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

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER

CORRECTION

BOUCHERIE CLEMENT

Dossier	Contenu	Question	Barème	Critères
1	Reprise boucherie	1	10	2 points par élément correct cité
		2	4	1 point par valeur correcte (mini et maxi pour chaque entreprise
		3	6	4 points pour la différenciation (corporel/incorporel) et 2 pour les exemples (un exigé dans chaque cas)
2	Amortissements		20	6 points pour 1ère ligne, 6 pour dernière ligne et 2 points par ligne autrement
3	Bilan	1	14	4 points par poste du bilan (immobilisé, circulant, capitaux propres et dettes) et 2 pour les totaux 1 point en moins par compte mal placé sinon
		2	2	Définition correcte et cohérente
		3	6	Analyse cohérente (2 éléments cités avec trois points par élément cohérent cité)
4	Publicité	1	4	Définition cohérente (action limitée)
		2	6	3 outils au moins cités (2 points par outil)
		3	6	6 éléments cités au moins avec 1 point par élément
		4	4	2 actions cohérentes citées et expliquées
Total			80	
Total			20	

DOSSIER 1

1°) Eléments à étudier ? (Au moins 5)

Le CA, le personnel, le stock, l'état des locaux et du matériel, le bail, la situation géographique, le marché ...

2°) Valeur du fonds de commerce des 2 entreprises

LEGRAND :

Mini : 141 X 65% = 91.65

Maxi : 141 X 90% = 126.90

Prix de vente du fonds de commerce : de 91.65 à 126.90 milliers d'Euros

MOREAU :

Mini : 80 X 65% = 52

Maxi : 80 X 90% = 72

Prix de vente du fonds de commerce : de 82 à 72 milliers d'Euros

3°) Le « fonds de commerce » commercialement pour l'entreprise ?

Il se compose d'éléments incorporels (clientèle, nom, marque, droit au bail) et d'éléments corporels (matériel et outillage, stocks).

DOSSIER 2

Tableau d'amortissement du matériel informatique.

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*

DOSSIER 3

1- Bilan au 31/12 de l'entreprise CLEMENT

BILAN de l'entreprise CLEMENT au 31/12

ACTIF	*MONTANT*	*PASSIF*	*MONTANT*
Actif immobilisé		***Capitaux propres***	
I incorporelles	*76 000*	*Capital*	*61 000*
I corporelles	*122 000*	*Cpte exploitant*	*25 000*
I financières	*808*	*Bénéfice*	*34 226*
	198 808		*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*		
	5 890		*84 472*
TOTAL GENERAL	*204 698*	*TOTAL GENERAL*	*204 698*

2- Que représente le bilan pour une entreprise ?

C'est un document qui est établi une fois par an pour résumer la situation patrimoniale de l'entreprise à cette date.

3°) Commentez brièvement ?

Trop de dettes – pas assez de liquidités à court terme – Trop d'immobilisations

DOSSIER 4

1) Définir la promotion des ventes ?

C'est un ensemble de moyens destinés à stimuler les ventes d'un produit par des actions limitées dans le temps et dans l'espace.

2) Quels sont les outils pour la mettre en œuvre ?

Primes, réductions de prix, jeux, échantillons produits gratuits pour x achetés...

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

Nom de la boucherie
Adresse
Plan accès
Spécialités
Jours et heures d'ouverture
Exemple de promotion

4) Imaginez durant la première semaine d'ouverture quelques actions de promotion (soyez original mais réaliste)

Portes ouvertes, Carte de fidélité, animation sur le lieu de vente, publicités dans les boîtes à lettres du quartier, tombola...

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.