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, comptabilité et techniques commerciales

Session 2004 • Code sujet : **22106** • Durée : **3 h 00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Plan d'amortissement dégressif du matériel informatique** (1 question) — **Page 3**
2. **Plan de financement et montant de l'emprunt** (1 question) — **Page 4**
3. **Déclaration de TVA de juin 2004** (1 question) — **Page 5**
4. **Seuil de rentabilité et point mort** (2 questions) — **Page 6**
5. **Établissement du bilan au 31 décembre 2003** (1 question) — **Page 8**
6. **Organisation de l'inauguration du magasin et affiche publicitaire** (2 questions) — **Page 10**
7. **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/2004/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2004 - 2-Sujet.pdf

1. Plan d'amortissement dégressif du matériel informatique

M. Martial acquiert un matériel informatique de 4 300 euros HT, mis en service le 10 juillet 2003, pour une durée d'utilisation prévue de trois ans. L'exercice comptable suit l'année civile et la méthode demandée est l'amortissement dégressif avec un coefficient de 1,25.

Question 1. Établir le plan d'amortissement du matériel informatique en complétant l'annexe 1 avec les bases de calcul, les annuités, les cumuls et les valeurs comptables nettes, puis arrondir les montants à deux chiffres après la virgule.

Le taux dégressif est le taux linéaire de 33,33 % multiplié par 1,25, soit 41,67 %. En 2003, l'annuité est proratisée sur six mois. Pour les deux années restantes, la répartition linéaire de la valeur nette devient plus avantageuse : la base est divisée par deux. Les montants sont arrondis au centime ; la dernière annuité est ajustée d'un centime pour amortir exactement la valeur d'origine.

Année	Base de calcul (€)	Annuité (€)	Cumul (€)	Valeur comptable nette (€)
2003	4 300,00	895,91	895,91	3 404,09
2004	3 404,09	1 702,05	2 597,96	1 702,04
2005	1 702,04	1 702,04	4 300,00	0,00

Annexe 1 complétée

Matériel Informatique				
Date d'Acquisition : 08/07/2003			Durée d'utilisation : 3 ans	
Date de mise en service 10/07/2003			Méthode : dégressif	
Valeur d'origine : 4 300			Taux : 41,67	
Année	Base de calcul	Annuité	Cumul	Valeur Comptable Nette
2003 2003	4 300 4 300,00	895,90 895,91	895,90 895,91	3404,1 3 404,09
2004 2004	3404,1 3 404,09	1702,05 1 702,05	2597,95 2 597,96	1702,05 1 702,04
2005 2005	1702,05 1 702,04	1702,05 1 702,04	4300 4 300,00	0 0,00

✓ RÉPONSE À RETENIR

Annuités : 895,91 € en 2003, 1 702,05 € en 2004 et 1 702,04 € en 2005. Valeur nette au 31/12/2005 : 0,00 €.

2. Plan de financement et montant de l'emprunt

M. Martial envisage l'acquisition d'un nouveau magasin comprenant un fonds de commerce, du matériel et une trésorerie de démarrage. Il finance l'opération par un apport en capital et un emprunt couvrant le solde.

Question 1. Compléter le plan de financement de l'annexe 2 à partir des éléments fournis, équilibrer l'actif et le passif, puis déterminer le montant de l'emprunt nécessaire.

Les besoins de financement réunissent le fonds commercial, le matériel et la trésorerie de démarrage. Leur total doit être égal aux ressources du passif. L'emprunt correspond donc aux besoins restant à financer après déduction de l'apport en capital.

Actif	Montant	Passif	Montant
Fonds commercial	77 000 €	Apports	31 000 €
Matériel	15 000 €	Emprunt	63 000 €
Trésorerie	2 000 €		
Total	**94 000 €**	**Total**	**94 000 €**

Calcul : besoins totaux = 77 000 + 15 000 + 2 000 = 94 000 €. Emprunt = 94 000 - 31 000 = 63 000 €. Le plan est équilibré puisque les ressources égalent les besoins.

Annexe 2 complétée : emprunt

ANNEXE 2

ACTIF	Sommes	PASSIF	Sommes
Fonds commercial	77 000	Apports	31 000
Matériel	15 000	Emprunt	63 000 €
Trésorerie	2 000		
TOTAL	94 000	TOTAL	94 000

✓ RÉPONSE À RETENIR

Emprunt nécessaire : 63 000 €. Total de l'actif et du passif : 94 000 €.

