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

Gestion, comptabilité et techniques commerciales

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

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Journal comptable de l’entreprise Arthus Tradition** (1 question) — **Page 3**

2. **Plan d’amortissement linéaire d’une camionnette** (3 questions) — **Page 4**

3. **Bilan de l’entreprise Arthus Tradition au 31 décembre 2005** (1 question) — **Page 7**

4. **Techniques commerciales** (3 questions) — **Page 8**

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

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 - 4-Sujet.pdf

1. Journal comptable de l’entreprise Arthus Tradition

Les opérations de l’entreprise Arthus Tradition sont présentées sous forme d’écritures au journal. Elles portent notamment sur des achats, ventes, immobilisations, charges et règlements par banque ou caisse.

Question 1. Enregistrer les opérations au journal en indiquant les numéros et libellés des comptes ainsi que les montants au débit et au crédit.

Chaque opération est enregistrée en partie double : le total au débit égale le total au crédit. Les numéros de comptes, intitulés et montants ci-dessous reprennent le journal du corrigé. Les montants sont en euros.

Opération	N° de compte	Intitulé du compte	Débit (€)	Crédit (€)
Achat de matières premières	601	Achats de matières premières	600	
	401	Fournisseurs		600
Acquisition d’immobilisation	20	Immobilisations corporelles	22 000	
	404	Fournisseurs d’immobilisations		22 000
Paiement d’impôts et taxes	63	Impôts et taxes	850	
	512	Banque		850
Vente de marchandises encaissée	53	Caisse	50	
	707	Ventes de marchandises		50
Paiement de l’assurance	616	Primes d’assurance	500	
	512	Banque		500
Paiement du loyer	613	Locations	250	
	512	Banque		250
Vente de produits finis encaissée	512	Banque	120	
	701	Ventes de produits finis		120
Paiement de l’entretien	615	Entretien	90	
	512	Banque		90
Achat de matières premières payé par banque	601	Achats de matières premières	550	
	512	Banque		550

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les neuf opérations sont enregistrées au journal : chaque écriture présente un débit égal au crédit.

2. Plan d’amortissement linéaire d’une camionnette

L’annexe porte sur une camionnette d’une valeur d’origine de 15 000 €, mise en service le 19 février 2005 et amortie en mode linéaire au taux de 12,5 %. Le travail comprend le plan d’amortissement, les calculs des première et dernière annuités et le montant demandé pour 2009.

Plan d’amortissement

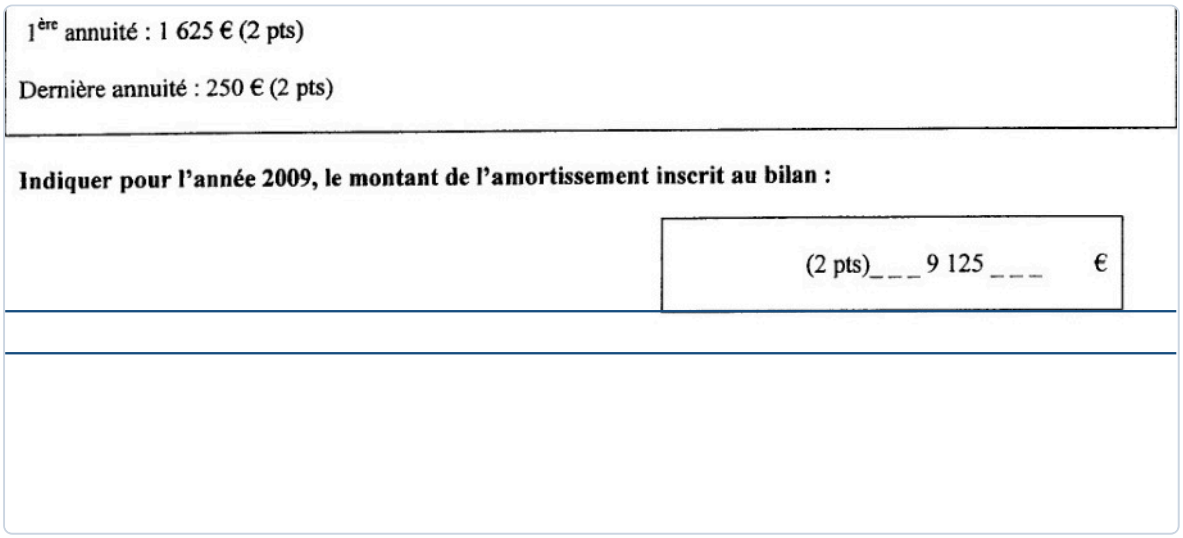
Question 1. Compléter le plan d’amortissement en indiquant, pour chaque année, la valeur d’origine, l’annuité, le cumul des annuités et la valeur nette comptable en fin d’exercice.

