

Optic'39

S.A.R.L.

14 rue du commerce

39300 Champagnole

Courriel : optic39@free.fr

Tél : 03.84.65.25.36

SITUATION :

M. BONNEUIL, responsable du magasin Optic'39 de Champagnole, vous a pris comme stagiaire et vous confie deux dossiers pour la journée du 25 avril.

Présentation des dossiers	Pages à rendre avec la copie
DOSSIER 1 : ANALYSE DE DOCUMENTS SUR LA FRANCHISE (/10 POINTS) Pages 2 et 3 : la franchise et annexe 1 à compléter Pages 4 et 5 : document 1 (extrait article de presse), document 2, document 3	Pages 2 et 3 : annexe 1 à compléter et à rendre avec la copie
DOSSIER 2 : ETABLISSEMENT D'UNE FACTURE D'AVOIR ET D'UN CHEQUE (/10 points) Page 6 : note de service Page 7 : document 4 facture Page 8 : annexe 2 avoir Page 9 : annexe 3 chèque	Page 8 : annexe 2 à compléter et à rendre avec la copie Page 9 : annexe 3 à compléter et à rendre avec la copie

GROUPEMENT EST	SESSION 2005	SUJET
BEP OPTIQUE-LUNETTERIE		Secteur A : industriel
EP2 – Réalisations techniques et commerciales Partie EP2b : gestion et comptabilité	Durée : 1 h	Page 1/9

ANNEXE 1 (à rendre avec la copie)

DOSSIER 1
LA FRANCHISE

Devant la concurrence accrue des enseignes en franchise, M BONNEUIL vous demande de lui faire une analyse succincte de cette forme de commerce.

TRAVAIL A FAIRE :

I - NOTIONS : à partir de vos connaissances personnelles et du document 1 :

1°) Définissez la franchise :

.....

.....

.....

.....

.....

2°) Citez 2 obligations importantes pour chacune des parties :

OBLIGATIONS	
Franchiseur	Franchisé
●	●
.....
.....
●	●
.....
.....

3°) Donnez deux avantages et deux inconvénients pour le franchisé :

FRANCHISÉ	
Avantages	Inconvénients
●	●
.....
.....
●	●
.....
.....

ANNEXE 1 suite (à rendre avec la copie)

II – ANALYSE : à partir des tableaux fournis dans les documents 2 et 3, répondez aux questions qui suivent :

A) Citez les deux plus grandes franchises en nombre de magasins en complétant le tableau ci-dessous :

Enseignes	Groupe	Nombre de magasins
x.....	x.....	x.....
x.....	x.....	x.....

B) M BONNEUIL possède un magasin en centre ville d'environ 80 m² et dispose d'un budget pour l'apport et le droit d'entrée de 37 500 €.

a) A partir du document 3, trouvez la franchise qui lui convient le mieux :

- franchise conseillée :

b) A l'aide des documents 2 et 3, donnez deux arguments pour justifier votre réponse :
(avec ou sans calcul)

- 1^{er} argument :
.....
.....
.....

- 2^{ème} argument :
.....
.....
.....
.....

Document 1 - Extraits

"LES OPTICIENS Y VOIENT PLUS CLAIR"

« ...Toutefois, les attraits du marché de l'optique ne laissent pas indifférents et les acteurs de la distribution se multiplient. La concurrence, déjà rude, s'intensifie. Le nombre de points de vente continue d'augmenter depuis 10 ans, au rythme de 250 boutiques supplémentaires nettes par an en moyenne (+ 300 en 2003). Les opticiens indépendants et sans enseignes sont toujours majoritaires, avec 53 % des portes (magasins) mais ils ne totalisent plus que 20 % des parts de marché.

Les grands gagnants du secteur sont les chaînes d'optique, et plus particulièrement celles développées par le biais du commerce indépendant organisé..... Elles représentent désormais près des 2/3 des ventes.

.... Le groupe Optic 2000 bénéficie, grâce au rachat de la franchise Lissac Enseigne, de la bonne notoriété de la marque, particulièrement dans l'environnement professionnel du secteur ...

... La politique poursuivie par la Guilde des Lunetiers – qui vient d'ailleurs de lever les zones d'exclusivité qui existaient entre ses différentes enseignes – envers Lynx Optique est identique, avec pour objectif de faire passer l'enseigne d'une douzaine à une cinquantaine d'inaugurations par an. A cet effet, le groupe vient de revoir le montant des royalties (redevances) de sa nouvelle enseigne, pour l'amener à 6,1 % du chiffre d'affaires, contre 9 % auparavant, et la situer dans des prix plus concurrentiels. En détail, la redevance enseigne passe de 5 à 3,6 % et celle dédiée à la communication de 4 à 2,5 %.

... Pour le responsable de la communication de Visual, les adhérents de l'enseigne peuvent désormais "bénéficier des avantages d'un groupe leader, d'une logistique performante sur les achats et des propositions de formation du groupe"... ».

