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

Gestion - Comptabilité et techniques commerciales

Session 2015 • Code sujet : **12LP30** • Durée : **3 h 00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Calculs préparatoires à la déclaration de TVA** (1 question) — **Page 3**
2. **Enregistrement des mouvements du compte Caisse** (1 question) — **Page 5**
3. **Répartition des charges et calcul du seuil de rentabilité** (3 questions) — **Page 7**
4. **Techniques commerciales : libre-service et vente à la coupe** (8 questions) — **Page 11**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 15**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2015/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2015 - 1-Sujet.pdf

1. Calculs préparatoires à la déclaration de TVA

La boucherie « AU PIED DE COCHON » prépare sa déclaration de TVA pour juin 2014 à partir d'extraits de ventes et d'achats soumis aux taux de 5,5 % et 20 %. Les annexes servent à calculer la TVA collectée et déductible, puis à déterminer le montant à reverser ou le crédit de TVA.

Question 1. À partir des documents 1 et 2, compléter les annexes 1, 2 et 3 : calculer les chiffres d'affaires hors taxes et la TVA collectée, déterminer la TVA déductible sur les achats et l'immobilisation, puis établir le montant de TVA à reverser ou le crédit de TVA pour juin 2014.

Pour les ventes, le montant HT se calcule en divisant le TTC par 1 + le taux de TVA ; la TVA collectée est la différence entre TTC et HT. Les achats fournis sont HT : on multiplie leur montant par le taux pour obtenir la TVA déductible, puis on ajoute cette TVA au HT pour obtenir le TTC.

Ventes	CA TTC	Taux	CA HT	TVA collectée
Production vendue	40 617,50 €	5,5 %	38 500,00 €	2 117,50 €
Marchandises	8 970,00 €	20 %	7 475,00 €	1 495,00 €
Totaux	49 587,50 €		45 975,00 €	3 612,50 €

Achats	Valeur TTC	Taux	Valeur HT	TVA déductible
Biens et services	19 684,19 €	5,5 %	18 658,00 €	1 026,19 €
Biens et services	2 304,00 €	20 %	1 920,00 €	384,00 €
Immobilisation	4 380,00 €	20 %	3 650,00 €	730,00 €

La TVA déductible sur les achats de biens et services est de 1 410,19 €. Avec les 730,00 € déductibles sur l'immobilisation, le total déductible est de 2 140,19 €. La TVA à reverser est la TVA collectée diminuée de ce total.

Annexe 1 complétée

Prestations	Chiffre d'Affaires Toutes Taxes Comprises C.A.T.T.C.	Taux de TVA	Chiffre d'Affaires Hors Taxes C.A.H.T	Montant de la TVA collectée
Production vendue	40 617,50 €	5,5 %	38 500,00 €	2 117,50 €
Ventes de marchandises	8 970,00 €	20 %	7 475,00 €	1 495,00 €
TOTAUX	49 587,50 €		45 975,00 €	3 612,50 €

Annexe 2 complétée

exe 2

Tableau de calcul de la TVA déductible du mois de juin 2014

Eléments de calcul	Valeu 19 684,19 €	Taux (5,5 % /A	Vale 18 658,00 €	Montant de la TV 1 026,19 € déductible
Achats de biens et services à 5,5 %	2 304,00 €	20 %	1 920,00 €	384,00 €
Achats de biens et services 20 %	4 380,00 €	20 %	3 650,00 €	730,00 €

Annexe 3 complétée

exe 3

Tableau de calcul de la TVA à reverser ou crédit de T.V.A. de juin 2014

Eléments de calcul	Montant
TVA collectée	3 612,50 €
TVA déductible sur achats de biens et services	1 410,19 €
TVA déductible sur acquisition d'immobilisation	730,00 €
TVA à reverser à l'État ou crédit de T.V.A *Rayer la mention inutile*	À reverser : 1 472,31 €

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

TVA à reverser pour juin 2014 : **1 472,31 €**.

