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

U41 - Gestion, Comptabilité et Techniques Commerciales

Session 2005 • Code sujet : **U41** • Durée : **3 H** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Reprise d'une boucherie et évaluation d'un fonds de commerce** (3 questions) — **Page 3**
2. **Amortissement linéaire du matériel informatique** (1 question) — **Page 4**
3. **Établissement et analyse du bilan de l'entreprise CLEMENT** (3 questions) — **Page 5**
4. **Promotion des ventes et publicité pour l'ouverture d'une boucherie** (4 questions) — **Page 7**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 9**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2005/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2005 - 4-Sujet.pdf

1. Reprise d'une boucherie et évaluation d'un fonds de commerce

Le dossier porte sur la reprise de deux entreprises de boucherie, Legrand et Moreau. Il traite des éléments à examiner avant une reprise, de l'estimation du fonds de commerce et de la distinction entre ses éléments corporels et incorporels.

Question 1°). Citer au moins cinq éléments à étudier avant la reprise d'une entreprise de boucherie.

Avant la reprise, il faut examiner la situation économique, humaine, matérielle et commerciale de la boucherie. Les éléments à étudier comprennent le chiffre d'affaires, le personnel, le stock, l'état des locaux et du matériel, les conditions du bail, la situation géographique et le marché. Leur analyse aide à apprécier la valeur de l'activité, les investissements à prévoir et ses perspectives. Cinq éléments au minimum sont demandés.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> À étudier : chiffre d'affaires, personnel, stock, locaux, matériel, bail, situation géographique et marché.

Question 2°). Calculer les valeurs minimale et maximale du fonds de commerce de chacune des deux entreprises, Legrand et Moreau, puis indiquer les fourchettes de prix de vente en milliers d'euros.

La valeur estimée correspond à 65 % du chiffre d'affaires pour le minimum et à 90 % pour le maximum. Les montants obtenus sont en milliers d'euros.

Entreprise	Minimum	Maximum	Fourchette de prix
Legrand	141 × 65 % = 91,65	141 × 90 % = 126,90	91,65 à 126,90
Moreau	80 × 65 % = 52	80 × 90 % = 72	52 à 72

La phrase de synthèse du corrigé original indique par erreur « 82 » pour le minimum de Moreau : le calcul donne bien 52.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Legrand : de 91,65 à 126,90 milliers d'euros. Moreau : de 52 à 72 milliers d'euros.

Question 3°). Présenter la composition commerciale d'un fonds de commerce en distinguant les éléments incorporels des éléments corporels et en donnant un exemple de chaque catégorie.

Le fonds de commerce regroupe des éléments utiles à l'exploitation et à l'attraction de la clientèle. Les éléments incorporels sont immatériels : ils comprennent notamment la clientèle, le nom commercial, la marque et le droit au bail. Les éléments corporels sont matériels : ils comprennent notamment le matériel, l'outillage et les stocks. La distinction porte donc sur leur nature, immatérielle ou physique.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Incorporels : clientèle, nom commercial, marque ou droit au bail. Corporels : matériel, outillage ou stocks.

2. Amortissement linéaire du matériel informatique

Le dossier concerne du matériel de bureau mis en service le 6 mai 2004 et amorti selon la méthode linéaire sur cinq ans. Il faut renseigner le tableau d'amortissement, avec les annuités, les cumuls et les valeurs nettes comptables.

Question Tableau. Compléter le tableau d'amortissement linéaire du matériel de bureau d'une valeur d'origine de 1 170 €, mis en service le 6 mai 2004 et amorti sur cinq ans, en indiquant les annuités, les cumuls et les valeurs nettes comptables.

Le taux linéaire est de 100 % ÷ 5 = 20 %, soit 234,00 € par année pleine. Pour 2004, le corrigé retient un prorata de 235/360, soit 152,75 €. Les annuités pleines s'appliquent de 2005 à 2008. En 2009, le solde de 81,25 € achève l'amortissement. Chaque VNC est égale à la valeur d'origine diminuée du cumul des amortissements.

