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 linéaire d’une vitrine réfrigérée (1 question) **Page 8**

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 - 2-Sujet.pdf

1. Fonctionnement d’un compte bancaire

Vous travaillez pour BOUCHPRO, une société de négoce de viandes dont le compte est tenu par la Banque Populaire. À partir de quinze opérations du mois d’octobre, vous devez compléter le compte bancaire, en calculer les totaux et déterminer le montant et le sens du solde.

Question 1.1. Comptabiliser dans l’annexe 1 les opérations réalisées sur le compte bancaire du 1er au 31 octobre, à partir des montants et renseignements indiqués.

Dans le compte 512, le solde initial et les encaissements sont inscrits au débit ; les paiements et virements sortants sont inscrits au crédit. Les numéros de chèques ci-dessous suivent les opérations détaillées dans l’énoncé.

Date	Libellé	Débit (€)	Crédit (€)
01/10	Reprise de solde	12 480,20	
02/10	BBVSA, chèque n° 7008636		3 506,37
05/10	Boucherie Artisanale, chèque reçu	686,00	
07/10	EDF, chèque n° 7008637		518,80
09/10	Téléphone Orange, prélèvement du 10/10		190,50
11/10	Boucherie Artisanale, chèque reçu	457,30	
12/10	Logiciel de gestion, chèque n° 7008638		1 200,00
13/10	BBVSA, chèque n° 7008639		198,31
15/10	Remise des ventes en espèces	1 500,00	
20/10	Loyer commercial, chèque n° 7008640		320,00
22/10	Retrait 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 au compte postal		2 400,00
31/10	Emprunt reçu par virement	4 000,00	
31/10	Balance, chèque n° 7008643		820,00

Les quinze opérations sont ainsi reportées au compte bancaire selon leur effet sur les disponibilités.

Références des chèques selon l'énoncé



COMPTE N° 512 – BANQUE : Banque Populaire

DATE	LIBELLE DE L'ECRITURE	DEBIT	CREDIT
01/10	Reprise de solde	12 480.20	
02/10	BBVA – Art8 – chèque n° 7008636		3 506.37
05/10	Boucherie Artisanale – chèque -	686.00	
07/10	EDF – Chèque n° 7008637		518.80
09/10	Téléphone Orange – P.A. – 10 /10		190.50
11/10	Boucherie Artisanale – chèque -	457.30	
12/10	Logiciel - chèque n° 7008638		1 200.00
13/10	BBVA – au comptant -		198.31
15/10	Ventes quinzaine – chèques	1 500.00	
20/10	Loyer – 11/07 –		320.00
22/10	Virement - Caisse – chèque n° 7008638		1000.00
23/10	Dépôt de garantie –		95.00
28/10	Honoraires – expert comptable –		1200.00
30/10	Virement – compte postal		2400.00
31/10	Emprunt bancaire – virement	4 000.00	
31/10	balance– chèque -		820.00
31/10	TOTAUX	19 123.50	11 448.98

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Compte 512 complété pour les quinze opérations d'octobre, avec les encaissements au débit et les décaissements au crédit.

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

Le débit additionne le solde initial et les encaissements. Le crédit additionne les paiements et les virements sortants.

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 €.

Totaux du compte bancaire



ANNEXE 1 (à rendre avec la copie)

COMPTE N° 512 – BANQUE : Banque Populaire

DATE	LIBELLE DE L'ECRITURE	DEBIT	CREDIT
01/10	Reprise de solde	12 480.20	
02/10	BBVA – Art8 – chèque n° 7008635		3 506.37
05/10	Boucherie Artisanale – chèque -	686.00	
07/10	EDF – Chèque n° 7008636		518.80
09/10	Téléphone Orange – P.A. – 10 /10		190.50
11/10	Boucherie Artisanale – chèque -	457.30	
12/10	Logiciel - chèque n° 7008637 -		1 200.00
13/10	BBVA – au comptant -		198.31
15/10	Ventes quinzaine – chèques	1 500.00	
20/10	Loyer – 11/07 –		320.00
22/10	Virement - Caisse – chèque n° 7008638		1000.00
23/10	Dépôt de garantie –		95.00
28/10	Honoraires – expert comptable –		1200.00
30/10	Virement – compte postal		2400.00
31/10	Emprunt bancaire – virement	4 000.00	
31/10	balance– chèque -		820.00
31/10	TOTAUX	19 123.50	11 448.98