2. Enregistrement des mouvements du compte Caisse

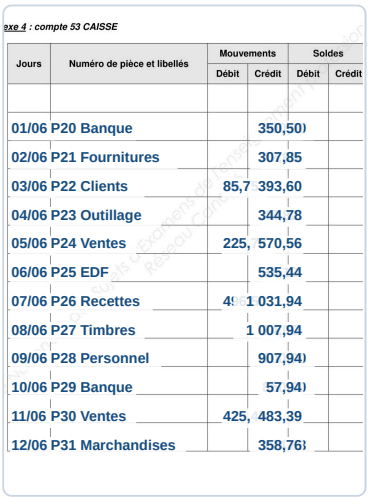
À la fin de mai 2014, le compte Caisse présente un solde débiteur de 650,50 €. Les pièces de caisse n°20 à 31 recensent des recettes et des dépenses du 1er au 12 juin, à enregistrer chronologiquement.

Question 1. Enregistrer dans l'annexe 4, par ordre chronologique, les pièces de caisse n°20 à 31 en distinguant les mouvements au débit et au crédit, puis calculer le solde du compte après chaque mouvement à partir du solde initial débiteur de 650,50 €.

Le solde initial débiteur de 650,50 € constitue le point de départ. Une recette augmente les espèces disponibles : elle est portée au débit du compte 53. Une dépense ou un dépôt en banque diminue la caisse : il est porté au crédit. Après chaque pièce, on ajoute le débit au solde précédent ou on retranche le crédit. Les opérations sont classées selon leur date.

Date	Pièce et libellé	Débit (€)	Crédit (€)	Solde débiteur (€)	Solde créditeur (€)
01/06	n°20 Dépôt à la banque		300,00	350,50	
02/06	n°21 Fournitures		42,65	307,85	
03/06	n°22 Règlement clients	85,75		393,60	
04/06	n°23 Petit outillage		48,82	344,78	
05/06	n°24 Recettes ventes de produits	225,78		570,56	
06/06	n°25 Facture EDF		35,12	535,44	
07/06	n°26 Recettes de la journée	496,50		1 031,94	
08/06	n°27 Timbres-poste		24,00	1 007,94	
09/06	n°28 Besoins personnels		100,00	907,94	
10/06	n°29 Versement en banque		850,00	57,94	
11/06	n°30 Ventes de la journée	425,45		483,39	
12/06	n°31 Achats de marchandises		124,63	358,76	

Compte Caisse complété



xe 4 : compte 53 CAISSE

Jours	Numéro de pièce et libellés	Mouvements		Soldes	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit
01/06	P20 Banque		350,50		
02/06	P21 Fournitures		307,85		
03/06	P22 Clients	85,7	393,60		
04/06	P23 Outillage		344,78		
05/06	P24 Ventes	225,	570,56		
06/06	P25 EDF		535,44		
07/06	P26 Recettes	4	1 031,94		
08/06	P27 Timbres		1 007,94		
09/06	P28 Personnel		907,94		
10/06	P29 Banque		57,94		
11/06	P30 Ventes	425,	483,39		
12/06	P31 Marchandises		358,76		

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Solde final au 12 juin 2014 : 358,76 € débiteur.

3. Répartition des charges et calcul du seuil de rentabilité

Le gérant fournit les dépenses prévisionnelles de la boucherie et leur répartition entre charges fixes et charges variables. Les annexes demandent d'établir le résultat différentiel, de calculer le seuil de rentabilité et le point mort sur une base de 330 jours d'ouverture par an.

Annexe 5

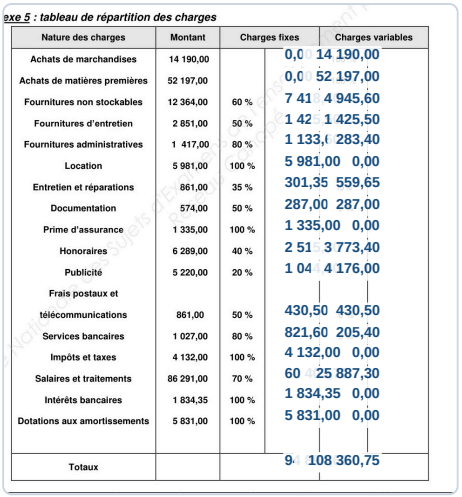
Question 1. Compléter le tableau de répartition des charges en calculant, pour chaque nature de charge, les montants fixes et variables à partir des montants et pourcentages fournis, puis renseigner les totaux.

Chaque part se calcule en multipliant le montant de la charge par le pourcentage correspondant. Exemple : fournitures non stockables, 12 364,00 × 60 % = 7 418,40 € de charges fixes et 12 364,00 × 40 % = 4 945,60 € de charges variables. Les charges affectées à 100 % sont intégralement classées dans la catégorie indiquée. Les totaux fixes et variables reconstituent le total des charges.

