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

Gestion, comptabilité et techniques commerciales (U41)

Session 2006 • Code sujet : **281CB06** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Enregistrements au journal de l’entreprise** (1 question) — **Page 3**
2. **Plan d’amortissement d’une camionnette** (2 questions) — **Page 6**
3. **Bilan de l’entreprise et résultat d’exercice** (1 question) — **Page 8**
4. **Techniques commerciales pour l’ouverture d’un magasin rural** (3 questions) — **Page 10**
5. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2006/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2006 - 3-Sujet.pdf

1. Enregistrements au journal de l’entreprise

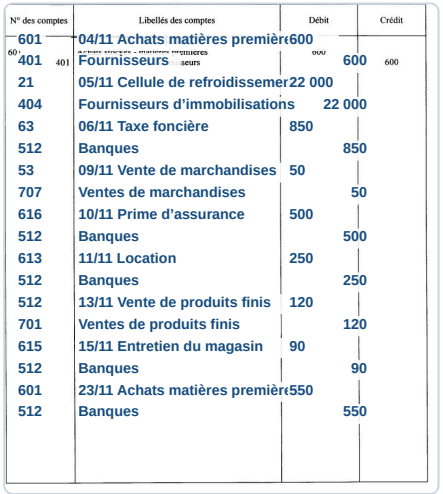
Dans la boucherie Arthus Tradition, les opérations comptables de novembre n’ont pas été enregistrées. Le candidat doit les reporter au journal, en utilisant l’annexe prévue et l’extrait du plan comptable fourni.

Question 1. Enregistrer au journal les opérations de novembre suivantes : le 4/11, achat de matières premières pour 600 € à régler à 30 jours ; le 5/11, achat d’une cellule de refroidissement pour 22 000 € à régler à 60 jours fin de mois ; le 6/11, paiement par prélèvement bancaire de la taxe foncière de 850 € ; le 9/11, vente de marchandises au comptant en espèces pour 50 € ; le 10/11, paiement par chèque d’une prime d’assurance de 500 € ; le 11/11, règlement par chèque d’une location de 250 € ; le 13/11, vente de produits finis réglée par chèque pour 120 € ; le 15/11, facture d’entretien du magasin de 90 €, réglée par chèque ; le 23/11, achat de matières premières pour 550 €, réglé par chèque bancaire.

Les achats du 4/11 sont à crédit auprès des fournisseurs (401) ; la cellule, immobilisation, est portée au compte 21 et au fournisseur d’immobilisations (404). Les paiements immédiats créditent 512, sauf l’achat du 9/11 encaissé en caisse (53). Les ventes créditent 707 ou 701 selon leur nature. Le plan fourni ne détaille pas davantage les comptes 21 et 63 ; aucun montant de TVA n’est indiqué. Chaque opération est enregistrée selon son moyen de règlement.

Date	N° de compte	Intitulé	Débit (€)	Crédit (€)
04/11	601	Achats stockés - matières premières	600	
04/11	401	Fournisseurs		600
05/11	21	Immobilisations corporelles - cellule de refroidissement	22 000	
05/11	404	Fournisseurs d’immobilisations		22 000
06/11	63	Impôts et taxes - taxe foncière	850	
06/11	512	Banques		850
09/11	53	Caisse	50	
09/11	707	Ventes de marchandises		50
10/11	616	Primes d’assurance	500	
10/11	512	Banques		500
11/11	613	Locations	250	
11/11	512	Banques		250
13/11	512	Banques	120	
13/11	701	Ventes de produits finis		120
15/11	615	Entretien et réparations	90	
15/11	512	Banques		90
23/11	601	Achats stockés - matières premières	550	
23/11	512	Banques		550
Total			**25 010**	**25 010**

Journal de novembre complété



N° des comptes	Libellés des comptes	Débit	Crédit
601	04/11 Achats matières premières	600	
401	Fournisseurs		600
21	05/11 Cellule de refroidissemer	22 000	
404	Fournisseurs d'immobilisations		22 000
63	06/11 Taxe foncière	850	
512	Banques		850
53	09/11 Vente de marchandises	50	
707	Ventes de marchandises		50
616	10/11 Prime d'assurance	500	
512	Banques		500
613	11/11 Location	250	
512	Banques		250
512	13/11 Vente de produits finis	120	
701	Ventes de produits finis		120
615	15/11 Entretien du magasin	90	
512	Banques		90
601	23/11 Achats matières premières	550	
512	Banques		550

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Les neuf écritures de novembre sont équilibrées : total débit de 25 010 € et total crédit de 25 010 €.