Montant de l'avoir en banque au 31 octobre : 7 674,52 €
Le solde est DEBITEUR

11 448,98 € €

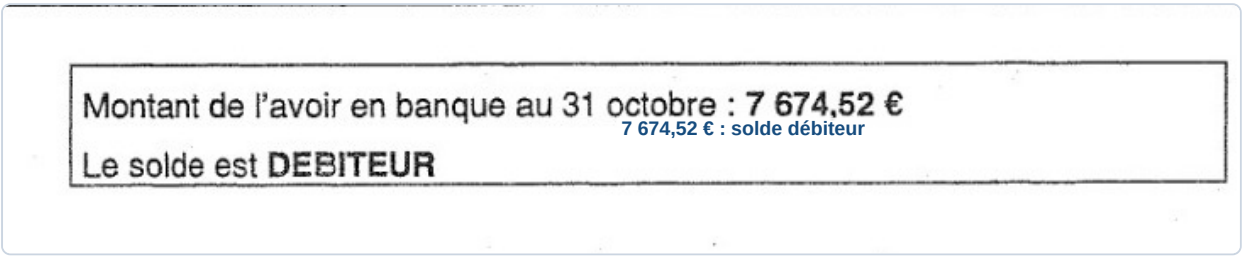
> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Au 31 octobre, le compte totalise 19 123,50 € au débit et 11 448,98 € au crédit, solde initial compris.

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

Calcul	Montant ou conclusion
Total débit - total crédit	19 123,50 - 11 448,98 = 7 674,52 €
Sens du solde	Débiteur, car le total du débit est supérieur au total du crédit

L'avoir en banque au 31 octobre est donc positif.

Avoir en banque au 31 octobre



✓ RÉPONSE À RETENIR

Avoir au 31 octobre : 7 674,52 €, avec un solde débiteur du compte bancaire 512.

2. Compte de résultat et seuil de rentabilité

Vous assistez la personne chargée de la comptabilité de BOUCHPRO pour l'exercice 2007, qui correspond à l'année civile. Le chiffre d'affaires et les charges sont fournis, et l'entreprise est ouverte 335 jours par an.

Question 2.1. Établir le compte de résultat de l'entreprise pour l'année 2007 à partir des montants fournis.

Le compte de résultat de 2007 met en regard les produits de l'activité et les charges de l'exercice. Les charges sont inscrites pour leurs montants fournis ; le résultat bénéficiaire complète la colonne des charges afin d'équilibrer les deux totaux. Il se calcule par différence entre le chiffre d'affaires et les charges avant résultat. Tous les montants du tableau sont exprimés en euros.

Compte de résultat 2007	Charges (€)	Produits (€)
Achats de matières premières	215 411	
Salaires	36 982	
Charges sur salaires	12 929	
Loyer	10 423	
Honoraires	5 078	
Frais financiers	2 928	
Dotations aux amortissements	8 606	
Résultat bénéficiaire	69 515	
Chiffre d'affaires, ventes		361 872
Totaux	361 872	361 872

Calcul : charges avant résultat = 292 357 € ; bénéfice = 361 872 € − 292 357 €.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Compte de résultat équilibré : total des charges après résultat et total des produits, 361 872 €. Bénéfice 2007 : 69 515 €.

Question 2.2. Compléter le tableau de répartition des charges, calculer la marge sur coûts variables et le seuil de rentabilité en valeur, puis déterminer le point mort en jours.

Les achats sont retenus variables à 100 % ; salaires et charges sur salaires sont ventilés à 20 % variables et 80 % fixes. Les autres charges sont fixes. La marge sur coûts variables correspond au chiffre d'affaires diminué des charges variables ; son taux rapporte cette marge au chiffre d'affaires. Le seuil couvre exactement les charges fixes. Le point mort exprime la durée d'activité nécessaire pour atteindre ce seuil, sur les 335 jours d'ouverture annuels.

Charges	Montant (€)	Variables (€)	Part variable	Fixes (€)	Part fixe
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		66 963,80	

Calcul	Formule et étapes	Résultat
Marge sur coûts variables	361 872 − 225 393,20	136 478,80 €
Taux de marge sur coûts variables	136 478,80 ÷ 361 872 × 100	37,71 %
Seuil de rentabilité	66 963,80 ÷ 37,71 % = 177 553,75 €, arrondi à la centaine	177 600 €
Point mort	177 600 ÷ 361 872 × 335 jours	164,4 jours, soit le 15 juin

La répartition des charges retrouve les totaux du compte de résultat. Le chiffre d'affaires dépasse le seuil calculé : l'entreprise réalise donc un bénéfice sur l'exercice.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité arrondi à la centaine : 177 600 €. Point mort : 164,4 jours d'ouverture, correspondant au 15 juin.