Année	Valeur d'origine (€)	Annuité (€)	Cumul des amortissements (€)	VNC (€)
2004	1 170,00	152,75	152,75	1 017,25
2005	1 170,00	234,00	386,75	783,25
2006	1 170,00	234,00	620,75	549,25
2007	1 170,00	234,00	854,75	315,25
2008	1 170,00	234,00	1 088,75	81,25
2009	1 170,00	81,25	1 170,00	0,00

Tableau d'amortissement vérifié sur la page source

Tableau complété

Matériel de bureau *Méthode : linéaire*

Date de mise en service : 06/05/2004

Durée d'amort. : 5 ans

Taux : 100/5 = 20 %

ANNEES	*Valeur d'origine*	*Annuités*	*Cumuls*	*VNC*
2004	*1170,00*	*152.75*	*152.75*	*1017.25*
2005	*1170,00*	*234,00*	*386.75*	*783.25*
2006	*1170,00*	*234,00*	*620.75*	*549.25*
2007	*1170,00*	*234,00*	*854.75*	*315.25*
2008	*1170,00*	*234,00*	*1088.75*	*81.25*
2009	*1170,00*	*81,25*	*1170,00*	*0*

✓ RÉPONSE À RETENIR

Amortissement achevé en 2009 : cumul de 1 170,00 € et VNC finale de 0,00 €.

3. Établissement et analyse du bilan de l'entreprise CLEMENT

Le dossier porte sur le bilan de l'entreprise CLEMENT au 31 décembre, avec le classement des postes d'actif et de passif et le calcul des totaux. Il demande aussi d'expliquer le rôle du bilan et de commenter brièvement la situation financière de l'entreprise.

Question 1. Établir le bilan de l'entreprise CLEMENT au 31 décembre en classant les postes dans les rubriques appropriées et en calculant les totaux de l'actif et du passif.

Les immobilisations et l'actif circulant sont classés à l'actif. Les capitaux propres et les dettes figurent au passif.

Actif	Montant (€)	Passif	Montant (€)
Actif immobilisé		**Capitaux propres**	
Immobilisations incorporelles	76 000	Capital	61 000
Immobilisations corporelles	122 000	Compte exploitant	25 000
Immobilisations financières	808	Bénéfice	34 226
Total actif immobilisé	198 808	Total capitaux propres	120 226
Actif circulant		**Dettes**	
Stocks	1 835	Emprunt	68 602
Clients	1 905	Fournisseurs	14 970
Autres créances	625	Autres dettes	900
Disponibilités	1 525	Total dettes	84 472
Total actif circulant	5 890		
Total général	**204 698**	**Total général**	**204 698**

Les totaux de l'actif et du passif sont égaux : le bilan est équilibré.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Total actif : 204 698 €. Total passif : 204 698 €.

Question 2. Expliquer ce que représente le bilan pour une entreprise.

Le bilan est un document comptable établi à une date précise, généralement une fois par an. Il résume la situation patrimoniale de l'entreprise à cette date. L'actif présente ce qu'elle possède et les créances qu'elle détient. Le passif indique les ressources qui financent ces éléments, notamment les capitaux propres et les dettes. Il permet ainsi de constater le patrimoine de l'entreprise et de vérifier l'équilibre entre l'actif et le passif.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le bilan résume la situation patrimoniale de l’entreprise à une date donnée.

Question 3°). Commenter brièvement la situation financière de l'entreprise à partir de son bilan.

Le bilan met en évidence une situation financière fragile. Le montant des dettes est élevé. Les disponibilités, qui représentent les liquidités immédiatement accessibles, sont faibles pour faire face aux besoins à court terme. Enfin, une part importante des ressources est mobilisée dans les immobilisations, ce qui réduit la marge de manœuvre financière de l’entreprise. Ces constats correspondent aux trois points à retenir : endettement important, liquidités insuffisantes et immobilisations trop élevées.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Dettes importantes, liquidités à court terme insuffisantes et immobilisations trop élevées.

4. Promotion des ventes et publicité pour l'ouverture d'une boucherie

Le dossier concerne les actions commerciales prévues pour l'ouverture d'une boucherie. Il aborde la définition et les outils de promotion des ventes, les informations à faire figurer dans une publicité de presse et les opérations de lancement à proposer.

Question 1). Définir la promotion des ventes.

