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 • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Gestion, comptabilité et techniques commerciales

Session 2005 • Code sujet : **138CB05** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Bilan prévisionnel** (1 question) — **Page 3**
2. **Analyse d'un compte de résultat et seuil de rentabilité** (4 questions) — **Page 4**
3. **Amortissements** (3 questions) — **Page 7**
4. **Techniques commerciales** (5 questions) — **Page 9**
5. **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/2005/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2005 - 2-Sujet.pdf

1. Bilan prévisionnel

Le bilan prévisionnel de l'entreprise est à établir à partir des postes d'emplois et de ressources fournis dans l'annexe 1. La tâche comprend la détermination du montant de l'emprunt à demander à la banque.

Question 1. Établir le bilan prévisionnel dans l'annexe 1 et déterminer le montant de l'emprunt que l'entreprise doit demander à son banquier.

Le total des emplois est de 100 000 €. Les ressources connues, hors emprunt, comprennent le capital de 25 000 € et les fournisseurs de 3 000 €. L'emprunt finance donc la différence entre les emplois et ces ressources déjà identifiées. Le tableau reprend chaque poste de l'annexe et confirme l'équilibre : les ressources atteignent elles aussi 100 000 €.

Emplois	Montant (€)	Ressources	Montant (€)
Fonds de commerce	30 000	Capital	25 000
Matériel et mobilier	42 000	Emprunt	72 000
Matériel de transport	18 000	Fournisseurs	3 000
Matériel informatique	1 850		
Stocks	3 000		
Clients	1 250		
Trésorerie	3 900		
Total	**100 000**	**Total**	**100 000**

Emprunt du bilan prévisionnel

Stocks	3000	**Emprunts**	**72000**
Clients	1250	Fournisseurs	3000
Trésorerie	3900		
TOTAL	100000	**TOTAL**	100000

(1 point par montant à reporter, 4 points pour l'emprunt) Emprunt demandé : 72 000 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Emprunt à demander : **72 000 €**. Le bilan est équilibré à **100 000 €**.

2. Analyse d'un compte de résultat et seuil de rentabilité

Les annexes présentent les charges et produits de l'entreprise, puis la répartition des charges entre variables et fixes. Elles servent à établir le compte de résultat synthétique et le tableau d'exploitation différentiel, puis à calculer le seuil de rentabilité en euros et en jours.

Question 1. Présenter le compte de résultat synthétique de l'entreprise à partir de l'annexe 2 et déterminer le résultat.

Le chiffre d'affaires total est de 260 750 €. Les charges hors bénéfice totalisent 186 250 € ; le bénéfice équilibre le compte de résultat.

Compte de résultat	Charges (€)	Produits (€)
Achats utilisés	64 200	
Charges externes	32 000	
Impôts	2 850	
Charges de personnel	72 520	
Charges financières	1 850	
Dotations	12 830	
Bénéfice	74 500	
Chiffre d'affaires boucherie		178 500
Chiffre d'affaires charcuterie		82 250
Total	**260 750**	**260 750**

✓ RÉPONSE À RETENIR

Bénéfice : 74 500 €.

Question 2. Compléter le tableau de répartition des charges de l'annexe 3 en indiquant les montants variables et fixes.

Pour chaque charge, la somme des parts variables et fixes doit correspondre au montant total.

Charges	Montant (€)	Variables (€)	Fixes (€)
Achats utilisés	64 200	64 200	0
Charges externes	32 000	25 600	6 400
Impôts	2 850	0	2 850
Charges de personnel	72 520	14 504	58 016
Charges financières	1 850	0	1 850
Dotations	12 830	0	12 830
Total	**186 250**	**104 304**	**81 946**

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges variables : 104 304 € ; charges fixes : 81 946 €.

Question 3. Compléter le tableau d'exploitation différentiel de l'annexe 4.

Les pourcentages sont calculés par rapport au chiffre d'affaires, pris comme base 100 %.

