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 2006 • Code sujet : **282CB06** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Préparation de la déclaration de TVA** (1 question) — **Page 3**
2. **Amortissement linéaire de la vitrine réfrigérée et utilité de l'amortissement** (2 questions) — **Page 5**
3. **Étude de rentabilité d'une camionnette magasin** (2 questions) — **Page 7**
4. **Clients potentiels et choix des moyens de communication** (2 questions) — **Page 9**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2006/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2006 - 5-Sujet.pdf

1. Préparation de la déclaration de TVA

Dans le cadre de la gestion de la boucherie de Monsieur Bonboeuf, le candidat dispose des montants de ventes et d'achats du mois de juillet. Il doit renseigner le tableau de TVA en distinguant les opérations soumises aux taux de 5,5 % et de 19,6 %.

Annexe 1

Question 1. À partir des opérations de juillet, compléter le tableau préparatoire à la déclaration de TVA : ventes de produits fabriqués (5 602,05 € TTC à 5,5 %), prestation de service (490,36 € TTC à 19,6 %), ventes de marchandises (647,77 € TTC à 5,5 %), achats de matière d'œuvre (1 064,00 € HT à 5,5 %), achats d'épicerie (314,00 € HT à 5,5 %) et achat d'une vitrine réfrigérée immobilisée (12 259,00 € TTC à 19,6 %). Indiquer les montants HT, les TVA collectée et déductible, puis déterminer la TVA à payer ou le crédit de TVA. Arrondir les résultats au centime d'euro près.

Pour les ventes TTC, le montant HT se calcule en divisant par 1,055 ou 1,196. Pour les achats HT, la TVA se calcule en appliquant le taux. La TVA déductible dépasse la TVA collectée : l'excédent constitue un crédit de TVA.

Opération	Montant HT (€)	TVA à 5,5 % (€)	TVA à 19,6 % (€)	Montant TTC (€)
Ventes de produits fabriqués	5 310,00	292,05	-	5 602,05
Prestation de service	410,00	-	80,36	490,36
Ventes de marchandises	614,00	33,77	-	647,77
Total TVA collectée	-	325,82	80,36	-
Achat de matière d'œuvre	1 064,00	58,52	-	1 122,52
Achat d'épicerie	314,00	17,27	-	331,27
Sous-total achats	1 378,00	75,79	-	1 453,79
Immobilisation : vitrine réfrigérée	10 250,00	-	2 009,00	12 259,00
Total TVA déductible	-	75,79	2 009,00	-
TVA à payer	0,00			
Crédit de TVA	1 678,61			

Annexe 1 complétée : montants de TVA

Libellés	Montant HT	TVA		Montant TTC
Taux		5.5%	19.6%	
Ventes de produits fabriqués du mois	5 310,00	292,05		5 602,05
Prestation de service	410,00		80,36	490,36
Ventes de marchandises	614,00	33,77		647,77
TOTAL TVA COLLECTEE		325,82	80,36	
Achat de matière d'œuvre	1 064,00	58,52		1 122,52
Achat d'épicerie	314,00	17,27		331,27
SOUS TOTAL	1 378,00	75,79		1 453,79
Immobilisations	10 250,00		2 009,00	12 259,00
TOTAL TVA DEDUCTIBLE		75,79	2 009,00	
TVA A PAYER		0,00		
CREDIT DE TVA		1 678,61		

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA collectée : 406,18 €. TVA déductible : 2 084,79 €. Crédit de TVA : 1 678,61 €.

2. Amortissement linéaire de la vitrine réfrigérée et utilité de l’amortissement

La boucherie a acquis et mis en service une vitrine réfrigérée le 18 juillet, pour un exercice comptable clos le 31 décembre. Le candidat doit compléter le tableau d’amortissement linéaire sur cinq ans et expliquer deux utilités de l’amortissement pour l’entreprise.

Annexe 2

Question 1. Compléter le tableau d’amortissement linéaire de la vitrine réfrigérée : date d’acquisition, date de mise en service, valeur d’origine, taux, bases de calcul, dotations annuelles, amortissements cumulés et valeurs nettes comptables. Tenir compte de la durée d’utilisation de cinq ans et détailler le calcul de la première annuité.

