

SUJET N°1

MONTAGE AUTOMATIQUE (36 Points)

MONTURE METALLIQUE 45 □ 22 REF. 6325

On peut lire sur la fiche technique du client :

OD - 2,00 (- 1,50) 45° 1 Δ BASE 270° T.A.B.O.

OG - 2,50 (- 1,00) 135° 1 Δ BASE 270° T.A.B.O.

ECARTS PUPILLAIRES EN V.L.

½ ECART OD : 35 mm.

½ ECART OG : 32 mm.

HAUTEUR

OD : Sur la ligne BOXING.

OG : Sur la ligne BOXING.

TRAVAIL DEMANDE

MONTURE METALLIQUE 45 □ 22 REF. 6325 à équiper de verres organiques Ø 65 en respectant les tolérances suivantes :

± 2° sur les axes des cylindres.

± 0,5 mm. sur les centrages des verres.

1. MEULAGE SUR MACHINE AUTOMATIQUE.
2. OUVERTURE DES BRANCHES A 95°.

MISE EN GARDE

La réalisation doit être conforme à la demande et dans un état de qualité permettant la livraison à un client.

- Il ne sera remplacé qu'un seul verre .
- Exceptionnellement, une monture détériorée pourra être échangée.
- Un seul verre de - 2,008 est à votre disposition pour le réglage de la cote de la machine.
- RHABILLAGÉ - PROPRETE - PRESENTATION.

- En fin d'épreuve le candidat devra remettre le sujet, le gabarit, le verre d'essai ainsi que le verre remplacé ou cassé.

Groupement Académique « Est »		Session 2004		SUJET	
CAP et BEP OPTIQUE - LUNETTERIE				Secteur A : industriel	
EP2 – RÉALISATIONS TECHNIQUES	Durée de l'épreuve	BEP : 7h +1 CAP : 5h	Coefficient épreuve	BEP : 9+1 CAP : 10	Page 1/1
Partie EP2 a1) Exécution de montage : automatique	Durée de la partie	1h	Coefficient partie	BEP : 1,8 CAP : 2,86	

S U J E T N°2

MONTAGE MANUEL (42 Points)

MONTURE METALLIQUE 47 □ 21 REF. 5655

On peut lire sur la fiche technique du client :

OD - 0,50 (+ 1,50) 135° T.A.B.O.

OG - 0,50 (+ 1,00) 45° T.A.B.O.

ECARTS PUPILLAIRES EN V.P.

½ ECART OD : 33 mm.

½ ECART OG : 30 mm.

HAUTEUR

OD : 2 mm au-dessous de la ligne BOXING.

OG : 2 mm au-dessous de la ligne BOXING.

TRAVAIL DEMANDE

MONTURE METALLIQUE 47 □ 21 REF. 5655 à équiper de verres minéraux Ø 65 en respectant les tolérances suivantes :

± 2° sur les axes des cylindres.

± 0,5 mm. sur les centrages des verres.

1. Exécuter un CALIBRE en rhodoïd.
2. MEULAGE A LA MAIN.
3. OUVERTURE DES BRANCHES A 95°.

MISE EN GARDE

La réalisation doit être conforme à la demande et dans un état de qualité permettant la livraison à un client.

- Il ne sera remplacé qu'un seul verre .
- Exceptionnellement, une monture détériorée pourra être échangée.
- RHABILLAGE - PROPRETE - PRESENTATION.
- En fin d'épreuve le candidat devra remettre le sujet, le calibre ainsi que le verre remplacé ou cassé.

Groupement Académique « Est »			Session 2004		SUJET
CAP et BEP OPTIQUE - LUNETTERIE					Secteur A : industriel
EP2 – RÉALISATIONS TECHNIQUES	Durée de l'épreuve	BEP : 7h +1 CAP : 5h	Coefficient épreuve	BEP : 9+1 CAP : 10	Page 1/1
Partie EP2 a1) Exécution de montage : manuel	Durée de la partie	2h	Coefficient partie	BEP : 2,1 CAP : 3,33	

S U J E T N°3

F A C O N N A G E (30 Points)

On donne :

- Une face de monture en acétate.
- Un rhodoïd 5/10.
- Une ébauche de gabarit d'épaisseur 4 mm.

TRAVAIL DEMANDE

FACONNAGE D'UN GABARIT suivant une face de monture en acétate.

1. Réaliser un CALIBRE en rhodoïd à fond de drageoir, comportant les axes de référence BOXING.
2. Réaliser un GABARIT en acétate d'après le tracé ci-dessous en forme et en cotes, comportant les axes de référence BOXING.
3. AJUSTAGE DU GABARIT :
Le gabarit sera passant, il entrera dans le cercle de la monture **sans laisser apparaître de jours** (le gabarit sera plus petit que le calibre).

