

SUD OPTIC

PARTIES	ACTIVITÉS	DOCUMENTS À CONSULTER	ANNEXES À RENDRE
1 (9/18 points)	La commande et sa livraison : - 1 ^{er} travail : la commande annexe 1) - 2 ^{ème} travail : la livraison (document 1, annexe 2)	Document 1	Annexe 1 Annexe 2
2 (4/18 points)	La facturation au client (document 2, annexe 3)	Document 2	Annexe 3
3 (5/18 points)	Emplacement et positionnement du magasin (document 3, annexe 4)	Document 3	Annexe 4

SUD OPTIC

12 rue de l'ambassadeur
13100 AIX EN PROVENCE

☎ 04.42.45.98.70 FAX : 04.42.45.34.90
RCS : B 456 366 878

Vous êtes en stage dans la société SUD OPTIC, magasin spécialisé dans l'optique et la lunetterie.
(La totalité du dossier sera effectuée au sein de cette société, mais les 3 parties restent indépendantes).

1^{ère} PARTIE : LA COMMANDE ET SA LIVRAISON

Le 10 mars 2007, Madame LEBLANC, votre tutrice vous demande d'effectuer les travaux suivants :

NB : Si vous devez signer des documents, faites-le au nom de Madame LEBLANC.

Premier travail :

Votre tutrice souhaite refaire la décoration de son magasin. Pour cela, elle vous charge de commander de nouveaux accessoires mieux adaptés au nouveau style du magasin.
Pour ce faire, elle vous a transmis le message suivant :

Le 10 mars 2007,

Pendant mon absence de la matinée, je souhaiterais que vous passiez une commande chez notre fournisseur OPTICO PARIS. Vous trouverez un bon de commande de cette société en **ANNEXE 1**.

Articles à commander :

- 3 miroirs grossissants lumineux
- 6 miroirs grossissants 2 faces sur socle à bascule
- 7 présentoirs de loupes cristal.

Notre n° client chez OPTICO PARIS est le 23512678.

Notre représentant habituel est Mr Leclerc.

Nous avons reçu la semaine dernière un courrier nous indiquant que nous pouvons bénéficier des prix promotionnels du moment proposés par OPTICO PARIS.

Deuxième travail :

10 jours plus tard, les produits commandés chez OPTICO PARIS sont livrés à votre magasin.

Votre tutrice vous demande de réceptionner cette livraison, d'effectuer les contrôles nécessaires et indiquer les éventuelles anomalies dans le cadre « Observations ». Pour cela, vous disposez du **bon de commande (ANNEXE 1)** établi lors du 1^{er} travail, du **colis (document 1)** et du **bon de livraison (ANNEXE 2)**

DOCUMENT 1 : **Colis reçu**

<u>Contenu du colis</u>
- 2 miroirs grossissants lumineux ;
- 3 miroirs grossissants 2 faces sur socle à bascule ;
- 3 miroirs grossissants muraux
- 7 présentoirs de loupes cristal

NB : un miroir grossissant lumineux a été abîmé pendant le trajet.

2^{ème} PARTIE : LA FACTURATION AU CLIENT

Le 2 avril 2007, Mme Leblanc, votre tutrice, commence à établir la facture n° 231 à l'attention du client Mr TELLIER.

Devant s'occuper d'un problème important, elle vous demande de finir de compléter cette facture (**ANNEXE 3**). Pour effectuer ce travail, vous disposez également du **document 2**.

DOCUMENT 2 : **FICHE CLIENT**

Mr TELLIER Denis 4, Impasse des Genêts 13230 BOUC BEL AIR Tél : 04.42.54.99.10
Mode de règlement : par chèque fin de mois Monsieur Tellier dispose d'une remise de 5% lors de cet achat.

3^{ème} PARTIE : EMPLACEMENT ET POSITIONNEMENT DU MAGASIN

Mme Leblanc envisage de reprendre un magasin d'optique implanté dans un centre commercial. Elle vous remet un document qu'elle vous demande d'analyser.

D'après vos connaissances et en consultant le **document 3**, vous complétez le tableau (**ANNEXE 4**) en indiquant deux avantages et deux inconvénients en faveur d'une implantation en centre commercial et en centre ville.

DOCUMENT 3

EMPLACEMENT ET POSITIONNEMENT DE VOTRE MAGASIN

Lors du montage de votre opération de création ou de reprise d'un magasin d'optique, vous serez amené à vous interroger sur l'emplacement et le positionnement de votre commerce. Nous vous proposons quelques réflexions destinées à vous guider dans votre choix.

