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 E4-U41

Session 2008 • Code sujet : **330CB07** • Durée : **3 h 00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Fonctionnement d’un compte bancaire (3 questions) **Page 3**

2. Compte de résultat et seuil de rentabilité (2 questions) **Page 6**

3. Amortissement d’une vitrine réfrigérée (1 question) **Page 9**

4. Techniques commerciales : animation terrain, fixation du prix et conseils aux consommateurs (3 questions) **Page 10**

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/2008/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2008 - 1-Sujet.pdf

1. Fonctionnement d’un compte bancaire

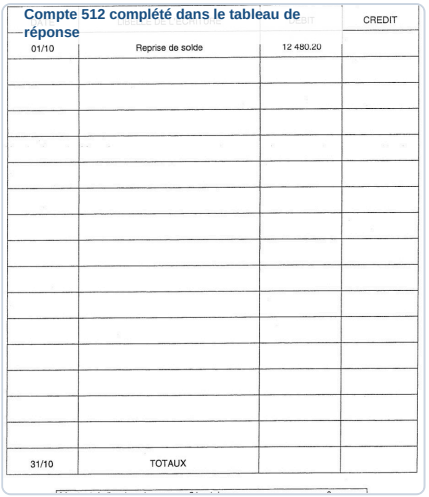
Le candidat travaille pour la société BOUCHPRO, négociant en viandes, dont le compte est tenu à la Banque Populaire. Il doit enregistrer les opérations bancaires du mois d’octobre dans l’annexe 1, totaliser le débit et le crédit, puis déterminer l’avoir en banque et le sens du solde.

Question 1.1. Comptabiliser dans l’annexe 1 les 15 opérations réalisées sur le compte bancaire du 1er au 31 octobre, en reportant les dates, les libellés et les montants indiqués.

Dans le compte 512, les encaissements sont inscrits au débit et les paiements au crédit. La facture Orange est portée au crédit le 10/10, date du prélèvement, et non le 9/10, date de réception. Le solde initial apparaît au débit. Le tableau ci-dessous reprend les quinze opérations dans l’ordre chronologique, avec les dates, libellés, moyens de paiement et numéros de chèques indiqués dans le sujet.

Date	Libellé de l’écriture	Débit (€)	Crédit (€)
01/10	Reprise de solde	12 480,20	
02/10	Achat d’ART8 à BBVSA, chèque n° 7008636		3 506,37
05/10	Vente à Boucherie Artisanale, chèque	686,00	
07/10	Facture EDF, chèque n° 7008637		518,80
10/10	Facture téléphone Orange, prélèvement automatique		190,50
11/10	Vente à Boucherie Artisanale, remise d’un chèque	457,30	
12/10	Achat d’un logiciel de gestion, chèque n° 7008638		1 200,00
13/10	Achat au comptant d’avant droit à BBVSA, chèque n° 7008639		198,31
15/10	Remise en banque des ventes en espèces	1 500,00	
20/10	Loyer commercial de novembre, chèque n° 7008640		320,00
22/10	Retrait d’espèces pour alimenter la caisse		1 000,00
23/10	Dépôt de garantie, chèque n° 7008641		95,00
28/10	Honoraires de l’expert-comptable, chèque n° 7008642		1 200,00
30/10	Virement vers le compte postal		2 400,00
31/10	Emprunt versé par virement bancaire	4 000,00	
31/10	Achat d’une balance, chèque n° 7008643		820,00

Annexe 1 : compte 512



✓ RÉPONSE À RETENIR

Les quinze opérations sont reportées au compte 512, dans la colonne correspondant à leur effet sur la banque.

Question 1.2. Calculer le total du débit et le total du crédit du compte bancaire.

Colonne	Calcul	Total (€)
Débit	12 480,20 + 686,00 + 457,30 + 1 500,00 + 4 000,00	19 123,50
Crédit	3 506,37 + 518,80 + 190,50 + 1 200,00 + 198,31 + 320,00 + 1 000,00 + 95,00 + 1 200,00 + 2 400,00 + 820,00	11 448,98

Le total du débit comprend le solde repris au 1er octobre et les encaissements du mois. Le total du crédit regroupe les paiements, le retrait d'espèces et le virement sortant. Chaque montant est repris de l'annexe 1, sans inclure deux fois une opération. Le débit est supérieur au crédit : l'écart correspond à l'avoir bancaire restant en fin de mois.

