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

U41 - 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 et financement de la reprise** (1 question) — **Page 3**
2. **Analyse du compte de résultat et seuil de rentabilité** (4 questions) — **Page 4**
3. **Amortissements du véhicule réfrigéré et de l'ordinateur** (3 questions) — **Page 8**
4. **Promotion, fidélisation et zone de chalandise** (5 questions) — **Page 11**
5. **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/2005/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2005 - 5-Sujet.pdf

1. Bilan prévisionnel et financement de la reprise

Sébastien Leboeuf envisage de reprendre la boucherie de Monsieur Devaud et de s'installer début janvier 2006. Les données portent sur les éléments repris ou achetés, les créances et dettes, le besoin de trésorerie et l'apport personnel.

Question 1. À partir des informations fournies, établir le bilan prévisionnel dans l'annexe 1, puis déterminer le montant de l'emprunt à demander au banquier.

Les emplois comprennent les immobilisations, les stocks, les créances clients et la trésorerie de départ. Les ressources comprennent l'apport personnel, les dettes fournisseurs reprises et l'emprunt nécessaire à l'équilibre.

Emplois	Montant	Ressources	Montant
Fonds de commerce	30 000 €	Apport personnel	25 000 €
Matériel et mobilier	42 000 €	Dettes fournisseurs reprises	3 000 €
Stocks	3 000 €	Emprunt bancaire	72 000 €
Créances clients	1 250 €		
Véhicule réfrigéré	18 000 €		
Ordinateur	1 850 €		
Trésorerie de départ	3 900 €		
Total	**100 000 €**	**Total**	**100 000 €**

Emplois : 100 000 €. Emprunt : 100 000 € - 25 000 € d'apport - 3 000 € de dettes fournisseurs reprises.

Annexe 1 complétée : bilan prévisionnel

EMPLOIS		RESSOURCES	
COMPTES	MONTANTS	COMPTES	MONTANTS
Fonds de commerce	30 000 €	Apport personnel	25 000 €
Matériel, mobilier	42 000 €	Dettes fournisseurs	3 000 €
Stocks	3 000 €	Emprunt bancaire	72 000 €
Créances clients	1 250 €		
Véhicule réfrigéré	18 000 €		
Ordinateur	1 850 €		
Trésorerie	3 900 €		
TOTAL TOTAL	100 000 €	TOTAL TOTAL	100 000 €

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Emprunt bancaire à demander : **72 000 €**.

2. Analyse du compte de résultat et seuil de rentabilité

La rentabilité de l'entreprise de Monsieur Devaud est étudiée à partir de données comptables de l'année 2004, comprenant les chiffres d'affaires de la boucherie et de la charcuterie et les principales charges. Les travaux demandés portent sur le compte de résultat, la répartition des charges, le tableau d'exploitation différentiel et le seuil de rentabilité.

Question 1. Présenter le compte de résultat synthétique de l'entreprise dans l'annexe 2 à partir des données fournies, puis déterminer le résultat.

Le chiffre d'affaires regroupe les ventes de boucherie et de charcuterie. Les produits sont donc constitués de ces deux ventes. Additionnez ensuite les six charges données, puis comparez les totaux : si les produits dépassent les charges, la différence est un bénéfice. Les montants ci-dessous reprennent les données comptables de 2004.

Charges	Montant (€)	Produits	Montant (€)
Achats utilisés	64 200	Ventes boucherie	178 500
Charges externes	32 000	Ventes charcuterie	82 250
Impôts	2 850		
Charges de personnel	72 520		
Charges financières	1 850		
Dotations aux amortissements	12 830		
Total des charges	**186 250**	**Total des produits**	**260 750**

Résultat = total des produits - total des charges. Le solde est positif : l'entreprise est bénéficiaire.

Annexe 2 complétée : totaux et résultat

CHARGES		PRODUITS	
Intitulé des comptes	Montants	Intitulé des comptes	Montants
TOTAL	186 250 €	TOTAL	260 750 €

Bénéfice : 74 500 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Bénéfice 2004 : 74 500 €.

