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

E4 GESTION - U41 Gestion - Comptabilité et techniques commerciales

Session 2017 • Code sujet : **17LR05** • Durée : **3h00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Le choix d'un fournisseur (2 questions) **Page 3**

2. Les amortissements (4 questions) **Page 5**

3. Le seuil de rentabilité (5 questions) **Page 8**

4. Commercialisation (2 questions) **Page 12**

5. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 13**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2017/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2017 - 1-Sujet.pdf

1. Le choix d’un fournisseur

La boucherie MOULINSART veut développer ses ventes sur les marchés pour attirer une nouvelle clientèle et compare trois offres de camions-étals. Les propositions indiquent les caractéristiques, équipements, prix et remises des véhicules, à confronter aux critères fixés par le gérant.

Question 1. Comparez les propositions des trois fournisseurs en complétant l’annexe 1 : motorisation, longueur de vitrine, équipement, prix brut HT, taux et montant de remise, prix net HT, taux et montant de TVA et prix net TTC. Arrondissez les résultats à l’euro.

La remise est calculée sur le prix brut HT. On la déduit pour obtenir le prix net HT, puis on calcule la TVA à 20 % sur ce prix. Le prix net TTC est la somme du prix net HT et de la TVA. Les équipements indiqués couvrent les exigences précises de M. Sanzot en prises 220 V, caisse et service d’eau.

Éléments	Fiat Ducato	Peugeot Boxer	Renault Master DCi
Motorisation	Diesel	Essence	Diesel
Longueur vitrine	3,80 m	4,00 m	4,40 m
Équipé pour la vente	Oui : eau, caisse, prises 220 V	Oui : eau, caisse, prises 220 V	Oui : eau, caisse, 3 prises 220 V
Prix brut HT	27 000 €	31 000 €	34 000 €
Taux de remise	6 %	5 %	8 %
Montant de la remise	1 620 €	1 550 €	2 720 €
Prix net HT	25 380 €	29 450 €	31 280 €
Taux de TVA	20 %	20 %	20 %
Montant de la TVA	5 076 €	5 890 €	6 256 €
Prix net TTC	30 456 €	35 340 €	37 536 €

Le Fiat a une vitrine trop courte et le Peugeot est essence. Seul le Renault satisfait l’ensemble des critères de sélection.

Annexe 1 complétée

Marque /Modèle	Fiat Ducato	Peugeot Boxer	Renault Master DCi
Motorisation	Diesel	Essence	Diesel
Longueur vitrine	3,80 m	4,00 m	4,40 m
Equipé pour la vente	Eau, caisse, prises 220 V	Eau, caisse, prises 220 V	Eau, caisse,
Prix brut HT	27 000 €	31 000 €	34 000 €
Taux de remise	6 %	5 %	8 %
Montant de la remise	1 620 €	1 550 €	2 720 €
Prix net HT	25 380 €	29 450 €	31 280 €
Taux de TVA	20 %	20 %	20 %
Montant de la TVA	5 076 €	5 890 €	6 256 €
Prix net TTC	30 456 €	35 340 €	37 536 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Prix net TTC : Fiat 30 456 € ; Peugeot 35 340 € ; Renault 37 536 €.

Question 2. Indiquez dans l'annexe 2 le fournisseur sélectionné et justifiez votre choix par au moins trois arguments, en tenant compte des critères indispensables définis par M. Sanzot.

Retenir le Renault Master DCi. Il est diesel et sa vitrine de 4,40 m dépasse le minimum de 4 m. Il possède les équipements exigés : prises 220 V, caisse enregistreuse et service d'eau. Après la remise de 8 %, son prix net est de 31 280 € HT, donc inférieur au plafond de 32 000 € HT. Le Fiat échoue sur la longueur de vitrine et le Peugeot sur la motorisation.

Annexe 2 : choix du fournisseur

Marque modèle retenu :	Renault Master DCi
Argument 1 :	Diesel ; vitrine de 4,40 m
Argument 2 :	Eau, caisse enregistreuse, 3 prises 220 V
Argument 3 :	31 280 € HT, sous le plafond de 32 000 € HT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Fournisseur retenu : Renault Master DCi, 31 280 € HT après remise.

2. Les amortissements

M. Sanzot acquiert une chambre froide de 8 000 € HT, mise en service le 1er septembre 2016 et amortie en linéaire sur cinq ans. Il faut établir son plan d'amortissement, calculer la première annuité et examiner la valeur de l'immobilisation ainsi que l'effet des amortissements sur le compte de résultat.

