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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS DRB

E4 Gestion de l’entreprise

Session 2014 • Code sujet : **E4** • Durée : **3 h** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Facture (1 question) **Page 3**

2. Gestion des stocks (2 questions) **Page 4**

3. Choix des fournisseurs (2 questions) **Page 6**

4. Seuil de rentabilité (2 questions) **Page 8**

5. Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://btsdrb.fr/assets/annales/bts-drb/E3 - Mathématiques et Sciences physiques/2014/BTS DRB - E3 - Mathématiques et Sciences physiques - Session 2014 - 2-Sujet.pdf

1. Facture

Le dossier prend appui sur une facture de fournitures florales de Volubilis adressée à Aramis Assurance. Les lignes indiquent les quantités, les prix unitaires et les montants, avec deux taux de TVA à contrôler.

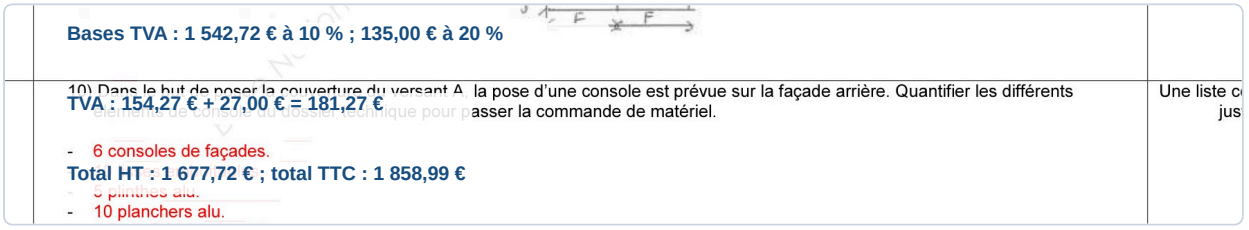
Question 1. Vérifier les montants des lignes de la facture, les bases et montants de TVA à 10 % et à 20 %, puis les totaux hors taxes, de TVA et toutes taxes comprises.

Chaque montant de ligne se vérifie en multipliant la quantité par le prix unitaire HT. Les quatre lignes de fleurs forment la base soumise à 10 % ; le contenant et la main-d'œuvre forment celle soumise à 20 %.

Désignation	Calcul	Montant HT
Alysse lobularia	2 × 95,40	190,80 €
Campanule	4 × 20,79	83,16 €
Fraisier	4 × 17,49	69,96 €
Bougain california	2 × 599,40	1 198,80 €
Contenant	12 × 6,00	72,00 €
Main-d'œuvre	18 × 3,50	63,00 €

Les bases totalisent 1 542,72 € à 10 % et 135,00 € à 20 %. Les montants de TVA sont arrondis au centime : 154,27 € et 27,00 €. Leur somme, ajoutée au total HT, donne le total TTC.

Totaux de facture vérifiés



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Total HT : 1 677,72 € ; TVA totale : 181,27 € (154,27 € à 10 % et 27,00 € à 20 %) ; total TTC : 1 858,99 €.

2. Gestion des stocks

Le dossier présente une fiche de stock pour le mois d'avril, avec des entrées et des sorties datées et valorisées. Il demande d'appliquer le CUMP de fin de période, puis de choisir une méthode de gestion adaptée aux rosiers mini, produit périssable.

