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

Académie de Lyon	Session 2002	Code(s) examen(s)	Tirages
Sujet **BP BOUCHER**		22106	A
Épreuve : E4 – Gestion comptabilité et techniques commerciales		U41	L
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuillet : 1/10	R

Tous les travaux sont indépendants.

TRAVAIL N° 1 (30 points)

On vous remet la balance des comptes au 31/12/02 (annexe 1). Cette balance est incomplète, les comptes ne sont pas classés et certains soldes ne sont pas calculés.

1) Complétez la balance (annexe 1)
2) A l'aide de cette balance, présentez le compte de résultat au 31/12/02 (annexe 2)
3) A l'aide de cette balance, présentez le bilan au 31/12/02 (annexe 3)

TRAVAIL N° 2 (20 points)

On vous remet les informations concernant les factures du mois de juin 2003.(annexe 4)

1) Complétez l'annexe 4 afin de calculer la T.V.A. à payer ou le crédit de T.V.A.
2) Complétez la déclaration de T.V.A. (justifiez vos calculs). (annexe 4 bis)

TRAVAIL N°3 (20 points)

A partir des informations de l'annexe 5, complétez le tableau annexe 6.

TRAVAIL N° 4 (10 points)

A partir du texte « le don de communiquer » annexe 7, veuillez répondre aux questions de l'annexe 8.

Académie de Lyon	Session 2002	Code(s) examen(s)	Tirages
Sujet BP BOUCHER		22106	A
Épreuve : E4 – Gestion comptabilité et techniques commerciales		U41	L
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuillet : 2/10	R

Annexe 1

BALANCE AU 31/12/02

N°compte	Nom du compte	MOUVEMENT		SOLDE	
		DEBIT	CREDIT	DEBITEUR	CREDITEUR
164	Emprunts		42500		
207	Fonds de commerce	60000		60000	
215	Matériel et outillage	13000		13000	
2182	Matériel de transport	22500		22500	
2183	Matériel de bureau et inf.	2500		2500	
2184	Mobilier	11000		11000	
2815	Amortissement du matériel et outillage		6500		6500
615	Entretien	5000		5000	
616	Prime d'assurance	6000		6000	
101	Capital		3950		3950
28184	Amortissement du mobilier		1800		1800
31	Stocks de matières premières	600		600	
355	Stocks de produits finis	800		800	
37	Stocks de marchandises	2000		2000	
401	Fournisseurs	12500	15240		
28182	Amortissement du mat. De transport		11250		11250
28183	Amortissement du mat. De bureau		1250		1250
44571	Etat, TVA collectée		3810		3810
404	Fournisseurs d'immobilisations	35000	45000		10000
613	Locations	4000		4000	
6226	Honoraires	1000		1000	
623	Publicité	750		750	
626	Frais postaux	550		550	
512	Banque	9600	7650		
53	Caisse	3000	1950	1050	
601	Achats de matières primières	81000		81000	
607	Achats de marchandises	49500		49500	
627	Services bancaires	400		400	
63	Impôts et taxes	3375		3375	
641	Rémunération	33750		33750	
661	Charges d'intérêts	1575		1575	
701	Ventes de produits finis		180000		180000
707	Ventes de marchandises		45000		45000
68	Dotations aux amortissements	5000		5000	
4456	Etat, TVA déductible	1500		1500	
	TOTAUX				

Annexe 2

COMPTE DE RESULTAT AU .....

CHARGES	Montants	PRODUITS	Montants
Achats		Ventes	
Autres charges externes		Subventions	
Impôts et taxes		Produits financiers	
Charges de personnel		Produits exceptionnels	
Dotations aux amortissements			
Charges financières			
Charges exceptionnelles			
TOTAL DES CHARGES		**TOTAL DES PRODUITS**	
BENEFICE		**PERTE**	
TOTAL GENERAL		**TOTAL GENERAL**	

Annexe 3

BILAN AU .....

	BRUT	AMORTISSEMENT	NET		
ACTIF IMMOBILISE				**CAPITAUX PROPRES**	
• Immobilisations incorporelles				• Capital	
• Immobilisations corporelles					
TOTAL 1				**TOTAL 1**	
ACTIF CIRCULANT				**DETTES**	
• Stocks				• Emprunts	
• Clients				• Fournisseurs de biens et services	
• Autres créances				• Fournisseurs immobilisations	
• Disponibilités				• Autres dettes	
TOTAL 2				**TOTAL 2**	
TOTAL				**TOTAL**	

Annexe 4

Dates	Factures	Montant de la TVA	T.V.A. collectée	T.V.A. déductible
03.06.03	Facture achat N° 127 (matières premières)	165		
09.06.03	Facture achat N° 326 (matières premières)	55		
20.06.03	Facture achat N° 78 (emballages)	392		
	Ventes du mois (produits finis)	825		
	TOTAUX			

Remarque : L'entreprise bénéficie d'un crédit de T.V.A sur la période précédente de 273 €

TVA à payer ou Crédit de TVA = ……

Justifiez ici tous les calculs de la déclaration de T.V.A.