3. Amortissement linéaire d’une vitrine réfrigérée

L’entreprise prévoit d’acheter en octobre 2007 une vitrine réfrigérée de 7 520 € HT, amortie en linéaire sur cinq ans. Sa mise en service est prévue le 15 octobre et l’exercice comptable correspond à l’année civile.

Question 3.1. Compléter le tableau d’amortissement de la vitrine réfrigérée, en indiquant ses paramètres, les annuités, le cumul des amortissements et la valeur nette comptable.

Le taux linéaire est de 20 %. L’annuité pleine est de 7 520 × 20 % = 1 504 €. Le premier exercice est proratisé sur 75 jours, puis le dernier sur 285 jours, selon la convention de 360 jours. Le cumul atteint ainsi exactement la valeur d’origine.

Paramètre	Valeur
Date d’acquisition	Octobre 2007
Date de mise en service	15/10/2007
Valeur d’origine	7 520,00 €
Durée et mode	5 ans, linéaire
Taux	20 %

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

Date d’acquisition complétée

Année	Base de calcul	Annuité	Cumul	Valeur Nette Comptable
2007	7 520 Octobre 2007	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

tail du calcul de la première annuité : 7 520 x 0,20 x 75 / 360 = 313,33 € (2 points)
tail du calcul de la derniere annuité : 7 520 x 0,20 x 285 / 360 = 1 190.67 (2 points) €

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Amortissement achevé en 2012 : 7 520,00 €. VNC finale : 0,00 €.

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

Après une baisse significative du chiffre d'affaires du bœuf, vous organisez une animation destinée aux clients et envisagez de développer un nouveau produit. Vous préparez également une affiche de conseils pour les cuissons rapides de la viande bovine.

Communication : animation terrain

Question 1. Citer au moins trois qualités à maîtriser en tant que vendeur professionnel pour que l'animation destinée aux clients réponde aux objectifs escomptés.

Une animation efficace repose sur la confiance et une relation attentive avec la clientèle. Le vendeur connaît les produits et les besoins des clients, adopte une attitude professionnelle et construit un argumentaire crédible, sans mettre le client sous pression.

- Maîtriser les produits et leurs caractéristiques, pour agir en spécialiste.
- Écouter les préoccupations et les opinions des clients.
- Présenter les produits avec un discours professionnel et convaincant.
- S'appuyer sur leur qualité et leur bonne image.
- Proposer éventuellement un avantage complémentaire pendant l'animation.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Expertise, écoute, professionnalisme, argumentation crédible et avantage complémentaire éventuel.

Produit : fixation du prix

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

Pour fixer le prix du nouveau produit, prendre en compte les coûts, le marché et la clientèle cible. Vérifier notamment :

- Le marché en général et les prix de la concurrence.
- Le positionnement, l'image et la valorisation du magasin.
- Le positionnement du produit et sa place dans la gamme.
- Le coût de revient.
- Le comportement du consommateur cible et son pouvoir d'achat.

Le prix retenu doit être cohérent avec l'offre, l'image commerciale et les moyens de la clientèle visée.

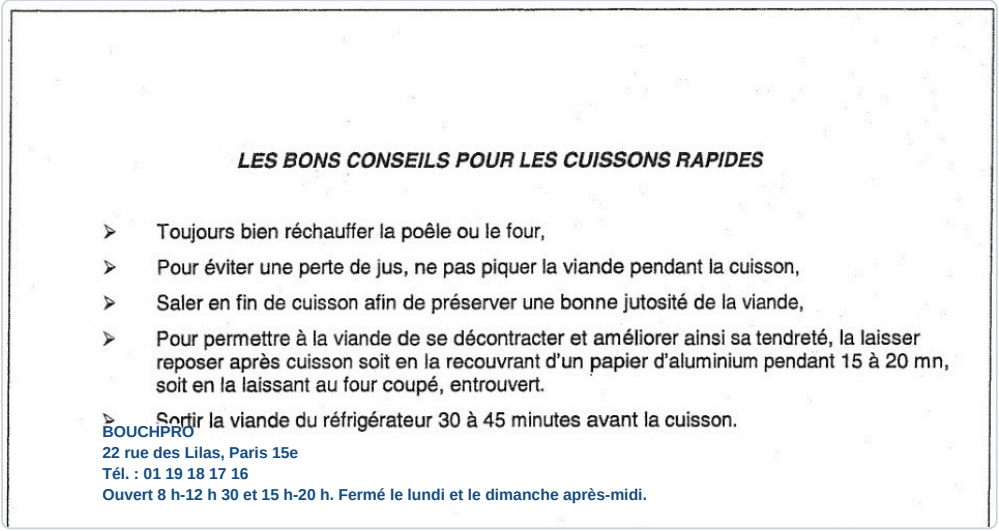
> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Coût de revient, marché et concurrence, positionnement du magasin et du produit, gamme, comportement et pouvoir d'achat de la clientèle cible.