2. Plan d’amortissement d’une camionnette

L’entreprise a acheté une camionnette en 2005 pour une valeur TTC de 17 940 €, mise en service le 19 février. Le candidat doit établir le plan d’amortissement linéaire sur huit ans, calculer les première et dernière annuités et déterminer l’amortissement demandé pour 2009.

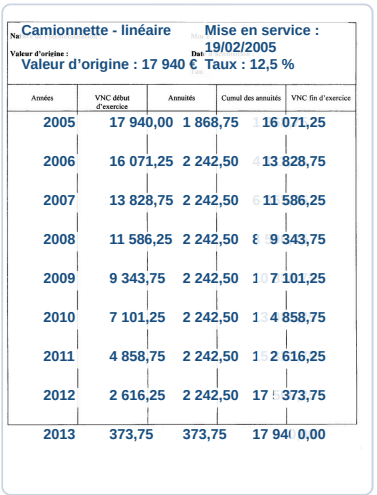
Question 1. Présenter le plan d’amortissement de la camionnette selon les modalités indiquées : valeur TTC de 17 940 €, mise en service le 19/02/2005, amortissement linéaire et durée d’utilisation de huit ans. Présenter les calculs de la première annuité et de la dernière dans l’annexe 2.

La base amortissable est de 17 940 €. Le taux linéaire est de 100 ÷ 8 = 12,5 %, soit une annuité pleine de 17 940 ÷ 8 = 2 242,50 €. Le prorata commence en mars 2005, mois suivant la mise en service du 19 février : 10 mois la première année. La dernière annuité couvre janvier et février 2013, soit 2 mois. Chaque VNC de fin devient la VNC de début de l’année suivante.

Année	VNC début (€)	Annuité (€)	Cumul des annuités (€)	VNC fin (€)
2005	17 940,00	1 868,75	1 868,75	16 071,25
2006	16 071,25	2 242,50	4 111,25	13 828,75
2007	13 828,75	2 242,50	6 353,75	11 586,25
2008	11 586,25	2 242,50	8 596,25	9 343,75
2009	9 343,75	2 242,50	10 838,75	7 101,25
2010	7 101,25	2 242,50	13 081,25	4 858,75
2011	4 858,75	2 242,50	15 323,75	2 616,25
2012	2 616,25	2 242,50	17 566,25	373,75
2013	373,75	373,75	17 940,00	0,00

Prorata : première annuité = 2 242,50 × 10/12 ; dernière annuité = 2 242,50 × 2/12.

Annexe 2 complétée : plan d’amortissement



✓ RÉPONSE À RETENIR

Taux : 12,5 % ; première annuité : 1 868,75 € ; dernière annuité : 373,75 €.

Question 2. Indiquer le montant de l'amortissement inscrit au bilan pour l'année 2009.

En 2009, la période d'amortissement est complète : cette année ne comprend ni le prorata initial de 2005 ni le prorata final de 2013. L'annuité linéaire annuelle se calcule sur la valeur d'origine et la durée totale : 17 940 € ÷ 8 ans = 2 242,50 € par an. Il s'agit de l'annuité de 2009, à distinguer du cumul des annuités depuis la mise en service.

Montant de l'amortissement 2009



✓ RÉPONSE À RETENIR

Amortissement de l'année 2009 : 2 242,50 €.

3. Bilan de l’entreprise et résultat d’exercice

Monsieur Arthus fournit une liste de postes et de montants concernant l’entreprise au 31 décembre 2005. Le candidat doit classer ces éléments dans le bilan de l’annexe 3 et déterminer si l’exercice présente un bénéfice ou une perte.