Académie de Lyon	Session 2002	Code(s) examen(s)	Tirages
Sujet BP BOUCHER		22106	A
Épreuve : E4 – Gestion comptabilité et techniques commerciales		U41	L
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuillet : 6/10	R

(annexe 4 bis)

Internet - DGI

Si vous n'avez à remplir aucune ligne de ce formulaire (déclaration « néant »), veuillez cocher cette case ☐

A MONTANT DES OPÉRATIONS RÉALISÉES

OPÉRATIONS IMPOSABLES (H.T.)

01	Ventes, prestations de services		
02	Autres opérations imposables		
03	Acquisitions intracommunautaires	0031	
	(dont ventes à distance et/ou opérations de montage : .....)		

OPÉRATIONS NON IMPOSABLES

04	Exportations hors CE	0032	
05	Autres opérations non imposables	0033	
06	Livraisons intracommunautaires	0034	
07	Achats en franchise	0037	

B DÉCOMPTE DE LA TVA À PAYER

TVA BRUTE

		Base hors taxe	Taxe due
Opérations réalisées en France métropolitaine			
08 Taux normal 19,6 %	0206		
09 Taux réduit 5,5 %	0105		
10			
Opérations réalisées dans les DOM			
Taux normal 8,5 %	0201		
Taux réduit 2,1 %	0100		
12			
Opérations imposables à un autre taux (France métropolitaine ou DOM)			
Ancien taux	0900		
Opérations imposables à un taux particulier (décompte effectué sur annexe 3310 A)	0950		
15 TVA antérieurement déduite à reverser	0600		

La ligne 11 ne concerne que les DOM. Les autres opérations relevant du taux de 2,1 % continuent d'être déclarées sur l'annexe 3310 A.

16	**Total de la TVA brute due (lignes 08 à 15)**		
17	**Dont TVA sur acquisitions intracommunautaires**	0035	
18	**Dont TVA sur opérations à destination de Monaco**	0038	

TVA DÉDUCTIBLE

19	Biens constituant des immobilisations	0703	
20	Autres biens et services	0702	
21	Autre TVA à déduire	0059	
22	Report du crédit apparaissant ligne 27 de la précédente déclaration	8001	
	(À convertir en euros si ce crédit est en francs)		
23	*Indiquer ici le pourcentage de déduction applicable pour la période s'il est différent de 100 %* ☐ %		
24	**Total TVA déductible (lignes 19 à 22)**		

CRÉDIT

25	Crédit de TVA (ligne 24 – ligne 16)	0705	
26	Remboursement demandé sur formulaire n° 3519 joint	8002	
27	Crédit à reporter (ligne 25 – ligne 26)	8003	

(Cette somme est à reporter ligne 22 de la prochaine déclaration)

Attention! Une situation de TVA créditrice (ligne 25 servie) ne dispense pas du paiement des taxes assimilées déclarées ligne 29.

TAXE À PAYER

28	TVA nette due (ligne 16 – ligne 24)		
29	Taxes assimilées calculées sur annexe n° 3310 A	9979	
30	Sommes à imputer, exprimées en euros, y compris acompte congés	9989	
31	Sommes à ajouter, exprimées en euros, y compris acompte congés	9999	
32	**Total à payer (lignes 28 + 29 – 30 + 31)** *(N'oubliez pas de joindre le règlement correspondant)*		

Les dispositions des articles 34, 35 et 36 de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés s'appliquent : elles garantissent, pour les données vous concernant, auprès du centre des impôts, un droit d'accès et un droit de rectification.
Si vous réalisez des opérations intracommunautaires, pensez à la déclaration d'échanges de biens à souscrire auprès de la Direction Générale des Douanes et des Droits

Annexe 5

A partir des informations suivantes, veuillez établir le budget prévisionnel de trésorerie pour le 1er semestre 2003 (annexe 6).

Au 1er janvier 2003, l'entreprise dispose de 1 900 € de disponibilités.
Les ventes T.T.C. devraient être les suivantes :

Janvier	20 580
Février	19 000
Mars	24 000
Avril	26 000
Mai	18 000
Juin	16 500

La clientèle est essentiellement composée de particuliers. Les règlements se font pour 90 % au comptant. Le reste (autres clients) se fait par traite à 30 jours.

La mensualité de l'emprunt est de 3 300 €

Les autres frais (salaires, charges sociales, etc....) représentent 9 200 € chaque mois.

Les achats de chaque mois sont équivalents à 25 % du montant des ventes T.T.C. du même mois.