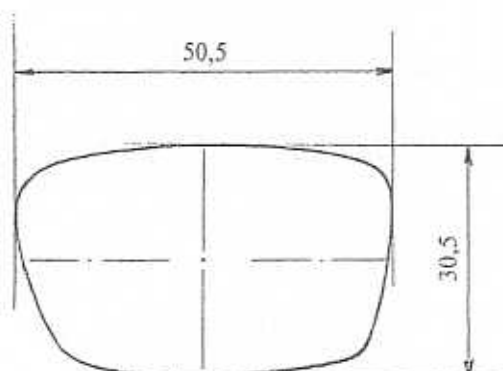
Les tolérances des cotes du gabarit seront de $\pm 2/10$.

4. Livrer la face en acétate **équipée à droite** du GABARIT et à **gauche** du CALIBRE.

MISE EN GARDE

- Il ne sera échangé aucune face.
- Il sera remplacé qu'une seule ébauche de gabarit.

En fin d'épreuve le candidat devra remettre le sujet.



Groupement Académique « Est »		Session 2004		SUJET	
CAP et BEP OPTIQUE - LUNETTERIE				Secteur A : industriel	
EP2 – REALISATIONS TECHNIQUES	Durée de l'épreuve	BEP : 7h +1 CAP : 5h	Coefficient épreuve	BEP : 9+1 CAP : 10	Page 1/1
Partie EP2 a2) Réparation ou adaptation particulière	Durée de la partie	1h30	Coefficient partie	BEP : 1,5 CAP : 2,38	

SUJET N°1

MONTAGE AUTOMATIQUE AUTO-CORRECTION (18 Points)

Le candidat devra formuler sa correction et ses observations sur la fiche pré-établie ci-dessous.
Les verres devront être nettoyés avant la remise en sachet.

En fin d'épreuve le candidat devra remettre le sujet d'auto-correction

	VALEURS RELEVÉES	OBSERVATIONS
AXAGE O.D.		
AXAGE O.G.		
ECART O.D.		
ECART O.G.		
HAUTEUR O.D.		
HAUTEUR O.G.		
MONTAGE DES VERRES <ul style="list-style-type: none">• Forme des verres• Symétrie• Qualité du meulage• Dimension des verres		
RHABILLAGÉ		
VALEUR COMMERCIALE (La réalisation est-elle livrable à un client ?)		
COMMENTAIRES EVENTUELS		

Groupement Académique « Est »		Session 2004		SUJET	
CAP et BEP OPTIQUE - LUNETTERIE				Secteur A : industriel	
EP2 – RÉALISATIONS TECHNIQUES	Durée de l'épreuve	BEP : 7h +1 CAP : 5h	Coefficient épreuve	BEP : 9+1 CAP : 10	Page 1/1
Partie EP2 a3) Mesures et contrôles	Durée de la partie	0h30	Coefficient partie	BEP : 0,9 CAP : 1,43	

LE SUJET COMPREND DEUX PARTIES INDEPENDANTES

PARTIES	THEMES	DOCUMENTS ET ANNEXES FOURNIS	PAGES A RENDRE
1	La convention CNAM/Opticiens	Document 1 Annexe 1	3 et 4
2	Contrôle et enregistrement de factures	Documents 2,3,4,5 Annexes 2 et 3	8

Vous êtes salarié(e) dans le magasin **OPTIC 2004**, spécialisé dans l'optique et la lunetterie. L'enseigne commerciale du magasin est la suivante :

OPTIC 2004
02 place de la porte St Pierre
25300 PONTARLIER

Le 08 janvier 2004, Mr DEFASNES, opticien libéral, responsable du magasin, vous demande d'effectuer certains travaux.

Groupement "Est"	Session 2004	SUJET
BEP OPTIQUE - LUNETTERIE		Secteur A : industriel
EP2 – Réalisations techniques et commerciales Partie EP2b : Gestion et comptabilité	Durée : 1 h	Page 1 sur 8

PREMIERE PARTIE : La convention CNAM/Opticiens

La Caisse Nationale d'Assurance Maladie (CNAM) propose à ses adhérents opticiens une nouvelle convention.

M. DEFTRASNE se demande s'il va adhérer à cette convention. Il vous sollicite pour l'aider dans sa réflexion.

A partir du document 1 et de vos connaissances, vous répondrez aux questions présentées dans l'annexe 1.