3. Déclaration de TVA de juin 2004

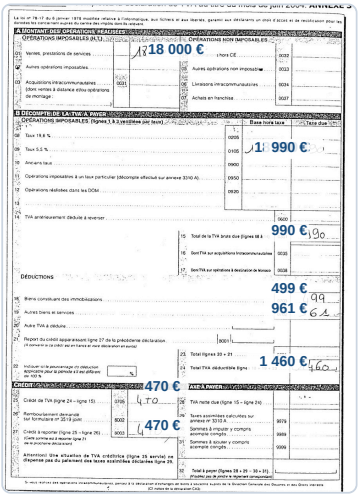
M. Martial communique les opérations taxables réalisées en juin 2004, dont les ventes TTC soumises au taux de 5,5 % et plusieurs montants de TVA déductible. L'annexe 3 reproduit la déclaration de TVA à compléter.

Question 1. À partir des opérations communiquées pour juin 2004, compléter la déclaration de TVA de l'annexe 3 en inscrivant les montants dans les rubriques correspondant aux opérations imposables et aux déductions.

Les ventes TTC sont converties en montant hors taxes avant de déclarer la base de la ligne 09. La TVA collectée est portée ligne 15. Les TVA déductibles sur achats et frais divers sont regroupées ligne 19 ; celle sur immobilisations figure ligne 18. Le total déductible dépassant la TVA collectée, le solde est un crédit à reporter ligne 27, sans TVA nette à payer.

Calcul ou rubrique	Formule et montant	Déclaration
Ventes hors taxes	18 990 € TTC ÷ 1,055 = 18 000 € HT	Ligne 01 : 18 000 €
TVA collectée à 5,5 %	18 000 € × 5,5 % = 990 €	Ligne 09 : base 18 000 €, TVA 990 € ; ligne 15 : 990 €
TVA déductible sur achats et frais divers	833 € + 128 € = 961 €	Ligne 19 : 961 €
TVA déductible sur immobilisations	499 €	Ligne 18 : 499 €
Total de TVA déductible	499 € + 961 € = 1 460 €	Ligne 24 : 1 460 €
Crédit de TVA	1 460 € - 990 € = 470 €	Lignes 25 et 27 : 470 € à reporter

Annexe 3 complétée : TVA de juin 2004



✓ RÉPONSE À RETENIR

Base taxable : 18 000 € ; TVA collectée : 990 € ; TVA déductible : 1 460 € ; crédit reportable : 470 € ; TVA à payer : 0 €.

4. Seuil de rentabilité et point mort

L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 318 000 euros et dispose d'un tableau de charges distinguant les parts variables et fixes. Le travail porte sur l'analyse différentielle, le calcul du seuil de rentabilité et la date à laquelle celui-ci est atteint.

Question 1. Compléter le tableau différentiel à partir du chiffre d'affaires et des charges fournies, puis calculer le seuil de rentabilité de l'entreprise.

Les charges variables sont les matières consommées et la part variable des frais généraux : 75 000 + 7 000 = 82 000 €. Les charges fixes sont les charges de personnel, la part fixe des frais généraux et les autres charges : 80 000 + 28 000 + 31 000 = 139 000 €. La marge sur coûts variables vaut 318 000 - 82 000 = 236 000 €.

Élément	Montant (€)	Part du chiffre d’affaires
Chiffre d’affaires	318 000	100 %
Charges variables	82 000	25,79 %
Marge sur coûts variables	236 000	74,21 %
Charges fixes	139 000	43,71 %
Résultat	97 000	30,50 %

Avec le taux de marge arrondi à 74,21 %, le seuil de rentabilité est : 139 000 / 0,7421.

Tableau différentiel complété

Élément	Montant (€)	Part du CA
Chiffre d’affaires	318 000	100 %
Charges variables	82 000	25,79 %
Marge sur coûts variables	236 000	74,21 %
Charges fixes	139 000	43,71 %
Résultat	97 000	30,50 %

Analyse différentielle de l’entreprise.