Nature des charges	Montant (€)	Charges fixes (€)	Charges variables (€)
Achats de marchandises	14 190,00	0,00	14 190,00
Achats de matières premières	52 197,00	0,00	52 197,00
Fournitures non stockables	12 364,00	7 418,40	4 945,60
Fournitures d'entretien	2 851,00	1 425,50	1 425,50
Fournitures administratives	1 417,00	1 133,60	283,40
Location	5 981,00	5 981,00	0,00
Entretien et réparations	861,00	301,35	559,65
Documentation	574,00	287,00	287,00
Prime d'assurance	1 335,00	1 335,00	0,00
Honoraires	6 289,00	2 515,60	3 773,40
Publicité	5 220,00	1 044,00	4 176,00
Frais postaux et télécommunications	861,00	430,50	430,50
Services bancaires	1 027,00	821,60	205,40
Impôts et taxes	4 132,00	4 132,00	0,00
Salaires et traitements	86 291,00	60 403,70	25 887,30
Intérêts bancaires	1 834,35	1 834,35	0,00
Dotations aux amortissements	5 831,00	5 831,00	0,00
Totaux	**203 255,35**	**94 894,60**	**108 360,75**

Le total des charges fixes et celui des charges variables correspondent ensemble à 203 255,35 € de charges prévisionnelles.

Annexe 5 complétée



exe 5 : tableau de répartition des charges

Nature des charges	Montant	Charges fixes	Charges variables
Achats de marchandises	14 190,00		0,0 14 190,00
Achats de matières premières	52 197,00		0,0 52 197,00
Fournitures non stockables	12 364,00	60 %	7 41 4 945,60
Fournitures d'entretien	2 851,00	50 %	1 42 1 425,50
Fournitures administratives	1 417,00	80 %	1 133,(283,40
Location	5 981,00	100 %	5 981,00 0,00
Entretien et réparations	861,00	35 %	301,35 559,65
Documentation	574,00	50 %	287,00 287,00
Prime d'assurance	1 335,00	100 %	1 335,00 0,00
Honoraires	6 289,00	40 %	2 51 3 773,40
Publicité	5 220,00	20 %	1 04 4 176,00
Frais postaux et télécommunications	861,00	50 %	430,50 430,50
Services bancaires	1 027,00	80 %	821,60 205,40
Impôts et taxes	4 132,00	100 %	4 132,00 0,00
Salaires et traitements	86 291,00	70 %	60 25 887,30
Intérêts bancaires	1 834,35	100 %	1 834,35 0,00
Dotations aux amortissements	5 831,00	100 %	5 831,00 0,00
Totaux			9 108 360,75

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges fixes : 94 894,60 € ; charges variables : 108 360,75 € ; total des charges : 203 255,35 €.

Annexe 6

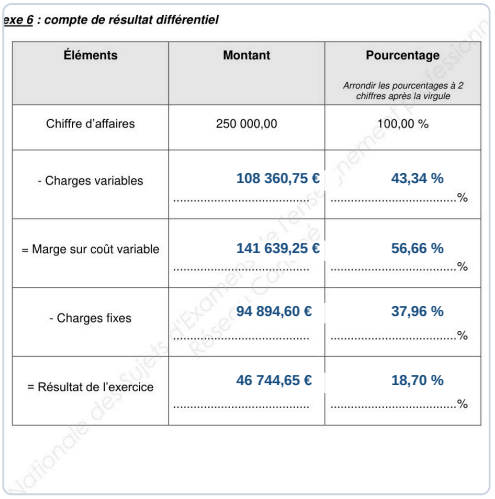
Question 2. Établir le compte de résultat différentiel à partir du chiffre d'affaires de 250 000,00 € et des charges calculées : déterminer les montants et pourcentages des charges variables, de la marge sur coût variable, des charges fixes et du résultat de l'exercice. Arrondir les pourcentages à deux chiffres après la virgule.

Le chiffre d’affaires est de 250 000,00 €, soit 100 %. Les charges variables sont reprises du tableau de répartition. La marge sur coût variable est obtenue en retranchant ces charges du chiffre d’affaires, puis les charges fixes sont soustraites pour calculer le résultat. Chaque pourcentage se rapporte au chiffre d’affaires et est arrondi à deux décimales.