DOCUMENT 1

Convention CNAM : La profession partagée

... A partir de ce mois, les Caisses Régionales d'Assurance Maladie (CRAM) auront un ou deux mois pour transmettre ce texte aux opticiens – selon qu'ils sont déjà conventionnés ou non -, lesquels auront deux mois pour décider d'y adhérer. Cette convention, stricto sensu (1), n'est pas obligatoire pour les opticiens.

Le tiers payant pour tous

Les opticiens qui souhaitent adhérer à la convention doivent remplir certaines conditions qui concernent notamment l'état du magasin et le matériel spécifique nécessaire. Mais le principal objectif de la CNAM est de rendre uniforme la procédure d'avance de frais sur tout le territoire français. Ces procédures étaient jusqu'à présent régies par des accords locaux assez disparates et l'actuelle convention permettra une harmonisation attendue depuis longtemps. La convention rétablit, par ce biais, une égalité concurrentielle entre l'opticien mutualiste et l'opticien libéral, puisqu'elle étend le tiers payant à tout opticien signataire. Concrètement, l'opticien peut donc se prévaloir auprès de ses clients d'une procédure de tiers payant avec télétransmission entre la Caisse Primaire d'Assurance Maladie (CPAM) et la complémentaire de l'assuré, qui permettra à ce dernier de n'avoir à avancer aucun frais sur l'achat de son équipement optique. ...

Adhésion , mode d'emploi

La CRAM adresse à l'opticien un formulaire d'adhésion et une copie de la convention. Pour adhérer, il suffit de renvoyer le formulaire rempli, en recommandé avec accusé de réception, dans les 2 mois suivant la réception du document. A transmettre également :

- une copie certifiée conforme du diplôme de l'opticien ou du salarié appelé à être désigné comme responsable technique
- une attestation de l'inscription sur la liste préfectorale

En cas de non réponse dans les 2 mois, cela équivaut à renoncer à l'adhésion. Celle-ci ne prendra effet qu'à compter de la date où elle aura été officiellement notifiée. La résiliation de l'adhésion est possible, à tout moment, par lettre recommandée avec AR. Les organismes de prise en charge fournissent au public la liste des opticiens installés dans leur circonscription, en signalant ceux auprès desquels l'assuré pourra bénéficier de la dispense d'avance de frais.

Le Monde de l'Optique n°35 – Octobre 2003

(1) Stricto sensu = au sens strict

QUESTION 1 :

Quel est l'objectif visé par cette convention ?

QUESTION 2 :

En quoi consiste le tiers payant ?

QUESTION 3 :

Les opticiens peuvent-ils résilier leur adhésion à cette convention ? Comment le signifient-ils ?

QUESTION 4 :

A RENDRE AVEC LA COPIE

Quels sont les avantages d'une convention opticien/CNAM pour l'opticien libéral ?

QUESTION 5 :

Quelle est la marche à suivre par l'opticien pour adhérer à la convention opticien/CNAM ?

DEUXIEME PARTIE : CONTRÔLE ET ENREGISTREMENT DE FACTURES

M. DEFRASNES a développé un nouveau rayon, jumelles et stations météo, complémentaire à son activité lunetterie-optique. Pour ces articles, il se fournit toujours chez le même fournisseur.

TRAVAIL N°1 :

Ces semaines passées, l'activité du magasin a été très importante et votre employeur n'a pas eu le temps de vérifier les dernières factures reçues. Aussi, il vous confie ce travail de contrôle.

Pour cela vous disposez :

- du document 2 (fiche fournisseur)
- du document 3 (tarif)
- du document 4 (factures reçues).

Vous noterez les erreurs ou anomalies constatées sur l'annexe 2 (à rendre avec la copie)

DOCUMENT 2

N° de compte : 401563

RAISON SOCIALE : ETS LONGUE VUE

ADRESSE : 45 route du val fleuri

39400 MOREZ

Conditions de vente : remise habituelle 3%

Remise supplémentaire de 2% si 5 articles de même référence commandés

Conditions de livraison : Franco de port pour toute commande d'un montant hors taxe supérieur à 250

Euros sinon participation forfaitaire aux frais de port 15 euros ;

Condition de règlement : par traite à 30 jours fin de mois sur relevé.