La valeur d’origine reste de 15 000 € chaque année. L’annuité normale est de 15 000 × 12,5 % = 1 875 €. En 2005, elle est réduite au prorata de la période d’utilisation. Le cumul additionne les annuités et la VNC correspond à la valeur d’origine diminuée de ce cumul.

Année	Valeur d’origine (€)	Annuité (€)	Cumul des annuités (€)	VNC fin d’exercice (€)
2005	15 000	1 625	1 625	13 375
2006	15 000	1 875	3 500	11 500
2007	15 000	1 875	5 375	9 625
2008	15 000	1 875	7 250	7 750
2009	15 000	1 875	9 125	5 875
2010	15 000	1 875	11 000	4 000
2011	15 000	1 875	12 875	2 125
2012	15 000	1 875	14 750	250
2013	15 000	250	15 000	0

Le solde restant de 250 € est amorti en 2013 : le cumul atteint alors 15 000 € et la VNC devient nulle.

Plan d’amortissement complété


1ère annuité : 1 625 € (2 pts)

Dernière annuité : 250 € (2 pts)

Indiquer pour l’année 2009, le montant de l’amortissement inscrit au bilan :

(2 pts)_ _ _ 9 125 _ _ _ €

✓ RÉPONSE À RETENIR

2005 : annuité 1 625 €. 2006 à 2012 : 1 875 € par an. 2013 : 250 €. VNC finale : 0 €.

Calcul des annuités

Question 2. Présenter les calculs de la première annuité et de la dernière annuité d'amortissement.

L'annuité annuelle complète est de 15 000 × 12,5 % = 1 875 €. Pour 2005, la durée retenue est de 312 jours sur une année conventionnelle de 360 jours, compte tenu de la mise en service le 19 février.

Première annuité : 1 875 × 312 / 360 = 1 625 €. À la fin de 2012, le cumul est de 14 750 € ; il reste donc 15 000 - 14 750 = 250 € à amortir pour la dernière annuité.

Calcul des annuités

Première et dernière annuités

✓ RÉPONSE À RETENIR

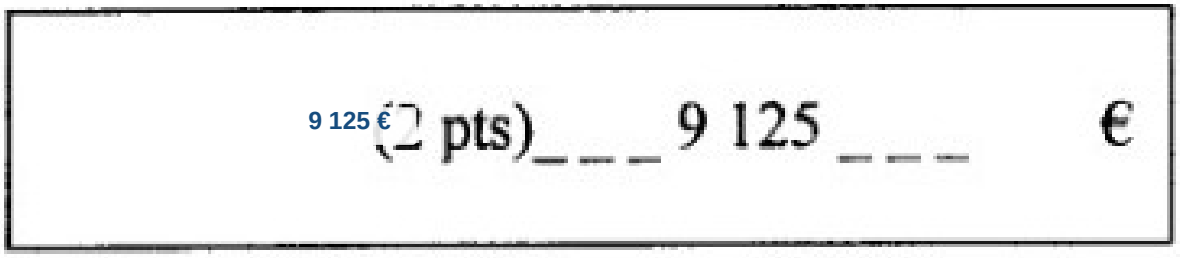
Première annuité : 1 625 €. Dernière annuité : 250 €.

Amortissement de 2009

Question 3. Indiquer, pour l'année 2009, le montant de l'amortissement inscrit au bilan.