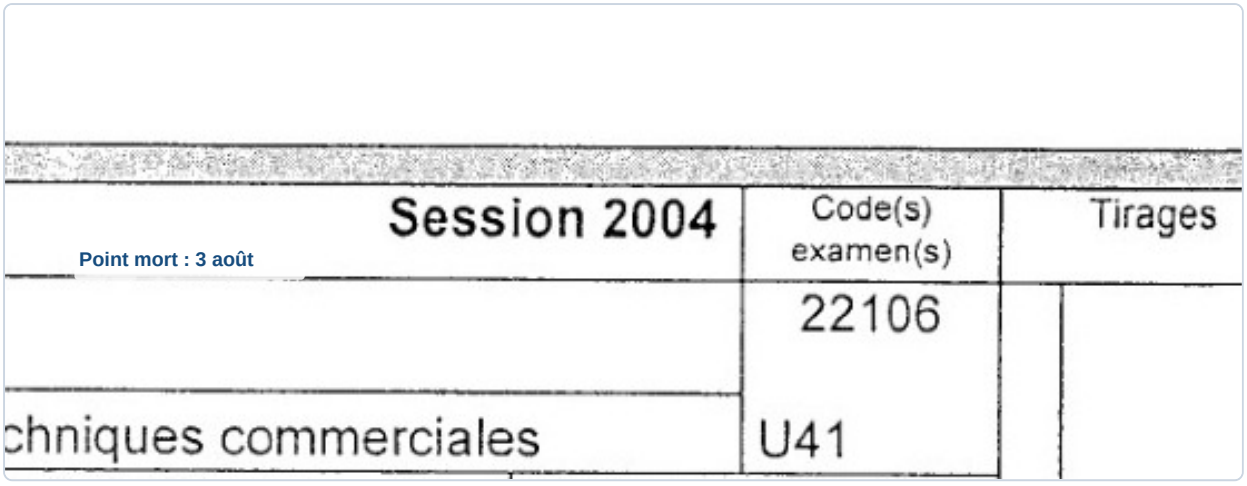
✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges variables : 82 000 € ; charges fixes : 139 000 € ; marge sur coûts variables : 236 000 € ; résultat : 97 000 € ; seuil de rentabilité : 187 306,29 €.

Question 2. Calculer le point mort, c'est-à-dire la date à laquelle le seuil de rentabilité est atteint.

Le point mort est atteint lorsque le chiffre d’affaires cumulé égale le seuil de rentabilité. En année commerciale de 360 jours, on calcule : (187 306,29 / 318 000) × 360 = 212,04 jours. Le corrigé retient le jour supérieur, soit 213 jours. Avec des mois commerciaux de 30 jours, 213 jours correspondent à 7 mois et 3 jours depuis le 1er janvier : le seuil est donc atteint le 3 août.

Point mort indiqué sur le corrigé



✓ RÉPONSE À RETENIR

Le seuil de rentabilité est atteint le 3 août, soit au 213e jour de l'exercice commercial de 360 jours.

5. Établissement du bilan au 31 décembre 2003

Le patrimoine de l'entreprise comprend des immobilisations, des stocks, des créances, des disponibilités, des dettes et le capital. L'annexe 4 propose une structure de bilan à compléter au 31 décembre 2003.

Question 1. Classer les éléments du patrimoine dans les rubriques appropriées de l'actif et du passif, établir le bilan de l'entreprise au 31 décembre 2003 dans l'annexe 4 et faire apparaître le résultat permettant d'équilibrer le bilan.

Les montants détaillés de la liste patrimoniale de la page 9 sont retenus pour le mobilier et le matériel du magasin. À la page 10, l'annexe répartit différemment leur somme, sans changer le total de l'actif. Le bénéfice équilibre le bilan : il correspond à l'actif total diminué du capital et des dettes.

Actif	Montant (€)	Passif	Montant (€)
Fonds de commerce	46 000	Capital	7 500
Bâtiments	30 000	Bénéfice	28 500
Matériel du laboratoire	9 600	Emprunt bancaire	83 000
Mobilier du magasin	7 500	Impôts dus	6 000
Matériel du magasin	6 500	Fournisseurs	2 700
Prêt à un salarié	3 600	Fournisseurs d'immobilisations	9 700
Stock de marchandises	4 000		
Stock de matières premières	3 800		
Créances clients	10 800		
Banque	12 800		
Caisse	2 800		
Total actif	**137 400**	**Total passif**	**137 400**

Le bilan est équilibré : actif total et passif total valent chacun 137 400 €.

Annexe 4 corrigée selon la liste patrimoniale

ACTIF		PASSIF	
ACTIF IMMOBILISE		CAPITAUX PROPRES	
Fonds de commerce	46 000	Capital	7 500
Bâtiments	30 000	Bénéfice	28 500
Matériel du laboratoire	7 500		
Mobilier du magasin	6 500		
Matériel du magasin	3 404		
Prêt à un salarié	3 600		
ACTIF CIRCULANT		DETTES	
Stock de marchandises	4 000	Emprunts	83 000
Stock de matières premières	3 800	Impôts	6 000
Créances clients	10 800	Fournisseurs	2 700
Banque	12 800	Fournisseurs d'immobilisations	9 700
Caisse	2 800		
TOTAL	137 400	TOTAL	137 400

✓ RÉPONSE À RETENIR

Bénéfice : 28 500 €. Total du bilan au 31/12/2003 : 137 400 €.

