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

Session 2008			330CB07
Corrigé BP BOUCHER			
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			E4 – U41
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille :1/10	

PRESENTATION DU SUJET

SIX ANNEXES À RENDRE AVEC LA COPIE

A°) COMPTABILITE/ GESTION

1ère partie	**Fonctionnement d'un compte bancaire**	**20 points**
2ème partie	**Compte de résultat**	**12 points**
	Seuil de rentabilité	**16 points**
3ème partie	**Amortissement**	**12 points**
TOTAL		**60 points**

B°) TECHNIQUES COMMERCIALES

1	**Communication : animation terrain**	**6 points**
2	**Produit : La fixation du prix**	**6 points**
3	**Conseil aux consommateurs**	**8 points**
TOTAL		**20 points**

Session 2008		330CB07
Corrigé BP BOUCHER		
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales		E4 – U41
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille :2/10

A°) COMPTABILITÉ - GESTION (60 points)

1ère PARTIE : fonctionnement du compte bancaire

(20 points)

Vous travaillez à la Société BOUCHPRO 22, rue des Lilas à PARIS (15éme), son numéro de téléphone est le 0119181716, négociant en viandes. Les horaires d'ouverture sont les suivants : 8 h - 12 h 30 et 15 h - 20 h. L'entreprise est fermée le dimanche après-midi et le lundi. Votre compte bancaire est tenu par la Banque Populaire.

Travail à faire :

Le comptable de la Société vous demande de :

1.1. Comptabiliser les opérations ci-dessous réalisées sur le compte bancaire (annexe 1). **(15 points)**

1.2. Calculer le total du débit et le total du crédit. **(2 points)**

1.3. Calculer l'avoir en banque (**1,5 point**), et de préciser le sens du solde (débiteur ou créditeur). **(1,5 point)**

OPÉRATIONS RÉALISÉES AU 1er AU 31 OCTOBRE
(les enregistrements se font avec les montants indiqués ci dessous).

1. Le 2/10, achat d'ART8 au fournisseur « BBVSA », 3506,37 €, paiement par chèque n°7008636.
2. Le 5/10, vente au client Boucherie Artisanale, 686 €, paiement par chèque.
3. Le 7 /10, paiement par chèque bancaire n° 7008637 de la facture EDF, 518,80 €.
4. Le 9/10, réception de la facture de téléphone Orange, 190,50 €, prélèvement automatique le 10 octobre.
5. Le 11/10, vente au comptant au client Boucherie Artisanale, remise d'un chèque de 457,30 €.
6. Le 12 /10, Achat d'un logiciel de gestion 1200 € chèque n° 7008638.
7. Le 13/10, achat au comptant d'avant droit au fournisseur « BBVSA », 198,31 €, chèque n°7008639.
8. Le 15/10, remise à la banque des ventes en espèces de la quinzaine pour 1500 €.
9. Le 20/10, paiement du loyer commercial du mois de novembre par chèque n°7008640 de 320 €.
10. Le 22/10, retrait d'espèces à la banque pour alimenter la caisse 1 000 €.
11. Le 23/10, versement d'un dépôt de garantie 95 €, par chèque n°7008641.
12. Le 28/10, la note d'honoraires de l'expert-comptable reçue et réglée par chèque n°7008642 s'élève à 1200 €.
13. Le 30/10, ouverture d'un compte postal par virement bancaire 2 400 €.
14. Le 31/10, emprunt à la banque versement par virement bancaire 4 000 €.
15. Le 31/10, achat d'une balance, paiement par chèque n°7008643 820 €.

Session 2008		330CB07
Corrigé BP BOUCHER		
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales		E4 – U41
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille :3/10

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**

2ème PARTIE : compte de résultat - seuil de rentabilité

(28 points)

Vous assistez la personne chargée de la comptabilité de la société BOUCHPRO.
L'exercice comptable correspond à l'année civile, et l'entreprise est ouverte 335 jours dans l'année.

Travail à faire :

2.1. Etablir le compte de résultat pour l'année 2007 *(12 points)*.

2.2. Calculer le seuil de rentabilité en valeur et en jours *(16 points)*.

Présenter le compte de résultat – année 2007

CHIFFRE D'AFFAIRES	361 872
ACHATS DE MATIERES PREMIÈRES	215 411
SALAIRES	36 982
CHARGES SUR SALAIRES	12 929
LOYER	10 423
HONORAIRES	5 078
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS	8 606
FRAIS FINANCIERS	2 928

Annexe 2 (à rendre avec la copie)

COMPTE DE RÉSULTAT AU .....