Le montant inscrit au bilan au titre de l'amortissement en 2009 est le cumul des annuités jusqu'à la fin de cet exercice. Il comprend l'annuité proratisée de 2005, puis les annuités de 2006 à 2009. Le tableau donne directement ce cumul dans la colonne « Cumul des annuités ».

Montant inscrit au bilan pour 2009



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Amortissement cumulé inscrit au bilan au 31/12/2009 : 9 125 €.

3. Bilan de l’entreprise Arthus Tradition au 31 décembre 2005

Le bilan présente les postes d’actif immobilisé, d’actif circulant, de capitaux propres et de dettes de l’entreprise. Il faut classer les postes, déterminer le résultat de l’exercice et faire apparaître des totaux équilibrés.

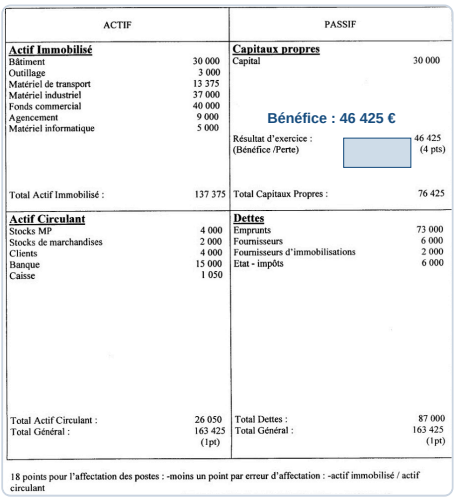
Question 1. Établir le bilan au 31 décembre 2005 en affectant les postes aux bonnes rubriques, en déterminant le résultat de l’exercice et en contrôlant les totaux de l’actif et du passif.

Les immobilisations et les éléments circulants sont classés à l’actif. Le capital, le bénéfice et les dettes figurent au passif. Le résultat équilibre les deux côtés du bilan.

Rubrique	Postes	Total
Actif immobilisé	Bâtiment 30 000 € ; outillage 3 000 € ; matériel de transport 13 375 € ; matériel industriel 37 000 € ; fonds commercial 40 000 € ; agencement 9 000 € ; matériel informatique 5 000 €	137 375 €
Actif circulant	Stocks MP 4 000 € ; stocks de marchandises 2 000 € ; clients 4 000 € ; banque 15 000 € ; caisse 1 050 €	26 050 €
Total actif	Actif immobilisé + actif circulant	163 425 €
Capitaux propres	Capital 30 000 € ; bénéfice 46 425 €	76 425 €
Dettes	Emprunts 73 000 € ; fournisseurs 6 000 € ; fournisseurs d’immobilisations 2 000 € ; État - impôts 6 000 €	87 000 €
Total passif	Capitaux propres + dettes	163 425 €

Le bilan est équilibré : le total de l’actif est égal au total du passif.

Résultat de l’exercice au passif



ACTIF		PASSIF	
Actif Immobilisé		**Capitaux propres**	
Bâtiment	30 000	Capital	30 000
Outillage	3 000		
Matériel de transport	13 375		
Matériel industriel	37 000		
Fonds commercial	40 000	**Bénéfice : 46 425 €**	
Agencement	9 000		
Matériel informatique	5 000	Résultat d’exercice : (Bénéfice /Perte)	46 425 (4 pts)
Total Actif Immobilisé :	137 375	Total Capitaux Propres :	76 425
Actif Circulant		**Dettes**	
Stocks MP	4 000	Emprunts	73 000
Stocks de marchandises	2 000	Fournisseurs	6 000
Clients	4 000	Fournisseurs d’immobilisations	2 000
Banque	15 000	Etat - impôts	6 000
Caisse	1 050		
Total Actif Circulant :	26 050	Total Dettes :	87 000
Total Général :	163 425 (1pt)	Total Général :	163 425 (1pt)

18 points pour l’affectation des postes : -moins un point par erreur d’affectation : -actif immobilisé / actif circulant

✓ RÉPONSE À RETENIR

Bénéfice de l’exercice : 46 425 €. Total de l’actif : 163 425 € ; total du passif : 163 425 €.