Extrait d'un article paru dans Franchise magazine – n° 184 – Octobre-Novembre 2004

Document 2

Enseigne	Formule	Date de création du réseau	Groupe	Positionnement	Nbre d'unités au 01/07/04	Prévision d'ouvert. en 2005
ALAIN AFFLELOU	Franchise	1979	Alain Afflelou S.A	Politique de marque propre et de prix	545*	30
ATOL	Coopérative	1970	Atol S.A	Services, professionnalisme, rapport qualité/prix	454	120
GENERALE D'OPTIQUE	Franchise	1993	Grand Vision	100 % de marques propres à prix discount	150	25
KRYS	Coopérative	1968	La Guilde des Lunetiers	Proximité, services, conseils et prix	777	30
LISSAC	Franchise	1974	Optic 2000 S.A	Professionnalisme, innovations techniques, services	55	50
LYNX OPTIQUE	Franchise	1984	La Guilde des Lunetiers	Technicité, professionnalisme, convivialité, prix	128	35
OPTIC 2000	Coopérative	1969	Optic 2000 S.A	Proximité, services, cible des seniors	960	80/100
VISION ORIGINALE	Coopérative	1995	La Guilde des Lunetiers	Surfaces importantes, prix agressifs	53	4
VISION PLUS	Coopérative	1992	La Guilde des Lunetiers	Petites villes ou complémentaires à Kryss	180	50
VISUAL	Partenariat	1973	Grand Vision	Services, professionnalisme, rapport qualité/prix	275	50

* au 30 Avril 2004

Source : Franchise magazine – N° 184

Document 3

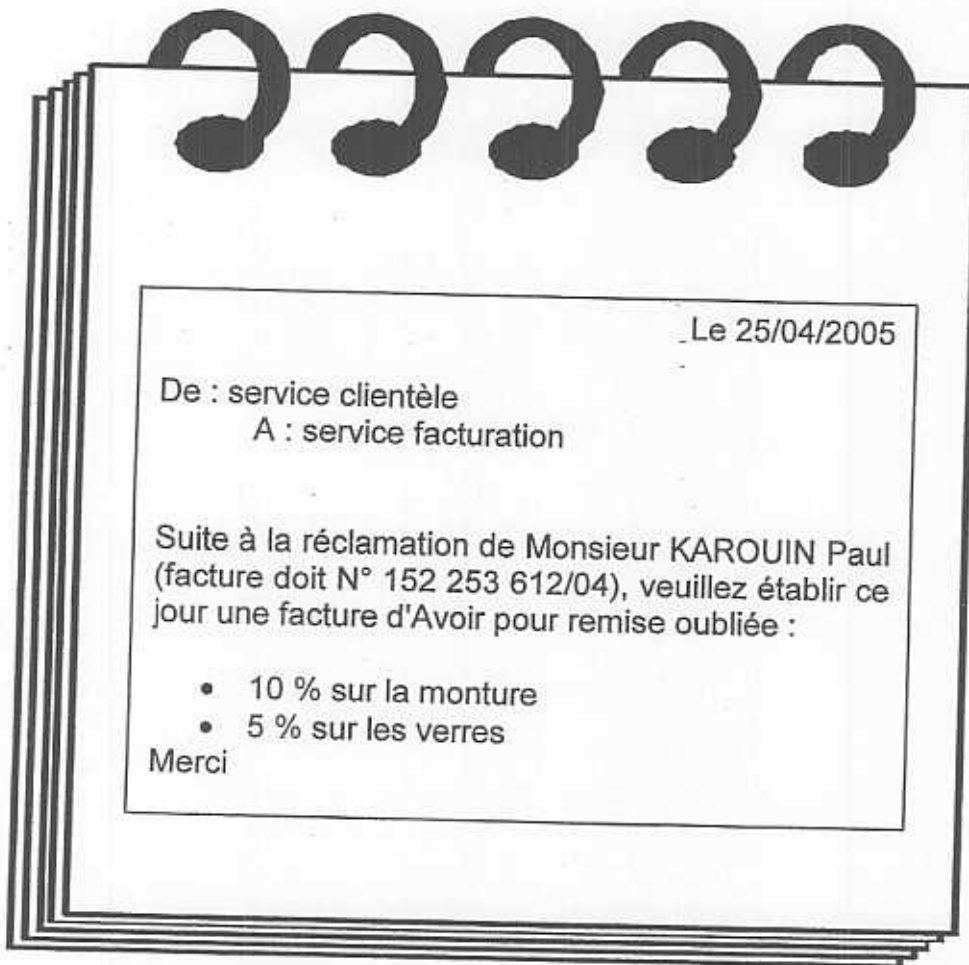
Enseigne	Majorité des implantations	Surface de vente (en m ²)	Investiss. initial total hors local en €	Dont droit d'entrée en €	Apport minimum	Redevances (% CA HT)		Chiffre d'affaires moyen en €
						Enseigne	Publicité	
ALAIN AFFLELOU	CV	120 m ²	270 000	50 000	20%	4,15%	7%	910 000
ATOL	CV	80 m ²	180 000	2 500	25%	0	3,75%	470 000
GENERALE D'OPTIQUE	CC	100 m ²	200/350 000	12 500	20%	3 à 4%	4%	NC
KRYS	CV	120 m ²	200 000	1 500	20/25 %	984 €/mois	1,88/5,95 %	NC
LISSAC	CV	80 m ²	250 000	12 500	10 %	2,25 %	4%	724 000
LYNX OPTIQUE	CC	100/120 m ²	260 000	12 000	25/30 %	3,6 % maxi	2,50%	NC
OPTIC 2000	CV	80/100 m ²	200/300 000	305	20/35 %	950 €/mois	1,60%	535 000
VISION ORIGINALE	CC	140 m ²	92 000	1 500	20/25 %	984 €/mois	1,15/4,20 %	NC
VISION PLUS	CV	80 m ²	76 000	1 500	20/25 %	984 €/mois	0,65/3,95 %	NC
VISUAL	CV	80 m ²	120 000	1 500	20/40 %	2,5 %	4,5 %	550 000