Éléments	Montant (€)	Pourcentage
Chiffre d'affaires	260 750	100 %
Charges variables	104 304	40 %
Marge sur coût variable	156 446	60 %
Charges fixes	81 946	31,43 %
Résultat	74 500	28,57 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge sur coût variable : 156 446 €, soit 60 % du chiffre d'affaires.

Question 4. Calculer le seuil de rentabilité en euros, arrondi à l'euro près, puis en jours, sachant que l'entreprise travaille 330 jours dans l'année.

Le seuil de rentabilité se calcule par charges fixes ÷ taux de marge sur coût variable. Le nombre de jours est calculé au prorata du chiffre d'affaires annuel.

Calcul	Formule	Résultat
Seuil de rentabilité	260 750 × 81 946 ÷ 156 446	136 580,16 €, soit 136 580 €
Jours d’activité	330 × 136 580 ÷ 260 750	172,85 jours, soit 173 jours

Le seuil est donc atteint au cours du 173e jour de travail.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 136 580 €. Atteint après 173 jours de travail.

3. Amortissements

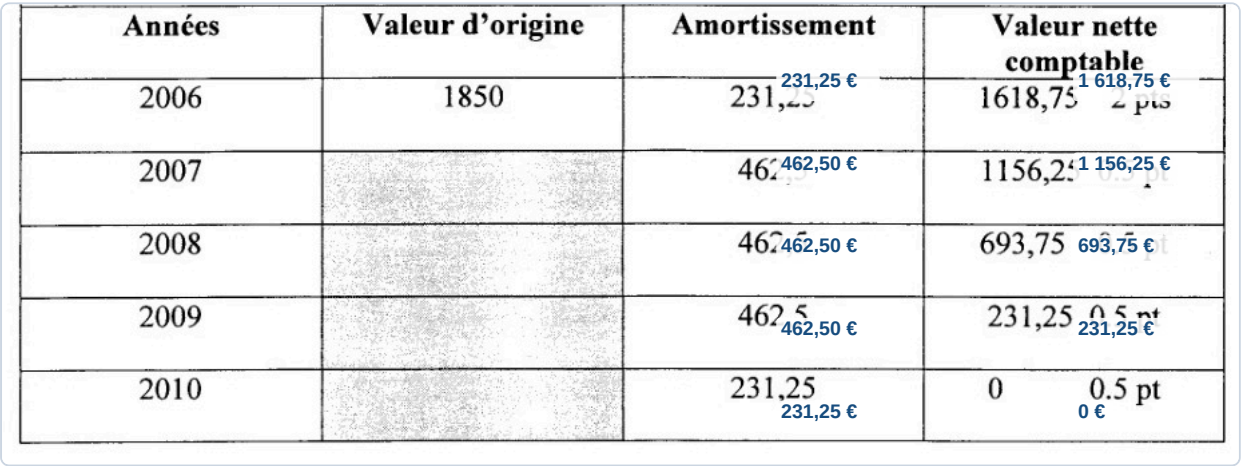
Les annexes concernent l'amortissement d'un ordinateur et d'un véhicule réfrigéré, dont les caractéristiques sont données. Il faut compléter leurs tableaux d'amortissement, puis préciser l'incidence des deux acquisitions sur le compte de résultat au 31 décembre 2006.

Question 1. Compléter le tableau d'amortissement de l'ordinateur dans l'annexe 5.

La base amortissable est de 1 850 € et le taux linéaire de 25 %, soit une annuité pleine de 462,50 €. La mise en service le 1er juillet réduit l'annuité de 2006 à six mois. La valeur nette comptable se calcule en retranchant chaque annuité de la valeur nette de l'année précédente.

