

# 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	Document 3	Annexe 3	/6
3	Reprendre un magasin	Documents 4 et 5	Annexe 4	/6

PILOTAGE NATIONAL	SESSION 2008	SUJET
B.E.P. OPTIQUE-LUNETTERIE		
EP2 RÉALISATIONS TECHNIQUES ET COMMERCIALES Partie b2 : gestion-comptabilité	Durée : 1 h	Page 1/8

# NORLILOPTIC

82 rue Nationale  
59800 LILLE

Tél : 03.20.45.92.70

Fax : 03.20.45.92.71

RCS B 350 366 878

Vous êtes en stage dans la société Norliloptic, magasin spécialisé dans l'optique lunetterie. Pour le seconder, Monsieur LEFEBVRE, votre tuteur, vous demande de prendre en charge trois dossiers indépendants.

## PREMIÈRE PARTIE : La commande et sa livraison

Votre tuteur, en concertation avec son comptable, a décidé de remplacer une partie du matériel d'optique du magasin. Il vous charge de passer commande ce jour (4 mars 2008) de cet investissement. Il vous remet un bon de commande à compléter pour le fournisseur (annexe 1) et vous transmet dans le document 1 les informations suivantes :

### Document 1

Articles à commander :

- 1 meule Diafine Essilor 1070,20 € HT, réf : N65800
- 1 raineuse automatique 160,51 € HT, réf : SX6900
- 2 miroirs grossissant lumineux 49,90 € HT pièce, réf : MG6281

Notre numéro de client chez le fournisseur Artikoptic est le 411norli.  
Notre représentant habituel est Madame DURANT.

Conditions commerciales de vente qui nous sont habituellement appliquées :

- de 500 à 999 euros : 3 % de remise.
- d 1000 à 1499 euros : 5 % de remise.
- d 1500 à 1999 euros : 7 % de remise.
- à partir de 2000 euros : 10 % de remise.
- port forfaitaire de 15 €, franco de port à partir de 500 HT facturé.

Douze jours plus tard, les produits commandés chez Artikoptic sont livrés au magasin. Ils sont en parfait état. Vous réceptionnez la commande et vous indiquez sur le bon de livraison (annexe 2) vos observations concernant les articles livrés.

## DEUXIÈME PARTIE : La facturation

Le 21 mars 2008, Monsieur LEFEBVRE vous demande de terminer la facture de Monsieur VISOT (annexe 3), en tenant compte des informations contenues dans le document 3.

### Document 3

Le journal des ventes indique que la dernière facture établie portait le n° 247.

Monsieur LEFEBVRE donne la possibilité au client de pouvoir payer en quatre fois sans frais dès que le montant HT atteint 300 euros. Lorsque le client n'utilise pas cette possibilité de paiement comptant, Monsieur LEFEBVRE accorde un escompte de règlement de 1 %.

La fiche client de Monsieur VISOT donne les renseignements suivants :

Numéro de compte : 411 visot

Monsieur VISOT Antoine

4 rue d'Emmerin

59320 HAUBOURDIN

Tél : 03.20.42.10.39

Mode de règlement habituel : comptant par carte bancaire

Remarque : faire *un geste commercial à chaque prestation car c'est un client fidèle.*

## TROISIÈME PARTIE : Reprendre un magasin

Monsieur LEFEBVRE envisage de reprendre un magasin d'optique indépendant, situé dans la région Nord Pas de Calais. Il a relevé un article de presse extrait de la revue « bien vu » sur la reprise d'un magasin (document 4) ainsi que trois offres de vente de fonds de commerce sur le site « [www.acuite.fr](http://www.acuite.fr) » susceptibles de l'intéresser (document 5).

Après avoir consulté ces deux documents, il vous demande de compléter l'annexe 4.

### Document 4 : Je reprends un magasin

#### Méthodologie de l'achat d'un fonds

Si vous avez opté pour l'achat d'un fonds d'optique existant, vous devez respecter une méthodologie éprouvée, non sans vous armer d'une forte volonté de réussir. La première étape de votre périple de repreneur débute par la mise en place d'un planning rigoureux auquel vous allez scrupuleusement vous contraindre. Bien acheter, c'est d'abord analyser tous les risques qui vont se présenter à vous au niveau de la sélection de l'affaire, de l'étude préalable du dossier, de la connaissance de l'entreprise choisie au travers de l'analyse du vendeur que vous confronterez à votre propre étude.

#### Bien choisir le fonds

Dans un premier temps, il vous faut cibler au mieux le type de commerce que vous souhaitez acquérir grâce à des critères de base qui vont conduire vos recherches : taille de l'entreprise, sa localisation, son prix. Avant de commencer votre recherche, établissez un cahier des charges le plus précis et objectif possible. Ce document vous permettra de délimiter vos recherches, ce qui constitue un gain de temps et d'argent important (...). Pourquoi prendre contact, se déplacer et visiter des commerces qui ne répondent en rien à vos exigences : trop petits ou trop grands, trop chers...

Une fois ces critères clairement établis, vous allez pouvoir chercher votre fonds de commerce « idéal » par le biais du bouche à oreille, de petites annonces professionnelles, de sites internet...

