

CORRIGÉ

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.

NORLILOPTIC

| PARTIES | ACTIVITÉS | DOCUMENTS À CONSULTER | ANNEXES À RENDRE | BARÈME |
|---------|--|--------------------------|----------------------|--------|
| 1 | Concevoir le bon de commande Contrôler la livraison | Document 1 Document 2 | Annexe 1 Annexe 2 | /6 |
| 2 | Facturer au client | Documents 3 | Annexe 3 | /6 |
| 3 | Reprendre un magasin | Documents 4 et 5 | Annexe 4 | /6 |

| | | |
|---|--------------|----------|
| PILOTAGE NATIONAL | SESSION 2008 | CORRIGÉ |
| B.E.P. OPTIQUE-LUNETTERIE | | |
| EP2 RÉALISATIONS TECHNIQUES ET COMMERCIALES Partie b2 : gestion-comptabilité | Durée : 1 h | Page 1/4 |

Annexe 1 : 4 points

BON DE COMMANDE

Date **4 mars 2008** N° de client **411Norli**
 Commande passée par **Monsieur Lefebvre**
 Adresse de livraison **Norliloptic**
82 rue Nationale 59800 Lille
 Votre représentant (e) **Mme Durant**

(1,5 pt)

| Référence | Désignation | Quantité | Montant |
|---------------------|--------------------------------------|----------|-----------------|
| N65800 | Meule Diafine Essilor | 1 | 1070,20 |
| SX6900 | Raineuse automatique | 1 | 160,51 |
| MG6281 | Miroirs grossissants lumineux | 2 | 99,80 |
| Total H.T | | | 1 330,51 |
| Remise 5 % | | | 66,53 |
| Port | | | - |
| Total Commande H.T. | | | 1263,98 |

(0,5 pt)

(0,5 pt)

(0,5 pt)

(0,5 pt)

(0,5 pt)

Annexe 2 : 2 points

BON DE LIVRAISON N° 421

Artikoptic

13 rue Maurice Couderchet
 94200 IVRY SUR SEINE

Tel : 01.47.53.62.53
 Fax : 01.47.53.62.55

Norliloptic
 82 rue Nationale
 59800 LILLE

Le 17 mars 2008

| Référence | Désignation | Quantité |
|-----------|-----------------------------|----------|
| N65905 | Meule Essilor | 1 |
| SX6900 | Raineuse automatique | 1 |
| MG6281 | Miroir grossissant lumineux | 1 |

Observations : **Erreur de livraison. La meule livrée n'est pas celle commandée. La référence commandée est N65800 meule Diafine Essilor.**

(1 pt)

Il manque un miroir grossissant lumineux dans le colis réceptionné.

(1 pt)

Annexe 3 : 6 points

NORLILOPTIC

82 rue Nationale
59800 LILLE
Tel : 03.20.45.92.70
Fax : 03.20.45.92.71

Compte 411visot
Monsieur Antoine Visot
4 rue d'Emmerin

59320 HAUBOURDIN

(0,5 pt)

Le **21 mars 2008**

Facture N° **248**

Numéro de client : **411 Visot**

(0,5 pt)

Mode de règlement : **comptant par carte bancaire**

(0,5 pt)

Date de règlement : **21/03/08**

(0,25

pt)

(0,25 pt

| Référence | Désignation | Quantité | Prix unitaire | Montant |
|-----------|-----------------------------------|----------|------------------|-----------------|
| MMCB549 | Monture métal cerclée bleue | 1 | 151,00 | 151,00 |
| VDPO811 | Verre droit progressif organique | 1 | 107,89 | 107,89 |
| VGPO800 | Verre gauche progressif organique | 1 | 107,89 | 107,89 |
| TAR | Traitement anti-reflet | 1 | 25,00 | 25,00 |
| PDTNET | Produit de nettoyage | 1 | 5,00 | Offert |
| | | | Total HT | 391,78 |
| | | | Escompte 1 % | 3,92 |
| | | | Net financier HT | 387,86 |
| | | | TVA 19,60 % | 76,02 |
| | | | Montant TTC | 463,88 € |

(0,5 pt)

(0,5 pt)

(0,5 pt)

(0,5 pt)

SARL au capital de 18000 € - SIRET 450 453 501 000 22 - NAF 514S - Code TVA FR 64 575 171 460 - RCS LILLE B 350 366 878

Explication des calculs :

- calcul de l'escompte : **se calcule sur le total HT soit : $391,78 \times 0,01 = 3,92$** (0,25 pt)
- calcul de la TVA : **se calcule sur le net financier (obtenu par la soustraction de l'escompte au total H.T.) soit : $(391,78 - 3,92) \times 0,196 = 76,02$** (0,5 pt)
- calcul du montant TTC : **addition du net financier et de la TVA soit : $387,86 + 76,02 = 463,88 \text{ €}$** (0,25 pt)
- coût supporté par le magasin correspondant au produit de nettoyage offert au client. (Le coefficient multiplicateur appliqué sur ce produit est de 2) :
Le coût supporté par le magasin correspond au prix d'achat HT (on ne tient pas compte ici du coût d'achat) obtenu en utilisant le coefficient multiplicateur à partir du prix de vente (à retraiter pour obtenir le prix public car en H.T. dans la facture) soit : $[(5 \times 1,196)] / 2 = 2,99 \text{ €}$ de prix d'achat H.T. correspondant au coût supporté par le magasin. (1 pt)

Annexe 4 : 6 points

Indiquez 3 points forts et 1 point faible, contenus dans chaque annonce du document 5

| | 3 points forts | 1 point faible |
|-----------|--|---|
| Annonce 1 | <ul style="list-style-type: none"> - forte rentabilité. - un potentiel clients intéressant (clientèle fidèle, aisée (peu de tiers payant et peu de CMU), (1 opticien pour 12000 habitants). - pas d'investissement immédiat à prévoir. <p style="text-align: right;">(1,5 pt)</p> | <ul style="list-style-type: none"> - le stock important mobilise une partie des fonds lors d'une reprise <p style="text-align: right;">(0,5 pt)</p> |
| Annonce 2 | <ul style="list-style-type: none"> - magasin bien équipé - potentiel clients intéressant (zone de chalandise importante, clients fidèles). - Base de données clients informatisée <p style="text-align: right;">(1,5 pt)</p> | <ul style="list-style-type: none"> - magasin marqué par la personnalité de l'opticien (le changement d'opticien peut engendrer chez la clientèle une relation de confiance moindre) <p style="text-align: right;">(0,5 pt)</p> |
| Annonce 3 | <ul style="list-style-type: none"> - avantages fiscaux et sociaux. - faible loyer. - surface de la vitrine importance comparée à la surface de vente totale. <p style="text-align: right;">(1,5 pt)</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Il peut y avoir une attractivité des clients insuffisante induit par une localisation en zone franche. <p style="text-align: right;">(0,5 pt)</p> |

Accepter toute réponse cohérente contenue dans le document.