Totaux du compte bancaire

Débit (€)	Crédit (€)
19 123,50	11 448,98

Totaux incluant la reprise de solde du 01/10.

✓ RÉPONSE À RETENIR

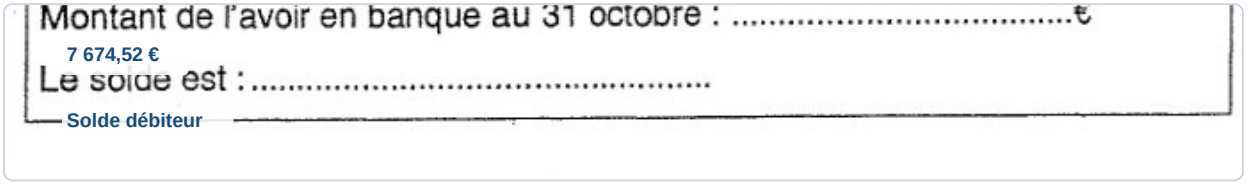
Total débit : 19 123,50 €. Total crédit : 11 448,98 €.

Question 1.3. Calculer l'avoir en banque au 31 octobre et préciser si le solde est débiteur ou créditeur.

L'avoir bancaire est la différence entre les sommes inscrites au débit et celles inscrites au crédit du compte 512. On compare donc les deux totaux obtenus à la question précédente. Le solde est débiteur lorsque le total du débit dépasse celui du crédit. Ici, l'écart reste positif : il représente les fonds disponibles en banque au 31 octobre, et non une dette de l'entreprise envers la banque.

Calcul : 19 123,50 € − 11 448,98 € = 7 674,52 €.

Avoir bancaire au 31 octobre



✓ RÉPONSE À RETENIR

Avoir au 31 octobre : 7 674,52 €. Solde débiteur.

2. Compte de résultat et seuil de rentabilité

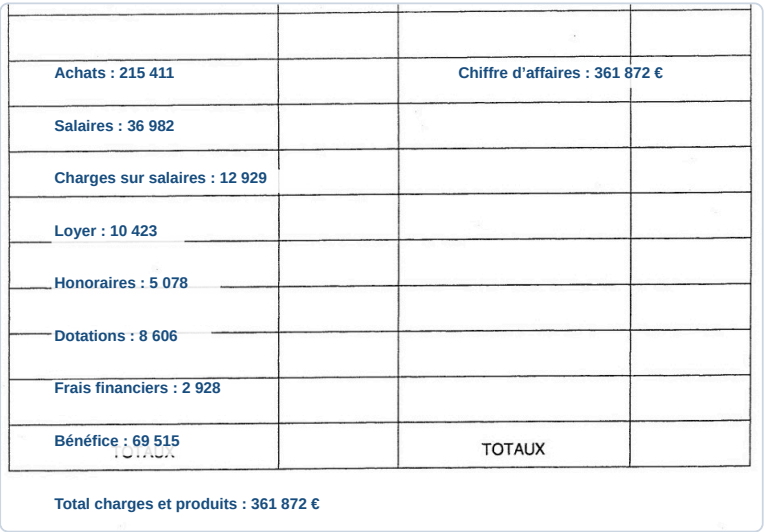
Le candidat assiste la personne chargée de la comptabilité de la société BOUCHPRO pour l'exercice 2007, qui correspond à l'année civile. Les données fournies comprennent le chiffre d'affaires et les charges de l'entreprise, ainsi que ses 335 jours d'ouverture annuels.

Question 2.1. Établir le compte de résultat de l'année 2007 à partir des données fournies et le présenter dans l'annexe 2.

Le compte de résultat 2007 présente les charges face au chiffre d'affaires. Le bénéfice équilibre les deux colonnes.

Charges	Montant (€)	Produits	Montant (€)
Achats de matières premières	215 411	Chiffre d'affaires	361 872
Salaires	36 982		
Charges sur salaires	12 929		
Loyer	10 423		
Honoraires	5 078		
Dotations aux amortissements	8 606		
Frais financiers	2 928		
Bénéfice	69 515		
Totaux	**361 872**	**Totaux**	**361 872**

Annexe 2 complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Bénéfice 2007 : 69 515 €.