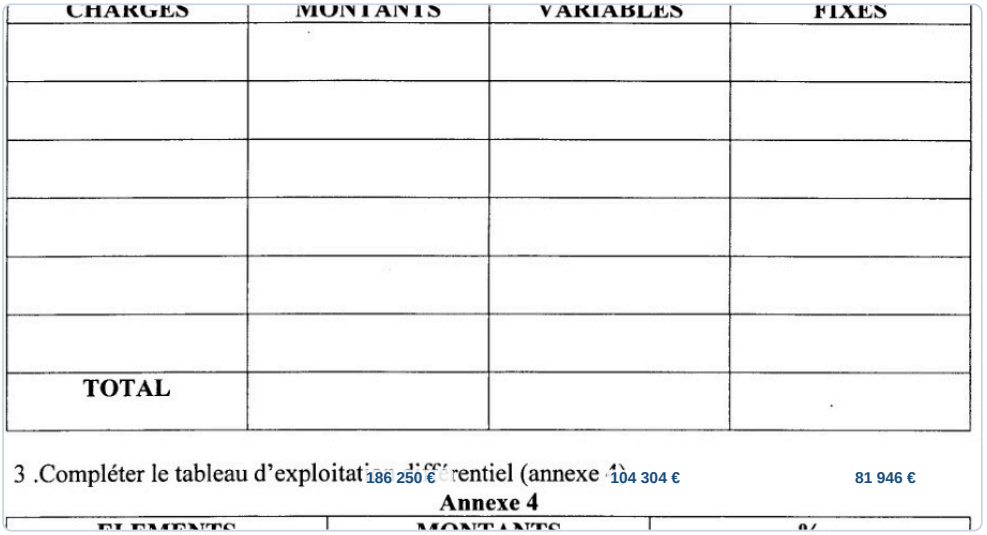
Question 2. Compléter le tableau de répartition des charges de l'annexe 3 en utilisant les montants et les indications de répartition fournis.

Les indications du sujet précisent que les achats utilisés sont variables, que 20 % des charges externes sont fixes et que 80 % des charges de personnel sont fixes. Pour chaque charge partagée, calculez la part fixe à partir du pourcentage indiqué, puis obtenez la part variable par différence. Les impôts, les charges financières et les amortissements sont entièrement fixes.

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 aux amortissements	12 830	0	12 830
Total	**186 250**	**104 304**	**81 946**

Contrôle : le total des charges variables et fixes correspond bien au total des charges du compte de résultat.

Annexe 3 complétée : totaux



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

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

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

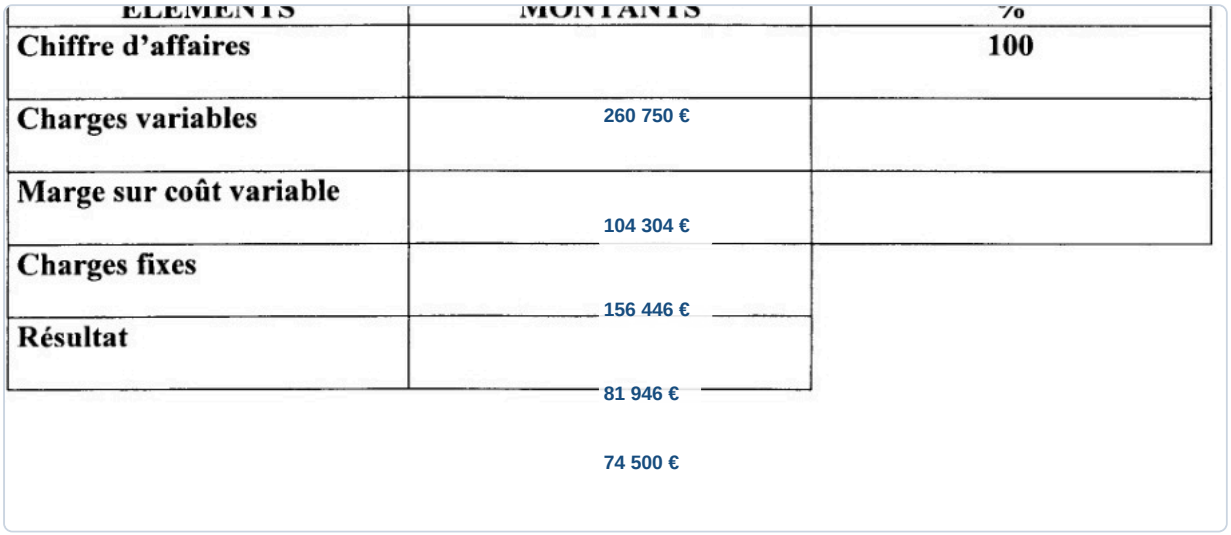
Le chiffre d'affaires est obtenu en additionnant les ventes de boucherie et de charcuterie. La marge sur coût variable correspond au chiffre d'affaires diminué des charges variables. Les pourcentages des charges variables et de la marge sont calculés par rapport au chiffre d'affaires. Enfin, le résultat différentiel est la marge diminuée

des charges fixes.

