

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 retrancher 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.