Question 2.2. Calculer le seuil de rentabilité en valeur et en jours. Compléter les tableaux de répartition des charges et de calcul du seuil dans l'annexe 3, arrondir le seuil à la centaine d'euros la plus proche, puis calculer le point mort, c'est-à-dire la date à laquelle le seuil est atteint.

Les répartitions variables et fixes suivent les pourcentages de l'annexe 3. La marge sur coûts variables (MCV) est le chiffre d'affaires diminué des charges variables ; le seuil couvre ensuite les charges fixes.

Charges	Montant (€)	Variables (€)	%	Fixes (€)	%
Achats	215 411	215 411	100	0	0
Salaires	36 982	7 396,40	20	29 585,60	80
Charges sur salaires	12 929	2 585,80	20	10 343,20	80
Loyer	10 423	0	0	10 423	100
Honoraires	5 078	0	0	5 078	100
Frais financiers	2 928	0	0	2 928	100
Amortissements	8 606	0	0	8 606	100
Totaux	**292 357**	**225 393,20**	**X**	**66 963,80**	**X**

Élément	Montant (€)	% du CA
Chiffre d'affaires	361 872	100
Charges variables	225 393,20	62,29
Marge sur coûts variables	136 478,80	37,71
Charges fixes	66 963,80	X
Résultat	69 515	X

Seuil = charges fixes / taux de MCV. Point mort = seuil / chiffre d'affaires × 335 jours d'ouverture. Le point mort en jours d'ouverture correspond à environ 164,37 jours ; sa conversion en date civile reste indicative.

Annexe 3, répartition des charges

Libelles	Montants	Variables	%	Fixes	%
Achats	215 411	Variables (€)	100	Fixes (€)	0
Salaires	36 982		20		80
Charges	12 929	215 411	20	0	80
Loyer	10 423	7 396,40	0	29 585,60	100
Honoraires	5 078	2 585,80	0	10 343,20	100
Frais financiers	2 928	0 ; 0 ; 0 ; 0	0	10 423 ; 5 078 ; 2 928 ; 8 606	100
Amortissements	8 606		0		100
TOTAUX			X		X

Compléter le tableau pour calculer le seuil de rentabilité

	Total : 225 393,20 MONTANTS	Total : 66 963,80 %

Annexe 3, calcul du seuil

Chiffre d'affaires CA : 361 872 € (100 %)		
Charges variables Charges variables : 225 393,20 € (62,29 %)		
Marge sur coûts variables MCV : 136 478,80 € (37,71 %)		
Charges fixes Charges fixes : 66 963,80 €		X
Résultat Résultat : 69 515 €		X

Seuil de rentabilité et point mort

Calculer le seuil de rentabilité ou le chiffre d'affaires critique. Arrondir à la centaine d'euros la plus proche.

Taux de MCV : 37,71 %

Seuil exact : 177 553,75 €

Seuil arrondi à la centaine : 177 600 €

Calculer le point mort qui représente la date à laquelle le seuil de rentabilité est atteint.

Point mort : 164,37 jours d'ouverture

Date indicative : vers le 29 juin

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 177 600 €. Point mort : 164,37 jours d'ouverture, soit vers le 29 juin si les jours d'ouverture sont répartis uniformément.

3. Amortissement d’une vitrine réfrigérée

La société prévoit d’acheter en octobre 2007 une vitrine réfrigérée de 7 520 € HT, qui sera mise en service le 15 octobre. Le bien est amorti en linéaire sur cinq ans et l’exercice comptable correspond à l’année civile.

