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

Session 2007 • Code sujet : **328CB07** • Durée : **3 h 00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse du projet de création d'une boucherie** (1 question) — **Page 3**
2. **Enregistrement des opérations comptables de juin** (2 questions) — **Page 5**
3. **Tableau d'amortissement linéaire du matériel de transport** (1 question) — **Page 9**
4. **Diversification, aménagement et développement de la clientèle** (4 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/2007/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2007 - 5-Sujet.pdf

1. Analyse du projet de création d’une boucherie

Monsieur BREPRO prépare la création de sa boucherie et recherche un financement bancaire. Les données comprennent les dépenses du projet, ses apports et un prêt bancaire plafonné à 85 000 euros.

Première partie

Question Travail à faire. À l’aide de l’annexe 1, répartissez les éléments du projet entre emplois et ressources, complétez les montants et les totaux, puis déterminez si la création de l’entreprise est possible avec un prêt bancaire maximal de 85 000 euros. Justifiez votre réponse.

Les emplois comprennent les acquisitions, les frais, les trois mois de loyer payés d’avance et la trésorerie de départ. Le loyer représente 3 × 800 € = 2 400 €. Leur total atteint 120 600 €. Les ressources propres sont l’apport de M. BREPRO et l’héritage, soit 40 000 €. Le prêt nécessaire complète ces ressources pour équilibrer le financement. Il est inférieur au plafond bancaire : le projet est donc finançable.

Emplois	Montant (€)	Ressources	Montant (€)
Fonds commercial	50 000	Apport de M. BREPRO	15 000
Loyer, 3 mois d’avance	2 400	Héritage	25 000
Frais d’actes et d’enregistrement	5 000	Prêt bancaire nécessaire	80 600
Matériel et mobilier	35 000		
Matériel de transport	20 000		
Aménagement et agencement	4 500		
Publicité et lancement	1 200		
Trésorerie de départ	2 500		
Total	**120 600**	**Total**	**120 600**

Annexe 1 complétée

ANNEXE 1 :

LE PROJET DE CREATION

EMPLOIS		RESSOURCES	
LIBELLE	MONTANTS	LIBELLE	MONTANTS
Fonds commercial	50 000	Apport BREPRO	15 000
Loyer 3 mois	2 400	Héritage	25 000
Frais actes	5 000	Prêt bancaire	80 600
Matériel et mobilier	35 000		
Transport	20 000		
Aménagement	4 500		
Publicité, lancement	1 200		
Trésorerie départ	2 500		
TOTAL TOTAL	120 600	TOTAL TOTAL	120 600

La création est-elle possible ?

.....

Réponse sur la faisabilité

La création est-elle possible ?

Oui .....

Pourquoi ?

Prêt nécessaire : 80 600 €, inférieur au plafond de 85 000 €. .....

.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Création possible : prêt nécessaire de 80 600 €, inférieur au plafond de 85 000 €. Emplois et ressources : 120 600 €.

2. Enregistrement des opérations comptables de juin

Quelques mois après son installation, Monsieur BREPRO a effectué des achats, des ventes et des règlements en juin, par chèque, en espèces ou à crédit. Le travail porte sur leur enregistrement comptable et sur le suivi des comptes Banque et Caisse à partir des soldes initiaux fournis.

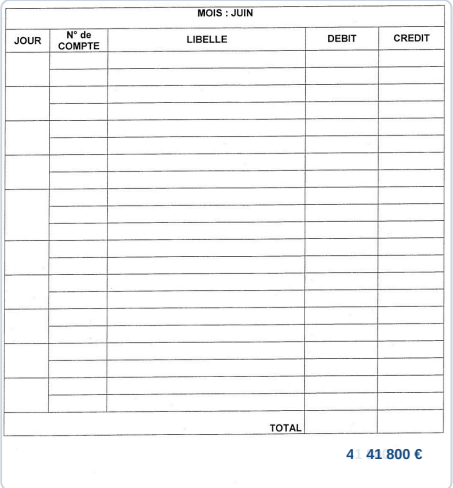
Enregistrement au journal

Question 2.1. Enregistrez dans le journal de l'annexe 2 toutes les opérations réalisées en juin, en indiquant pour chacune la date, les numéros de comptes, le libellé et les montants au débit et au crédit. Utilisez le plan comptable fourni.