La promotion des ventes est un ensemble de moyens commerciaux destinés à stimuler les ventes d'un produit. Elle repose sur des actions temporaires, limitées dans le temps, et géographiquement délimitées. Pour l'ouverture d'une boucherie, elle peut inciter les habitants du quartier à découvrir l'offre et à acheter.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Ensemble de moyens destinés à stimuler les ventes par des actions limitées dans le temps et dans l'espace.

Question 2). Citer les outils permettant de mettre en œuvre la promotion des ventes.

Les outils de promotion cités dans le corrigé sont les primes, les réductions de prix, les jeux et les échantillons ou produits gratuits. Ces derniers peuvent être offerts, par exemple, pour un certain nombre de produits achetés. Ils permettent d'encourager l'achat et de faire découvrir les produits de la boucherie.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Primes, réductions de prix, jeux, échantillons et produits gratuits pour un certain nombre d'achats.

Question 3). Présenter les éléments indispensables à faire figurer dans le message publicitaire qui paraîtra dans la presse.

Le message publicitaire doit permettre aux lecteurs d'identifier la boucherie, de la situer et de connaître son offre ainsi que ses horaires. Il doit faire figurer au minimum :

- le nom et l'adresse de la boucherie ;
- un plan d'accès ;
- les spécialités proposées ;
- les jours et heures d'ouverture ;
- un exemple de promotion.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Nom, adresse, plan d'accès, spécialités, jours et heures d'ouverture, exemple de promotion.

Question 4). Imaginer des actions de promotion originales mais réalistes à organiser pendant la première semaine d'ouverture de la boucherie.

Pour la première semaine d’ouverture, prévoir des actions simples qui attirent les habitants du quartier et les incitent à revenir :

1. Organiser des portes ouvertes avec une animation autour des spécialités de la maison.
2. Distribuer des prospectus dans les boîtes aux lettres du quartier et proposer une carte de fidélité.
3. Organiser une tombola pour les clients de la semaine.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Portes ouvertes avec animation, prospectus de quartier, carte de fidélité et tombola.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2005)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve U41 du BP Boucher, session 2005, dure 3 heures et a un coefficient 4. Elle traite de la reprise de boucheries, de l'évaluation d'un fonds de commerce, de l'amortissement, du bilan et de la promotion commerciale. Les compétences évaluées associent calculs de gestion, classement comptable, analyse financière et communication commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le fonds de commerce comprend des éléments incorporels, comme la clientèle et le droit au bail, et corporels, comme le matériel et les stocks.
- En amortissement linéaire sur cinq ans, le taux annuel est de 100 / 5, soit 20 %.
- Le bilan résume la situation patrimoniale de l'entreprise à une date donnée et les totaux de l'actif et du passif doivent être égaux.
- La promotion des ventes stimule les ventes au moyen d'actions limitées dans le temps et dans l'espace.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour chaque fonds, calculer séparément les valeurs minimale et maximale et préciser que les montants sont exprimés en milliers d'euros.
- Dans le tableau d'amortissement, tenir compte de la date de mise en service et vérifier les cumuls et les valeurs nettes comptables.
- Classer les postes du bilan dans la bonne rubrique, calculer les sous-totaux et contrôler l'égalité des totaux généraux.
- Pour la publicité et les actions de lancement, fournir des éléments adaptés à la boucherie et cohérents avec son ouverture.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux d'amortissement linéaire demandé dans ce sujet ?

Le taux annuel se calcule en divisant 100 par la durée d'amortissement en années. Pour une durée de cinq ans, il est de 20 %. La date de mise en service sert ensuite à déterminer la première annuité.

Q : Comment vérifier que le bilan est correctement équilibré ?

Classez les postes à l'actif ou au passif, calculez les sous-totaux et additionnez-les. Le total général de l'actif doit être égal à celui du passif ; sinon, revérifiez les calculs et les classements.

Q : Quels barèmes et quelle organisation de l'épreuve sont indiqués ?

La page de correction indique une durée de 3 heures et un coefficient 4. Elle attribue 20 points aux dossiers 1, 2 et 4, et 22 au dossier 3, tout en affichant des totaux récapitulatifs incohérents.

Q : Qu'attend le barème pour les questions de promotion et de publicité ?

Le barème valorise une définition cohérente, au moins trois outils de promotion, au moins six éléments dans le message publicitaire et deux actions de lancement cohérentes et expliquées.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2005/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2005 - 4-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.