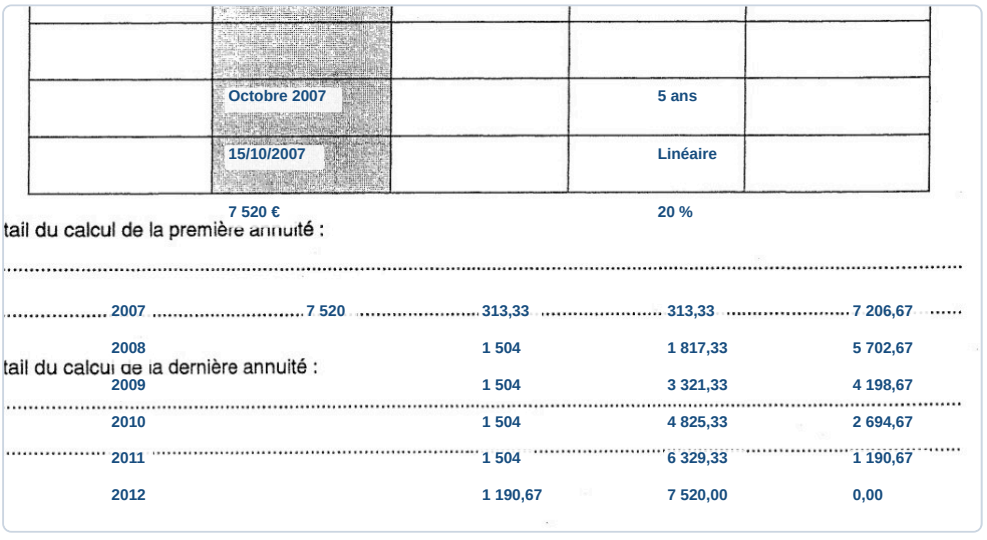
Question 3.1. Établir dans l’annexe 4 le tableau d’amortissement de la vitrine réfrigérée, en renseignant les caractéristiques du bien, la base de calcul, les annuités, les cumuls et les valeurs nettes comptables. Détailler le calcul de la première et de la dernière annuité.

Le taux linéaire est de 100 % ÷ 5 = 20 %, soit une annuité pleine de 7 520 € × 20 % = 1 504 €. La mise en service le 15 octobre donne 2,5 mois d’amortissement en 2007. Les exercices 2008 à 2011 sont complets ; le solde est amorti en 2012.

Année	Base de calcul	Annuité	Cumul	Valeur nette comptable
2007	7 520 €	313,33 €	313,33 €	7 206,67 €
2008		1 504,00 €	1 817,33 €	5 702,67 €
2009		1 504,00 €	3 321,33 €	4 198,67 €
2010		1 504,00 €	4 825,33 €	2 694,67 €
2011		1 504,00 €	6 329,33 €	1 190,67 €
2012		1 190,67 €	7 520,00 €	0,00 €

Caractéristiques : acquisition en octobre 2007, mise en service le 15 octobre 2007, durée de 5 ans, mode linéaire, taux annuel de 20 %. Première annuité : 1 504 × 2,5 ÷ 12 = 313,33 €. Dernière annuité : 1 504 × 9,5 ÷ 12 = 1 190,67 €.

Annexe 4 complétée : amortissement de la vitrine



✓ RÉPONSE À RETENIR

Annuités : 313,33 € en 2007, 1 504 € par an de 2008 à 2011, puis 1 190,67 € en 2012. VNC finale : 0 €.

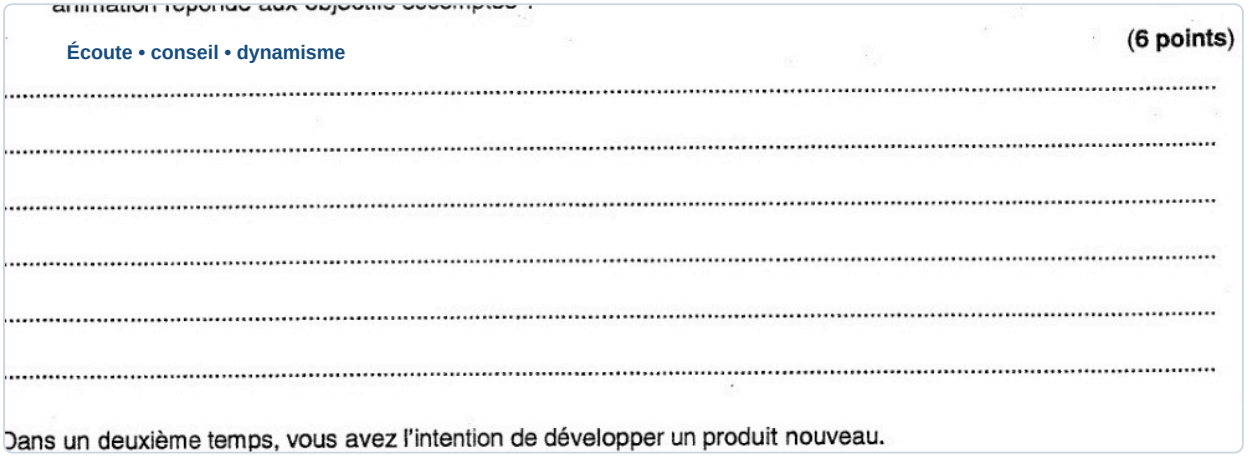
4. Techniques commerciales : animation terrain, fixation du prix et conseils aux consommateurs