Année	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette comptable
2006	1 850 €	231,25 €	1 618,75 €
2007		462,50 €	1 156,25 €
2008		462,50 €	693,75 €
2009		462,50 €	231,25 €
2010		231,25 €	0 €

Amortissement de l'ordinateur



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

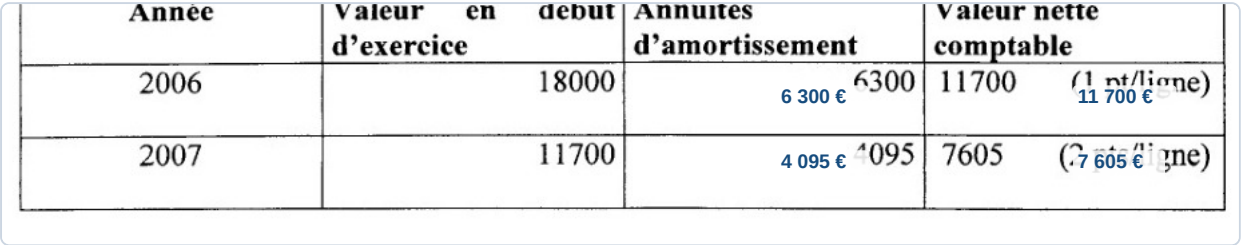
2006 : 231,25 €. 2007 à 2009 : 462,50 € par an. 2010 : 231,25 €.

Question 2. Présenter les deux premières lignes du tableau d'amortissement du véhicule dans l'annexe 6.

Le véhicule est amorti sur cinq ans au taux dégressif de 35 %. Pour chaque exercice, l'annuité est la valeur nette comptable au début de l'exercice multipliée par ce taux. La valeur nette comptable de fin d'exercice correspond à la valeur de début diminuée de l'annuité.

Année	Valeur en début d'exercice	Annuité d'amortissement	Valeur nette comptable
2006	18 000 €	6 300 €	11 700 €
2007	11 700 €	4 095 €	7 605 €

Deux premières annuités du véhicule



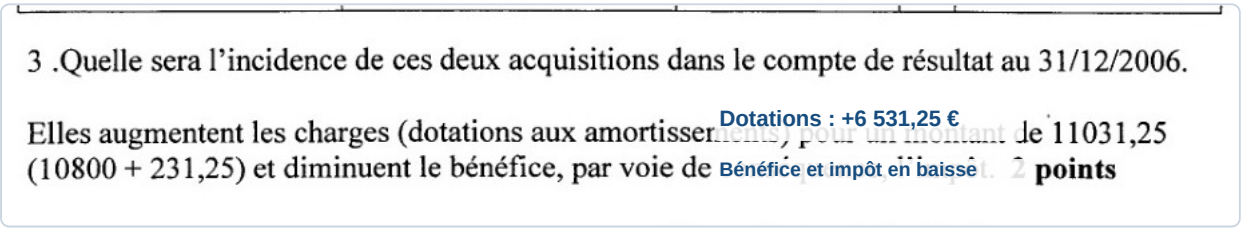
✓ RÉPONSE À RETENIR

2006 : annuité 6 300 €, VNC 11 700 €. 2007 : annuité 4 095 €, VNC 7 605 €.

Question 3. Indiquer l'incidence des deux acquisitions dans le compte de résultat au 31 décembre 2006.

Au 31 décembre 2006, les acquisitions génèrent des dotations aux amortissements de 6 300 € pour le véhicule et de 231,25 € pour l'ordinateur. Leur total est de 6 531,25 €. Ces dotations augmentent les charges du compte de résultat et réduisent d'autant le résultat avant impôt. L'impôt diminue également en conséquence.

Incidence sur le compte de résultat



✓ RÉPONSE À RETENIR

Dotations supplémentaires : 6 531,25 €. Le bénéfice et l'impôt diminuent.

4. Techniques commerciales

Les situations commerciales concernent une boucherie et portent sur les promotions saisonnières et la création d'une carte de fidélité. Elles évaluent aussi la connaissance de la zone de chalandise et le choix de supports publicitaires adaptés.

