



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Montpellier
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.

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 <input type="text"/>
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 %

BP BOUCHER	Code : 12LP30	Session 2015	SUJET
ÉPREUVE : E4 – U41 - Gestion – Comptabilité et techniques commerciales	Durée : 3h00	Coefficient : 4	Page 1/15

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.

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				

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Annexe 2

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

Éléments 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

Éléments 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. <i>Rayer la mention inutile</i>	

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	

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	

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					

NE RIEN ÉCRIRE DANS CE CADRE

Annexe 6 : compte de résultat différentiel

Éléments	Montant	Pourcentage
Chiffre d'affaires	250 000,00	100,00 %
- Charges variables%
= Marge sur coût variable%
- Charges fixes%
= Résultat de l'exercice%

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.* »

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 réévaluant 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 ?

.....
.....

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).

Annexe 8 : avantages et inconvénients pour le distributeur de deux méthodes.

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

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.

.....

.....

.....

.....

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