Après une baisse significative du chiffre d'affaires du bœuf, le boucher prévoit une animation destinée aux clients et envisage de développer un nouveau produit. Il souhaite aussi créer et distribuer une fiche de conseils pour les cuissons rapides de la viande bovine.

Question 1. Citer au moins trois qualités que doit maîtriser un vendeur professionnel pour que l'animation organisée dans l'établissement réponde aux objectifs attendus.

Une animation réussie repose sur un accueil chaleureux, une écoute attentive et une expression claire. Le vendeur doit connaître les morceaux de bœuf, leurs caractéristiques et leurs modes de cuisson pour répondre avec justesse aux questions. Il doit aussi savoir présenter et argumenter les produits sans insistance. Le dynamisme, la disponibilité et le sens du contact favorisent la participation des clients et permettent de mieux comprendre leurs attentes.

Réponse à la question 1


Écoute • conseil • dynamisme

(6 points)

Dans un deuxième temps, vous avez l'intention de développer un produit nouveau.

✓ RÉPONSE À RETENIR

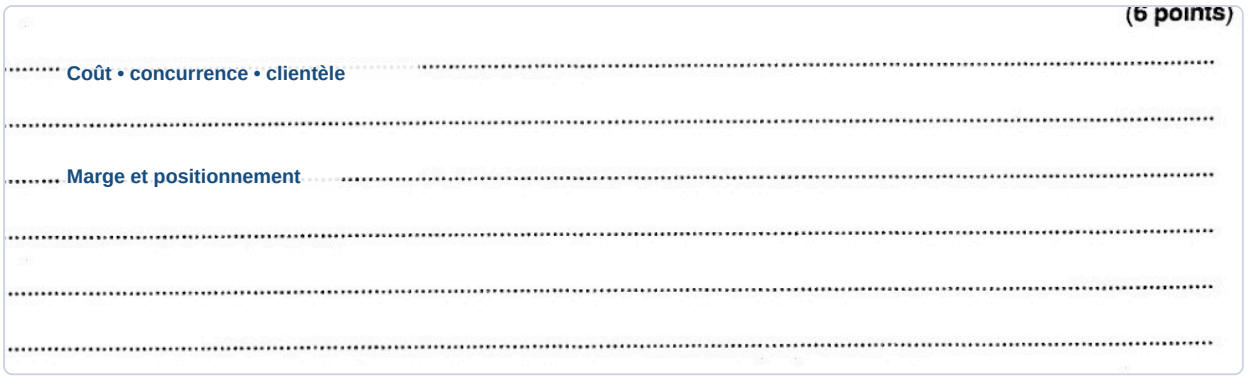
Écoute active, connaissance des morceaux et des cuissons, expression claire, disponibilité, dynamisme et sens du contact.

Question 2. Citer au moins trois points clés à vérifier pour fixer le prix de vente du nouveau produit.

Pour déterminer un prix de vente cohérent, vérifiez ces éléments :

- Le coût de revient et la marge nécessaire à la rentabilité.
- Les prix pratiqués par les concurrents pour des produits comparables.
- Le prix que la clientèle est prête à payer, compte tenu de la qualité et du positionnement du produit.
- Les règles applicables à la fixation et à l'affichage des prix.