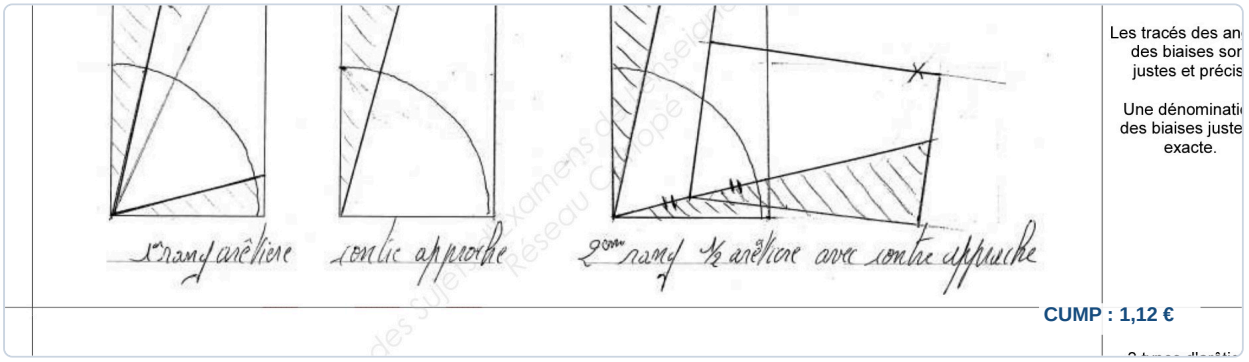
Question 1. Compléter la fiche de stock selon la méthode du CUMP de fin de période, en renseignant les quantités, les prix unitaires et les montants des entrées, sorties et stocks.

Le CUMP de fin de période est calculé à partir des entrées : 43,80 € pour 39 unités, soit 43,80 ÷ 39 = 1,123 €, arrondi à **1,12 €**. Ce prix unitaire sert à valoriser chaque sortie et le stock restant.

Date	Entrées Q	PU	Montant	Sorties Q	PU	Montant	Stock Q	PU	Montant
1/4	3	1,00	3,00				3	1,12	3,36
4/4	4	1,20	4,80				7	1,12	7,84
10/4	24	1,10	26,40				31	1,12	34,72
16/4				4	1,12	4,48	27	1,12	30,24
20/4				6	1,12	6,72	21	1,12	23,52
22/4	8	1,20	9,60				29	1,12	32,48
29/4				25	1,12	28,00	4	1,12	4,48
Total	39	1,12	43,80						

La fiche indique donc un stock final de 4 unités, valorisé à 4,48 €.

Repère du CUMP sur la fiche de stock



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

CUMP de fin de période : 1,12 €. Stock au 29/4 : 4 unités, pour une valeur finale de 4,48 €.

Question 2. Indiquer la méthode à privilégier pour gérer le stock de rosiers mini et justifier ce choix par la nature du produit.

La méthode adaptée est le **PEPS**, « premier entré, premier sorti ». Les rosiers mini étant périssables, il faut écouler d'abord les plus anciens pour limiter leur détérioration et les pertes.

Méthode de gestion des rosiers mini

6) Indiquer et proposer 2 autres types d'arêtiers sur le versant B : arêtier métallique, arêtier gironné.

2 typ
Des ré

PEPS : anciens d'abord

✓ RÉPONSE À RETENIR

Méthode PEPS : vendre en premier les rosiers mini les plus anciens afin de limiter les pertes liées à leur péremption.

3. Choix des fournisseurs

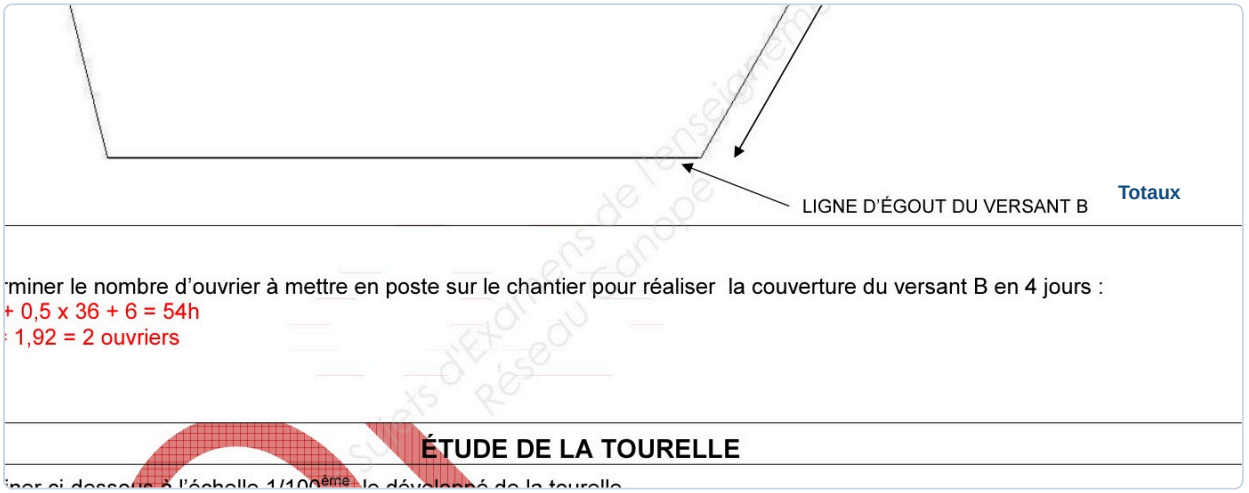
Le dossier compare les offres de Céram&Moi, Décocéra et Vasatou pour l'achat de vases. Le tableau fournit les unités de vente, les prix, les quantités, les remises, les frais de port, les délais de livraison et les conditions de règlement.