Question 1. À partir des informations fournies, présenter le bilan de l’entreprise au 31/12/2005 dans l’annexe 3 et déterminer le résultat d’exercice en précisant s’il s’agit d’un bénéfice ou d’une perte.

Les immobilisations constituent l’actif immobilisé. Stocks, clients et disponibilités forment l’actif circulant. Les emprunts, impôts et fournisseurs sont des dettes.

Actif	Montant	Passif	Montant
Actif immobilisé		**Capitaux propres**	
Bâtiment	30 000 €	Capital	30 000 €
Outillage	3 000 €	Résultat bénéficiaire	46 425 €
Matériel de transport	13 375 €	Total capitaux propres	76 425 €
Matériel industriel	37 000 €	**Dettes**	
Fonds commercial	40 000 €	Emprunts	73 000 €
Agencement du magasin	9 000 €	État - impôts	6 000 €
Matériel informatique	5 000 €	Fournisseurs	6 000 €
Total actif immobilisé	137 375 €	Fournisseurs d’immobilisations	2 000 €
Actif circulant		Total dettes	87 000 €
Stocks de marchandises	2 000 €	Total général	163 425 €
Stocks de matières premières	4 000 €		
Clients	4 000 €		
Banque	15 000 €		
Caisse	1 050 €		
Total actif circulant	26 050 €		
Total général	**163 425 €**		

Résultat d’équilibre : total actif - dettes - capital = 163 425 - 87 000 - 30 000 = 46 425 €. Le résultat est un bénéfice.

Annexe 3 complétée : bilan au 31/12/2005



ACTIF	PASSIF
Actif Immobilisé	**Capitaux propres**
Bâtiment : 30 000 €	Capital : 30 000 €
Outillage : 3 000 €	
Matériel de transport : 13 375 €	
Matériel industriel : 37 000 €	Résultat de l'exercice (bénéfice / perte)
Fonds commercial : 40 000 €	
Agencement du magasin : 9 000 €	Bénéfice : 46 425 €
Matériel informatique : 5 000 €	
Total actif immobilisé : 137 375 €	Total capitaux propres : 76 425 €
Actif Circulant	
Stocks marchandises : 2 000 €	Emprunts : 73 000 €
Stocks matières premières : 4 000 €	État - impôts : 6 000 €
Clients : 4 000 €	Fournisseurs : 6 000 €
Banque : 15 000 €	Fournisseurs d'immobilisations : 2 000 €
Caisse : 1 050 €	
Total actif circulant : 26 050 €	Total dettes : 87 000 €
Total actif : 163 425 €	Total passif : 163 425 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Bénéfice : 46 425 €. Total du bilan : 163 425 €.

4. Techniques commerciales pour l’ouverture d’un magasin rural

La boucherie souhaite intensifier son activité et envisage l’ouverture d’un second magasin en zone rurale, pour une clientèle de proximité composée essentiellement de retraités. Les questions portent sur la création d’une publicité, le choix de ses supports et une action de communication événementielle.

Question 1. Réaliser librement une maquette publicitaire destinée à informer la clientèle de l’ouverture du point de vente, puis justifier les choix effectués.

La maquette met en avant l’ouverture, le nom de l’enseigne et son caractère de proximité. Un titre court, une grande taille de caractères et un contraste marqué facilitent la lecture, notamment pour une clientèle de retraités. La date et l’adresse du nouveau magasin doivent être ajoutées dès qu’elles sont fixées. Une présentation sobre et une évocation de produits de boucherie attirent l’attention sans surcharger l’annonce.

Maquette d’affiche pour l’ouverture



✓ RÉPONSE À RETENIR

Affiche lisible annonçant l’ouverture d’Arthus Tradition, avec la date et l’adresse du nouveau magasin à compléter.

Question 2. Citer les supports les plus adaptés à cette publicité, choisir celui qui serait retenu et justifier ce choix.