Choisir l'emplacement de son magasin

L'une des questions que se pose tout opticien qui souhaite reprendre ou créer un magasin est celle de l'implantation de son commerce. De façon pratique, ce choix se résume bien souvent à celui d'une implantation en centre commercial ou en centre-ville. De prime abord, une installation en centre commercial peut paraître plus intéressante en termes de chiffre d'affaires (CA) en comparaison à un commerce en centre-ville.

Ainsi alors que le centre ville a été relégué au second plan avec la construction importante de centres commerciaux, nous assistons ces dernières années à une sorte de renouveau commercial qui est dû en grande partie aux difficultés d'installation en centre commercial ainsi qu'aux investissements financiers effectués dans la rénovation des centres-villes.

Le flux piéton et routier reste l'étalon de mesure par excellence, mais aussi l'accessibilité (proximité d'un parking), la visibilité (disposer d'une vitrine d'angle par exemple) ou la proximité d'une enseigne moteur qui draine les consommateurs. La stratégie d'implantation est également une affaire d'anticipation de politique de la ville en matière de transport et d'urbanisme.

Certes, le CA d'un magasin installé en centre commercial reste important (de l'ordre de 1 à 2 % du CA réalisé par « la locomotive » du centre commercial qui peut être un hypermarché, une Fnac, etc.)

Pour autant, il vous faut prendre en considération les nombreuses charges induites par l'installation en centre commercial : personnel supplémentaire, loyer indexé sur le CA, obligation de rentabilité élevée, coût important à l'installation... En effet, il faut savoir qu'un centre commercial est ouvert en moyenne 72 heures par semaine (6 x 12 heures), ce qui vous oblige à recruter au minimum un opticien diplômé devant obligatoirement être présent dans le magasin en votre absence.

De même, les centres commerciaux peuvent vous obliger à réaliser un CA minimum puisqu'un pourcentage de votre CA sera reversé à l'association des commerçants du centre commercial. Ainsi, le choix de votre implantation va dépendre également de vos moyens financiers et de l'existence d'une affaire à saisir.

L'importance de son positionnement

Corollaire naturel du choix de votre implantation, le positionnement de votre magasin va déterminer l'ensemble de la vie de votre entreprise ainsi que l'ensemble des actions commerciales que vous allez mener.

Pour déterminer votre positionnement, vous devez prendre en compte l'implantation et la zone de chalandise de votre point de vente afin d'assurer une grande cohésion entre ces trois éléments essentiels à votre réussite.

Votre positionnement doit être correctement perçu à tous les niveaux par votre clientèle : agencement, assortiment, tenue vestimentaire et accueil.

Hors série Bien Vu : Le Parcours de l'Entrepreneur 2006/2007

ANNEXE 1 (à rendre avec la copie)

Bon de commande

N° C2345

Date de l'ordre : Code client :
 Commandé par :
 Adresse :

 Votre représentant(e) :

REF	Produits	Prix tarif	Prix promo HT unitaire	Qté	Prix total	REF	Produits	Prix tarif	Prix promo HT unitaire	Qté	Prix total
70233018A	PRESENTOIR Présentoir de loupe "Cristal"	60.90 €	44.90 €			61028225A	MIROIR Miroir grossissant lumineux	49.90 €	37.90 €		
70235024A	Présentoir de loupe "Hexagona"	79.90 €	64.90 €			61047200A	Miroir grossissant mural chromé (ventouse), par lot de 2	29.90 €	21.90 €		
14104008A	Présentoir de loupe "Sherlock Holmes" rondes	143.20 €	138.00 €			61810150A	Miroir grossissant 2 faces sur socle à bascule, par lot de 3	24.40 €	19.90 €		
14105008A	Présentoir de loupe "Sherlock Holmes" rectangulaires	250.40 €	229.00 €			61552200A	Miroir grossissant mural ventouse (5x - 200 mm), par lot de 3	24.10 €	19.90 €		
14107010A	Présentoir de loupe "Méli-Mélo"	186.95 €	166.00 €			61552155A	Miroir grossissant mural ventouse (5x - 150 mm), par lot de 6	14.00 €	9.90 €		
61000000A	Plateau de loupes éclairantes	303.75 €	269.90 €								
	LOUPES DE BUREAU						BRODEUSE				
61228406A	Réglet Géant, par lot de 6	13.00 €	11.90 €			61120406A	Loupe brodeuse éclairante, par lot de 6	8.90 €	7.90 €		
20293050A	La Philate	18.70 €	16.50 €			61120006A	Loupe brodeuse, par lot de 6	8.40 €	7.50 €		
22376102A	Loupe de bureau sur flexible	59.90 €	55.90 €								
61800090A	Loupe de bureau sur flexible éclairante	38.75 €	29.90 €								
	LOUPE DE POCHE						SERRE-TETE				
13095000A	Loupe pliante extra forte	32.00 €	29.90 €			61321100A	Loupe serre-tête éclairante	59.90 €	49.90 €		
13096050A	Loupe pliante opico	17.40 €	14.90 €			61319000A	Loupe serre-tête Peak	37.00 €	29.90 €		
13094200A	Loupe de poche rhodoïd, par lot de 3	10.75 €	8.90 €								
61317000A	Loupe de poche, par lot de 6	3.10 €	2.50 €								
	FRESNEL						LOUPES SPECIALISEES				
61280000A	Fresnel sur flexible à pince	86.70 €	74.90 €			61258008A	Loupe à poser Peak	28.00 €	24.50 €		
61200201A	Fresnel rigide A4	23.90 €	19.90 €			19255315A	Loupe triplet (3 grossissements)	19.40 €	16.90 €		
61229510A	Fresnel sur flexible plastique	26.00 €	24.90 €			61002000A	Complé-fils aplanétique, par lot de 3	13.00 €	9.90 €		
61230070A	Fresnel, par lot de 10	6.50 €	5.60 €			61680800A	Loupe à poser	7.80 €	5.90 €		
	BASSE VISION						MICROSCOPES				
63000000A	TV Loupe	515.00 €	499.00 €			30404490A	Polans 3000	79.00 €	64.90 €		
16179000A	Super Opiloupe noire	23.50 €	19.40 €			30402390A	Microloupe en malette	57.60 €	49.90 €		
	Par lot de 8		18.40 €								
	Par lot de 12		17.40 €								
						62281500A	JUMELLES Jumelles de spectacle Face à main, par lot de 2	24.00 €	21.90 €		