Les acquisitions et charges sont débitées, les règlements diminuent la banque ou la caisse, et les ventes sont créditées. Le 20/06, le montant encaissé en espèces correspond au solde après le règlement par chèque. Le dépôt du 30/06 débite le compte Banque et crédite le compte Caisse.

Date	N° compte	Intitulé	Débit (€)	Crédit (€)
05/06	2182	Matériel de transport	20 000	
05/06	512	Banque, chèque n° 401 111		20 000
06/06	2183	Matériel informatique	2 500	
06/06	512	Banque, chèque n° 401 112		2 500
10/06	607	Achats de marchandises	5 000	
10/06	401	Fournisseurs		5 000
15/06	607	Achats de marchandises	2 000	
15/06	512	Banque, chèque n° 401 113		2 000
20/06	512	Banque, vente par chèque	6 500	
20/06	530	Caisse, vente en espèces	1 000	
20/06	701	Ventes de produits finis		7 500
25/06	616	Primes d’assurance	800	
25/06	512	Banque, chèque n° 401 114		800
26/06	623	Frais de publicité	500	
26/06	530	Caisse, règlement en espèces		500
27/06	530	Caisse, vente en espèces	1 500	
27/06	707	Ventes de marchandises		1 500
28/06	411	Clients	600	
28/06	707	Ventes de marchandises		600
30/06	512	Banque, dépôt d’espèces	1 400	
30/06	530	Caisse, dépôt d’espèces		1 400
Totaux			**41 800**	**41 800**

Total du journal de juin



✓ RÉPONSE À RETENIR

Journal équilibré : débit 41 800 € et crédit 41 800 €.

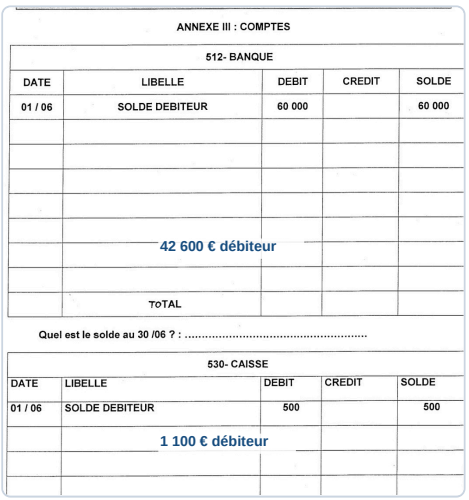
Comptes Banque et Caisse

Question 2.2. Complétez les comptes Banque et Caisse de l'annexe 3 à partir des opérations de juin et des soldes initiaux indiqués, puis déterminez le solde de chacun des comptes au 30 juin.

Le solde débiteur se calcule en ajoutant les débits au solde précédent et en retranchant les crédits. Le transfert du 30/06 augmente le compte Banque et diminue le compte Caisse du même montant.

Compte	Date	Libellé	Débit (€)	Crédit (€)	Solde débiteur (€)
512 Banque	01/06	Solde initial	60 000		60 000
512 Banque	05/06	Chèque n° 401 111		20 000	40 000
512 Banque	06/06	Chèque n° 401 112		2 500	37 500
512 Banque	15/06	Chèque n° 401 113		2 000	35 500
512 Banque	20/06	Vente par chèque	6 500		42 000
512 Banque	25/06	Chèque n° 401 114		800	41 200
512 Banque	30/06	Dépôt d'espèces	1 400		42 600
Totaux, solde initial compris			**67 900**	**25 300**	**42 600**
530 Caisse	01/06	Solde initial	500		500
530 Caisse	20/06	Vente en espèces	1 000		1 500
530 Caisse	26/06	Frais de publicité		500	1 000
530 Caisse	27/06	Vente en espèces	1 500		2 500
530 Caisse	30/06	Dépôt à la banque		1 400	1 100
Totaux, solde initial compris			**3 000**	**1 900**	**1 100**

Soldes au 30 juin



ANNEXE III : COMPTES

512- BANQUE

DATE	LIBELLE	DEBIT	CREDIT	SOLDE
01 / 06	SOLDE DEBITEUR	60 000		60 000
	42 600 € débiteur			
	TOTAL			

Quel est le solde au 30 /06 ? : .....

