.

Question 4. Calculer le montant annuel des charges de personnel à partir du montant mensuel indiqué.

Les charges de personnel annuelles correspondent aux charges mensuelles multipliées par les 12 mois de l'exercice : 9 520 × 12 = 114 240 €.

Charges de personnel annuelles

.....

.....

.....

9 520 × 12 = 114 240 €

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

.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges de personnel annuelles : 114 240 €.

Question 5. Calculer le montant total des charges financières de 2001 en tenant compte des intérêts des deux emprunts.

Les charges financières de l'exercice regroupent les intérêts des deux emprunts : 1 408 + 770 = 2 178 €.

Charges financières de l'exercice

.....

.....

.....

..... **1 408 + 770 = 2 178 €** .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

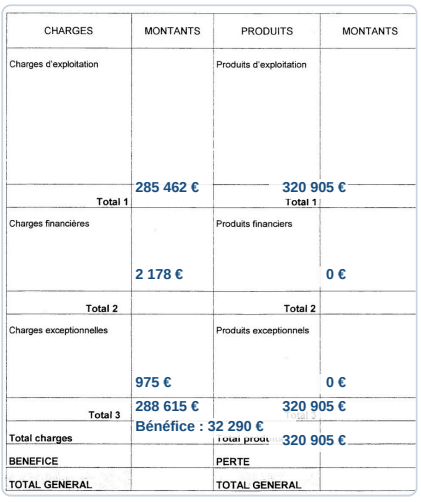
Charges financières totales : 2 178 €.

Question 6. Établir le compte de résultat 2001 de la boucherie « Au Bœuf Fermier » en classant charges et produits par catégories, en calculant les totaux et en faisant apparaître le bénéfice ou la perte.

Les achats consommés comprennent les achats et la diminution du stock. La pénalité est classée en charge exceptionnelle, et les intérêts en charges financières. Aucun produit financier ou exceptionnel n'est indiqué.

Charges	Montant	Produits	Montant
Charges d’exploitation : achats et variation de stock	131 122 €	Produits d’exploitation : chiffre d’affaires	320 905 €
Charges externes	23 218 €		
Charges de personnel	114 240 €		
Impôts et taxes	6 800 €		
Dotations aux amortissements	10 082 €		
Total 1	**285 462 €**	**Total 1**	**320 905 €**
Charges financières	2 178 €	Produits financiers	0 €
Total 2	**2 178 €**	**Total 2**	**0 €**
Charges exceptionnelles : pénalité	975 €	Produits exceptionnels	0 €
Total 3	**975 €**	**Total 3**	**0 €**
Total charges	**288 615 €**	**Total produits**	**320 905 €**
Bénéfice	**32 290 €**	Perte	0 €
Total général	**320 905 €**	**Total général**	**320 905 €**

Totaux du compte de résultat 2001



✓ RÉPONSE À RETENIR

Bénéfice 2001 : 32 290 €. Total général : 320 905 €.

2. Déterminer un seuil de rentabilité

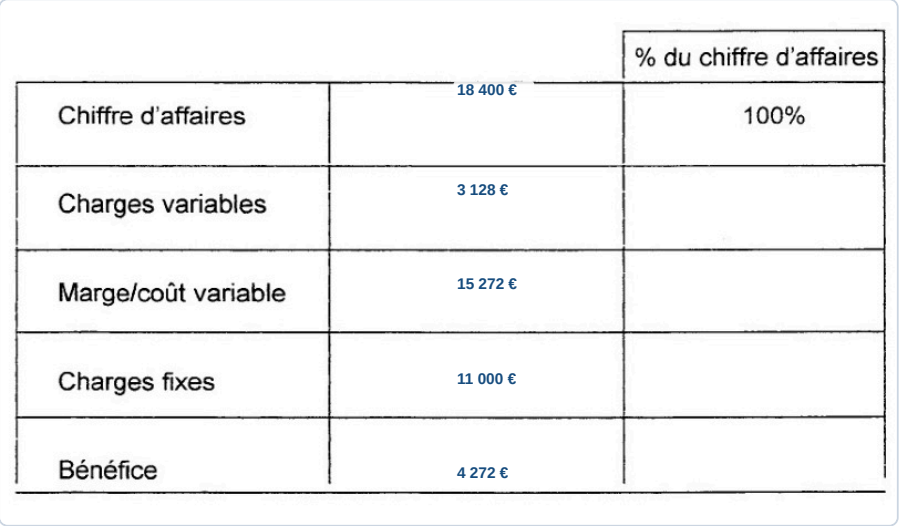
L'entreprise envisage d'ajouter à son activité traiteur la location d'un véhicule réfrigéré et de vaisselle, avec mise à disposition d'un salarié. À partir du tarif par location et des charges fixes et variables annoncées, il faut établir un budget prévisionnel sur 40 locations puis calculer les seuils de rentabilité et le nombre de locations correspondant.