Question 1. Complétez le tableau d'amortissement de la chambre froide en indiquant le nom de l'immobilisation, la date de mise en service, la base amortissable HT, le taux, la durée, le mode d'amortissement et, pour chaque année, l'annuité, le cumul des annuités et la valeur nette comptable. Arrondissez les résultats à l'euro.

La chambre froide est amortie en linéaire sur cinq ans, soit un taux annuel de 20 %. Mise en service le 1er septembre, elle donne lieu à une première annuité de quatre mois en 2016. La dernière annuité est ajustée pour que le cumul atteigne la base amortissable.

Année	Annuité (€)	Cumul (€)	Valeur nette comptable (€)
2016	533	533	7 467
2017	1 600	2 133	5 867
2018	1 600	3 733	4 267
2019	1 600	5 333	2 667
2020	1 600	6 933	1 067
2021	1 067	8 000	0

Immobilisation : chambre froide ; mise en service : 1er septembre 2016 ; base amortissable HT : 8 000 € ; taux : 20 % ; durée : 5 ans ; mode : linéaire.

Plan d'amortissement complété

No Chambre froide ilisation :.....		Date d 01/09/2016 service :.....	
Ba 8 000 € HT ssable HT :.....		Taux a 20 % issement :.....	
Du 5 ans		Mode d Linéaire sement :.....	
Années	Annuités	Cumul des annuités	Valeur nette comptable
2016	533	533	7 467
2017	1 600	2 133	5 867
2018	1 600	3 733	4 267
2019	1 600	5 333	2 667
2020	1 600	6 933	1 067
2021	1 067	8 000	0

✓ RÉPONSE À RETENIR

Plan linéaire sur 5 ans à 20 % : cumul amorti de 8 000 € en 2021, VNC nulle.

Question 2. Donnez le détail du calcul de la première annuité d'amortissement.

Le taux annuel est de 20 %. La chambre froide étant mise en service le 1er septembre, la première annuité couvre quatre mois, de septembre à décembre :
Annuité 2016 = 8 000 × 20 % × 4/12 = 533,33 €, soit 533 € après arrondi.

Calcul de la première annuité

Donnez le détail du calcul de la première annuité d'amortissement.

- 8 000 × 20 % × 4/12 = 533 €

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Première annuité : 533 €.

Question 3. Indiquez la valeur demandée pour le véhicule au 31 décembre 2018. La question parle d'un véhicule alors que l'investissement présenté dans le dossier est une chambre froide.

La question mentionne un véhicule, mais l'immobilisation décrite dans le dossier est la chambre froide. Au 31 décembre 2018, trois annuités ont été comptabilisées : quatre mois en 2016, puis une année complète en 2017 et en 2018. La valeur nette comptable correspond à la base diminuée du cumul des amortissements.

Valeur au 31 décembre 2018

- VNC : 4 267 €

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> VNC de la chambre froide au 31 décembre 2018 : 4 267 €.

Question 4. Expliquez quelle est la conséquence des amortissements dans le compte de résultat.

L'amortissement constate la perte de valeur de l'immobilisation liée à son utilisation. Dans le compte de résultat, la dotation aux amortissements est une charge calculée qui diminue le résultat de l'exercice et le résultat imposable. Elle ne provoque pas de sortie de trésorerie au moment de sa comptabilisation.

Conséquence dans le compte de résultat

Quelle est la conséquence des amortissements dans le compte de résultat ?

Charge calculée : elle diminue le résultat, sans sortie de trésorerie.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La dotation est une charge qui réduit le résultat, sans sortie immédiate de trésorerie.

3. Le seuil de rentabilité

La boucherie envisage de recruter un boucher à temps complet en CDI pour assurer la tournée des marchés, avec un chiffre d'affaires annuel HT prévu de 180 000 €. Les charges indiquées servent à établir un compte de résultat différentiel, calculer le seuil de rentabilité et le point mort, puis conseiller M. Sanzot sur le lancement de l'activité.

Question 1. Complétez le tableau de répartition des charges en indiquant, pour chaque poste, le montant des charges, les pourcentages et montants des charges fixes et variables, puis les totaux. Tenez compte des répartitions déjà indiquées dans le tableau.

Les achats sont variables à 100 %. Le carburant, les salaires, les loyers, les intérêts et les amortissements sont fixes à 100 %. Les impôts et taxes représentent 2 % du chiffre d'affaires, répartis à 30 % en charges fixes et à 70 % en charges variables. Le salaire annuel correspond à 12 mensualités. Le tableau récapitule les montants calculés sur le chiffre d'affaires annuel HT de 180 000 €.