Éléments	Montant (€)	Pourcentage du CA
Chiffre d'affaires	260 750	100 %
Charges variables	104 304	40,00 %
Marge sur coût variable	156 446	60,00 %
Charges fixes	81 946	
Résultat	74 500	

Les charges fixes et le résultat sont indiqués en montant, sans pourcentage dans les cases prévues par l'annexe.

Annexe 4 complétée : montants



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Marge sur coût variable : 156 446 € ; résultat : 74 500 €.

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 est le chiffre d'affaires pour lequel la marge sur coût variable couvre exactement les charges fixes. On calcule d'abord le taux de marge sur coût variable en divisant la marge par le chiffre d'affaires. Le seuil est ensuite obtenu en divisant les charges fixes par ce taux. Pour trouver le jour d'atteinte, on rapporte le seuil au chiffre d'affaires annuel et on multiplie par 330 jours.

Calcul	Formule	Résultat
Taux de marge sur coût variable	156 446 ÷ 260 750	59,9985 %
Seuil de rentabilité	81 946 ÷ (156 446 ÷ 260 750)	136 580 €
Seuil en jours	136 580 ÷ 260 750 × 330	173 jours

Résultat du seuil de rentabilité


4. Calculer le seuil de rentabilité en euros (arrondir à l'euro près) et en jours (l'entreprise travaille 330 jours dans l'année).

Seuil : 136 580 €

Soit 173 jours d'activité

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 136 580 €, atteint au 173e jour d'activité.

3. Amortissements du véhicule réfrigéré et de l’ordinateur

Monsieur Leboeuf prévoit d’acheter un véhicule réfrigéré de 18 000 € HT, amorti en dégressif sur cinq ans avec un coefficient de 1,75, et un ordinateur de 1 850 € HT, amorti en linéaire sur quatre ans. L’exercice comptable correspond à l’année civile et les dates de mise en service sont indiquées dans le sujet.

Question 1. Présenter les deux premières lignes du tableau d’amortissement du véhicule dans l’annexe 5 et compléter les caractéristiques demandées.

Le taux linéaire est de 20 % (100 % ÷ 5) ; le taux dégressif est de 35 % (20 % × 1,75). La mise en service début janvier permet une année complète en 2006. En 2007, le taux s’applique à la valeur nette comptable en début d’exercice.

Caractéristique	Valeur
Immobilisation	Véhicule réfrigéré
Valeur à amortir	18 000 €
Mise en service	Début janvier 2006
Durée	5 ans
Coefficient	1,75
Taux dégressif	35 %

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

Annexe 5 complétée

Immobilisation :.....		Durée d’amortissement :.....	
Valeur à amortir :.....		Coefficient :.....	
Date de mise en service :.....		Taux :.....	
Année	Valeur en début d’exercice	Annuités d’amortissement	Valeur nette comptable
2006	18 000 €	6 300 €	11 700 €
2007	11 700 €	4 095 €	7 605 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

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

Question 2. Compléter le tableau d'amortissement de l'ordinateur dans l'annexe 6 et renseigner les informations de calcul demandées.

L'amortissement linéaire est de 25 % par an, soit une annuité pleine de 462,50 €. La mise en service le 1er juillet réduit l'annuité 2006 à six mois. La dernière annuité, en 2010, couvre les six mois restants. La valeur d'origine est indiquée uniquement sur la première ligne, comme le prévoit le tableau de l'annexe.