Question 1. À partir des données fournies, compléter le budget prévisionnel établi sur une base de 40 locations par an en indiquant le chiffre d'affaires, les charges variables, la marge sur coût variable, les charges fixes et le bénéfice, en valeur et en pourcentage du chiffre d'affaires.

Le budget porte sur 40 locations : le chiffre d'affaires est le tarif unitaire multiplié par le nombre de locations, et les charges variables sont calculées au coût variable par location. La marge sur coût variable finance les charges fixes annuelles. Les pourcentages sont rapportés au chiffre d'affaires, qui constitue la base de 100 %.

Poste	Calcul	Montant	% du chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires	460 × 40	18 400 €	100 %
Charges variables	78,20 × 40	3 128 €	17 %
Marge sur coût variable	18 400 - 3 128	15 272 €	83 %
Charges fixes	610 × 12 + 3 680	11 000 €	59,78 %
Bénéfice	15 272 - 11 000	4 272 €	23,22 %

Budget prévisionnel complété



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Pour 40 locations : chiffre d'affaires de 18 400 € et bénéfice prévisionnel de 4 272 €.

Question 2. Calculer le chiffre d'affaires critique, ou seuil de rentabilité, de l'activité.

Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir les charges fixes. On divise donc les charges fixes annuelles par le taux de marge sur coût variable. Le coût variable représente 17 % du chiffre d'affaires, donc la marge représente 83 %. Les charges fixes annuelles sont celles du salarié à mi-temps et des amortissements

du véhicule et du matériel.

Étape	Calcul	Résultat
Charges fixes annuelles	610 × 12 + 3 680	11 000 €
Taux de marge sur coût variable	(460 - 78,20) ÷ 460	83 %
Seuil de rentabilité	11 000 ÷ 0,83	13 253,01 €

Seuil de rentabilité



✓ RÉPONSE À RETENIR

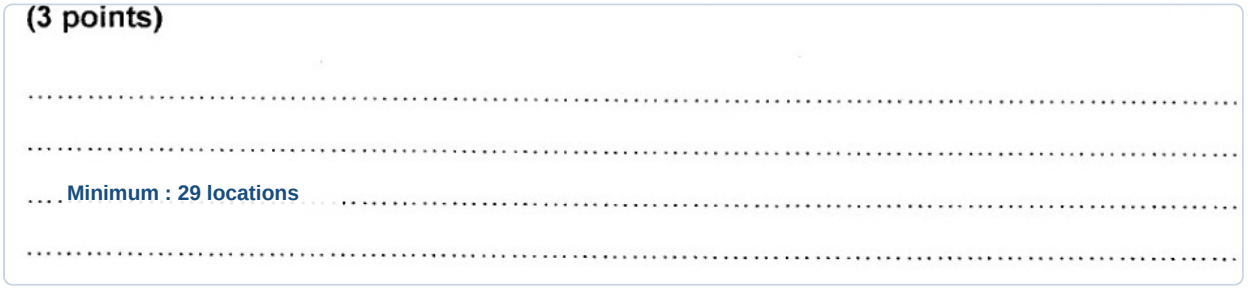
Seuil de rentabilité : 13 253,01 € de chiffre d'affaires.

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

Chaque location apporte une marge de 381,80 € après déduction des charges variables. Pour couvrir les 11 000 € de charges fixes, on divise celles-ci par cette marge unitaire. Le résultat est un nombre fractionnaire de locations, qui ne peut pas être réalisé tel quel. Il faut retenir le nombre entier supérieur et vérifier que sa marge couvre bien les charges fixes.

Calcul : (460 - 78,20) = 381,80 € par location ; 11 000 ÷ 381,80 = 28,81 locations. À 28 locations, la marge reste insuffisante ; à 29, elle dépasse les charges fixes.

Nombre de locations au seuil



✓ RÉPONSE À RETENIR

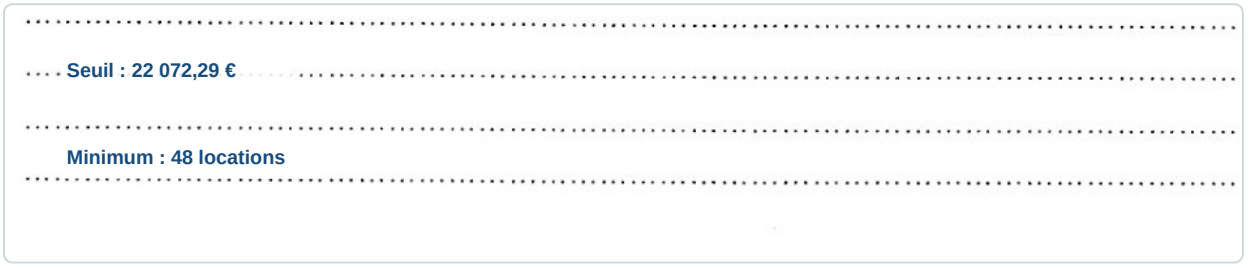
Il faut assurer au minimum 29 locations pour atteindre le seuil de rentabilité.