Éléments	Charges (€)	Fixes (%)	Fixes (€)	Variables (%)	Variables (€)
Achats de matières premières	117 000	0	0	100	117 000
Carburant	700	100	700	0	0
Salaires et cotisations sociales	30 240	100	30 240	0	0
Loyers	4 200	100	4 200	0	0
Intérêts d'emprunt	620	100	620	0	0
Dotations aux amortissements	6 256	100	6 256	0	0
Impôts et taxes	3 600	30	1 080	70	2 520
Total	162 616		43 096		119 520

Les charges fixes totalisent 43 096 € et les charges variables 119 520 €, soit 162 616 € de charges au total.

Tableau de répartition des charges complété

Eléments	Charges	Charges fixes		Charges variables	
	Montants	%	Montants	%	Montants
Achats de matières premières	117 000	0	0	100	117 000
Carburant	700	100	700	0	0
Salaires et cotisations sociales	30 240	100	30 240	0	0
Loyers	4 200	100	4 200	0	0
Intérêts d'emprunt	620	100	620	0	0
Dotations aux amortissements	6 256	100	6 256	0	0
Impôts et taxes	3 600	30	1 080	70	2 520
Total	162 616	Total	43 096	Total	119 520

✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges totales : 162 616 € ; charges fixes : 43 096 € ; charges variables : 119 520 €.

Question 2. Complétez le compte de résultat différentiel en indiquant les montants et pourcentages du chiffre d'affaires HT, des charges variables, de la marge sur coût variable, des charges fixes et du résultat.

Le chiffre d'affaires HT sert de base aux pourcentages. Les charges variables comprennent les achats et la part variable des impôts et taxes. La marge sur coût variable est égale au chiffre d'affaires diminué des charges variables. Après déduction des charges fixes, le résultat prévisionnel est positif. Les cellules grisées de l'annexe ne comportent pas de pourcentage à renseigner.

Compte de résultat différentiel	Montant (€)	Pourcentage
Chiffre d'affaires HT	180 000	100 %
Charges variables	119 520	66,40 %
Marge sur coût variable	60 480	33,60 %
Charges fixes	43 096	Cellule grisée
Résultat	17 384	Cellule grisée

Compte de résultat différentiel complété

	Montants	Pourcentages
Chiffre d'affaires HT	180 000 €	100 %
Charges variables	119 520 €	66,40 %
Marge sur coût variable	60 480 €	33,60 %
Charges fixes	43 096 €	
Résultat	17 384 €	

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat prévisionnel : 17 384 €.

Question 3. Calculez le seuil de rentabilité en utilisant les données et la formule fournies. Les résultats doivent être arrondis à deux décimales.

Le taux de marge sur coût variable est la marge divisée par le chiffre d'affaires : 60 480 ÷ 180 000 = 0,336, soit 33,60 %. En appliquant la formule du sujet, le seuil de rentabilité est égal aux charges fixes divisées par ce taux. Le calcul donne un seuil à atteindre de 128 261,90 € HT, arrondi à deux décimales.

Calcul du seuil de rentabilité

Calculez le Seuil de Rentabilité.

SR = 43 096 / 0,336 = 128 261,90 € HT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 128 261,90 € HT.

Question 4. Déterminez le point mort à partir de la formule fournie et donnez une date précise.

Le point mort se calcule selon la formule du sujet : seuil de rentabilité multiplié par 360, puis divisé par le chiffre d'affaires annuel HT. Le résultat est de 256,52 jours sur une année commerciale de 360 jours. Cela correspond au 17 septembre, en comptant 30 jours par mois.

Point mort et date

Déterminez le Point Mort et donnez une date précise.

128 261,90 x 360 / 180 000 = 256,52 jours

Date : 17 septembre

✓ RÉPONSE À RETENIR

Point mort : 256,52 jours, soit le 17 septembre.

Question 5. Analysez et commentez les résultats obtenus, puis conseillez M. Sanzot sur l'opportunité de démarrer cette activité.

Le chiffre d'affaires prévisionnel de 180 000 € dépasse le seuil de rentabilité de 128 261,90 €. L'activité dégagerait donc un bénéfice prévisionnel de 17 384 €, avec une marge de sécurité de 51 738,10 € par rapport au seuil. Le lancement est conseillé, à condition d'atteindre le chiffre d'affaires prévu et de maîtriser les charges.

Conclusion sur le lancement de l'activité

Analysez et commentez les résultats obtenus.
nseillez-vous à M. Sanzot de démarrer cette activité ?

Oui : résultat positif de 17 384 €

Sous réserve d'atteindre le CA prévu et de maîtriser les charges

✓ RÉPONSE À RETENIR

Activité conseillée : bénéfice prévisionnel de 17 384 €.