Éléments	Montant (€)	Calcul du pourcentage	Pourcentage
Chiffre d’affaires	250 000,00	250 000,00 ÷ 250 000,00 × 100	100,00 %
Charges variables	108 360,75	108 360,75 ÷ 250 000,00 × 100	43,34 %
Marge sur coût variable	141 639,25	141 639,25 ÷ 250 000,00 × 100	56,66 %
Charges fixes	94 894,60	94 894,60 ÷ 250 000,00 × 100	37,96 %
Résultat de l’exercice	46 744,65	46 744,65 ÷ 250 000,00 × 100	18,70 %

La marge sur coût variable couvre les charges fixes et laisse un résultat positif.

Annexe 6 complétée



exe 6 : compte de résultat différentiel

Éléments	Montant	Pourcentage *Arrondir les pourcentages à 2 chiffres après la virgule*
Chiffre d'affaires	250 000,00	100,00 %
- Charges variables	108 360,75 €	43,34 % ..... %
= Marge sur coût variable	141 639,25 €	56,66 % ..... %
- Charges fixes	94 894,60 €	37,96 % ..... %
= Résultat de l'exercice	46 744,65 €	18,70 % ..... %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges variables : 108 360,75 € (43,34 %) ; marge : 141 639,25 € (56,66 %) ; charges fixes : 94 894,60 € ; résultat : 46 744,65 € (18,70 %).

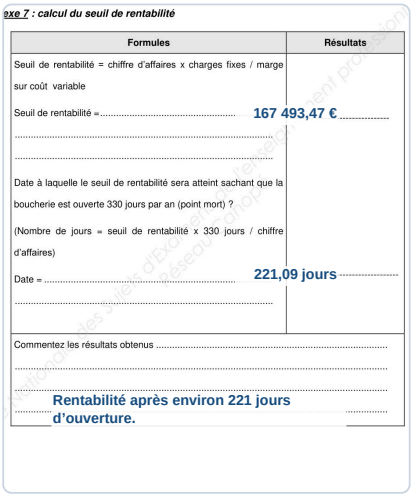
Annexe 7

Question 3. Calculer le seuil de rentabilité à l'aide de la formule fournie, déterminer le point mort en jours sur la base de 330 jours d'ouverture par an, puis commenter les résultats obtenus.

Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires auquel la marge sur coût variable couvre exactement les charges fixes. Application de la formule : 250 000,00 × 94 894,60 ÷ 141 639,25 = 167 493,47 €. Le point mort se calcule ensuite avec les 330 jours d'ouverture : 167 493,47 × 330 ÷ 250 000,00 = 221,09 jours. La boucherie commence donc à dégager un bénéfice après environ 221 jours d'ouverture, si les prévisions se réalisent.

Indicateur	Calcul	Résultat
Seuil de rentabilité	250 000,00 × 94 894,60 ÷ 141 639,25	167 493,47 €
Point mort	167 493,47 × 330 ÷ 250 000,00	221,09 jours

Annexe 7 complétée



exe 7 : calcul du seuil de rentabilité

Formules	Résultats
Seuil de rentabilité = chiffre d'affaires x charges fixes / marge sur coût variable Seuil de rentabilité = ... **167 493,47 €** .... Date à laquelle le seuil de rentabilité sera atteint sachant que la boucherie est ouverte 330 jours par an (point mort) ? (Nombre de jours = seuil de rentabilité x 330 jours / chiffre d'affaires) Date = ... **221,09 jours**	
Commentez les résultats obtenus .... **Rentabilité après environ 221 jours d'ouverture.**	

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Seuil de rentabilité : 167 493,47 €. Point mort : 221,09 jours d’ouverture, soit environ 221 jours.

4. Techniques commerciales : libre-service et vente à la coupe

Un article compare le libre-service et les rayons traditionnels à la coupe, en présentant leurs modes de fonctionnement, leurs avantages et leurs limites. Les questions évaluent la compréhension du texte et l'analyse des effets de ces méthodes de vente pour les distributeurs et les consommateurs.

Question 1. À partir du document 4, nommer les deux méthodes de vente évoquées dans le texte.

Le texte présente deux modes de vente. En libre-service, le client choisit lui-même des produits préemballés dans un rayon réfrigéré. À la coupe, une équipe sert le client derrière une vitrine, découpe les produits à la demande et peut le conseiller. Les deux méthodes peuvent coexister et répondre à des besoins différents, par exemple la rapidité d'achat ou le besoin de conseil.