Question 4. Si le salarié à mi-temps devait être employé à plein temps, calculer le nouveau seuil de rentabilité et le nombre de locations correspondant.

À plein temps, le coût salarial mensuel double. Les charges fixes annuelles comprennent alors le salaire annuel et les amortissements. Le taux de marge reste de 83 %, et la marge par location demeure de 381,80 €. Le nombre de locations se calcule directement en divisant les charges fixes par la marge unitaire, puis en arrondissant au nombre entier supérieur.

Étape	Calcul	Résultat
Salaire annuel à plein temps	610 × 2 × 12	14 640 €
Charges fixes annuelles	14 640 + 3 680	18 320 €
Nouveau seuil de rentabilité	18 320 ÷ 0,83	22 072,29 €
Nombre de locations	18 320 ÷ 381,80 = 47,98	48 locations

Seuil avec salarié à plein temps



✓ RÉPONSE À RETENIR

À plein temps : seuil de rentabilité de 22 072,29 €, atteint à partir de 48 locations.

3. Techniques commerciales

Pour développer sa boucherie, l'entreprise souhaite élargir sa gamme de produits carnés et réaménager l'intérieur de sa boutique. Le candidat doit proposer des actions commerciales, préparer la communication publicitaire et répondre aux enjeux d'argumentation et de fidélisation de la clientèle.

Question 1. Proposer deux moyens d'élargir la gamme de produits carnés, alors que l'offre actuelle provient de producteurs locaux sans reconnaissance particulière, et justifier les propositions.

Deux leviers peuvent compléter l'offre actuelle sans renoncer aux producteurs locaux :

1. Proposer des viandes bénéficiant d'un signe officiel de qualité, comme le Label Rouge, l'IGP ou l'agriculture biologique. Ces repères identifiables rassurent sur la qualité et la traçabilité.
2. Élargir les espèces, les morceaux ou les préparations proposés, par exemple avec des volailles fermières, de l'agneau ou des pièces marinées. Cela diversifie les usages et les niveaux de prix.

L'origine et les caractéristiques doivent être clairement indiquées en boutique.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Associer des viandes sous signe officiel de qualité à une gamme élargie d'espèces, de morceaux et de préparations.

Question 2. Citer au moins deux facteurs d'ambiance à prendre particulièrement en compte lors du réaménagement intérieur de la boutique et expliquer pourquoi.

L'éclairage doit rendre les produits bien visibles et appétissants, tout en préservant leur apparence naturelle. Un agencement clair, avec une circulation fluide et un comptoir facilement repérable, facilite les achats et améliore le confort.

La propreté, l'aération et la maîtrise des odeurs sont également essentielles : elles renforcent la confiance dans l'hygiène et la fraîcheur. La décoration et les couleurs peuvent compléter ces choix en créant une ambiance accueillante, cohérente avec une boucherie de qualité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Soigner l'éclairage, l'agencement et la propreté afin de valoriser les produits, faciliter les achats et rassurer la clientèle.

Question 3. Citer trois critères d'efficacité pour une annonce publicitaire insérée dans la presse locale afin d'informer la clientèle des changements.

Pour être efficace, l'annonce doit d'abord paraître dans un journal réellement lu par les habitants de la zone de chalandise. Sa publication doit être programmée près de la date des changements annoncés, afin que l'information reste utile. Enfin, choisir un format et un emplacement suffisamment visibles aide à capter l'attention. Le texte doit être clair, bref et centré sur les nouveautés, pour que le lecteur comprenne rapidement ce qui change et où se rendre.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Choisir un journal adapté à la zone de chalandise, une date opportune et un format visible avec un message clair.

Question 4. Citer au moins trois éléments indispensables à faire figurer dans une annonce publicitaire de ce genre.

L'annonce doit identifier clairement l'émetteur et donner envie de découvrir l'offre. Elle comprend notamment :

- Le nom de la boucherie et, si disponible, son logo.
- Un titre ou message accrocheur présentant les nouveautés et leurs principaux atouts.
- L'adresse et les coordonnées utiles, notamment le téléphone et les horaires.
- Les prix ou la période de disponibilité, s'ils sont nécessaires pour informer le client.