Question 1. Proposer quatre promotions dans l'année pour la boucherie de Sébastien Leboeuf et justifier les choix.

Des promotions liées aux saisons répondent aux habitudes de consommation et donnent une raison concrète de choisir les produits proposés :

1. En février : pot-au-feu et bœuf bourguignon, adaptés à la période froide.
2. En juin : grillades, avec l'arrivée des beaux jours.
3. En octobre : porc, en lien avec les traditions de certaines régions.
4. En décembre : gibier et viandes exotiques, pour les fêtes et la découverte de nouveaux produits.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Février : pot-au-feu et bourguignon. Juin : grillades. Octobre : porc. Décembre : gibier et viandes exotiques.

a)

Question 2. Expliquer le principe de fonctionnement de la carte de fidélité.

À chaque tranche de 15 € d'achat, le client obtient un point, inscrit sur sa carte. Une fois les 20 points réunis, il peut choisir son cadeau : un poulet fermier ou cinq steaks hachés. La carte est valable six mois. Cette règle permet au client de comprendre comment cumuler les points, quelle récompense il peut obtenir et dans quel délai utiliser sa carte.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> 1 point par tranche de 15 € d'achat. À 20 points : un poulet fermier ou 5 steaks hachés. Validité : 6 mois.

b)

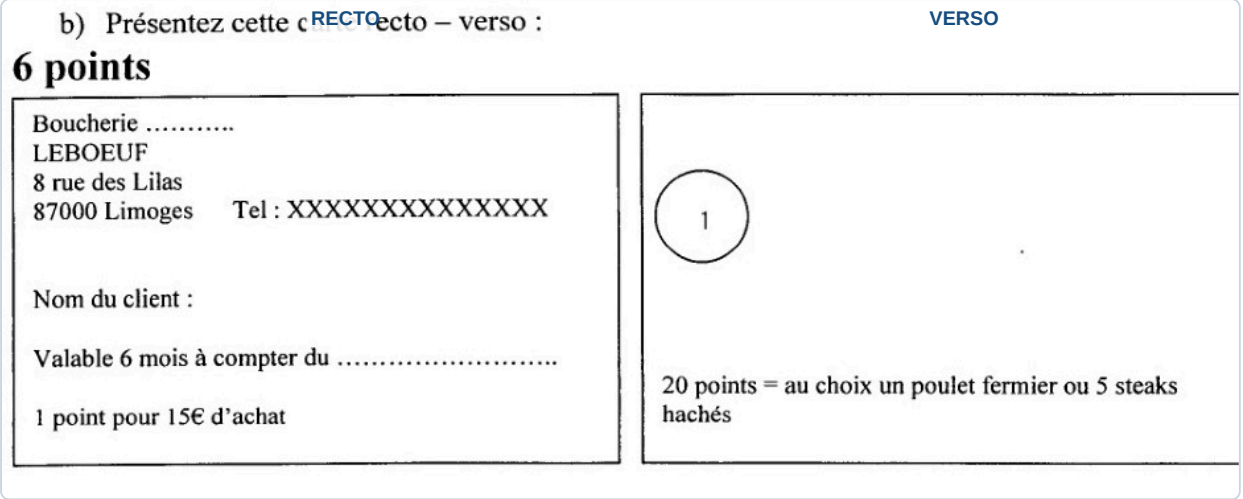
Question 2. Présenter la carte de fidélité recto verso.

La carte comporte un recto pour identifier la boucherie et le client, préciser la durée de validité et indiquer la règle d'attribution des points. Le verso présente les points à marquer et le cadeau obtenu lorsque la carte est complète.

Recto	Verso
Boucherie LEBOEUF 8 rue des Lilas, 87000 Limoges Tél. : XXXXXXXXXXXXX Nom du client : _____ Valable 6 mois à compter du : _____ 1 point par tranche de 15 € d'achat	Marquage des points 20 points = au choix 1 poulet fermier ou 5 steaks hachés

Sur le modèle, le recto regroupe les informations de la boucherie et du client. Au verso, prévoir le marquage des points et rappeler clairement les deux cadeaux possibles.