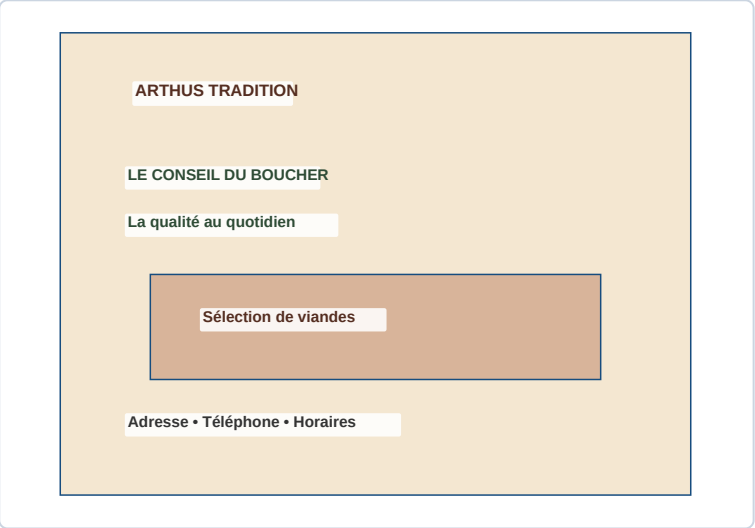
4. Techniques commerciales

Cette partie porte sur la publicité et la communication commerciale d'un magasin, ainsi que sur une action commerciale à proposer. Les réponses sont appréciées selon la qualité de la publicité, la cohérence des moyens retenus, le réalisme et la faisabilité de l'action, et l'image du magasin.

Question 1. Réaliser ou proposer une publicité soignée sur le plan graphique et visuel, comportant les informations clés utiles au consommateur, comme les horaires.

Concevoir une affiche lisible et appétissante pour **Arthus Tradition** : mettre en avant les produits et le savoir-faire du boucher, avec une photographie de qualité et des couleurs sobres. Ajouter le nom du magasin, son adresse, ses coordonnées et ses horaires. Un message court, par exemple « Le conseil du boucher, la qualité au quotidien », attire l'attention sans annoncer une offre non prévue. La hiérarchie visuelle doit faire ressortir le produit, le message, puis les informations pratiques.

Affiche publicitaire Arthus Tradition



✓ RÉPONSE À RETENIR

Une affiche soignée pour Arthus Tradition, avec produits mis en valeur, message clair et informations pratiques, dont les horaires.

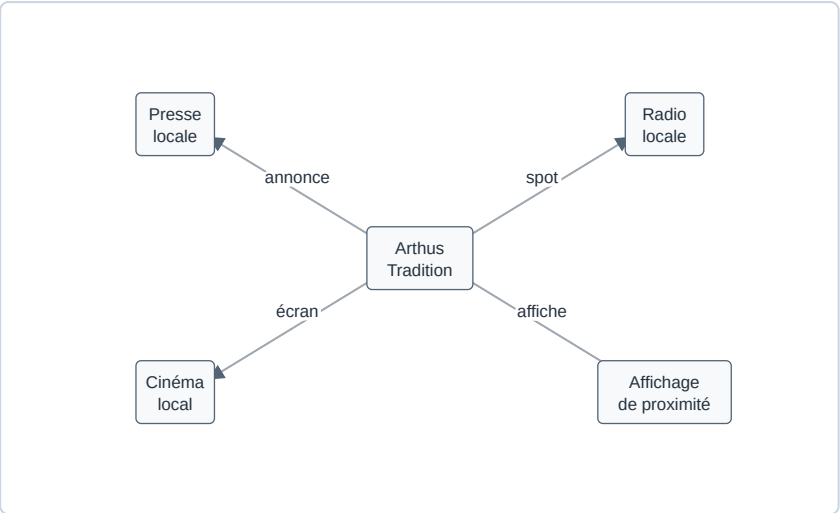
Question 2. Proposer des moyens de communication adaptés, par exemple dans la presse locale, à la radio, au cinéma ou par affichage, en veillant à la cohérence des propositions.