Caractéristique	Valeur
Valeur à amortir	1 850 €
Mise en service	1er juillet 2006
Durée d'utilisation	4 ans
Taux linéaire	25 %
Annuité pleine	462,50 €

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 €

Annexe 6 complétée

Annexe 6

Valeur à amortir : 1 850 € — Taux linéaire : 25 %

Date de mise en service : 01/07/2006 — Annuité constante : 462,50 €

Durée d'utilisation : 4 ans

Années	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 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

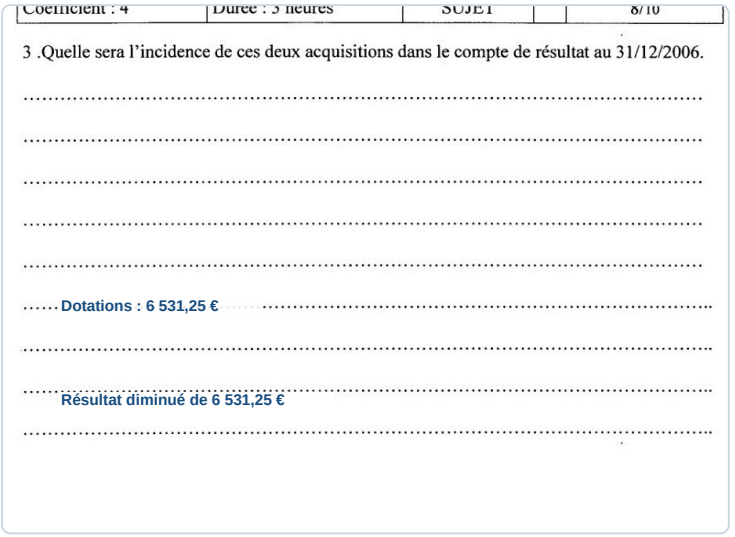
Annuité pleine : 462,50 €. Amortissements : 231,25 € en 2006, 462,50 € par an de 2007 à 2009, puis 231,25 € en 2010.

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

Les acquisitions sont inscrites à l'actif et non passées intégralement en charges. En 2006, le véhicule génère une dotation de 6 300 €. L'ordinateur, mis en service le 1er juillet, génère une dotation proratisée de 231,25 €. Ces dotations constituent des charges d'exploitation et diminuent le résultat de l'exercice.

Total des dotations liées aux deux acquisitions : 6 300 € + 231,25 € = 6 531,25 €.

Incidence sur le résultat 2006



✓ RÉPONSE À RETENIR

Dotations aux amortissements 2006 : 6 531,25 €. Le résultat diminue de ce montant.

4. Promotion, fidélisation et zone de chalandise

Dans le cadre de la reprise de la boucherie, Sébastien Leboeuf souhaite développer son activité commerciale et fidéliser sa clientèle. Les tâches demandent de proposer des actions de promotion, de concevoir une carte de fidélité et de définir des moyens de communication adaptés à sa zone de chalandise.

Question 1. Proposer quatre actions de promotion à mettre en place dans l'année et justifier les choix.

1. **Printemps :** proposer un assortiment pour barbecue, afin de stimuler les achats avant les beaux jours.
2. **Été :** faire déguster une préparation maison pour faire découvrir les produits et le savoir-faire.
3. **Rentrée :** proposer un lot familial pratique pour les repas de la semaine et encourager les achats groupés.
4. **Fêtes de fin d'année :** présenter des colis festifs et prendre les commandes à l'avance pour développer les ventes et mieux prévoir les stocks.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Quatre promotions saisonnières : assortiment barbecue au printemps, dégustation en été, lot familial à la rentrée et colis festifs en fin d'année.

Carte de fidélité

Question 2.a. Expliquer comment fonctionnera la carte de fidélité à mettre en place.

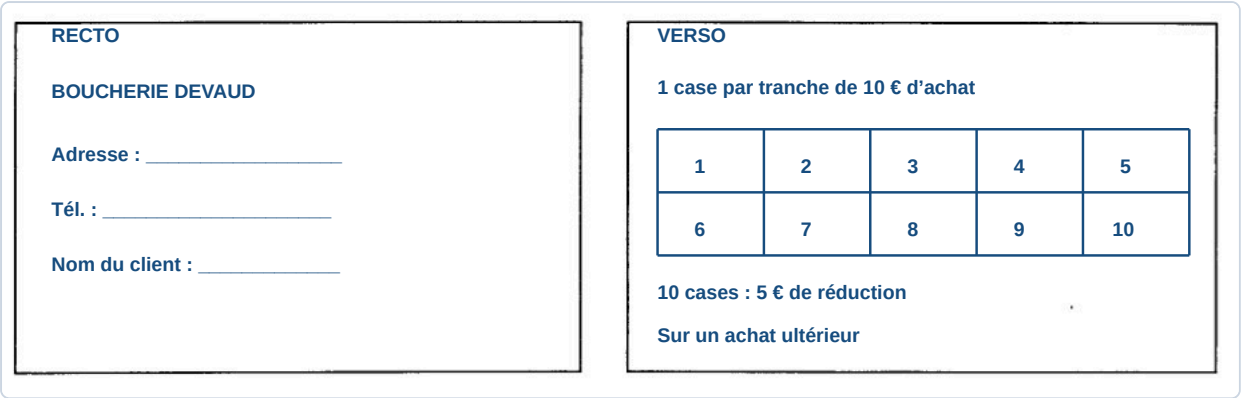
Proposer une carte gratuite remise au client, à présenter lors de chaque passage en caisse. Pour cette formule, une case est validée par tranche de 10 € d'achat. Une fois les dix cases tamponnées, le client reçoit 5 € de réduction sur un achat ultérieur. Afficher ces conditions sur la carte permet d'éviter toute ambiguïté. La récompense incite à revenir et à choisir régulièrement la boucherie.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Carte proposée : une case par tranche de 10 € d'achat, puis 5 € de réduction après dix cases, sur un achat ultérieur.

