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

Session 2007			328CB07
Corrigé BP BOUCHER			
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			E4 – U41
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille :	1/10

Ce sujet comporte quatre parties indépendantes.

PARTIES	***LIBELLE***	***POINTS***
Première partie	*L'analyse du projet de création*	*..... / 20*
Deuxième partie	*L'enregistrement comptable dans journal*	*..... / 20*
Troisième partie	*Le tableau d'amortissement*	*..... / 18*
Quatrième partie	*Les techniques commerciales*	*..... / 22*
TOTAL		*..... / 80*

Session 2007			328CB07
Corrigé BP BOUCHER			
Épreuve : Gestion comptabilité et techniques commerciales			E4 – U41
Coefficient : 4	Durée : 3 h 00	Feuille :	2/10

MISE EN SITUATION :

*Après l'obtention de son **Brevet Professionnel**, Monsieur **BREPRO** souhaite se mettre à son compte. (ouverture d'une **BOUCHERIE**).*

*Pour cela Monsieur **BREPRO** va rencontrer un banquier pour rechercher les moyens de financement de son projet.*

Le banquier lui demande d'apporter des éléments de son projet.

Première partie : ANALYSE DU PROJET DE CREATION :

(20 points)

Voici les éléments fournis par Monsieur **BREPRO :**

- L'acquisition d'un fonds commercial	50 000€
- Apport de Monsieur BREPRO	15 000€
- Héritage provenant de la grand-mère	25 000€
- Location 3 mois d'avance	800€ par mois
- Frais d'actes et d'enregistrement	5 000€
- Acquisition du matériel et du mobilier	35 000€
- Acquisition d'un matériel de transport	20 000€
- Aménagement et agencement	4 500€
- Frais de publicité et de lancement ;	1 200€
- Trésorerie de départ	2 500€

Travail à faire :

A l'aide du tableau (annexe 1) et sachant que la banque accorde un prêt de 85 000 euros maximum, M. BREPRO peut-il envisager la création de son entreprise ? Justifiez votre réponse.

ANNEXE 1 :

LE PROJET DE CREATION

20 points

EMPLOIS		RESSOURCES	
LIBELLE	MONTANTS	LIBELLE	MONTANTS
Fonds commercial	**50 000**	**Apport**	**15 000**
Matériel et mobilier	**35 000**	**Héritage**	**25 000**
Matériel de transport	**20 000**		
Aménagement et agencement	**4 500**	**EMPRUNT = 120 600 – (15 000 + 25 000)**	**80 600**
Location (800 X 3)	**2 400**		
Frais d'actes et d'enregistrement	**5 000**		
Frais de publicité et de lancement	**1 200**		
Trésorerie	**2 500**		
TOTAL	**120 600**	**TOTAL**	**120 600**

La création est-elle possible ?

La création est possible. Le montant proposé par la banque est suffisant.

Pourquoi ?

Le montant proposé par la banque est suffisant.

Deuxième partie : **L'ENREGISTREMENT COMPTABLE DANS UN JOURNAL :**

(20 points)

Quelques mois après son installation, Monsieur **BREPRO** avait effectué au mois de **JUIN** les opérations suivantes :

- 05 / 06 : Acquisition d'un matériel de transport : 20 000€, règlement par chèque bancaire N° 401 111 ;
- 06 / 06 : Acquisition de matériel informatique : 2 500€, règlement par chèque bancaire N° 401 112
- 10 / 06 : Achat de marchandises à crédit : 5 000€ ;
- 15 / 06 : Achat de marchandises : 2 000€, règlement par chèque bancaire N° 401 113
- 20 / 06 : Ventes de produits finis pour 7 500€ : règlement 6 500€ par chèque bancaire et le solde en espèces ;
- 25 / 06 : Règlement de la prime d'assurance par chèque bancaire N° 401 114 : 800€ ;
- 26 / 06 : Règlement des frais de publicité en espèces : 500€ ;
- 27 / 06 : Ventes de marchandises : 1 500 €, règlement en espèces ;
- 28 / 06 : Ventes de marchandises à crédit : 600€ ;
- 30 / 06 : Dépôt d'espèces à la banque : 1 400€.

Travail à faire :

2.1. Enregistrez les opérations ci-dessus dans le journal (annexe 2);

2.2. Complétez les comptes **BANQUE** et **CAISSE** (annexe 3) puis déterminez le solde de chaque compte. (le solde initial vous est fourni sur les annexes).

ANNEXE II :

LE JOURNAL

10 points

MOIS : JUIN				
JOUR	**N° de COMPTE**	**LIBELLE**	**DEBIT**	**CREDIT**
05 / 06	2182	Matériel de transport	20 000	
	512	Banque		20 000
06 / 06	2183	Matériel informatique	2 500	
	512	Banque		2 500
10 / 06	607	Achat de marchandises	5 000	
	401	Fournisseur		5 000
15 / 06	607	Achat de marchandises	2 000	
	512	Banque		2 000
20 / 06	512	Banque	6 500	
	530	Caisse	1 000	
	701	Ventes de produits finis		7 500
25 / 06	616	Primes d'assurances	800	
	512	Banque		800
26 / 06	623	Frais de publicité	500	
	530			500
27 / 06	530	Caisse	1 500	
	707	Ventes de marchandises		1 500
28 / 06	411	Clients	600	
	707	Ventes de marchandises		600
30 / 06	512	Banque	1 400	
	530	Caisse		1 400
TOTAL			41 800	41 800