Réponse à la question 1

.....

Libre-service et vente à la coupe

.....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Les deux méthodes sont la vente en libre-service (LS) et la vente traditionnelle à la coupe.

Question 2. Expliquer quel a été l'intérêt pour les distributeurs de développer l'une de ces méthodes de vente au détriment de l'autre.

Les enseignes ont développé le libre-service, parfois en remplaçant les rayons à la coupe, pour réduire drastiquement les effectifs. En LS, les clients choisissent seuls des produits déjà emballés, tandis que la coupe nécessite une équipe dédiée pour servir, découper et conseiller. Cette organisation permet donc de diminuer les besoins en personnel et les coûts associés, mais réduit le contact direct avec la clientèle.

Réponse à la question 2

.....

Réduire les effectifs et les coûts de personnel

BP BOUCHER	SUJET	Session 2015	Epreuve : Gestion – comptabilité	Page 12/15

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Le développement du libre-service a permis de réduire les effectifs et les coûts de personnel.

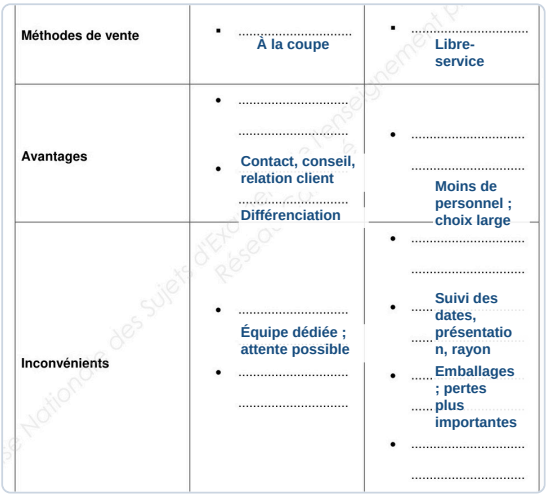
Annexe 8

Question 3. Citer les avantages et les inconvénients, pour le distributeur, des deux méthodes de vente évoquées, puis renseigner le tableau de l'annexe 8.

Le tableau reprend les atouts et les limites évoqués dans le document. À la coupe, le contact et le conseil renforcent la relation client et différencient le magasin. Le LS réduit les besoins en personnel et favorise la largeur du choix. En contrepartie, la coupe suppose une équipe dédiée et peut occasionner de l'attente. Le LS impose un suivi des produits, des emballages et des pertes.

Critères	Vente à la coupe	Libre-service
Avantages	Contact et conseil ; relation client renforcée et différenciation.	Moins de personnel ; choix large et diversité de l'offre.
Inconvénients	Équipe dédiée ; files d'attente possibles.	Suivi des dates et de la présentation ; réorganisation du rayon ; frais d'emballage ; pertes plus importantes et rentabilité parfois moindre.

Annexe 8 complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

La coupe renforce le conseil et la relation client, mais mobilise une équipe. Le LS réduit les besoins en personnel, avec des coûts et contraintes de gestion.

Question 4. Expliquer ce que l'auteur entend par « cannibalisation » entre la boucherie traditionnelle et la boucherie en libre-service.

La « cannibalisation » désigne la concurrence entre les rayons d'un même magasin. La coupe et le libre-service proposant des produits proches, un client peut choisir l'un plutôt que l'autre. Les ventes d'un rayon risquent alors de se faire au détriment de celles de l'autre, plutôt que de générer des ventes supplémentaires pour le magasin. Le distributeur cherche donc à différencier les offres.

Réponse à la question 4

4. **Que veut dire l'auteur du texte par « cannibalisation » entre boucherie traditionnelle et boucherie Libre Service (L.S) ?**

Les deux rayons se concurrencent et se partagent les ventes

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Les deux rayons se concurrencent : les ventes de l'un peuvent se faire au détriment de l'autre.

Question 5. Indiquer l'intérêt de créer un rayon traiteur dans la grande distribution.

Le rayon traiteur permet de proposer une offre différente de celle des autres rayons et des concurrents, renouvelable selon les saisons et les jours. Il attire notamment de nouveaux consommateurs, comme les jeunes adultes intéressés par des plats préparés originaux et de qualité. Le service à la demande permet de choisir la portion souhaitée et contribue à élargir la zone de chalandise du magasin.