## Document 4 (suite)

### Etudier l'entreprise que l'on reprend

Une fois le commerce localisé, vous allez devoir signer un engagement de confidentialité qui vous donnera accès à un dossier personnalisé comprenant au minimum : un descriptif détaillé de l'entreprise (date de création, type de magasin, emplacement, données sur la ville...) ; les trois derniers bilans (CA, résultats...) ; le schéma de l'opération (reprise d'une EURL ou seulement de fonds...) ; les volontés du vendeur (prix de vente, condition de reprise...). Ce dossier est doublement important, puisque outre vous fournir une étude détaillée du fonds de commerce visé, il va vous servir de base pour la réalisation de votre pré-étude qui vous servira dans la deuxième étape importante, celle de la prise de connaissance de l'entreprise à reprendre.

« Avant le rachat d'un fonds de commerce, il faut évaluer le potentiel de la ville et le potentiel du fonds lui-même, il faut également étudier les éléments corporels, c'est-à-dire le pas de porte (vitrine, emplacement...), le matériel en l'atelier, les travaux à prévoir pour « relooker » le magasin et, d'autre part, les éléments incorporels : le fichier clientèle (clientèle fidèle à 20 % ou à 80 %, personnalisée ou pas, fichier informatisé ou non). Avec ces éléments, on peut évaluer la croissance possible du magasin. »

Propos de Didier Chevalier, Directeur du développement de la Guilde des Lunetiers

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

## Document 5 : Annonces de ventes de fonds de commerce

### ANNONCE 1

Date de l'annonce : 09/03/2008

Affaire : Vente de Fonds de Commerce

Région / Dépt : NORD PAS DE CALAIS

Vends beau magasin de forte rentabilité – Aucun investissement ou rénovation à prévoir – Stock actuel : 60 000 € - Personnel parti en retraite – Magasin géré par le propriétaire en attendant la reprise. Possibilité accompagnement de l'acquéreur. Le magasin s'autofinance totalement avec la marge exceptionnelle dégagée. Installé dans ville peuplée avec seulement un opticien pour 12 000 habitants, clientèle aisée et fidèle sur créneau moyen – hauts de gamme – Pas de devis – peu de tiers payant – peu de CMU – Apport conseillé 45 000 € (possible achat en association de 2 personnes). A saisir avant 2009 (mise en gérance en 2009)

### ANNONCE 2

Date de l'annonce : 14/03/2008

Affaire : Vente de Fonds de Commerce

Région / Dépt : 59 NORD

Vends fonds d'optique indépendant, géré par la même personne depuis 1970, dans zone de chalandise de 20 000 habitants, sud-est du département. Bonne base de clientèle fidèle en fichier informatique. CA 150 000 €. Local spécifique examens de vue bien équipé, machines Essilor. A relancer par jeune opticien. Conditions financières favorables.

### ANNONCE 3

Date de l'annonce : 27/03/2008

Affaire : Vente de Fonds de Commerce

Région / Dépt : 59 NORD

Magasin créé en 1970, tenu par le vendeur depuis 8 ans, magasin refait en 2000. Informatique, matériel Essilor. Zone franche apportant des avantages fiscaux et sociaux. Faible loyer. Surface 40 m<sup>2</sup> et une vitrine 6,50 m. CA entre 90 000 et 100 000 € HT ; prix de vente : 75 000 €.

**Annexe 1 (à rendre avec la copie)**

**BON DE COMMANDE**

Date ..... N° de client .....

Commande passée par .....

Adresse de livraison .....

.....

Votre représentant .....

Référence	Désignation	Quantité	Montant
Total H.T			
Remise ..... %			
Port			
Total Commande H.T.			

**Annexe 2 (à rendre avec la copie)**

**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

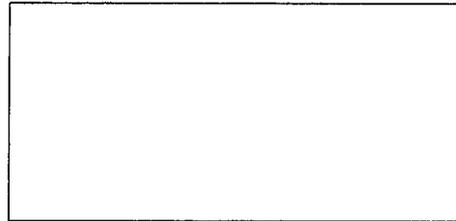
Référence	Désignation	Quantité
N65905	Meule Essilor	1
SX6900	Raineuse automatique	1
MG6281	Miroir grossissant lumineux	1

Observations :

**Annexe 3 (à rendre avec la copie)**

**NORLILOPTIC**

82 rue Nationale  
59800 LILLE  
Tel : 03.20.45.92.70  
Fax : 03.20.45.92.71



Facture N° .....  
Numéro de client :

Le .....

Mode de règlement : .....

Date de règlement : .....

Référence	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
MMCB549	Monture métal cerclée bleue	1	151,00	
VDPO811	Verre droit progressif organique	1	107,89	
VGPO800	Verre gauche progressif organique	1	107,89	
TAR	Traitement anti-reflet	1	25,00	
PDTNET	Produit de nettoyage	1	5,00	Offert
			Total HT	
			Escompte..... %	
			Net financier HT	
			TVA 19,60 %	
			Montant TTC	

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 :
  
- calcul de la TVA :
  
- calcul du montant TTC :
  
- coût supporté par le magasin correspondant au produit de nettoyage offert au client.  
(Le coefficient multiplicateur appliqué sur ce produit est de 2) :

Annexe 4 (à rendre avec la copie)

	3 points forts	1 point faible
Annonce 1	-  -  -	
Annonce 2	-  -  -	
Annonce 3	-  -  -	