Les supports adaptés à une ouverture locale sont les tracts en boîtes aux lettres, les affiches chez les commerçants, le bulletin municipal, la presse locale et la radio locale. Le bouche-à-oreille peut compléter cette diffusion. Je retiens le tract distribué dans la zone de chalandise, renforcé par des affiches. Le tract informe directement les habitants et leur permet de conserver facilement la date et l’adresse du magasin.

Supports de publicité pour l'ouverture

Support	Atout pour la clientèle locale	Choix
Tracts en boîtes aux lettres	Ciblent directement les habitants proches	Retenu
Affiches chez les commerçants	Visibles dans les lieux fréquentés	En complément
Bulletin municipal ou presse locale	Relais d'information de proximité	Adapté
Radio locale et bouche-à-oreille	Font connaître l'ouverture localement	Adapté

Diffusion locale, avec priorité aux supports imprimés.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Choix : tracts distribués dans la zone de chalandise, complétés par des affiches chez les commerçants.

Question 3. Proposer une action de communication événementielle pour accompagner l'ouverture du magasin et la décrire en dix lignes maximum.

Une journée portes ouvertes crée un premier contact avec les habitants et fait découvrir le nouveau point de vente. L'annonce peut être diffusée par tracts, affiches et commerçants du secteur. Le jour de l'ouverture, l'équipe accueille les visiteurs, présente les services et propose une dégustation dans le respect des règles d'hygiène. Une offre de bienvenue encourage les premiers achats ; les avis recueillis aideront à adapter l'accueil aux attentes de la clientèle locale.

Déroulement de l'animation d'ouverture

Avant l'ouverture	Informer les habitants et inviter la clientèle locale
Accueil	Présenter l'équipe, le magasin et les services
Animation	Faire découvrir des produits dans le respect des règles d'hygiène
Clôture	Proposer une offre de bienvenue et recueillir les avis

Une journée portes ouvertes pour créer un premier contact convivial.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Organiser une journée portes ouvertes avec présentation du magasin, dégustation dans le respect des règles d'hygiène et offre de bienvenue.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2006)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve U41 du BP Boucher, session 2006, porte le code 281CB06 et dure trois heures, avec un coefficient 4. Elle évalue l'enregistrement d'opérations au journal, l'établissement d'un plan d'amortissement et d'un bilan, ainsi que la conception d'actions commerciales pour l'ouverture d'une boucherie en zone rurale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Au journal, chaque opération se traduit par des débits et des crédits de même montant.
- En amortissement linéaire, le taux annuel correspond à 100 % divisé par la durée d'utilisation.
- La valeur nette comptable est égale à la valeur d'origine diminuée du cumul des amortissements.
- Le bilan doit être équilibré : le total de l'actif est égal au total du passif.

Points de vigilance & attentes du jury

- Choisir les comptes adaptés et respecter le sens débit ou crédit ainsi que le mode de règlement.
- Tenir compte de la date de mise en service pour les annuités de début et de fin de période.
- Classer chaque poste dans la bonne rubrique du bilan et vérifier l'égalité des totaux.
- Adapter la publicité, ses supports et l'événement à la clientèle rurale visée.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer une annuité d'amortissement linéaire ?

On divise 100 % par la durée d'utilisation pour obtenir le taux annuel, puis on l'applique à la valeur amortissable. Les annuités de première et dernière période tiennent compte de la durée effective concernée.

Q : Comment déterminer le résultat à partir des postes du bilan ?

On classe les postes à l'actif et au passif, puis on compare leurs totaux hors résultat. Le résultat complète les capitaux propres pour équilibrer le bilan ; l'écart indique un bénéfice ou une perte.

Q : Quels sont les points et le temps prévus pour les exercices ?

L'épreuve dure trois heures au total. Le sujet attribue 16 points au journal, 20 à l'amortissement, 24 au bilan et 20 aux techniques commerciales, sans indiquer de durée particulière pour chaque exercice.

Q : Le sujet donne-t-il une grille détaillée des critères de notation ?

Aucune grille détaillée de notation n'est fournie. Les consignes demandent des enregistrements dans le journal, un plan d'amortissement, un bilan et des propositions commerciales justifiées, avec une description événementielle limitée à dix lignes.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2006/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2006 - 3-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.