4. Commercialisation

M. Sanzot souhaite améliorer la situation économique de son entreprise et élargir sa clientèle en bénéficiant de l'appellation « Artisans gourmands en Limousin ». Les annexes portent sur les engagements et intérêts de cette démarche, la page Facebook du réseau, l'évolution des attentes des clients et la complémentarité entre commerce physique et outils numériques.

Question 1. Indiquez au moins cinq intérêts pour M. Sanzot de bénéficier de l'appellation « Artisans gourmands en Limousin », en vous appuyant sur les annexes 3.

L'appellation peut apporter à M. Sanzot plusieurs avantages :

- Faire reconnaître son engagement volontaire et distinguer sa boucherie.
- Rassurer les clients et valoriser la qualité des produits ainsi que le savoir-faire artisanal.
- Mettre en avant la fabrication maison, exigée pour au moins 80 % de l'activité principale.
- Afficher ses engagements d'innovation et d'approvisionnement local.
- Renforcer son image de commerce de proximité, convivial et responsable.
- Rejoindre une démarche régionale encadrée et progresser grâce à ses engagements.
- Valoriser et transmettre le savoir-faire artisanal.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Reconnaissance et différenciation, confiance des clients, valorisation du fait maison et du savoir-faire, image locale renforcée.

Question 2. À l'aide des annexes 4, 5 et 6, exposez six arguments en faveur de l'intégration de M. Sanzot à un réseau social.

Les annexes montrent que les réseaux sociaux peuvent compléter l'activité de la boucherie :

1. Accroître sa visibilité et faire connaître ses produits à de nouveaux clients.
2. Publier nouveautés, informations pratiques et promotions.
3. Échanger avec les clients et mieux repérer leurs attentes.
4. Suivre les avis et recommandations pour agir sur son e-réputation.
5. Rassurer les consommateurs qui comparent les offres et s'appuient sur les avis en ligne.
6. Relier le numérique au magasin, favoriser les visites et enrichir l'expérience d'achat par des informations ou des offres adaptées.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Plus de visibilité, d'échanges et d'informations, une e-réputation suivie et un lien renforcé entre présence numérique et magasin.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2017)

Bilan de l'épreuve : Épreuve E4 Gestion, sous-épreuve U41, du BP Boucher, session 2017, code 17LR05, d'une durée de 3 heures et coefficient 4. Les quatre dossiers étudient le choix d'un camion-étal, l'amortissement d'une chambre froide, la rentabilité d'une tournée de marchés et la commercialisation par un label et les réseaux sociaux. L'épreuve évalue des compétences de gestion comptable et commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Prix net HT = prix brut HT - montant de la remise ; montant de TVA = prix net HT × taux de TVA.
- En amortissement linéaire, l'annuité pleine = base amortissable × taux ; la première annuité tient compte de la période d'utilisation.
- Marge sur coût variable = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge sur coût variable = marge sur coût variable / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coût variable ; point mort en jours = seuil de rentabilité × 360 / chiffre d'affaires HT.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour comparer les offres, vérifier les critères du gérant et distinguer prix brut, remise, prix net HT, TVA et prix net TTC.
- Pour le plan d'amortissement, prendre en compte la date de mise en service et contrôler le cumul des annuités et la valeur nette comptable.
- Respecter les pourcentages de répartition des charges et les arrondis à deux décimales indiqués pour le dossier de rentabilité.
- Pour les questions commerciales, proposer le nombre d'arguments demandé et les appuyer sur les annexes correspondantes.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le prix net TTC d'un camion après remise ?

Calculez la remise en multipliant le prix brut HT par son taux, puis retranchez-la pour obtenir le prix net HT. Calculez la TVA sur ce prix net HT et ajoutez son montant pour obtenir le prix net TTC.

Q : Comment traiter la première annuité d'un amortissement linéaire ?

Déterminez le taux annuel en divisant 100 % par la durée. Calculez l'annuité pleine sur la base amortissable, puis appliquez un prorata correspondant à la période d'utilisation durant la première année comptable.

Q : Comment organiser le travail pendant les trois heures d'épreuve ?

Les quatre dossiers sont indépendants et peuvent être traités dans l'ordre souhaité. La durée totale est de trois heures ; le barème attribue 24, 25, 20 et 11 points aux dossiers 1 à 4.

Q : Combien d'arguments faut-il fournir pour les questions commerciales ?

Pour l'appellation, le sujet demande au moins cinq arguments. Pour les réseaux sociaux, il en demande six, à partir des annexes 4, 5 et 6. Aucun critère de notation plus détaillé n'est précisé dans le sujet.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2017/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2017 - 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.