Légende : CV : Centre ville – CC : Centre commercial – NC : Non communiqué

Source : Franchise magazine – N° 184

DOSSIER 2
FACTURE AVOIR ET CHEQUE

A l'aide du mémo ci-dessous et de la facture de Doit n°152253612/04 (document 4), établir la facture d'Avoir n° A152253612/04 (annexe 2) et le chèque bancaire (annexe 3) correspondant à son règlement.



Le 25/04/2005

De : service clientèle
A : service facturation

Suite à la réclamation de Monsieur KAROUIN Paul (facture doit N° 152 253 612/04), veuillez établir ce jour une facture d'Avoir pour remise oubliée :

- 10 % sur la monture
- 5 % sur les verres

Merci



Optic'39

14 rue du commerce
39300 CHAMPAGNOLE

Facture

Facture N° 152253612/04
Date 14/04/2005

Client

M. KAROUIN Paul
25 D rue des lilas
39300 LONS LE SAUNIER

Ordonnance du 07/04/05

Docteur Maxime DROUIN

n° 2510375

Articles	Base S.S.	Quantité	Net TTC	Part S.S.	Part mutuelle
Monture Gregoire Coul : 065 Noir	2.84	1	107.00	1.85	74.90
Verre Droit Evolis M16 blanc (70/75)	10.37	1	185.60	6.74	129.92
Verre Gauche Evolis M16 blanc (70/75)	10.37	1	185.60	6.74	129.92
TOTAL	23.58		478.20	15.33	334.74

Base Sécurité Sociale : 23.58 € au taux de 65 % : 15.33 €
Remboursement mutuelle 70 % sur le net TTC

Paiement comptant à la livraison
L'intérêt qui vous est porté ne cesse pas après la vente.
Le nettoyage et l'ajustage de vos montures vous sont faits
GRATUITEMENT quand vous le jugez nécessaire afin de
vous donner entière satisfaction.

Nous conservons à votre disposition un double de la facture.

Brut TTC 478.20 €
Dont 78.38 € TVA

Part S.S. 15.33 €
Part mutuelle 334.74 €

Net à payer **128.13 €**



Optic'39

14 rue du commerce
39300 CHAMPAGNOLE

Facture N°
Date

Avoir

<h2>Client</h2>

Articles	Net TTC	Montant remise.	Part mutuelle
Total			

Remboursement mutuelle 70 % sur le net TTC

L'intérêt qui vous est porté ne cesse pas après la vente.
Le nettoyage et l'ajustage de vos montures vous sont faits
GRATUITEMENT quand vous le jugez nécessaire afin de
vous donner entière satisfaction.

Nous conservons à votre disposition un double de la facture.

Brut TTC	:	
Dont: € TVA	:	
Part mutuelle	:	
Montant de l'avoir	:	<input type="text"/>

Chèque n° 0004568	Ordre _____ Objet _____	Date _____ Montant _____
 BR Banque Régionale		
<i>Payez contre ce chèque non endossable</i> _____ <small><i>Seul au profit d'une banque, d'une Caisse d'Épargne ou d'un établissement assimilé.</i></small>		
À _____		Euro <i>à rédiger exclusivement en euros</i>
		<div style="border: 2px solid black; width: 100px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">€</div>
<i>Payable en France</i>		A _____ Le _____
39300 CHAMPAGNOLE Rue de la Paix Tél 00 00 00 00 00		<i>Signature</i>
Chèque n° 0004568		Optic' 39 14 rue du Commerce 39300 CHAMPAGNOLE
#0004568# #025012547256# #00219937489#		