Question 1. Compléter la comparaison des trois fournisseurs en déterminant les montants d'achat après remise, les frais de port, le montant total HT et le prix unitaire d'un vase.

Fournisseur	Montant après remise	Port HT	Total HT	Prix unitaire d'un vase
Céram&Moi	285 €	12 €	297 €	9,90 €
Décocéra	303,60 €	Franco	303,60 €	10,12 €
Vasatou	378 €	10,83 €	388,83 €	12,96 €

Les trois offres portent sur 30 vases : 6 lots de 5, 30 unités ou 3 lots de 10. Le montant après remise s'obtient en retranchant la remise du montant brut. On ajoute ensuite le port, gratuit chez Décocéra, pour obtenir le total HT. Enfin, on divise ce total par 30 pour obtenir le prix unitaire. Exemple pour Céram&Moi : 300 - 15 = 285 €, puis 285 + 12 = 297 €.

Comparaison des offres complétée



> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Céram&Moi : 297 € HT, soit 9,90 € par vase.

Question 2. Choisir le fournisseur à retenir et justifier la décision à partir du prix, du délai de livraison et des conditions de règlement.

Je retiens **Céram&Moi** : son total de 297 € HT est le plus bas, devant Décocéra à 303,60 € et Vasatou à 388,83 €. Son délai de 10 jours est intermédiaire : plus court que les 30 jours de Décocéra, mais plus long que les 8 jours de Vasatou.

- Céram&Moi et Décocéra accordent un règlement à 30 jours fin de mois.
- Vasatou demande un paiement comptant.

Céram&Moi présente ainsi le meilleur compromis entre coût, délai et conditions de règlement.

Fournisseur retenu



✓ RÉPONSE À RETENIR

Choix : Céram&Moi, pour son prix le plus bas, son délai de 10 jours et le règlement à 30 jours fin de mois.

4. Seuil de rentabilité

Deux annexes présentent des situations chiffrées d'entreprise avec chiffre d'affaires, charges variables et charges fixes. Pour chacune, il faut établir les indicateurs de gestion et calculer le seuil de rentabilité en valeur et en quantité.

Annexe n° 4

Question 1. À partir des données de la première situation, calculer la marge sur coût variable, son taux, les charges fixes, le résultat, puis le seuil de rentabilité en valeur et en quantité.

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coût variable	160 000 - 50 000	110 000 €
Taux de marge	110 000 / 160 000	68,75 %
Charges fixes	Valeur de l'annexe	30 000 €
Résultat	110 000 - 30 000	80 000 €
Seuil en valeur	30 000 / 0,6875	43 636,36 €
Seuil en quantité	43 636,36 / 25	1 745 clients

La marge sur coût variable correspond au chiffre d'affaires diminué des charges variables. Le taux rapporte cette marge au chiffre d'affaires. Le seuil en valeur couvre les charges fixes ; le calcul en quantité utilise le prix unitaire de 25 €. La division donne 1 745,45, soit 1 745 clients selon l'arrondi indiqué dans le corrigé source.