Acquisition et mise en service : 18 juillet 2006. Valeur d’origine HT : 12 259,00 ÷ 1,196 = 10 250,00 €. Sur cinq ans, le taux linéaire est de 100 % ÷ 5 = 20 % et l’annuité pleine vaut 10 250,00 × 20 % = 2 050,00 €. Pour la première année, le prorata retenu est de 163/360 : 2 050,00 × 163 ÷ 360 = 928,19 €. Les années suivantes sont ajustées en dernière année pour solder l’amortissement.

Année	Base de calcul	Dotation	Amortissements cumulés	Valeur nette comptable
2006	10 250,00 €	928,19 €	928,19 €	9 321,81 €
2007	10 250,00 €	2 050,00 €	2 978,19 €	7 271,81 €
2008	10 250,00 €	2 050,00 €	5 028,19 €	5 221,81 €
2009	10 250,00 €	2 050,00 €	7 078,19 €	3 171,81 €
2010	10 250,00 €	2 050,00 €	9 128,19 €	1 121,81 €
2011	10 250,00 €	1 121,81 €	10 250,00 €	0,00 €

Annexe 2 complétée : tableau d’amortissement

Tableau d’amortissement linéaire

Acquisition : 18/07/2006 — Durée : 5 ans

Mise en service : 18/07/2006 — Mode : linéaire

Valeur d’origine : 10 250,00 € HT — Taux : 20 %

Année	Base de calcul	Dotation	Amortissements cumulés	Valeur nette comptable
2006	10 250,00 €	928,19 €	928,19 €	9 321,81 €
2007	10 250,00 €	2 050,00 €	2 978,19 €	7 271,81 €
2008	10 250,00 €	2 050,00 €	5 028,19 €	5 221,81 €
2009	10 250,00 €	2 050,00 €	7 078,19 €	3 171,81 €
2010	10 250,00 €	2 050,00 €	9 128,19 €	1 121,81 €
2011	10 250,00 €	1 121,81 €	10 250,00 €	0,00 €

Détail de calcul de la première annuité en linéaire :

1re annuité : 2 050,00 × 163/360 = 928,19 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Valeur d'origine : 10 250,00 € HT ; taux : 20 % ; première dotation : 928,19 € ; amortissement soldé en 2011.

Annexe 3

Question 2. Expliquer l'utilité de l'amortissement dans une entreprise en donnant deux arguments.

L'amortissement répartit le coût d'une immobilisation sur sa durée d'utilisation. Il constate sa dépréciation et permet d'intégrer le coût du matériel dans les résultats des exercices concernés. Deux intérêts pour l'entreprise :

- La dotation annuelle est une charge qui contribue à calculer un résultat fidèle à l'utilisation du bien.
- Elle réduit en principe le résultat imposable, car la dotation est fiscalement déductible sous réserve des règles applicables.

Il permet également de suivre au bilan la valeur nette comptable restante.

Annexe 3 : utilité de l'amortissement

- Expliquez l'utilité de l'amortissement dans une entreprise (Donnez deux arguments) :

1. Répartir le coût du bien en charges sur sa durée d'utilisation.

2. Constater la dépréciation et réduire en principe le résultat imposable.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Répartir le coût du bien en charges sur sa durée d'utilisation et suivre sa valeur nette comptable.

3. Étude de rentabilité d’une camionnette magasin

Monsieur Bonboeuf envisage de développer son activité en vendant ses produits dans les villages voisins à l’aide d’une camionnette magasin. Les données indiquent 40 € de charges variables pour 100 € de chiffre d’affaires et 7 400 € de charges fixes annuelles, avec un chiffre d’affaires prévisionnel de 1 300 € HT par mois.

Annexe 4

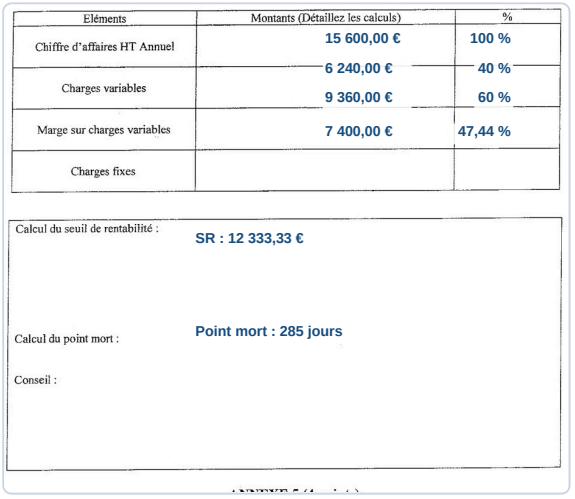
Question 1. Compléter le compte de résultat différentiel en détaillant les calculs, puis déterminer le seuil de rentabilité et le point mort de l’activité à partir des données fournies.