6. Organisation de l'inauguration du magasin et affiche publicitaire

Le travail commercial porte sur l'ouverture d'un magasin de boucherie et la préparation de sa journée d'inauguration. Il demande d'organiser les principales étapes de l'événement et de réaliser une affiche publicitaire pour un produit.

Organisation de l'inauguration

Question 1. Proposer une organisation cohérente de la journée d'ouverture : fixer et justifier la date, préciser les personnes à inviter et les moyens d'invitation, prévoir le buffet, organiser la réception et le contrôle des commandes, préparer le point de vente et planifier l'accueil des invités.

Le samedi 11 septembre 2004, deuxième samedi du mois, est une date cohérente après la rentrée et au moment de la reprise commerciale. Le marché local peut aussi attirer des visiteurs.

Date	Actions
1er septembre	Inviter le maire, les représentants des métiers et de la CCI, les commerçants de la zone et les clients potentiels : courriers personnalisés, prospectus et presse locale. Prévoir un buffet de spécialités du magasin, de la région et d'autres artisans.
La veille	Contrôler les livraisons par rapport aux commandes, les quantités et la fraîcheur. Nettoyer et décorer le magasin, préparer la vitrine et aménager l'espace buffet.
Le 11 septembre	Accueillir les invités, prononcer un mot de bienvenue, présenter l'équipe et les produits, puis distribuer des cartes de fidélité.

Ce calendrier assure une préparation progressive et un accueil convivial.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Inauguration le samedi 11 septembre 2004. Invitations et buffet prévus le 1er septembre, contrôles et préparation la veille, accueil le jour même.

Affiche publicitaire

Question 2. Réaliser une affiche publicitaire pour le magasin en indiquant notamment le nom du produit et son prix unitaire et/ou son prix au kilo, et en soignant les informations de traçabilité ainsi que la présentation.

Cette maquette met en avant un produit, son prix au kilo et les informations de traçabilité attendues. Le prix est donné à titre d'exemple ; l'origine et le numéro de lot doivent être renseignés d'après les documents du produit réellement vendu. Une affiche lisible, avec un nom de magasin visible et un contraste marqué, attire l'attention sans masquer les informations utiles.

Affiche publicitaire exemple pour la Boucherie Martial



✓ RÉPONSE À RETENIR

Bœuf à braiser : 14,90 €/kg (prix indicatif). Afficher l'origine et le numéro de lot exacts du produit vendu.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2004)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve U41 du BP Boucher, session de juin 2004, porte le code 22106, dure 3 heures et a un coefficient de 4. Elle traite de la gestion d'une entreprise de boucherie et de l'ouverture d'un magasin : amortissement, financement, TVA, rentabilité, bilan et actions commerciales. Elle évalue les compétences de calcul, de classement comptable, de planification et de communication publicitaire.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- En amortissement dégressif, tenir compte du prorata de la première année et comparer ensuite l'annuité dégressive à l'amortissement linéaire restant.
- Dans un plan de financement, le total des ressources doit égaler le total des besoins ; l'emprunt complète les apports.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables ; point mort = seuil de rentabilité / chiffre d'affaires annuel × 360 jours.

Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter les dates d'acquisition et de mise en service, la durée d'utilisation et l'arrondi demandé pour le plan d'amortissement.
- Vérifier l'équilibre entre besoins et ressources, puis entre total de l'actif et total du passif du bilan.
- Distinguer les ventes TTC de leur base hors taxes et ventiler les TVA déductibles selon leur catégorie.
- Pour le point mort, appliquer la convention de 360 jours et indiquer clairement la date obtenue ; pour l'affiche, vérifier prix et traçabilité.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité avec le tableau différentiel ?

Soustrayez les charges variables du chiffre d'affaires pour obtenir la marge sur coûts variables. Divisez cette marge par le chiffre d'affaires pour trouver son taux, puis divisez les charges fixes par ce taux.

Q : Comment déterminer le point mort à partir du seuil de rentabilité ?

Divisez le seuil de rentabilité par le chiffre d'affaires annuel, puis multipliez le résultat par 360 jours, selon la convention utilisée dans ce corrigé. Convertissez le nombre de jours en durée et en date.

Q : Combien de temps dure l'épreuve et comment les points sont-ils répartis ?

L'épreuve dure 3 heures et son coefficient est 4. Le barème totalise 80 points : 54 en gestion-comptabilité et 26 en techniques commerciales, dont 16 pour l'inauguration et 10 pour l'affiche.

Q : Quels critères sont indiqués pour l'affiche publicitaire ?

L'affiche est appréciée par le correcteur. Elle doit notamment présenter le nom du produit, un prix unitaire et/ou un prix au kilo, des informations de traçabilité et une réalisation soignée.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2004/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2004 - 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.