DOCUMENT 3

TARIF AU 01/01/2004

Référence	Désignation	Prix HT
JUMELLES		
334 T	Bushnell voyager 8x25	57,40
335 P	Bushnell voyager 10x25	77,70
149 J	NIKON sportstar III 8x25	74,90
150 H	NIKON Sportstar III 10x25	86,80
339 A	Bausch & Lomb Legacy zoom 8 24x50	233,10
STATIONS - METEO		
457 B	Station météo WS 7049	52,61
458 J	Sonde sup. pour station WS 7049	13,30
738 M	Station météo WS 7018	51,21
738 J	Sonde sup. pour station WS 7018	17,50
893 A	Thermomètre hygromètre électronique	15,15

DOCUMENT 4 -FACTURES SIMPLIFIEES RECUES DU FOURNISSEUR**A CONTRÔLER**

ETS LONGUE VUE DOIT : OPTIC 2004 FACTURE N° 123 du 05/05/2004						ETS LONGUE VUE DOIT : OPTIC 2004 FACTURE N° 185 du 15/05/2004					
Réf.	Désignation	Qte	P.U	Remise	montant	Réf.	Désignation	Qte	P.U	Remise	montant
893 A	Thermomètre	2	17,50	-	35,00	149 J	NIKON 10X25	6	86,80	-	520,80
334 T	Bushnell 8x25	3	57,40	-	112,20						
TOTAL H.T.					147,20	TOTAL H.T.					520,80
Remise 3%					4,42	Remise 3%					15,62
NET COMMERCIAL					142,78	NET COMMERCIAL					505,17
PORT FORFAITAIRE					15,00	PORT FORFAITAIRE					-
MONTANT HT					157,78	MONTANT HT					505,17
TVA 19,6%					30,92	TVA 19,6%					99,01
NET A PAYER					188,70	NET A PAYER					604,18

ETS LONGUE VUE DOIT : OPTIC 2004 FACTURE N° 206 du 25/05/2004						ETS LONGUE VUE DOIT : OPTIC 2004 FACTURE N° 214 du 30/05/2004					
Réf.	Désignation	Qte	P.U	Remise	montant	Réf.	Désignation	Qte	P.U	Remise	montant
457 B	Station WS 7049	3	52,61	-	157,83	335 P	Bushnell 10x25	4	77,70	-	310,80
458 J	Sonde sup.	3	13,30	-	39,90	339 A	Bausch & lomb Legacy	3	233,10	-	699,30
893 A	Thermomètre	10	15,15	2%	148,47	738 M	Station WS 7018	7	51,21	2%	351,30
TOTAL H.T.					346,30	NET COMMERCIAL					1361,40
Remise 3%					10,39	PORT FORFAITAIRE					
NET COMMERCIAL					335,91	MONTANT HT					1361,40
PORT FORFAITAIRE					15,00	TVA 19,6%					266,83
MONTANT HT					350,91	NET A PAYER					1628,23
TVA 19,6%					68,78						
NET A PAYER					419,69						

TRAVAIL N°2 : Enregistrer les factures reçues au mois d'avril (document 5) dans le journal des achats (annexe 3, à rendre avec la copie)

DOCUMENT 5

A ENREGISTRER

ETS LONGUE VUE DOIT : OPTIC 2004 FACTURE N° 078 du 05/04/2004						ETS LONGUE VUE DOIT : OPTIC 2004 FACTURE N° 093 du 12/04/2004					
Réf.	Désignation	Qte	P.U	Remise	montant	Réf.	Désignation	Qte	P.U	Remise	montant
893 A	Thermomètre	3	15,15	-	45,45	339 A	Zoom 8 24x50	4	233,10	-	932,40
				-		457 B	Station WS 7049	6	52,61	2%	309,35
TOTAL H.T.					45,45	TOTAL H.T.					1241,75
Remise 3%					1,36	Remise 3%					37,25
NET COMMERCIAL					44,09	NET COMMERCIAL					1204,50
PORT FORFAITAIRE					15,00	PORT FORFAITAIRE					
MONTANT HT					59,09	MONTANT HT					1204,50
TVA 19,6%					11,58	TVA 19,6%					236,08
NET A PAYER					70,67	NET A PAYER					1440,58