Le chiffre d’affaires annuel prévisionnel est de 1 300 € × 12. Les charges variables représentent 40 % du chiffre d’affaires ; la marge sur charges variables est donc de 60 %. Le seuil de rentabilité est le chiffre d’affaires qui permet de couvrir les charges fixes. Pour le point mort, on rapporte ce seuil au chiffre d’affaires annuel et on multiplie par 360 jours, convention de l’année commerciale.

Élément	Calcul	Montant annuel	% du CA
Chiffre d’affaires HT	1 300 × 12	15 600,00 €	100 %
Charges variables	15 600 × 40 %	6 240,00 €	40 %
Marge sur charges variables	15 600 − 6 240	9 360,00 €	60 %
Charges fixes	Données annuelles	7 400,00 €	47,44 %

Seuil de rentabilité : 7 400 ÷ 60 % = 12 333,33 €. Point mort : 12 333,33 ÷ 15 600 × 360 = 284,62 jours, soit 285 jours, vers le 15 octobre selon l’année commerciale.

Annexe 4 complétée : compte différentiel



Eléments	Montants (Détaillez les calculs)	%
Chiffre d’affaires HT Annuel	15 600,00 €	100 %
Charges variables	6 240,00 €	40 %
Marge sur charges variables	9 360,00 €	60 %
Charges fixes	7 400,00 €	47,44 %

Calcul du seuil de rentabilité : SR : 12 333,33 €

Calcul du point mort : Point mort : 285 jours

Conseil :

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 12 333,33 €. Point mort : 285 jours, soit vers le 15 octobre selon l’année commerciale.

Question 2. Sachant que Monsieur Bonboeuf prévoit un chiffre d'affaires de 1 300 € HT par mois, indiquer si vous lui conseillez de mettre cette activité en route et justifier votre avis.

À 1 300 € HT par mois, le chiffre d'affaires annuel prévu atteint 15 600 €. Après les charges variables de 6 240 €, il reste une marge de 9 360 €. La déduction des 7 400 € de charges fixes donne un résultat annuel prévisionnel positif. Je conseille donc de lancer l'activité si les prévisions de ventes et de coûts sont réalistes et si le financement de la camionnette est pris en compte dans les charges.

- Le chiffre d'affaires prévu dépasse le seuil de rentabilité de 12 333,33 €.
- L'excédent de chiffre d'affaires sur ce seuil n'est pas le bénéfice ; le bénéfice estimé est de 1 960 €.

Annexe 4 complétée : conseil

Calcul du seuil de rentabilité :

Calcul du point mort :

Conseil :

Oui : bénéfice annuel prévu de 1 960 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Oui, selon les prévisions : bénéfice annuel estimé à 1 960 €.

4. Clients potentiels et choix des moyens de communication

Pour faire connaître le projet de camionnette magasin aux clients potentiels, Monsieur Bonboeuf attribue un budget publicitaire de 7 000 €. Le candidat doit définir la notion de clients potentiels et présenter quatre moyens de communication cohérents avec le budget, en précisant pour chacun ses avantages et ses inconvénients.

Annexe 5

Question 1. Expliquer le terme « clients potentiels ».

Les clients potentiels sont les personnes qui pourraient acheter les produits de la boucherie, même si elles ne sont pas encore clientes. Pour la camionnette magasin, ce sont notamment les habitants des villages desservis, ainsi que les personnes qui recherchent un commerce de proximité. La communication doit leur faire connaître l'offre, les lieux et les horaires de passage afin de les inciter à acheter.

Annexe 5 complétée : clients potentiels

ANNEXE 5 (4 points)

Acheteurs possibles, notamment les habitants des villages desservis.

Clients potentiels : ------

✓ RÉPONSE À RETENIR

Personnes susceptibles d'acheter les produits, notamment les habitants des villages desservis.

