

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 1 ^{ère} 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	

		Session 2005	
BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER		Epreuve : U41 – Gestion, Comptabilité et Techniques Commerciales	
Coefficient : 4		Durée : 3 H	Page : 1/5 CORRIGE

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 :

$$\text{Mini : } 141 \times 65\% = 91.65$$

$$\text{Maxi : } 141 \times 90\% = 126.90$$

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

MOREAU :

$$\text{Mini : } 80 \times 65\% = 52$$

$$\text{Maxi : } 80 \times 90\% = 72$$

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).

	Session 2005	
BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER	Epreuve : U41 – Gestion, Comptabilité Et Techniques Commerciales	
Coefficient : 4	Durée : 3 H	Page : 2/5 CORRIGE

DOSSIER 2

Tableau d'amortissement du matériel informatique.

<i>Matériel de bureau</i>				
<i>Méthode : linéaire</i>				
<i>Date de mise en service : 06/05/2004</i>				
<i>Durée d'amort. : 5 ans</i>				
<i>Taux : $100/5 = 20\%$</i>				
<i>ANNEES</i>	<i>Valeur d'origine</i>	<i>Annuités</i>	<i>Cumuls</i>	<i>VNC</i>
<i>2004</i>	<i>1170,00</i>	<i>152.75</i>	<i>152.75</i>	<i>1017.25</i>
<i>2005</i>	<i>1170,00</i>	<i>234,00</i>	<i>386.75</i>	<i>783.25</i>
<i>2006</i>	<i>1170,00</i>	<i>234,00</i>	<i>620.75</i>	<i>549.25</i>
<i>2007</i>	<i>1170,00</i>	<i>234,00</i>	<i>854.75</i>	<i>315.25</i>
<i>2008</i>	<i>1170,00</i>	<i>234,00</i>	<i>1088.75</i>	<i>81.25</i>
<i>2009</i>	<i>1170,00</i>	<i>81,25</i>	<i>1170,00</i>	<i>0</i>

	Session 2005	
BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER	Epreuve : U41 – Gestion, Comptabilité et Techniques Commerciales	
Coefficient : 4	Durée : 3 H	Page : 3/5 CORRIGE

DOSSIER 3

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

BILAN de l'entreprise CLEMENT au 31/12

<i>ACTIF</i>	<i>MONTANT</i>	<i>PASSIF</i>	<i>MONTANT</i>
<i>Actif immobilisé</i>		<i>Capitaux propres</i>	
<i>I incorporelles</i>	<i>76 000</i>	<i>Capital</i>	<i>61 000</i>
<i>I corporelles</i>	<i>122 000</i>	<i>Cpte exploitant</i>	<i>25 000</i>
<i>I financières</i>	<i>808</i>	<i>Bénéfice</i>	<i>34 226</i>
	<i>198 808</i>		<i>120 226</i>
<i>Actif circulant</i>		<i>Dettes</i>	
<i>Stocks</i>	<i>1 835</i>	<i>Emprunt</i>	<i>68 602</i>
<i>Clients</i>	<i>1 905</i>	<i>Fournisseurs</i>	<i>14 970</i>
<i>Autres créances</i>	<i>625</i>	<i>Autres dettes</i>	<i>900</i>
<i>Disponibilités</i>	<i>1 525</i>		
	<i>5 890</i>		<i>84 472</i>
TOTAL	204 698	TOTAL	204 698
GENERAL		GENERAL	

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

		Session 2005	
BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER		Epreuve : U41 – Gestion, Comptabilité et Techniques Commerciales	
Coefficient : 4		Durée : 3 H	Page : 4/5 CORRIGE

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...

	Session 2005	
BREVET PROFESSIONNEL BOUCHER	Epreuve : U41 – Gestion, Comptabilité et Techniques Commerciales	
Coefficient : 4	Durée : 3 H	Page : 5/5 CORRIGE