Réponse à la question 5

Offre différenciante, nouveaux clients, zone de chalandise élargie

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Le rayon traiteur différencie l'offre, attire de nouveaux clients et peut élargir la zone de chalandise.

Question 6. Citer deux freins que présente le rayon traditionnel pour le consommateur, en vous appuyant sur le texte.

Le texte indique que les files d'attente sont jugées rébarbatives. Le client peut perdre du temps avant d'être servi, ce qui constitue un frein, en particulier pour les personnes pressées. Ces éléments expliquent que certains clients choisissent le libre-service lorsqu'ils veulent effectuer leurs achats rapidement.

Réponse à la question 6

Files d'attente ; temps perdu avant d'être servi

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les freins sont l'attente au comptoir et le temps perdu avant d'être servi.

Question 7. Donner deux éléments de réponse apportés par les distributeurs pour pallier les freins cités à la question précédente.

Le texte suggère un ticket d'attente virtuel : le client prend son numéro puis peut continuer ses achats au lieu de patienter devant le rayon. Un SMS l'avertit ensuite que son numéro va être appelé. Ce dispositif permet de mieux gérer l'attente et de rendre le passage au rayon traditionnel plus pratique.

Réponse à la question 7

Ticket virtuel : continuer ses achats ; SMS lorsque le tour approche

✓ RÉPONSE À RETENIR

Ticket d'attente virtuel pour continuer les achats ; SMS avertissant le client que son tour approche.

Question 8. Citer trois méthodes de vente autres que celles mentionnées dans le texte.

Trois exemples recevables, autres que le libre-service et la vente à la coupe, sont la vente à distance par Internet, la vente par correspondance et la vente à domicile. Ce sont des méthodes de vente distinctes, qui permettent au client de commander sans choisir directement un produit dans un rayon LS ni être servi au comptoir traditionnel.

Réponse à la question 8

- Vente en ligne
- Vente par correspondance
- Vente à domicile

✓ RÉPONSE À RETENIR

Trois autres méthodes : vente en ligne, vente par correspondance et vente à domicile.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2015)

Bilan de l'épreuve : Épreuve E.4, sous-épreuve U41 Gestion - Comptabilité et techniques commerciales du BP Boucher, session 2015, code 12LP30, durée de 3 heures, coefficient 4. Notée sur 80 points, elle porte sur la TVA, le compte Caisse, le seuil de rentabilité et les techniques commerciales en boucherie, à partir de documents comptables et d'un article sur les rayons libre-service et à la coupe.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Pour passer d'un montant TTC à un montant HT, diviser le TTC par 1 plus le taux de TVA exprimé en décimal.
- La TVA nette à payer correspond à la TVA collectée diminuée de la TVA déductible.
- La marge sur coût variable est égale au chiffre d'affaires diminué des charges variables.
- Le seuil de rentabilité se calcule en divisant les charges fixes par le taux de marge sur coût variable.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les taux de TVA et séparer les achats courants de l'acquisition d'immobilisation.
- Respecter l'ordre chronologique des pièces de caisse et calculer le solde après chaque mouvement.
- Ventiler les charges selon les pourcentages fournis et vérifier les totaux des parts fixes et variables.
- Pour l'analyse commerciale, justifier les réponses par le document et distinguer les intérêts du distributeur de ceux du consommateur.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment retrouver le montant hors taxes à partir d'un montant TTC ?

Divisez le montant TTC par 1 plus le taux de TVA exprimé en décimal. Par exemple, pour une TVA de 20 %, le montant HT est égal au montant TTC divisé par 1,20.

Q : Comment établir le solde du compte Caisse après chaque pièce ?

Classez les pièces par date. Les recettes augmentent le solde débiteur et les dépenses le diminuent. Inscrivez chaque mouvement au débit ou au crédit, puis reportez le solde obtenu à la ligne suivante.

Q : Quels sont les points et le temps prévus pour cette épreuve ?

L'épreuve dure 3 heures, a un coefficient 4 et totalise 80 points. Les dossiers valent respectivement 20, 13, 20 et 27 points. La calculatrice est autorisée et les dossiers sont indépendants.

Q : Que faut-il présenter dans le dossier sur la rentabilité ?

Montrez les étapes du calcul, les montants et les formules du seuil de rentabilité et du point mort. Les pourcentages du résultat différentiel doivent être arrondis à deux chiffres après la virgule.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2015/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2015 - 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.