Annexe 6

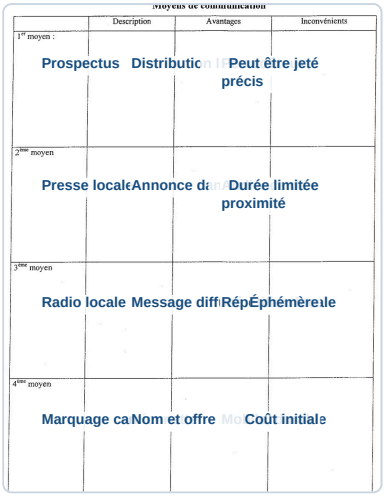
Question 2. Présenter quatre moyens de communication cohérents avec le budget publicitaire de 7 000 €. Pour chacun, décrire le moyen et expliquer ses avantages et ses inconvénients.

Pour informer les habitants des villages desservis, on peut associer des supports locaux à la visibilité de la camionnette. Les coûts de conception et de diffusion doivent être vérifiés par devis pour répartir les 7 000 € sans dépasser le budget.

Moyen	Description	Avantages	Inconvénients
Prospectus	Distribution dans les villages et commerces locaux.	Peu coûteux, itinéraire et horaires précis.	Peut être ignoré ou jeté.
Presse locale	Annonce dans le journal du secteur.	Touche des lecteurs de proximité.	Visibilité limitée dans le temps.
Radio locale	Message court sur le service.	Diffusion répétée auprès d'une audience locale.	Message éphémère, ciblage limité.
Marquage du véhicule	Nom et offre affichés sur la camionnette.	Mobile et durable.	Coût initial, visibilité liée aux déplacements.

Les prospectus et les annonces peuvent soutenir le lancement, tandis que le marquage entretient la visibilité au fil des tournées. La presse et la radio complètent ces supports. Les devis permettent d'ajuster les quantités et la fréquence des campagnes au budget disponible.

Annexe 6 complétée : moyens de communication



✓ RÉPONSE À RETENIR

Prospectus, presse locale, radio locale et marquage de la camionnette, avec des dépenses plafonnées à 7 000 €.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2006)

Bilan de l'épreuve : Épreuve de gestion, comptabilité et techniques commerciales du BP Boucher, session 2006, code 282CB06, d'une durée de trois heures et coefficient 4. Dans le contexte d'une boucherie et d'un projet de camionnette magasin, elle évalue la préparation d'une déclaration de TVA, l'amortissement linéaire d'une vitrine, l'analyse du seuil de rentabilité et du point mort, ainsi que la définition des clients potentiels et le choix de communications adaptées.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- TVA à payer = TVA collectée - TVA déductible ; si la TVA déductible dépasse la TVA collectée, l'entreprise a un crédit de TVA.
- En amortissement linéaire, le taux annuel est égal à 100 % divisé par la durée d'utilisation exprimée en années.
- Marge sur charges variables = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge = marge sur charges variables / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur charges variables ; le point mort exprime la date à laquelle ce seuil est atteint.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les montants HT et TTC et appliquer le taux de TVA indiqué à chaque opération.
- Pour la vitrine, respecter la date de mise en service, la durée d'utilisation et le prorata de la première annuité.
- Détailler les calculs du compte différentiel, du seuil de rentabilité et du point mort, puis comparer avec le chiffre d'affaires prévisionnel.
- Choisir quatre moyens de communication adaptés au budget et à la clientèle visée, en indiquant description, avantages et inconvénients.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment passer d'un montant TTC à un montant HT pour calculer la TVA ?

Divisez le montant TTC par 1 augmenté du taux de TVA exprimé en décimal. La TVA correspond à la différence entre le montant TTC et le montant HT. Appliquez le taux propre à chaque opération, puis arrondissez au centime.

Q : Comment calculer l'amortissement de la première année si le bien est mis en service en cours d'exercice ?

Calculez l'annuité annuelle à partir de la valeur d'origine et du taux linéaire, puis appliquez le prorata correspondant à la période d'utilisation durant l'exercice. Ici, le sujet indique une mise en service le 18 juillet et une clôture au 31 décembre.

Q : Comment organiser son temps pour cette épreuve de trois heures ?

Répartissez le temps entre les quatre parties en tenant compte de leurs points, puis vérifiez les calculs, les unités et les arrondis. Réservez aussi quelques minutes pour contrôler que chaque annexe demandée est complétée et que les conseils sont justifiés.

Q : Que faut-il faire apparaître dans la réponse sur les moyens de communication ?

Présentez quatre moyens et indiquez pour chacun sa description, ses avantages et ses inconvénients. Le sujet demande qu'ils soient cohérents avec le budget publicitaire de 7 000 € et avec les clients que la boucherie souhaite toucher.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2006/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2006 - 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.