530- CAISSE

DATE	LIBELLE	DEBIT	CREDIT	SOLDE
01 / 06	SOLDE DEBITEUR	500		500
	1 100 € débiteur			

✓ RÉPONSE À RETENIR

Au 30/06 : Banque, solde débiteur de 42 600 € ; Caisse, solde débiteur de 1 100 €.

3. Tableau d’amortissement linéaire du matériel de transport

Monsieur BREPRO a acquis un matériel de transport de 20 000 euros hors taxes le 5 juin 2006. L’immobilisation est amortie selon le mode linéaire sur cinq ans, avec des mois comptés sur la base de 30 jours.

Annexe IV

Question Travail à faire. Complétez le tableau d’amortissement linéaire de l’annexe IV en précisant l’immobilisation, la date de mise en service, la durée d’utilisation, le taux linéaire et, pour chaque année, la valeur d’origine, l’amortissement et la valeur nette comptable. Tenez compte de la règle selon laquelle chaque mois comprend 30 jours.

Le taux annuel vaut 100 % ÷ 5 = 20 %. Avec une année commerciale de 360 jours, l’exercice 2006 couvre 205 jours. Quatre exercices complets suivent, puis le dernier exercice complète les 5 années, soit 155 jours. La valeur nette comptable est calculée après déduction de l’amortissement cumulé.

Année	Valeur d’origine	Amortissement	Valeur nette comptable
2006	20 000 €	2 277,78 €	17 722,22 €
2007	20 000 €	4 000 €	13 722,22 €
2008	20 000 €	4 000 €	9 722,22 €
2009	20 000 €	4 000 €	5 722,22 €
2010	20 000 €	4 000 €	1 722,22 €
2011	20 000 €	1 722,22 €	0 €

Immobilisation : matériel de transport. Date de mise en service : 05/06/2006. Durée d’utilisation : 5 ans. Taux linéaire : 20 %.

Annexe IV complétée

(ANNEXE IV)

Immobilisation :	Matériel de transport
Date de mise en service :	05/06/2006
Durée d’utilisation :	5 ans
Taux linéaire :	20 %

Années	Valeur d’origine	Amortissement	Valeur nette comptable
2006	20 000 €	2 277,78 €	17 722,22 €
2007	20 000 €	4 000 €	13 722,22 €
2008	20 000 €	4 000 €	9 722,22 €
2009	20 000 €	4 000 €	5 722,22 €
2010	20 000 €	4 000 €	1 722,22 €
2011	20 000 €	1 722,22 €	0 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Amortissement total : 20 000 €. Valeur nette comptable au terme des 5 ans : 0 €.

4. Diversification, aménagement et développement de la clientèle

Après plusieurs années d'activité, le chiffre d'affaires de la boucherie augmente. Monsieur BREPRO souhaite diversifier ses produits carnés, aménager son commerce, fidéliser sa clientèle existante et attirer de nouveaux clients.

Diversification des produits

Question 4.1. Proposez deux actions que Monsieur BREPRO pourrait mettre en œuvre pour diversifier ses produits carnés.

Pour diversifier ses produits carnés, Monsieur BREPRO peut agir sur deux axes. D'abord, fabriquer sur place des préparations bouchères, comme des paupiettes, brochettes ou viandes marinées. Ensuite, élargir les espèces et produits proposés, par exemple avec de la volaille, du gibier en saison ou des spécialités de charcuterie. Il sélectionne les nouveautés selon la demande de ses clients et son savoir-faire.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Fabriquer des préparations bouchères maison et élargir l'offre à d'autres viandes ou spécialités carnées.

Aménagement de la boucherie

Question 4.2. Proposez quatre mesures que Monsieur BREPRO pourrait prendre pour aménager sa boucherie.

1. Réorganiser les espaces et le parcours client pour faciliter la circulation et l'attente.
2. Moderniser la vitrine réfrigérée et améliorer l'éclairage pour mettre les produits en valeur.
3. Rénover les sols, les murs et le mobilier afin de rendre le magasin propre et accueillant.
4. Installer une signalétique lisible et améliorer le confort et l'accessibilité.

L'aménagement doit aussi rester fonctionnel pour le travail quotidien et permettre de respecter les règles d'hygiène.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Réorganiser le magasin, valoriser les produits, rénover les locaux et améliorer la signalétique, le confort et l'accessibilité.