ANNEXE III : COMPTES

10 points

512- BANQUE				
DATE	**LIBELLE**	**DEBIT**	**CREDIT**	**SOLDE**
01 / 06	SOLDE DEBITEUR	60 000		60 000
05 / 06	**Chèque N° 401 111**		**20 000**	**40 000**
06 / 06	**Chèque N° 401 112**		**2 500**	**37 500**
15 / 06	**Chèque N° 401 113**		**2 000**	**35 500**
20 / 06	**Chèque Client**	**6 500**		**42 000**
25 / 06	**Chèque N° 401 114**		**800**	**41 200**
30 / 06	**Dépôt d'espèces**	**1 400**		**42 600**
	TOTAL	**67 900**	**25 300**	**42 600**

Quel est le solde au 30 /06 ? : **67 900 – 24 300 = 42 600 (DEBITEUR)**

530- CAISSE				
DATE	**LIBELLE**	**DEBIT**	**CREDIT**	**SOLDE**
01 / 06	SOLDE DEBITEUR	500		500
20 / 06	**Ventes de produits finis**	**1000**		**1 500**
26 / 06	**Frais de publicité**		**500**	**1 000**
27 / 06	**Ventes de marchandises**	**1 500**		**2 500**
30 / 06	**Retrait d'espèces**		**1 400**	**1 100**
	TOTAL	**3 000**	**1 900**	**1 100**

Quel est le solde au 30 /06 ? **: 3 000 – 2 900 = 1 100 (DEBITEUR)**

PLAN COMPTABLE DE LA BOUCHERIE BREPRO

N° COMPTE	LIBELLE
101	CAPITAL
16	EMPRUNTS ET DETTES ASSIMILEES
215	MATERIEL ET OUTILLAGE
2182	MATERIEL DE TRANSPORT
2183	MATERIEL INFORMATIQUE
401	FOURNISSEUR
411	CLIENTS
512	BANQUE
530	CAISSE
607	ACHATS DE MARCHANDISES
616	PRIMES D'ASSURANCE
623	FRAIS DE PUBLICITE
701	VENTES DE PRODUITS FINIS
707	VENTES DE MARCHANDISES

Troisième partie : **TABLEAU D'AMORTISSEMENT :**

(18 points)

Monsieur BREPRO a acheté son matériel de transport le 05 / 06 / 2006 pour une valeur de 20 000€ H.T. et pratique l'amortissement **LINEAIRE** sur une durée de 5 ans.

N.B. : Chaque mois de l'année comprend 30 jours.

Travail à faire : complétez le tableau d'amortissement **LINEAIRE.**

(ANNEXE IV)

Immobilisation : Matériel de transport

Date de mise en service : 05 / 06 / 2006

Durée d'utilisation : 5 ans

Taux linéaire : 100 / 5 = 20%

Années	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette comptable
05 / 06 / 2006	20 000	20 000 X 20 / 100= 4 000 4000 X 205 / 360 = 2277,78	20 000 – 2 277,78 = 17 722,22
2007	20 000	4000	13 722,22
2008	20 000	4000	9 722,22
2009	20 000	4000	5 722,22
2010	20 000	4000	1 722,22
2011	20 000	4000 X 155 / 360 = 1 722,22	0

Quatrième partie : LES TECHNIQUES COMMERCIALES :

(22 points)

Après quelques années d'activité, le chiffre d'affaires de monsieur **BREPRO** ne fait que progresser. Devant cette augmentation constante du chiffre d'affaires il décide de diversifier ses produits carnés, d'aménager sa boucherie, de fidéliser la clientèle déjà existante et d'attirer de nouveaux clients.

4.1. Diversifier ses produits carnés ; que doit faire monsieur BREPRO pour atteindre cet objectif ?
(2 propositions)

4 points

- ⇨ Vendre des bêtes de concours car meilleure qualité, prestige ….. ;
- ⇨ Vendre des produits de terroir et labellisés.

4.2. Comment doit procéder monsieur BREPRO pour aménager sa boucherie ?
(4 propositions)

8 points

- ⇨ Mettre l'accent sur l'éclairage par exemple les néons roses en vitrine, et la lumière blanche dans le magasin ;
- ⇨ acheter une vitrine neuve ;
- ⇨ Séparer la vitrine de la charcuterie à la vitrine des volailles ;
- ⇨ Proposer un étagère d'accompagnement par exemple : carottes râpées, haricots, flageolés…
- ⇨ Créer un endroit de rôtissage.

4.3. Que doit faire monsieur BREPRO pour fidéliser la clientèle déjà existante ?
(3 propositions)

6 points

- ⇨ Promotion sur la vente à l'approche des fêtes, à la rentrée des classes ;
- ⇨ Doit tenir un fichier client ;
- ⇨ Doit mettre en place une carte de fidélité.

4.4. Que doit faire monsieur BREPRO pour attirer de nouveaux clients ?
(2 propositions)

4 points

- ⇨ Faire de la publicité en utilisant les supports suivants : presse gratuite, radio locale ...
- ⇨ Faire le sponsoring.

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.