CHARGES	MONTANTS	PRODUITS	MONTANTS
Achats matières premières	215 411	C. A. – Ventes	361 872
Salaires	36 982		
Charges sur salaires	12 929		
Loyer	10 423		
Honoraires	5 078		
Frais Financiers	2928		
Dotations aux amortissements	8 606		
Résultat	**69 515**		
TOTAUX	**361 872**	TOTAUX	**361 872**

Un point par montant – deux points pour le résultat – deux points pour les totaux -

Annexe 3

(à rendre avec la copie)

Compléter le tableau de répartition des charges ci-dessous

Libelles	Montants	Variables	%	Fixes	%
Achats	215 411	**215 411.00**	100	0	0
Salaires	36 982	**7 396.40**	20	**29 585.60**	80
Charges	12 929	**2 585.80**	20	**10 343.20**	80
Loyer	10 423		0	**10 423.00**	100
Honoraires	5 078		0	**5 078.00**	100
Frais financiers	2 928		0	**8 606.00**	100
Amortissements	8 606		0	**2 928.00**	100
TOTAUX	**292 357**	**225 393.20**	**X**	**66 963.80**	**X**

0.5 point par montant (6 points)

Compléter le tableau pour calculer le seuil de rentabilité

	MONTANTS	%
Chiffre d'affaires	361 872.00	100
Charges variables	225 393.20	
Marge sur coûts variables	136 478.80 (2 points)	37.71%(2 points)
Charges fixes	66 963.80	
Résultat	69 515.00	

Calculer le seuil de rentabilité ou le chiffre d'affaires critique. Arrondissez le résultat à la centaine d'euros près.

3 points

- C.A.annuel/marge sur coût variable x charges fixes annuelles
- $\frac{361872}{136478,80} \times 66963,80 = 177553,75$ et donc **177 600**

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

3 points

- $\frac{177600}{361872} \times 335 = 164,4$ jours
- 15 juin

3ème PARTIE : AMORTISSEMENT.

(12 points)

Votre responsable souhaite acheter en octobre 2007 une vitrine réfrigérée 7 520 € (HT). Elle sera amortie en linéaire sur 5 ans. La date de mise en service est prévue le 15 octobre. L'exercice comptable correspond à l'année civile.

3.1. Etablissez le tableau d'amortissement de la vitrine réfrigérée en complétant le tableau ci-dessous :

Annexe 4 – (à rendre avec la copie)

vitrine réfrigérée				
Date d'acquisition :		Durée d'utilisation : **5 ans (0,5 pt)**		
Date de mise en service : **15/10/07 (0,5 pt)**		Mode : **linéaire (0,5 pt)**		
Valeur d'origine : **7 520 (0,5 pt)**		Taux : 100 / 5 = **20 % (2 pt)**		
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

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

Autres lignes 1 point chacune

accepter les résultats en décompte réel.

Session 2008		330CB07
Corrigé BP BOUCHER		
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales		E4 – U41
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille :9/10

B - TECHNIQUES COMMERCIALES – (20 Points)

Annexe 5 – à rendre avec la copie

Lors de l'analyse de vos résultats semestriels, vous vous rendez compte d'une baisse significative de votre C. A. pour le produit bœuf en général. Est-ce un problème conjoncturel ou une insatisfaction des clients ? Pour le moment, vous n'arrivez pas à le déterminer. Aussi en tant que chef d'entreprise avisé, vous décidez qu'il faut réagir sans plus attendre. Pour ce faire, vous avez programmé en premier lieu une animation à destination des clients au sein de votre Etablissement.

1. Citer au moins 3 qualités, en tant que vendeur professionnel, que vous devez maîtriser afin que cette animation réponde aux objectifs escomptés ?

(6 points)

- Jouer au spécialiste : le client est mis en confiance car vous maîtrisez les problèmes et ses besoins,
- Opter pour une attitude très professionnelle : par un discours parfait, vous allez obtenir une relation du type dominant/dominé dans laquelle le client se sentira obligé d'acheter,
- Vous montrez que vous partagez les préoccupations et les opinions de vos clients,
- Fonder votre discours sur la notoriété : Vous vous appuyez sur la bonne image de vos produits pour convaincre votre clientèle,
- Enfin, vous offrez une surprime : un petit plus par rapport à ce qui est annoncé au cours de l'animation.
- Accepter toutes réponses cohérentes

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

2. Citer au moins 3 points clés que vous devez vérifier pour la fixation du prix de vente ?

(6 points).

Le marché en général – la concurrence – le positionnement du magasin - sa valorisation - Le positionnement du produit et sa gamme – le coût de revient - Le comportement du consommateur cible et son pouvoir d'achat … .

Enfin, et ce de façon durable, vous souhaitez afficher quelques bons conseils pour les cuissons rapides afin que vos clientes et clients apprécient au mieux les qualités gustatives de la viande bovine.

3. Citer au moins quatre conseils de base ? **(4 points)**

   Créer une affiche pour ces conseils **(4 points)** (Annexe 6)

Annexe 6– (à rendre avec la copie)

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.

Sur la fiche conseil, doit au moins figurer :

- Le nom
- L'adresse
- Le téléphone
- Les horaires et les jours d'ouverture

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.