Total HT
 Remise quantitative (Voir ci-dessous) ... %
 Soit

TOTAL COMMANDE HT.....

Extrait des conditions de vente : nous appliquons les **remises quantitatives** suivantes, sur facture, pour chaque commande faisant l'objet d'une seule expédition.
 De 450 à 900 euros : - 3 %. De 901 à 1 400 euros : - 5 %. De 1 401 à 2 300 euros : - 7%. Au-dessus de 2 301 euros : - 10 % franco de port et d'emballage.



7, rue de Malte - 75541 Paris cedex 11 - Tél. : 01.47.00.95.38 - Fax : 01.47.00.89.13
 E-mail : info@optico-paris.com - www.optico-paris.com
 SIRET 57 217 1460 00015 - CODE TVA FR 64 572 171 460 - RCS PARIS 57 B 17146 - APE 334 B

ANNEXE 2 (à rendre avec la copie)

BON DE LIVRAISON N° 124

OPTICO PARIS
7, rue de Malte
75541 PARIS CEDEX 11
Tél : 01.47.00.95.38

SUD OPTIC
12, rue de l'Ambassadeur
13100 AIX EN PROVENCE

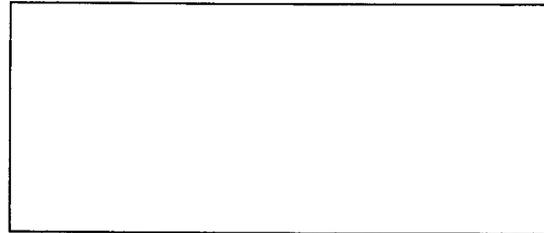
Le 19 mars 2007

Réf	Désignation	Quantité
61028225A	Miroir grossissant lumineux	2
61810150A	Miroir grossissant 2 faces sur socle à bascule	1 lot
61047200A	Miroir grossissant mural chromé	3
70233018A	Présentoir de loupes cristal	7

Observations :

ANNEXE 3 (à rendre avec la copie)

SUD OPTIC
12, rue de l'Ambassadeur
13100 AIX EN PROVENCE
☎ 04.42.45.98.70
Fax : 04.42.45.34.90



Le 2 avril 2007

Mode de règlement :

FACTURE N°

Date de règlement :

Référence	Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
0M26C549	Monture métal cerclée bleu taille 53	1	115,00	115.00
0VD34811	Verre droit progressif organique	1	99,09	99.09
0VG75800	Verre gauche progressif organique	1	99,09	99.09
0TAR1	Traitement anti-reflets	1	24,21	24.21
		TOTAL HT		
		Remise%		
		TOTAL NET HT		
		TVA 19.6 %		
		MONTANT TTC		

DETAILS DES CALCULS : expliquez vos calculs :

- Calcul de la remise :

- Calcul de la TVA :

- Calcul du montant TTC :

ANNEXE 4 (à rendre avec la copie)

	Centre ville	Centre commercial
Avantages	-	-
Inconvénients	-	-

En consultant le document 3, vous citerez les quatre éléments essentiels qui doivent être perçus à tous les niveaux par votre clientèle en matière de positionnement.

⇒

⇒

⇒

⇒