Choisir des supports locaux pour toucher la clientèle du magasin et assurer une communication cohérente :

- annonce dans la presse gratuite et la presse quotidienne régionale ;
- spot bref sur une radio locale ;
- affiches en vitrine et dans des lieux de passage autorisés ;
- publicité au cinéma local, si le coût est adapté.

Reprendre la même identité visuelle et le même message sur chaque support. La presse et l'affichage donnent une visibilité de proximité ; la radio et le cinéma peuvent compléter le dispositif selon le budget.

Communication locale du magasin



Choisir les supports selon leur portée locale et le budget disponible.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Combiner presse locale et affichage de proximité, puis compléter par la radio ou le cinéma selon le budget.

Question 3. Proposer une action commerciale dont la qualité est appréciée selon son réalisme, sa faisabilité et sa cohérence avec l'image du magasin.

Organiser en magasin une animation « Mieux choisir son morceau » : le boucher présente quelques morceaux, explique leurs usages et donne des conseils de cuisson. Cette action valorise le savoir-faire et le conseil sans dégrader l'image du magasin par une remise systématique.

1. Choisir un créneau et préparer une présentation courte ainsi que des fiches recettes.
2. Informer la clientèle par affiche et sur les supports locaux retenus.
3. Accueillir les clients, répondre aux questions et recueillir leurs réactions.

Prévoir le personnel et le matériel nécessaires. Toute dégustation éventuelle doit respecter les règles d'hygiène.

Étapes de l'animation commerciale

Préparation	Choisir le créneau, les morceaux et les fiches recettes.
Annonce	Informer la clientèle avec une affiche et les supports locaux.
Animation	Présenter les morceaux et donner des conseils de cuisson.
Bilan	Recueillir les réactions et évaluer la possibilité de renouveler l'action.

Une action réalisable qui met en valeur le conseil et le savoir-faire du magasin.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Animation en magasin : conseils du boucher sur les morceaux et leur cuisson, avec des fiches recettes.

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

Bilan de l'épreuve : Épreuve U41 du BP Boucher, session 2006, code 281CB06, d'une durée de 3 heures et de coefficient 4. Elle étudie la gestion de l'entreprise Arthus Tradition à travers le journal comptable, l'amortissement d'une camionnette et le bilan. La partie commerciale évalue la conception d'une publicité, le choix de médias et la pertinence d'une action commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Une écriture comptable est équilibrée lorsque le total des montants au débit égale le total des montants au crédit.
- En amortissement linéaire, l'annuité pleine est égale à la valeur d'origine multipliée par le taux annuel.
- La valeur nette comptable est la valeur d'origine diminuée du cumul des amortissements.
- Un bilan équilibré présente des totaux généraux égaux à l'actif et au passif.

Points de vigilance & attentes du jury

- Vérifier les comptes, les libellés, le sens débit ou crédit et l'équilibre de chaque écriture.
- Tenir compte de la date de mise en service pour la première annuité et contrôler le cumul jusqu'à la dernière.
- Classer chaque poste dans la bonne rubrique du bilan et vérifier les totaux de l'actif et du passif.
- Pour les réponses commerciales, vérifier la cohérence, les informations utiles, la faisabilité et l'image du magasin.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer une annuité d'amortissement linéaire ?

Pour une année complète, multipliez la valeur d'origine par le taux annuel. Pour la première année, tenez compte de la période d'utilisation depuis la date de mise en service et appliquez le prorata prévu.

Q : Comment calculer la valeur nette comptable dans le plan ?

Soustrayez le cumul des annuités d'amortissement de la valeur d'origine. La valeur nette comptable diminue au fil des exercices et atteint zéro à la fin de l'amortissement.

Q : Comment répartir le temps selon le barème de cette épreuve ?

L'épreuve dure 3 heures. Le barème répartit 16 points au journal, 20 à l'amortissement, 24 au bilan et 20 aux techniques commerciales. Consacrez du temps à chaque partie en fonction de son poids.

Q : Quels critères de notation retenir pour les questions commerciales ?

La publicité doit être soignée et contenir des informations utiles au consommateur. Les moyens de communication doivent être cohérents. L'action commerciale est évaluée selon son réalisme, sa faisabilité et l'image du magasin.

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 - 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.