Carte de fidélité recto verso



✓ RÉPONSE À RETENIR

Recto : coordonnées, nom du client, validité de 6 mois et règle des points. Verso : marquage des points et choix entre un poulet fermier ou 5 steaks hachés à 20 points.

a)

Question 3. Expliquer le terme « zone de chalandise ».

La zone de chalandise, ou zone d'attraction commerciale, est l'espace territorial qui entoure un point de vente. Elle correspond au secteur où résident les consommateurs susceptibles de devenir ses clients. Pour la boucherie de Sébastien Leboeuf, elle désigne donc les environs d'où peut provenir sa clientèle potentielle. Cette notion permet au commerçant de cibler ses actions commerciales et publicitaires vers les habitants de ce secteur.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Territoire autour du point de vente où résident les consommateurs susceptibles de devenir ses clients.

b)

Question 3. Citer trois supports publicitaires que le commerçant peut utiliser pour couvrir sa zone de chalandise.

Pour toucher les habitants de sa zone de chalandise, le commerçant peut choisir des supports diffusés localement. Trois exemples adaptés sont :

- La publicité sur les radios locales.
- La distribution de prospectus dans les boîtes aux lettres.
- Les annonces dans les journaux locaux.

Ces supports permettent de faire connaître la boucherie et ses offres aux consommateurs du secteur.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Radios locales, prospectus distribués dans les boîtes aux lettres et journaux locaux.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2005)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de BP Boucher, session 2005, porte le code 138CB05 et concerne la gestion, la comptabilité et les techniques commerciales. D'une durée de 3 heures et de coefficient 4, elle traite du bilan prévisionnel, du compte de résultat, du seuil de rentabilité, des amortissements et de la promotion commerciale. Elle évalue les calculs comptables, l'analyse financière et la capacité à proposer des actions commerciales adaptées.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le bilan prévisionnel met en équilibre les emplois et les ressources, en déterminant le financement nécessaire.
- La marge sur coût variable est égale au chiffre d'affaires diminué des charges variables.
- Seuil de rentabilité en euros = charges fixes ÷ taux de marge sur coût variable.
- En amortissement linéaire, l'annuité complète est égale à la valeur amortissable multipliée par le taux linéaire.

Points de vigilance & attentes du jury

- Vérifier l'égalité des totaux emplois et ressources du bilan prévisionnel.
- Contrôler que les charges fixes et variables reconstituent le total des charges.
- Pour le seuil de rentabilité en jours, utiliser les 330 jours d'activité indiqués et arrondir le résultat.
- Dans les tableaux d'amortissement, distinguer annuité, valeur nette comptable et prorata temporis.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité à partir du tableau d'exploitation différentiel ?

Divisez la marge sur coût variable par le chiffre d'affaires pour obtenir le taux de marge sur coût variable. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux pour déterminer le seuil de rentabilité en euros.

Q : Comment compléter le tableau d'amortissement de l'ordinateur ?

Pour une annuité linéaire complète, multipliez la valeur amortissable par le taux annuel. La première annuité doit tenir compte de la date de mise en service : le tableau du sujet applique un prorata pour 2006.

Q : Comment organiser les trois heures et tenir compte du barème ?

Le corrigé attribue 80 points aux quatre parties. Répartissez le temps selon le nombre de points, réservez un moment pour vérifier les calculs et reportez soigneusement les réponses dans les annexes.

Q : Quels éléments sont attendus pour la carte de fidélité et les promotions ?

Pour la carte, faites apparaître la raison sociale, le nom du client, la règle et le marquage des points, la validité et les cadeaux. Pour chaque promotion, proposez un produit et une période, puis justifiez le choix.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2005/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2005 - 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.