Une photographie pertinente peut renforcer l'attrait, sans remplacer les informations pratiques.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Nom de la boucherie, présentation attractive des nouveautés et coordonnées pratiques pour permettre au client de venir.

Question 5. Citer au moins deux autres médias qui auraient pu être choisis pour communiquer, et expliquer ce choix.

La radio locale constitue une solution adaptée pour toucher rapidement les habitants du secteur ; la répétition des messages peut améliorer la mémorisation des nouveautés. Des prospectus ou dépliants distribués dans le quartier permettent, eux, de cibler les riverains et de présenter les produits, les prix et les coordonnées de la boutique. Ces supports complètent la presse locale. Le choix dépend du budget disponible, de la zone à couvrir et des habitudes des clients visés.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Radio locale pour diffuser et répéter le message ; prospectus pour informer directement les habitants proches de la boutique.

Question 6. Expliquer comment argumenter face à un client qui trouve les nouveaux produits trop chers.

Commencer par écouter le client et préciser ce qu'il juge trop cher, sans contester son avis. Présenter ensuite des éléments concrets qui justifient le prix : origine, traçabilité, mode d'élevage, signe de qualité ou qualités gustatives. Relier le prix à la qualité et, si cela aide, au coût par portion. Si le budget reste un frein, proposer une quantité ou un morceau plus adapté, sans insister ni dévaloriser les autres produits.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Écouter l’objection, démontrer la valeur du produit et proposer une quantité ou un choix compatible avec le budget.

Question 7. Indiquer comment procéder pour fidéliser les nouveaux clients.

La fidélisation repose d’abord sur une qualité constante, un accueil personnalisé et des conseils utiles, par exemple sur la préparation ou la cuisson des produits. Ces attentions donnent au client une bonne raison de revenir.

On peut également proposer une carte de fidélité avec un avantage après plusieurs achats, puis informer les clients des nouveautés ou offres, avec leur accord. Le dispositif doit rester simple et l’avantage réellement intéressant pour la clientèle.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Maintenir une qualité régulière, personnaliser l’accueil et les conseils, puis proposer un avantage simple de fidélité.

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

Bilan de l'épreuve : Épreuve de Gestion du BP Boucher, « Gestion comptabilité et techniques commerciales » (U41), session 2003, code 22106 : durée 3 h, coefficient 4. Sur 60 points, elle traite du compte de résultat 2001 d'« Au Bœuf Fermier », du seuil de rentabilité d'une activité de location et des techniques commerciales. Elle évalue les calculs comptables et prévisionnels, ainsi que la communication, l'argumentation et la fidélisation.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le chiffre d'affaires total hors taxes de l'entreprise est la somme des chiffres d'affaires de ses différents secteurs d'activité.
- L'annuité d'amortissement dépend de la valeur hors taxes, de la durée, du mode d'amortissement et, selon le cas, de la période d'utilisation.
- La marge sur coût variable 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 coût variable.

Points de vigilance & attentes du jury

- Convertir les valeurs TTC en valeurs HT avec le taux de TVA fourni avant de calculer les amortissements.
- Pour le matériel industriel, calculer les annuités antérieures demandées avant celle de 2001.
- Distinguer charges fixes et charges variables, et annualiser correctement les montants mensuels.
- Respecter le nombre minimal d'éléments demandé et justifier les propositions lorsque la consigne l'exige.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité à partir du budget prévisionnel ?

Calculez la marge sur coût variable en soustrayant les charges variables du chiffre d'affaires, puis divisez-la par le chiffre d'affaires pour obtenir son taux. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux pour obtenir le chiffre d'affaires critique.

Q : Comment passer du seuil de rentabilité au nombre de locations nécessaires ?

Divisez le chiffre d'affaires critique par le prix facturé pour une location. Si le résultat n'est pas un nombre entier, arrondissez à l'entier supérieur, car il faut réaliser des locations complètes pour atteindre le seuil.

Q : Combien de temps faut-il consacrer à chaque partie de l'épreuve ?

La durée totale de l'épreuve est de trois heures. Le sujet attribue 20 points à chacun des deux exercices de comptabilité-gestion et 20 points aux techniques commerciales, mais ne fixe pas de durée par partie.

Q : Le sujet fournit-il une grille détaillée des critères de notation ?

Non, il indique les points attribués aux exercices et aux questions, sans présenter de grille détaillée. Pour répondre aux attentes, présentez clairement les calculs, classez correctement les éléments comptables et justifiez les propositions commerciales demandées.

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 - 3-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.