

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU PRESSING ET DE LA
BLANCHISSERIE**

SESSION 2003

E 2 - ÉPREUVE DE TECHNOLOGIE

Sous-épreuve E22 : Travaux de gestion d'entreprise

Unité U22

DOCUMENTS- RESSOURCE

5 pages

E 2 - ÉPREUVE DE TECHNOLOGIE

Sous-épreuve E22 : Travaux de gestion d'entreprise

Unité U22

DOCUMENT 1

LA FRANCHISE

Le contrat de franchise est le contrat par lequel un commerçant, appelé franchiseur, met à disposition de distributeurs, les franchisés, son nom commercial ou sa marque, ainsi que son savoir-faire, et les oblige à utiliser des signes distinctifs et à respecter une présentation uniforme de ses produits pour en effectuer la vente au consommateur final. Le franchisé doit payer le versement d'un droit d'entrée dans le réseau et, pendant la durée du contrat d'une redevance périodique.

Le franchisé reste indépendant au niveau de sa responsabilité. Il n'y a pas de contrat de travail entre le franchiseur et le franchisé.

Compte tenu de l'investissement que représente pour le franchisé son entrée dans le réseau, le franchiseur doit, 20 jours avant la conclusion du contrat de franchise, lui fournir une information complète sur les spécificités du réseau de franchise qu'il organise : (qualité des produits ou des services, nature du savoir-faire, conditions du marché etc.) et sur sa situation (ancienneté du réseau, importance, moyens mis en œuvre pour former le franchisé et transmettre le savoir-faire, situation financière, la durée du contrat proposé, les conditions de renouvellement, de résiliation et de cession etc.). Loi Doubin du 31/12/89).

Le franchiseur doit renseigner le franchisé notamment sur les techniques de vente ou de présentation du produit, la gestion administrative et financière du commerce, le but étant d'aider le franchisé à améliorer ses résultats.

Le franchiseur a la possibilité d'imposer certaines clauses dans le contrat de franchise. Ce peut être :

- une clause d'approvisionnement exclusif auprès du franchiseur
- une clause d'agrément en cas de cession. Autrement dit, le franchiseur se réserve le droit de donner son accord dans l'hypothèse où le franchisé cède sa franchise à une autre personne.
- une clause de non-concurrence. Le franchisé promet de ne pas concurrencer le franchiseur pendant toute la durée de la franchise et même après .

DOCUMENT 2

LE CONTRAT DE TRAVAIL

Le contrat de travail est un document signé par les deux parties : le salarié et l'employeur. Il existe différents types de contrat de travail :

- Le contrat de travail à durée indéterminée : le CDI ne comporte pas de terme, c'est à dire qu'il prend fin par la démission ou le licenciement.
- Le contrat de travail à durée déterminée : le recours au CDD est prévu par la loi dans les cas de remplacement d'un salarié absent, d'un accroissement temporaire d'activité, d'emplois à caractères saisonnier. Il est obligatoirement écrit, sa durée maximale est de 18 mois.

LA DURÉE DU TRAVAIL

• Durée du travail	35 H par semaine soit 151,67 H par mois
• Durée maximale hebdomadaire	48 heures
• Durée moyenne maximale calculée sur 12 semaines consécutives	46 heures
• Durée maximale par jour	10 heures

HEURES SUPPLÉMENTAIRES	MAJORATIONS	
	<i>Entreprises de plus de 20 salariés</i>	<i>Entreprises de 20 salariés et moins</i>
Le contingent annuel des heures supplémentaires reste fixé à 130 heures	<ul style="list-style-type: none">• 36^e à 39^e H : bonification de 25% sous forme de repos en sus des heures payées au taux normal• 40^e à 43^e H : majoration du salaire de 25 %• à partir de la 44^e H : majoration du salaire de 50 %	<ul style="list-style-type: none">• 36^e à 39^e H : bonification de 10% sous forme de repos en sus des heures payées au taux normal• 40^e à 43^e H : majoration du salaire de 25 %• à partir de la 44^e H : majoration du salaire de 50 %

DOCUMENT 3

Karine JOURDAIN
22 Rue de L' Amitié
59 120 LOOS
née le 19/04/1982
20 ans
tél. : 06 48 79 87 00

FORMATION /DIPLÔMES

JUIN 2001 : CAP entretien des textiles
Lycée Professionnel Sonia Delaunay Lomme

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

de Février à Juillet 2002 : CDD chez Cinq à Sec Lomme
de Septembre à Décembre 2001 : divers intérim

DIVERS

Libre immédiatement
Permis B
Véhicule personnel

N° SÉCURITÉ SOCIALE : 2 82 04 59 033 395

DOCUMENT 4

COMPTÉ 512000 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE				
M V T	DATE	LIBELLÉ DE L'ÉCRITURE	DÉBIT	CRÉDIT
	1/12	Solde à nouveau	1302.26	
417	5/12	Remise de chèques	762.25	
420	7/12	CH n° 000327 à Fr LEGRAND		826.27
432	15/12	CH n° 000328 à Trésor Public		373.50
433	18/12	Dépôt d'espèces	457.35	
439	26/12	CH n° 000329 à Fr MAURY		454.30
440	28/12	CH n° 000330 à Fr DUGUY		725.66
		TOTAUX	2521.86	2379.73
		SOLDE AU 31/12/02	142.13	

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE Avenue de la Gare HAUBOURDIN		COMPTÉ N° 57833356		
EXTRAIT DE COMPTE au 31/12/2002		PRESSING ROSSEL 28 rue Belle Fontaine 59320 HAUBOURDIN		
DATE	LIBELLÉ	DÉBIT	CRÉDIT	
1/12	Solde à nouveau		1302.26	
5/12	Chèques à l'encaissement		762.25	
12/12	ch. n° 000327	826.27		
17/12	ch. n° 000328	373.50		
18/12	Dépôt d'espèces		457.35	
20/12	Prélèvement EDF	146.96		
22/12	Prélèvement emprunt	219.83		
28/12	Virement en votre faveur (LEBON)		304.90	
31/12	Frais de tenue de compte	21.95		
	TOTAUX	1588.51	2826.76	
	SOLDE AU 31/12/2002		1238.25	

DOCUMENT 5

Stock au 1^{er} Décembre

Désignation	Code produit	Quantité	Prix unitaire	Montant total
Brosse familiale	120	7	4,00	28,00
Aérosol antistatique	121	12	2.50	30,00
Cèdre magic	122	21	3,00	63,00

Date	Opération	Prix d'achat unitaire	Quantités par code produit		
			120	121	122
5/12	Bon de sortie n°45		3	5	40
12/12	Bon d'entrée n°28	4.30	12		
15/12	Bon d'entrée n° 29	2.30		40	
17/12	Bon de sortie n° 46		7	12	1
20/12	Bon de sortie n° 47				2
22/12	Bon d'entrée n° 30	3,00			13
26/12	Bon de sortie n°48			3	3
28/12	Bon d'entrée n°31	4,70	14		
31/12	Bon de sortie n°49		2	10	