



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Clermont-Ferrand
pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 - U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 1/13	

PARTIES /QUESTIONS	NOTES/BAREME	
PREMIERE PARTIE : LES AMORTISSEMENTS		
Annexe 1 : calculs détaillés /10	/ 20,5	
Annexe 2 : tableau d'amortissement /6		
Annexe 3 : dépréciation reportée au bilan et compte de résultat /4,5		
DEUXIEME PARTIE : LE SEUIL DE RENTABILITE		
Annexe 4: tableau de répartition des charges /5,5	/ 22	
Annexe 5 : tableau de calcul du seuil de rentabilité /4,5		
Annexe 6 : calcul du seuil de rentabilité... /4		
Annexe 7 : le point mort /4		
Annexe 8 : seuil de rentabilité en kg /4		
TROISIEME PARTIE : T.V.A.		
Annexe 9 : tableau préparatoire /12	/ 17	
Annexe 10 : T.V.A. à payer ou crédit de T.V.A /5		
QUATRIEME PARTIE : TECHNIQUES COMMERCIALES		
Annexe 11 : définitions /7.5	/20,5	
Annexe 12 : mentions prospectus /7		
Annexe 13 : actions envers clients /6		
LES CANDIDATS DOIVENT REMETTRE TOUTES LES ANNEXES DE 1 A 13		/80

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 – U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille :2/13	

PREMIERE PARTIE : LES AMORTISSEMENTS

Situation

M RIÉBAU, boucher décide de remplacer son véhicule réfrigéré. Son choix se porte sur un véhicule utilitaire d'une valeur T.T.C. de 21 528 € (TVA 19,6%).

Le véhicule est mis en service le 20 avril 2009.

La durée d'amortissement prévue est de 5ans.

La valeur résiduelle du véhicule en fin d'amortissement est fixée à 4 000€

L'exercice comptable démarre au 01/01/2009.

- 1- Effectuer les calculs demandés dans le tableau. (*Annexe n°1*)
- 2- Présenter le tableau d'amortissement du véhicule selon le mode linéaire. (*Annexe n°2*)
- 3- Pour l'année 2009, reporter dans le bilan et le compte de résultat la dépréciation comptable calculée précédemment. (*Annexe n°3*)

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER			
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales		E4 - U41	
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 3/13	

Annexe n°1 : Présenter les calculs demandés dans le tableau ci-après.

	Détail des calculs
Calcul de la valeur H.T. du véhicule
Base amortissable
Calcul de la 1 ^{ère} annuité (arrondir à l'euro supérieur)
Calcul de la dernière annuité
Calcul de l'annuité constante

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 - U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 4/13	

Annexe n°2 :

Présenter le tableau d'amortissement du véhicule selon le mode linéaire

Années	Base amortissable	Annuités	Annuités cumulées	Valeur nette Comptable en fin d'exercice

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

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 – U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 5/13	

Annexe 3 : Pour l'année 2010 compléter le bilan et le compte de résultat.

(Zone pointillée à compléter)

ACTIF				bilan 31/12/2010		PASSIF	
Actif immobilisé						Capitaux propres	
	brut	amortissement	net				
matériel				
Actif circulant						Dettes	

Compte de résultat 2010

CHARGES		PRODUITS	
Achats		Ventes	
Charges externes			
Dotations aux amortissements et aux provisions			

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 – U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 6/13	

DEUXIEME PARTIE : LE SEUIL DE RENTABILITE

Situation

M RIÉBAU vous fournit les données chiffrées de l'exercice comptable de l'année 2009 : Compléter les tableaux concernant le seuil de rentabilité de l'entreprise. Le chiffre d'affaires réalisé est de 290 000 € HT.

Annexe n°4 : tableau de répartition des charges

	CHARGES	CHARGES FIXES		CHARGES VARIABLES	
		%	montants	%	montants
Achats de marchandises	161 810			100 %
Achats autres approvisionnements	2 670			100%
Autres charges externes	28 000	100%		
Impôts et taxes	6 200	100%		
Charges sociales	17 670	40%	60%
Charges financières	2 000	100%		
Dotation aux amortissements	1 945	100%		
total	total	total

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 – U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 7/13	

Annexe n°5 : tableau de calcul du seuil de rentabilité

(Arrondir les pourcentages au centième)

	montants	%
Chiffre d'affaires	100 %
Charges variables
Marge sur coût variable
Charges fixes
résultat

Annexe n°6 : effectuer le calcul du seuil de rentabilité

.....

.....

.....

.....

.....

Annexe n°7: calculer le point mort.

L'activité se déroule sur 11 mois, l'entreprise étant fermée en août.

.....

.....

.....

.....

.....

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 – U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 8/13	

Annexe n°8 : calculer le poids de viande(en kilog ramme) qu'il est nécessaire de vendre pour atteindre ce seuil, sachant que l'entreprise travaille un volume de viande de 58 000 kg pour l'année 2009

.....
.....
.....
.....
.....

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

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 – U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille :9/13	

TROISIEME PARTIE : T.V.A.

L'entreprise RIÉBAU vous remet les informations suivantes concernant les factures du mois d'avril : compléter l'annexe n°9 afin de préparer sa déclaration de T.V.A. . Justifier vos calculs dans les parties réservées à cet effet.

Annexe n°9 : tableau préparatoire à la déclaration de T.V.A.

- ? : choix du candidat
- pointillés= réponse obligatoire

dates	factures	Montants H.T.	Montants T.T.C.	T.V.A. déductible	T.V.A. collectée	Résultats à justifier
03/04/09	Facture n°127 (achats de viandes) (5.5%)	12 600	?	?
05/04/09	Facture n°141 (achats abats de volailles) (5.5%)	1 392.60	?	?
	Ventes du mois (5.5%)	30 370	?	?
15/04/09	Facture n°161 (achats de viandes) (5.5%)	809.05	
15/04/09	Facture n°171 (achats abats de volailles) (5.5%)	1 430	?	?
20/04/09	Achat véhicule (19.6%)	18 000	?	?

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 - U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 10/13	

					
--	--	--	--	--	--	-------

M. RIÉBAU vous demande également de calculer soit la T.V.A. à payer soit le crédit de T.V.A. selon le résultat trouvé.

Annexe n°10 : T.V.A. à payer / crédit de T.V.A.:

- ? : choix du candidat
- pointillés= réponse obligatoire

	avril
T.V.A collectée
T.V.A déductible
T.V.A à payer	?
Crédit de T.V.A.	?

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 - U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 11/13	

QUATRIEME PARTIE : TECHNIQUES COMMERCIALES

M. RIÉBAU envisage une action publicitaire. Les objectifs étant de mieux se faire connaître et vanter la qualité des produits proposés. Pour ce faire il prend rendez-vous chez l'imprimeur pour élaborer un prospectus.

Avant de s'y rendre, il souhaite se faire préciser quelques termes :

Annexe 11 : définir les termes ci après

Publicité
Cible
Média
Support
P.L.V.

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 – U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 12/13	

Sur le prospectus qui sera distribué dans le quartier pour les fêtes de fin d'année quelles sont les mentions jugées indispensables ? Citez- en sept.

Annexe 12 : mentions figurant sur le prospectus

1
2
3
4
5
6
7

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

Session 2011		208BL09	
Sujet BP BOUCHER		E4 – U41	
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille : 13/13	

Quelles autres actions M RIÉBAU peut-il mettre en œuvre pour faire venir les clients dans son entreprise. (quatre réponses)

Annexe 13 : actions pour attirer les clients

1
2
3
4