ETS LONGUE VUE DOIT : OPTIC 2004 FACTURE N° 098 du 18/04/2004					
Réf.	Désignation	Qte	P.U	Remise	montant
334 T	Bushnell voyager 8x25	1	57,40		57,40
738 M	Station WS 7018	1	51,21		51,21
893 A	thermomètre	1	15,15		15,15
TOTAL H.T.					123,76
Remise 3%					3,71
NET COMMERCIAL					120,05
PORT FORFAITAIRE					15,00
MONTANT HT					135,05
TVA 19,6%					26,47
NET A PAYER					161,52

liste des prescriptions

n° 1	vision de loin OD : + 0,75 (+1,50) 90° OG : + 1,25 (+0,75) 95°	n° 11	OD : - 1,00 } OG : - 1,75 } Add 2,50
n° 2	OD : - 2,00 } OG : - 1,75 } Add 1,50	n° 12	vision de loin OD : - 2,50 (- 3,50) 5° OG : - 3,75 (- 2,75) 170°
n° 3	vision de loin OD : - 6,50 OG : - 5,75	n° 13	OD : + 2,00 } OG : + 1,75 } Add 1,50
n° 4	vision de près OD : + 2,50 OG : + 2,50	n° 14	OD : + 4,25 (+ 0,75) 95° } OG : + 4,75 } Add 1,50
n° 5	ODG : plan Add 1,00	n° 15	vision de loin OD : - 8,50 OG : - 7,75
n° 6	vision de loin OD : + 3,75 (- 0,75) 10° OG : + 2,50 (- 1,50) 170°	n° 16	vision de loin OD : + 1,75 (- 2,75) 10° OG : + 1,50 (- 1,50) 170°
n° 7	vision de loin OD : + 0,50 (- 0,25) 160° OG : + 0,75 (- 0,50) 0°	n° 17	OD : + 0,25 (+ 0,75) 95° } OG : + 0,75 } Add 1,75
n° 8	vision de loin OD : - 10,00 OG : - 9,25	n° 18	ODG : plan Add 2,00
n° 9	OD : + 1,25 } OG : + 0,75 } Add 0,75	n° 19	vision de loin OD : + 3,50 OG : + 4,00
n° 10	OD : + 0,25 (+ 1,75) 45° } OG : + 0,75 (+ 0,75) 100° } Add 3,00	n° 20	OD : - 3,00 OG : - 2,50 Add 2,50

Groupement Académique « Est »		Session 2004			SUJET
BEP OPTIQUE - LUNETTERIE					Secteur A : industriel
EP2 – REALISATIONS TECHNIQUES ET COMMERCIALES	Durée de l'épreuve	BEP : 7h +1	Coefficient épreuve	BEP : 9+1	Page 1/1
Partie EP2 b1) Intervention au magasin. Prises de mesure, vente, adaptation.	Durée de l'épreuve	1h	Coefficient partie	BEP : 1,8	

Session : 2004

**B.E.P.
OPTIQUE - LUNETTERIE**

NOM : _____

Prénom : _____

N° Candidat

A

E.P.2 :

**RÉALISATIONS TECHNIQUES et COMMERCIALES
VENDRE des PRODUITS d'OPTIQUE-LUNETTERIE**

REPÈRES D'ÉVALUATION	P R O F I L (1)				Base de Note	Note du Candidat
	Très Bien	Bien	Assez Bien Passable	Insuffisant Médiocre		
① ACCUEILLIR le CLIENT : <ul style="list-style-type: none"> Présentation physique adaptée : _____ Attitude empreinte d'empathie : _____ Formule d'accueil courtoise : _____ 					1 1 1	____ / 3
② DÉTERMINER les BESOINS et les MOTIVATIONS du CLIENT: <ul style="list-style-type: none"> Questionnement relatif au produit, adapté : _____ Questionnement relatif au prix, adapté : _____ Écoute, reformulation : _____ 					2 2 1	____ / 5
③ PRÉSENTER les ARTICLES et ARGUMENTER pour VENDRE : <ul style="list-style-type: none"> Présenter l'(les) article(s) adapté(s) aux besoins : _____ Mettre en valeur et/ou en situation les articles : _____ Argumenter en liaison avec les motivations : _____ Choisir les arguments : _____ 					1 1 2 1	____ / 5
④ IDENTIFIER et TRAITER les OBJECTIONS : <ul style="list-style-type: none"> Relatives au produit : _____ Relatives au prix : _____ 					1 1	____ / 2
⑤ CONCLURE la VENTE : <ul style="list-style-type: none"> Mettre en œuvre les techniques de conclusion de la vente : _____ Proposer une vente additionnelle : _____ Adopter une attitude commerciale lors des opérations de facturation et de caisse : _____ Rassurer le client et prendre congé : _____ 					0,5 0,5 0,5 0,5	____ / 2
⑥ ENTRETIEN avec la COMMISSION : <ul style="list-style-type: none"> Procéder à une réflexion critique de la simulation de vente : _____ Mettre en évidence les points forts et les points faibles: _____ 					3	____ / 3
NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS :					TOTAL : ↗	
Professeur de vente : _____					_____ / 20	
Professionnel : _____					Date : _____	

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé

