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

DANS CE CADRE

Académie : Session :

Examen : Série :

Spécialité/option : Repère de l'épreuve :

Epreuve/sous épreuve :

NOM :

(en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)

Prénoms : N° du candidat

Né(e) le :

(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)

NE RIEN ÉCRIRE

Appréciation du correcteur

Note :

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

Brevet Professionnel BOUCHER

Épreuve : E.4 GESTION

Sous épreuve : U41 – Gestion - Comptabilité et techniques commerciales

Durée : 3 h 00

Coefficient : 4

Session 2015

Le sujet se compose de 15 pages, numérotées de 1/15 à 15/15.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
L'usage de la calculatrice est autorisé.

Vous écrirez directement vos réponses aux emplacements prévus. Vous devez rendre la totalité du document à la fin de l'épreuve, sans détacher les pages.

Ce sujet comporte des parties indépendantes

DOSSIER 1 : LA TVA	20 points
DOSSIER 2 : LE COMPTE DE CAISSE	13 points
DOSSIER 3 : LE SEUIL DE RENTABILITE	20 points
DOSSIER 4 : LES TECHNIQUES COMMERCIALES	27 points
TOTAL	**80 points**

NOTE AUX CANDIDATS : les taux de TVA applicables sont de 5,5 % et 20 %

Base nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Vous effectuez votre apprentissage au sein de la boucherie « AU PIED DE COCHON ». En vue d'une éventuelle embauche après votre Brevet Professionnel, Monsieur Mourey, le gérant de l'établissement, tient à vous sensibiliser aux différents travaux de gestion de sa boucherie.

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE
Raison sociale :
Boucherie – Charcuterie - Traiteur
AU PIED DE COCHON
Adresse :
1, rue de la grande fontaine
90000 BELFORT
☏ 03.84.29.97.37
🖷 03.84.29.07.58
Forme juridique :
- SARL au capital de 30 000 €
- RCS : 2 321 B 112 80 BELFORT
- SIREN : 853 527 430
Activités :
- Boucherie - Charcuterie - Traiteur
Effectifs :
5 personnes dont 1 apprenti en Brevet Professionnel Boucher
Régime du réel normal de TVA
Exercice comptable du 1 janvier au 31 décembre

Monsieur Mourey vous charge de réaliser les travaux contenus dans les dossiers suivants. Chaque dossier est indépendant.

Les montants indiqués sont exprimés en euros.

Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Dossier 1 : la T.V.A.

Monsieur Mourey vous demande d'établir les calculs préparatoires à la déclaration de T.V.A. pour le mois de juin 2014.

Prenez connaissance des documents 1 et 2 puis complétez les annexes 1, 2 et 3.

Document 1 : extrait des ventes de la boucherie du mois de juin 2014.

Ventes TTC	Montants
Production vendue Toutes Taxes Comprises (TVA à 5,5%).	**40 617,50 €**
Marchandises Toutes Taxes Comprises (TVA à 20 %).	**8 970,00 €**

Document 2 : extrait des achats de la boucherie du mois de juin 2014

- Achat de biens et services H.T au taux de 5,5 % : 18 658,00 €
- Achat de biens et services H.T au taux de 20 % : 1 920,00 €
- Acquisition d'une machine à trancher H.T au taux de 20 % : 3 650,00 €

Annexe 1

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

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				
Ventes de marchandises				
TOTAUX				

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Annexe 2

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

Eléments de calcul	Valeur TTC	Taux de TVA	Valeur HT	Montant de la TVA déductible
Achats de biens et services à 5,5 %				
Achats de biens et services 20 %				
Acquisition d'immobilisation 20 %				

Annexe 3

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

Eléments de calcul	Montant
TVA collectée	
TVA déductible sur achats de biens et services	
TVA déductible sur acquisition d'immobilisation	
TVA à reverser à l'État ou crédit de T.V.A *Rayer la mention inutile*	

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Dossier 2 : le compte Caisse

Le 15 juin 2014, M. Mourey vous demande de profiter de l'absence de clientèle pour mettre à jour le compte Caisse qui présentait, fin mai, un solde débiteur de 650,50 €.

Enregistrez, par ordre chronologique, les pièces ci-dessous dans le compte Caisse en calculant le solde après chaque mouvement.

Prenez connaissance du document 3 puis complétez l'annexe 4.

Document 3 : pièces de Caisse

Pièce de Caisse n°20		**Pièce de Caisse n°21**	
Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
	300,00 euros		42,65 euros
Objet : dépôt à la banque		Objet : achats de fournitures	
Ordre : Crédit Mutuel		Ordre : papeterie du centre	
Date : 01.06.2014		Date : 02.06.2014	
Pièce de Caisse n°22		**Pièce de Caisse n°23**	
Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
85,75 euros			48,82 euros
Objet : règlement des clients		Objet : règlement petit outillage	
Ordre : Au Pied de Cochon		Ordre : Tout pour la Boucherie	
Date : 03.06.2014		Date : 04.06.2014	
Pièce de Caisse n°24		**Pièce de Caisse n°25**	
Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
225,78 euros			35,12 euros
Objet : recettes ventes de produits		Objet : règlement facture EDF	
Ordre : Au Pied de Cochon		Ordre : EDF	
Date : 05.06.2014		Date : 06.06.2014	

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Document 3 (suite) : pièces de caisse

Pièce de Caisse n°26		**Pièce de Caisse n°27**	
Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
496,50 euros			24,00 euros
Objet : recettes de la journée		Objet : achats de timbres poste	
Ordre : Au Pied de Cochon		Ordre : Buraliste du centre	
Date : 07.06.2014		Date : 08.06.2014	
Pièce de Caisse n°28		**Pièce de Caisse n°29**	
Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
	100,00 euros		850,00 euros
Objet : besoins personnels		Objet : versement en banque	
Ordre : Moi-même		Ordre : Crédit Mutuel	
Date : 09.06.2014		Date : 10.06.2014	
Pièce de Caisse n°30		**Pièce de Caisse n°31**	
Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
425,45 euros			124,63 euros
Objet : ventes de la journée		Objet : achats de marchandises	
Ordre : Au Pied de Cochon		Ordre : Métro	
Date : 11.06.2014		Date : 12.06.2014	

Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

***Annexe 4* : compte 53 CAISSE**

Jours	Numéro de pièce et libellés	Mouvements		Soldes	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Dossier 3 : le seuil de rentabilité

Monsieur Mourey vous communique un résumé du montant des dépenses prévisionnelles et leur répartition en pourcentage (ventilation entre charges fixes et charges variables).
Il vous demande de compléter le tableau de répartition de charges en Annexe 5, le compte de résultat différentiel en Annexe 6 puis de calculer le seuil de rentabilité en Annexe 7.

***Annexe 5* : tableau de répartition des charges**

Nature des charges	Montant	Charges fixes		Charges variables	
Achats de marchandises	14 190,00			100 %	
Achats de matières premières	52 197,00			100 %	
Fournitures non stockables	12 364,00	60 %		40 %	
Fournitures d'entretien	2 851,00	50 %		50 %	
Fournitures administratives	1 417,00	80 %		20 %	
Location	5 981,00	100 %			
Entretien et réparations	861,00	35 %		65%	
Documentation	574,00	50 %		50 %	
Prime d'assurance	1 335,00	100 %			
Honoraires	6 289,00	40 %		60 %	
Publicité	5 220,00	20 %		80 %	
Frais postaux et télécommunications	861,00	50 %		50 %	
Services bancaires	1 027,00	80 %		20 %	
Impôts et taxes	4 132,00	100 %			
Salaires et traitements	86 291,00	70 %		30%	
Intérêts bancaires	1 834,35	100 %			
Dotations aux amortissements	5 831,00	100 %			
Totaux					

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

***Annexe 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	.....	.....%
= Marge sur coût variable	.....	.....%
- Charges fixes	.....	.....%
= Résultat de l'exercice	.....	.....%

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

***Annexe 7* : calcul du seuil de rentabilité**

Formules	Résultats
Seuil de rentabilité = chiffre d'affaires x charges fixes / marge sur coût variable Seuil de rentabilité =..... .... 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 = ...	---------- ----------
Commentez les résultats obtenus	

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Dossier 4 : les techniques commerciales

Document 4 : « Rayon LS ou à la coupe ? »

Les deux ! Délaissés ces dernières années, les rayons traditionnels boucherie, charcuterie ou fromage reviennent en force et le traiteur à la coupe se développe. Les rayons libre-service ne disparaissent pas pour autant.

D'un côté, prenez un rayon libre-service (LS) pour lequel, comme son nom l'indique, le client choisit seul viandes, charcuteries, fromages ou encore poissons. Le tout préemballé dans des barquettes de polystyrène alignées les unes à côté des autres, sur plusieurs mètres de linéaires réfrigérés. Et, de l'autre, une vitrine où sont présentés, voire mis en scène, les mêmes morceaux de bœuf, volaille, terrine et autres comté et emmental. Derrière la vitrine, une équipe dédiée découpe la viande, renseigne le client sur l'origine de la viande ou des fromages, le guide dans ses choix, le conseille sur la cuisson… Vous obtenez ainsi deux modes de vente, de plus en plus amenés à cohabiter et répondant à des problématiques différentes.

La coupe revient en force.

Il y a quelques années, nombreuses étaient les enseignes à ne jurer que par la première solution. Certaines n'ont d'ailleurs pas hésité à troquer leurs rayons coupe pour du LS. Principales causes de ce phénomène : les réductions drastiques de personnels ; … *« Le choix entre ces deux modes de vente obéit à différents critères. Parmi eux, le plus courant est le format du magasin,* commente François-Xavier O'Mahony, responsable du conseil en management distribution chez Accenture. *A cela s'ajoute indéniablement la politique de l'enseigne. Pour les magasins de proximité, notamment ceux situés en centre-ville, la relation client et le conseil sont primordiaux. Les rayons traditionnels y sont privilégiés, à l'inverse des hypermarchés où l'accent est généralement mis sur la largeur du choix et la diversité de l'offre produit. »* Toutefois, comment expliquer le retour en force de la vente traditionnelle sans qu'elle entraîne pour autant la disparition de la vente en LS ? Pour nombre d'enseignes, la solution s'apparenterait plutôt à un mix des deux. *« Les clients ont besoin de ces deux moyens d'acheter. Quand ils sont pressés, ils se dirigent vers le LS. Lorsqu'ils ont plus de temps ou souhaitent préparer un dîner, ils optent davantage pour le rayon coupe »*, précise François-Xavier O'Mahony.

Le savoir-faire des équipes

… Le principal intérêt des rayons traditionnels est le contact avec la clientèle. Ils permettent à l'enseigne de renforcer la relation client et de se démarquer de la concurrence grâce aux conseils apportés. Le LS demande une gestion différente du rayon. Un soin particulier doit notamment être apporté au suivi des périmés et il est indispensable de veiller à la présentation de la viande dans les barquettes. Le rayon doit être réorganisé plusieurs fois par jour suite aux manipulations des barquettes par les clients et, avec les dépenses liées aux emballages – barquettes, films, étiquettes… –, il peut rapidement s'avérer moins rentable qu'un rayon coupe. Les pertes sont également plus importantes en LS. »

Reproduction sur support papier de l'extrait du Coopé interdite hors cadre professionnel

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Des problématiques complexes

Un adhérent Leclerc explique : *« Les problématiques posées par ces rayons sont complexes et ne manquent pas d'alimenter nos réflexions. Les adhérents sont relativement libres de choisir le LS ou la coupe, contrairement aux enseignes non indépendantes. Lorsque j'ai pris la responsabilité du supermarché dont je suis le directeur depuis deux ans, j'ai souhaité transformer le rayon boucherie LS en traditionnel. … Faute de trouver un boucher suffisamment qualifié et expérimenté et en réétudiant ma stratégie, j'ai choisi de m'appuyer sur un rayon traiteur. Une façon de me démarquer de la concurrence, et aussi de l'offre proposée à l'intérieur même du magasin. »*

En effet, le risque de cannibalisation est grand et bon nombre d'enseignes se posent la question de savoir quoi vendre à la coupe vis-à-vis du frais emballé et du LS. Le rayon traiteur permet, selon les saisons et les jours de la semaine, de proposer une offre différente. *« Il nous a également permis de toucher une catégorie de consommateurs que nous ne parvenions pas à atteindre jusqu'à présent : les jeunes adultes, demandeurs de produits originaux et appréciant les plats préparés de qualité. Les produits à la coupe sont fractionnés à la demande et chaque client peut acheter la portion qui lui convient. Depuis la mise en place du rayon, nous avons d'ailleurs augmenté notre zone de chalandise »*, se félicite le dirigeant.

Un ticket d'attente virtuel

A l'image de cet adhérent Leclerc et selon les échos provenant des différents distributeurs, il semble bien qu'en 2010 le traiteur à la coupe soit le rayon sur lequel l'accent sera mis. Système U, Intermarché et Cora réfléchiraient à un retour à la tradition dans leur supermarché. Et, en plus de connaître un dépoussiérage dans leur organisation propre, ces rayons devront prendre en compte un critère primordial : la réduction des files d'attente, jugées rébarbatives par les clients. François-Xavier O'Mahony, suivi par d'autres spécialistes du secteur, suggère : *« Pourquoi ne pas imaginer le ticket d'attente virtuel ? Au lieu de perdre du temps avant d'être servi par son charcutier ou fromager, le client pourrait continuer ses achats dans le magasin et recevrait un SMS sur son portable lui indiquant que son numéro va être appelé ! »* En misant sur les nouvelles technologies, les rayons traditionnels se préparent de beaux jours devant eux.

Sophie Billon – Point de vente 17/05/2010

A partir du document 4, répondez aux questions suivantes :

1. **Quelles sont les deux méthodes de vente évoquées dans ce texte ?**

.....

.....

2. **Quel a été l'intérêt pour les distributeurs de développer l'une de ces méthodes de vente au détriment de l'autre ?**

.....

.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

3. **Citez les avantages et les inconvénients pour le distributeur des deux méthodes de vente évoquées. Renseignez le tableau (Annexe 8).**

<u>Annexe 8</u> : avantages et inconvénients pour le distributeur de deux méthodes.

Méthodes de vente	▪	▪ .....
Avantages	• .... •	• ....
Inconvénients	• .... •	• .... • .... • .... • ....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

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

.....

.....

.....

5. **Quel est l'intérêt de créer un rayon traiteur dans la Grande Distribution ?**

.....

.....

.....

6. **Le rayon traditionnel présente des freins pour le consommateur. Citez en 2 à partir du texte.**

.....

.....

.....

.....

7. **Quelles réponses ont apporté les distributeurs pour pallier ces deux freins ? Donnez deux éléments de réponse.**

.....

.....

.....

.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

8. Citez 3 méthodes de vente en dehors de celles citées dans le texte.

- .....

  .....

- .....

  .....

- .....

  .....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

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.