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

Académie de Lyon	Session 2003	Code(s) examen(s)	Tirages
Sujet **B.P. Boucher**		22106	
Épreuve : **Gestion** Gestion comptabilité et techniques commerciales		E4 U41	
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuillet : 1 / 9	

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)*

Vous disposez d'un certain nombre d'informations qui vous permettront d'établir le compte de résultat de l'exercice comptable 2001(clos au 31/12) de l'entreprise 'au bœuf fermier' (Tous les calculs seront arrondis à l'euro près)

- Chiffres d'affaires H.T. par secteur d'activité :
  - ⇒ Boucherie : 152 450,00 €
  - ⇒ Charcuterie : 70 125,00 €
  - ⇒ Traiteur : 98 330,00 €

- Amortissements du matériel
  Trois immobilisations restent à amortir :

  ⇒ 1 ordinateur : amorti linéairement sur 4 ans
  (Valeur d'origine 2 188,68 € TTC, date de mise en service : 15/06/2001, TVA : 19,60%)

  ⇒ 1 véhicule utilitaire : dégressif sur 5 ans
  (Valeur d'origine 15 548,00 € TTC, date de facturation : 12/04/2001, TVA : 19,60%)

  ⇒ Du matériel industriel : dégressif sur 5 ans
  (Valeur d'origine 52 875,16 € TTC, date de facturation : 14/01/1999, TVA : 19.60%)

Coefficient d'amortissement dégressif : 3

- Vous avez 2 crédits en cours :
  - ⇒ A l'achat de votre matériel industriel en janvier 1999, vous avez contracté un emprunt de 33 500,00 €. Les intérêts versés en 2001 s'élèvent à 1 408,00 €.

  - ⇒ En 1999, vous aviez contracté un autre emprunt, qui vous génère des charges financières pour 2001 à 770,00 €.

- Vos charges externes (loyer, assurances...) se décomposent en charges fixes et variables :

⇒ Charges fixes : 1 400,00 € par mois
⇒ Charges variables : 2% du chiffre d'affaires total HT de l'entreprise
⇒ Achat de marchandises : 130 000,00 € HT
⇒ Stock de marchandises : au 01/01/2001 6 000,00 € HT
au 31/12/2001 4 878,00 € HT
⇒ Vos charges de personnel s'élèvent à 9 520,00 € par mois
⇒ Vous avez une pénalité pour un retard de déclaration d'impôts : 975,00 €
⇒ Impôts et taxes : 6 800,00 € pour l'année

Avant d'établir le compte de résultat, vous ferez un certain nombre de travaux préliminaires :

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					
Véhicule utilitaire					
Matériel industriel					
				TOTAL	

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

CHARGES	MONTANTS	PRODUITS	MONTANTS
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Total 1		**Total 1**	
Charges financières		Produits financiers	
Total 2		**Total 2**	
Charges exceptionnelles		Produits exceptionnels	
Total 3		**Total 3**	
Total charges		**Total produits**	
BENEFICE		**PERTE**	
TOTAL GENERAL		**TOTAL GENERAL**	

<u>Deuxième exercice</u> : Déterminer un seuil de rentabilité *(20 points)*

L'entreprise 'au bœuf fermier' envisage d'annexer à son activité traiteur une formule de location d'un véhicule réfrigéré et vaisselles avec mise à disposition d'un salarié.

Les nouvelles charges liées à cette activité seraient les suivantes :

⇒ Embauche d'un salarié à mi-temps : 610,00 € par mois (salaires et charges)
⇒ Amortissements du véhicule et du matériel : 3 680,00 € par an
⇒ Gasoil véhicule, assurances, lessive.... : 78,20 € par location

Le prix de ce service pourrait être facturé au prix de 460,00 € par location.

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		100%
Charges variables		
Marge/coût variable		
Charges fixes		
Bénéfice		

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

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

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)

.....

.....

.....

.....

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)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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)

.....

.....

.....

.....

.....

Question 5 :

Quels sont les autres médias que vous auriez pu choisir et pourquoi ? 2 éléments de réponse minimum. (2 points)

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.