L'artisan souhaite prélever 2 000 € par mois pour ses besoins privés.

Académie de Lyon	Session 2002	Code(s) examen(s)	Tirages
Sujet BP BOUCHER		22106	A
Épreuve : E4 – Gestion comptabilité et techniques commerciales		U41	L
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuillet : 8/10	R

Annexe 6

Budget prévisionnel de trésorerie

Opérations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Solde début de mois						
Encaissements :						
Au comptant						
A 30 jours						
Total encaissements						
Décaissements :						
Emprunt						
Achats						
Autres frais						
Prélèvements personnels						
Total décaissements						
Solde fin de mois						

ANNEXE 7

INDRE-ET-LOIRE

Le don de communiquer

Quand il s'est installé, il y a 14 ans, James Doiseau s'était fait connaître comme plus jeune boucher d'Indre-et-Loire. Si les années lui ont fait perdre ce titre, il n'en reste pas moins un commerçant qui sait faire parler de lui. Très vite, il a saisi les enjeux de la communication et sait en faire bon usage à toute occasion.

« Quand on est petit, on ne vous voit pas, surtout dans une commune isolée de 1200 habitants. La seule solution, c'est de se montrer, de faire parler de soi. Si on reste dans sa boutique à attendre les bras croisés.. ». James Doiseau a compris à quoi il servait de communiquer, et de saisir toutes les opportunités pour le faire. Outre des plaquettes assez réussies, il organise chaque année une journée portes ouvertes, durant laquelle les invités suivent une visite guidée des laboratoires. « On explique notre métier : les spécialités culinaires, comment et avec qui nous travaillons... La visite se conclut par une dégustation de nos produits ». Affluence : « 350 personnes s'il pleut et 8 à 900 s'il fait beau », avec une recette immédiate de plusieurs dizaines de milliers de francs et des retombées tout au long de l'année.

« Montrez-vous ! »

« Je dis aux adhérents et autres commerçants : allez dans les fêtes de villages, faites des animations, montrez-vous ». Il le dit et il le fait : le comité des fêtes de Nouzilly a accepté la proposition de la boucherie Doiseau de fournir le repas avec la viande au prix coûtant ainsi que le personnel pour servir. Sens de la communication : on identifie les hommes de la boucherie qui portent alors tous les mêmes vestes à ses couleurs. Un détail obligatoire pour maximiser l'impact de l'opération.
James Doiseau montre la même capacité à faire passer son message quand il parle de sa passion pour son métier. « Quand j'avais 6 ans, j'ai vu tuer le cochon. Depuis ce jour, j'ai voulu être boucher. Gamin, je jouais au boucher. Pour moi, ce métier ne signifie pas emballer de la viande dans du papier. C'est faire ce qu'il y a de mieux avec une pièce noble. Et c'est aussi le faire comprendre aux autres, pour en tirer satisfaction ». D'où son souci de « donner le déclic » à ses deux apprentis et le souhait de faire prochainement entrer le chef dans le capital.

Le goût d'être un homme public

Avec une conviction aussi forte, il aurait été étonnant que l'artisan ne s'investisse pas dans le combat socio-professionnel. Il montre d'ailleurs un goût prononcé pour les responsabilités, « ce que seul permet le soutien moral d'une épouse ». Vice-président de la Chambre Syndicale de la Boucherie-Charcuterie d'Indre-et-Loire, aux côtés de Philippe Brandelon, il est aussi Secrétaire de la Société Coopérative des Bouchers d'Indre-et-Loire qui le fournit et permet plus d'autonomie dans les approvisionnements. A 38 ans, à la tête de deux boucheries-charcuteries, ainsi qu'une tournée, avec un CA de près de 500 000 euros et 6 employés, James Doiseau est confiant dans l'avenir. Pour la profession, « on peut se poser des questions quand on voit l'évolution des normes sanitaires, les charges sociales, les 35 heures... Mais si les artisans savent rester « pros », en se donnant les moyens de communiquer, ils ont un vrai potentiel de parts de marché à reconquérir ».



Le président P. Brandelon.

(Correspondance AMP à Auxerre)

Académie de Lyon	Session 2002	Code(s) examen(s)	Tirages
Sujet BP BOUCHER		22106	A
Épreuve : E4 – Gestion comptabilité et techniques commerciales		U41	L
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuillet : 9/10	R

Annexe 8

1) Citez les différentes actions de communication conduites par Mr Doiseau.

2) Citez trois autres moyens de communication publicitaire.

3) Vous envisagez une rénovation totale de votre point de vente. Citez trois éléments extérieurs au point de vente et trois éléments intérieurs au point de vente que vous devez privilégier afin de créer une excellente ambiance pour votre magasin.

4) Qu'est-ce que l'image de marque d'un magasin ?

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.