Annexe 4 : seuil de rentabilité



✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge : 110 000 € ; taux : 68,75 % ; charges fixes : 30 000 € ; résultat : 80 000 € ; seuil : 43 636,36 €, soit 1 745 clients.

Annexe n° 5

Question 2. À partir des données de la seconde situation, calculer la marge sur coût variable, son taux, les charges fixes, le résultat, puis le seuil de rentabilité en valeur et en quantité.

Pour cette situation, la marge sur coût variable est le chiffre d'affaires moins les charges variables. Son taux permet de calculer le seuil en valeur à partir des charges fixes. Le calcul de la quantité utilise le prix unitaire de 25 €, comme dans l'annexe.

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coût variable	144 000 - 46 000	98 000 €
Taux de marge	98 000 / 144 000	68,06 %
Charges fixes	Valeur de l'annexe	30 000 €
Résultat	98 000 - 30 000	68 000 €
Seuil en valeur	30 000 / (98 000 / 144 000)	44 081,63 €
Seuil en quantité	44 081,63 / 25	1 763 clients

Le seuil en quantité obtenu est 1 763,27. On retient 1 763 clients, conformément à l'arrondi inscrit dans le corrigé de l'annexe.

Annexe 5 : seuil de rentabilité



✓ RÉPONSE À RETENIR

Marge : 98 000 € ; taux : 68,06 % ; charges fixes : 30 000 € ; résultat : 68 000 € ; seuil : 44 081,63 €, soit 1 763 clients.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2014)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve E4 du BP Fleuriste, session 2014, porte le code E4, dure 3 heures et a un coefficient 2. Notée sur 40 points, elle traite de facturation, de stocks, de comparaison de fournisseurs et de seuil de rentabilité. Elle évalue les calculs commerciaux, l'exploitation de tableaux de gestion et la justification de choix professionnels.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Pour une facture, calculer séparément la TVA de chaque taux à partir de sa base HT, puis vérifier les totaux.
- Le CUMP de fin de période correspond à la valeur totale du stock disponible divisée par sa quantité totale.
- Le FIFO, ou premier entré premier sorti, fait sortir les articles les plus anciens, pratique adaptée aux produits périssables.
- Seuil de rentabilité en valeur = charges fixes ÷ taux de marge sur coût variable.

Points de vigilance & attentes du jury

- Vérifier chaque multiplication quantité × prix unitaire et appliquer le bon taux de TVA à chaque base.
- Dans la fiche de stock, suivre les dates et distinguer les colonnes de quantité, prix unitaire et montant.
- Comparer les fournisseurs sur le coût total, en tenant compte des remises, du port et du conditionnement.
- Pour obtenir un seuil en quantité, diviser le seuil en valeur par le prix unitaire et indiquer l'unité.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment vérifier le total TTC d'une facture avec plusieurs taux de TVA ?

Séparez les bases HT correspondant à chaque taux, calculez chaque montant de TVA, puis additionnez les montants de TVA. Ajoutez cette somme au total HT et comparez le résultat au total TTC de la facture.

Q : Pourquoi le FIFO convient-il à la gestion des rosiers mini ?

Le FIFO signifie premier entré, premier sorti. Il fait sortir en priorité les articles les plus anciens, ce qui limite le risque de détérioration ou de perte pour un produit périssable.

Q : Comment passer du seuil de rentabilité en valeur au seuil en quantité ?

Divisez le seuil de rentabilité en euros par le prix de vente unitaire. Le résultat donne le nombre d'unités à vendre pour atteindre le seuil; arrondissez selon l'unité effectivement vendue.

Q : Quels éléments justifient le choix d'un fournisseur dans ce dossier ?

Comparez le coût total après remise et frais de port, puis tenez compte du prix unitaire, du délai de livraison et des conditions de règlement. La justification doit s'appuyer sur les valeurs du tableau.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsdrb.fr/assets/annales/bts-drb/E3 - Mathématiques et Sciences physiques/2014/BTS DRB - E3 - Mathématiques et Sciences physiques - Session 2014 - 2-Sujet.pdf
Ressources BTS Développement et Réalisation Bois : 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.