Question 2.b. Présenter le recto et le verso de la carte de fidélité en faisant apparaître au moins six informations.

La carte ci-dessous reprend la formule proposée : identification du commerce et du client au recto, puis règle de validation, dix cases à tamponner et récompense au verso. Les coordonnées restent à compléter avec celles du commerce. La réduction est utilisable lors d'un achat ultérieur, conformément au fonctionnement décrit en 2.a.

Carte de fidélité complétée, recto et verso



✓ RÉPONSE À RETENIR

Recto : nom du commerce, coordonnées et nom du client. Verso : règle d'obtention, dix cases de validation et récompense.

Zone de chalandise

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

La zone de chalandise est le secteur géographique d'où provient la clientèle d'un commerce, ou dans lequel il attire ses clients. Pour une boucherie, elle peut comprendre les quartiers et communes proches. Sa taille varie notamment selon la distance, l'accès au magasin, les habitudes de déplacement et la présence de commerces concurrents.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La zone de chalandise est le secteur géographique d'où proviennent les clients d'un commerce.

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

Pour informer les habitants de sa zone de chalandise et attirer des clients, le commerçant peut choisir des supports locaux :

- des prospectus distribués dans les boîtes aux lettres ;
- la presse locale ;
- les réseaux sociaux avec une communication ciblée sur le secteur.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prospectus distribués localement, presse locale et réseaux sociaux ciblant le secteur.

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

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve U41 du BP Boucher, session 2005, code 138CB05, dure 3 heures et a un coefficient 4. Ses quatre parties portent sur le financement prévisionnel d'une reprise, l'analyse de rentabilité, les amortissements et les techniques commerciales. Elle évalue des compétences de gestion, de calcul comptable et de développement commercial d'une boucherie.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le bilan prévisionnel présente les emplois du projet et les ressources qui les financent.
- La marge sur coût variable est égale au chiffre d'affaires diminué des charges variables.
- Le seuil de rentabilité en euros est égal aux charges fixes divisées par le taux de marge sur coût variable.
- En amortissement linéaire, l'annuité pleine correspond à la valeur amortissable divisée par la durée d'utilisation.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les emplois des ressources et vérifier l'équilibre des totaux du bilan prévisionnel.
- Respecter les indications de répartition des charges entre variables et fixes.
- Présenter le calcul du seuil de rentabilité en euros et en jours, avec l'arrondi demandé.
- Tenir compte du mode d'amortissement, de la durée et de la date de mise en service de chaque bien.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

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

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 pour obtenir le seuil de rentabilité en euros.

Q : Comment tenir compte d'une mise en service en cours d'année pour un amortissement linéaire ?

Calculez d'abord l'annuité pleine en divisant la valeur amortissable par la durée. Pour la première année, appliquez un prorata correspondant à la période entre la mise en service et la clôture de l'exercice.

Q : Comment organiser le temps pour répondre aux quatre parties de l'épreuve ?

L'épreuve dure trois heures et le sujet indique les points attribués à chaque partie, sans fixer de durée par question. Répartissez votre temps selon le barème et gardez un moment pour vérifier les calculs et les annexes.

Q : Quels éléments présenter pour rendre les réponses comptables faciles à évaluer ?

Complétez les annexes demandées, identifiez clairement les comptes et inscrivez les montants dans les bonnes colonnes. Faites apparaître les étapes des calculs et respectez les unités ainsi que les arrondis indiqués.

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 - 5-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.