Réponse à la question 2



✓ RÉPONSE À RETENIR

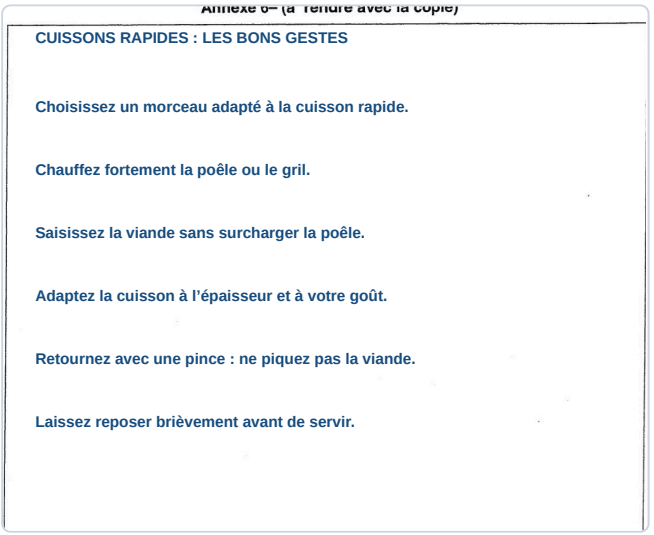
Vérifier le coût de revient, la marge, les prix concurrents, le prix accepté par la clientèle et le positionnement du produit.

Question 3. Citer au moins quatre conseils de base pour les cuissons rapides de la viande bovine, puis créer dans l'annexe 6 une fiche présentant ces conseils à distribuer aux clients.

Pour une cuisson rapide, choisissez un morceau adapté et une poêle ou un gril bien chaud. Appliquez ces gestes pour préserver la qualité gustative de la viande :

1. Saisissez la viande sans surcharger la poêle.
2. Adaptez la durée de cuisson à l'épaisseur du morceau et au degré de cuisson souhaité.
3. Retournez la viande avec une pince, sans la piquer.
4. Laissez-la reposer brièvement avant de servir.

Fiche conseils pour l'annexe 6



✓ RÉPONSE À RETENIR

Choisir un morceau adapté, saisir à feu vif, ajuster la cuisson, ne pas piquer la viande et la laisser reposer avant de servir.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2008)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve du BP BOUCHER, session 2008, porte le code 330CB07 et relève de la Gestion comptabilité et techniques commerciales E4-U41. D'une durée de 3 h 00 et de coefficient 4, elle évalue la tenue d'un compte bancaire, le compte de résultat, le seuil de rentabilité, l'amortissement linéaire et des compétences commerciales appliquées à la boucherie.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le solde bancaire s'obtient en comparant les totaux débit et crédit, en tenant compte du solde repris.
- La marge sur coûts variables est égale au chiffre d'affaires diminué des charges variables.
- Le seuil de rentabilité en valeur est égal aux charges fixes divisées par le taux de marge sur coûts variables.
- En amortissement linéaire, l'annuité pleine correspond à la valeur d'origine multipliée par le taux annuel.

Points de vigilance & attentes du jury

- Reporter les opérations dans la bonne colonne du compte bancaire et inclure la reprise de solde.
- Respecter les montants fournis et les pourcentages de charges variables et fixes de l'annexe 3.
- Arrondir le seuil de rentabilité à la centaine d'euros et utiliser les 335 jours d'ouverture pour le point mort.
- Tenir compte de la date de mise en service pour calculer la première annuité au prorata.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment organiser le calcul du seuil de rentabilité ?

Classez d'abord les charges en variables et fixes. Calculez la marge sur coûts variables et son taux, puis divisez les charges fixes par ce taux pour obtenir le seuil de rentabilité en valeur.

Q : Comment calculer le point mort demandé dans ce sujet ?

Rapportez le seuil de rentabilité au chiffre d'affaires annuel, puis multipliez le résultat par les 335 jours d'ouverture. Le nombre obtenu indique le jour d'activité où le seuil est atteint.

Q : Quelles annexes faut-il rendre avec la copie ?

Le sujet précise que six annexes sont à rendre avec la copie. Elles comprennent notamment les tableaux du compte bancaire, du compte de résultat, du seuil de rentabilité et de l'amortissement, ainsi que la fiche de conseils clients.

Q : Quels éléments sont pris en compte dans la notation des techniques commerciales ?

La partie techniques commerciales vaut 20 points : 6 pour les qualités nécessaires à l'animation, 6 pour les points de fixation du prix et 8 pour les conseils de cuisson et leur présentation en fiche client.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2008/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2008 - 1-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.