Fidélisation de la clientèle

Question 4.3. Proposez trois actions que Monsieur BREPRO pourrait mettre en œuvre pour fidéliser sa clientèle existante.

Pour fidéliser sa clientèle, Monsieur BREPRO peut proposer des avantages et renforcer la qualité de la relation commerciale :

- Créer une carte de fidélité avec récompenses ou réductions.
- Assurer un accueil personnalisé, des conseils utiles et une qualité régulière des produits.

- Informer les clients habitués des nouveautés et leur réserver des offres ciblées.

Ces actions donnent aux clients une raison de revenir et valorisent leur fidélité.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Mettre en place une carte de fidélité, garantir un accueil et des produits de qualité, puis proposer des offres aux habitués.

Attraction de nouveaux clients

Question 4.4. Proposez deux actions que Monsieur BREPRO pourrait mettre en œuvre pour attirer de nouveaux clients.

Pour attirer de nouveaux clients, Monsieur BREPRO peut d'abord faire connaître sa boucherie dans sa zone de chalandise, avec des prospectus, des annonces locales ou une communication sur les réseaux sociaux. Il peut ensuite organiser une opération de découverte, comme une dégustation ou une offre promotionnelle de lancement. La communication met en avant la qualité des produits et le savoir-faire du boucher afin d'inciter les prospects à visiter le magasin.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Faire connaître la boucherie par une communication locale et organiser une dégustation ou une offre découverte.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2007)

Bilan de l'épreuve : Épreuve E4-U41 de gestion, comptabilité et techniques commerciales du BP Boucher, session 2007, code 328CB07, d'une durée de 3 heures et de coefficient 4. Les quatre parties évaluent le financement d'un projet de boucherie, la comptabilisation d'opérations, l'amortissement linéaire d'un matériel de transport et des stratégies de diversification, d'aménagement et de développement de la clientèle.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un plan de financement compare le total des emplois au total des ressources, en intégrant les apports et le financement bancaire disponible.
- Dans une écriture comptable, le total des débits doit être égal au total des crédits.
- En amortissement linéaire, le taux annuel est égal à 100 % divisé par la durée d'utilisation.
- Les actions commerciales distinguent la diversification de l'offre, la fidélisation des clients et la conquête de nouveaux clients.

Points de vigilance & attentes du jury

- Classez chaque dépense en emploi et chaque apport ou financement en ressource, puis vérifiez les totaux.
- Pour chaque opération, identifiez les comptes concernés et le moyen de règlement avant de choisir débit et crédit.
- Reportez toutes les opérations au bon compte et vérifiez le sens des mouvements pour établir les soldes finaux.
- Pour l'amortissement, respectez la durée, la date de mise en service et la convention de 30 jours par mois.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment vérifier si le financement du projet de création est suffisant ?

Additionnez les emplois nécessaires et les ressources disponibles, dont les apports et le prêt bancaire autorisé. Comparez les deux totaux : le financement couvre le projet si les ressources atteignent au moins le montant total des emplois.

Q : Comment calculer la première annuité d'amortissement avec une mise en service en cours d'année ?

Calculez d'abord l'annuité pleine en multipliant la valeur d'origine par le taux linéaire. Pour la première année, appliquez un prorata selon la durée d'utilisation pendant l'exercice, en respectant la convention de 30 jours par mois indiquée dans le sujet.

Q : Comment répartir les 3 heures entre les quatre parties ?

Le sujet ne prescrit pas de temps par partie. Il attribue 20 points à l'analyse du projet, 20 à l'enregistrement comptable, 18 à l'amortissement et 22 aux techniques commerciales. Répartissez votre temps selon le barème et gardez quelques minutes pour vérifier vos tableaux.

Q : Le sujet donne-t-il le détail des points pour chaque sous-question ?

Le barème indique uniquement les totaux par partie : 20, 20, 18 et 22 points, soit 80 points. Aucun nombre de points par sous-question n'est imprimé. Répondez à toutes les consignes et respectez le nombre de propositions demandé.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpboucher.fr/assets/annales/bp-boucher/U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales/2007/BP Boucher - U41 - Gestion-comptabilité et techniques commerciales - Session 2007 - 5-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.