Conseil aux consommateurs

Question 3. Citer au moins quatre conseils de base pour les cuissons rapides, puis créer une affiche présentant ces conseils et faisant figurer le nom, l'adresse, le téléphone, ainsi que les horaires et jours d'ouverture de l'établissement.

Pour les cuissons rapides, préchauffer correctement la poêle ou le four. Sortir la viande du réfrigérateur 30 à 45 minutes avant la cuisson, ne pas la piquer et la saler en fin de cuisson. Après cuisson, la laisser reposer 15 à 20 minutes sous une feuille d'aluminium ou dans le four éteint, porte entrouverte. L'affiche reprend ces conseils et ajoute les coordonnées et horaires d'ouverture de BOUCHPRO.

Affiche de conseils complétée



LES BONS CONSEILS POUR LES CUISSONS RAPIDES

- Toujours bien réchauffer la poêle ou le four,
- Pour éviter une perte de jus, ne pas piquer la viande pendant la cuisson,
- Saler en fin de cuisson afin de préserver une bonne jutosité de la viande,
- Pour permettre à la viande de se décontracter et améliorer ainsi sa tendreté, la laisser reposer après cuisson soit en la recouvrant d'un papier d'aluminium pendant 15 à 20 mn, soit en la laissant au four coupé, entrouvert.
- Sortir la viande du réfrigérateur 30 à 45 minutes avant la cuisson.

BOUCHPRO
22 rue des Lilas, Paris 15e
Tél. : 01 19 18 17 16
Ouvert 8 h-12 h 30 et 15 h-20 h. Fermé le lundi et le dimanche après-midi.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Préchauffer, sortir la viande 30 à 45 minutes à l'avance, ne pas la piquer, saler en fin de cuisson et la laisser reposer 15 à 20 minutes.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E4-U41 du BP Boucher, session 2008, porte le code 330CB07. D'une durée de 3 heures et de coefficient 4, elle totalise 80 points. Elle porte sur la gestion de BOUCHPRO, le fonctionnement d'un compte bancaire, le compte de résultat, le seuil de rentabilité et l'amortissement d'une vitrine réfrigérée, ainsi que sur l'animation commerciale, la fixation d'un prix et le conseil au consommateur.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La marge sur coûts variables (MCV) est égale au chiffre d'affaires diminué des charges variables.
- Le taux de MCV est égal à la MCV divisée par le chiffre d'affaires, puis multipliée par 100.
- Le seuil de rentabilité en valeur est égal aux charges fixes divisées par le taux de MCV exprimé en nombre décimal.
- En amortissement linéaire, le taux annuel est de 100 % divisé par la durée; l'annuité est proratisée la première année.

Points de vigilance & attentes du jury

- Reporter chaque opération dans le bon sens du compte bancaire, puis vérifier les totaux et le solde.
- Équilibrer le compte de résultat en tenant compte du résultat et en contrôlant les totaux.
- Distinguer charges variables et charges fixes avant de calculer la MCV et le seuil de rentabilité.
- Pour l'affiche, proposer au moins quatre conseils et inclure toutes les coordonnées et les horaires demandés.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité à partir des charges fixes et de la marge sur coûts variables ?

Divisez d'abord la marge sur coûts variables par le chiffre d'affaires pour obtenir son taux en nombre décimal. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux : le résultat correspond au seuil de rentabilité en euros.

Q : Comment calculer le point mort en jours dans ce sujet ?

Divisez le seuil de rentabilité par le chiffre d'affaires annuel, puis multipliez le résultat par les 335 jours d'ouverture. Le sujet demande d'exprimer ce point mort comme la date à laquelle le seuil est atteint.

Q : Quelle est la durée de l'épreuve et comment les points sont-ils répartis ?

L'épreuve dure 3 heures et son coefficient est 4. Elle totalise 80 points : 60 points en comptabilité-gestion, répartis en trois parties, et 20 points en techniques commerciales.

Q : Quels éléments doivent figurer sur l'affiche de conseils aux consommateurs ?

L'affiche doit présenter au moins quatre conseils de base sur les cuissons rapides de la viande bovine. Elle doit aussi indiquer le nom et l'adresse de l'établissement, son numéro de téléphone, ses horaires et ses jours d'ouverture.

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 - 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.