

## LE SUJET COMPREND DEUX PARTIES INDÉPENDANTES

PARTIES	THÈMES	ANNEXES	PAGES À RENDRE
1	Analyse d'une situation	1, 2, 3, 4 et 5	6, 7 et 8
2	Analyse de documents	6 et 7	10

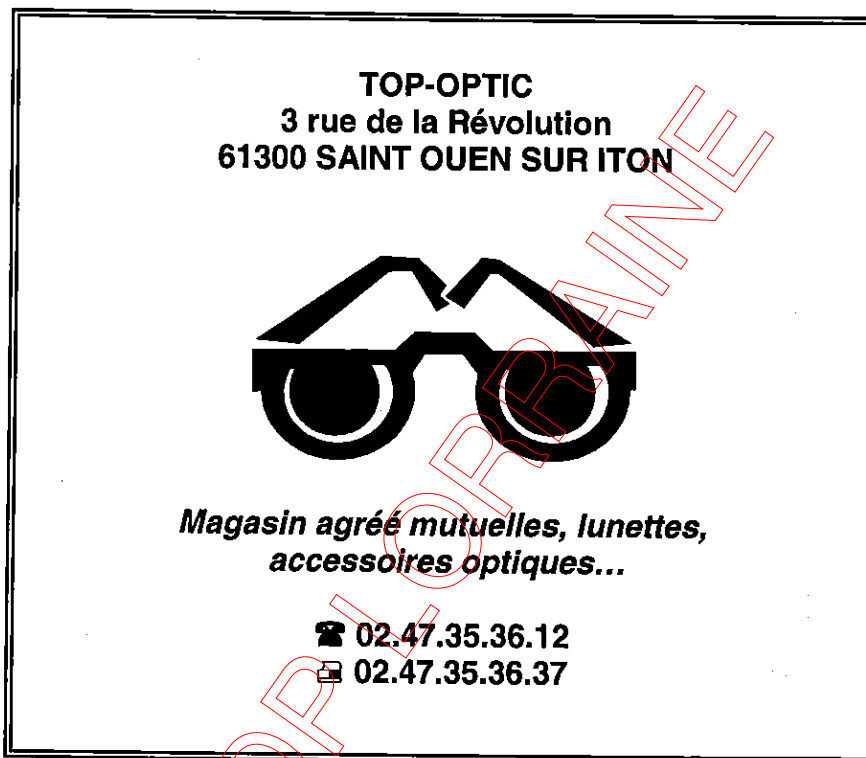
### Consignes particulières :

- arrondir les résultats à 2 chiffres après la virgule,
- écrire les formules de calcul pour justifier les résultats,
- l'utilisation de la calculatrice est autorisée.

**PREMIÈRE PARTIE : Analyse d'une situation**

Vous êtes salarié(e) dans le magasin TOP-OPTIC, magasin spécialisé dans l'optique et la lunetterie.

L'enseigne commerciale est la suivante :



Votre responsable, Monsieur Visionno, vous demande d'effectuer les travaux suivants :

Vous êtes chargé(e) de commander certains produits en bénéficiant des meilleures conditions de vente :

- 15 montures pour adultes,
- 151 verres non progressifs.

Deux fournisseurs lui ont envoyé de la publicité (CLEAR OPTIC et NEW OPTIC).

Votre responsable vous demande de consulter les tarifs de ces deux fournisseurs afin de trouver l'offre la plus intéressante.

Le 15 septembre, les deux fournisseurs, CLEAR OPTIC et NEW OPTIC, répondent à Monsieur Visionno.

**TRAVAIL À FAIRE :**

Prenez connaissance des annexes 1 et 2 (pages 4 et 5) puis répondez aux questions suivantes :

- complétez l'annexe 3 (page 6)
- complétez l'annexe 4 (page 7)
- complétez l'annexe 5 (page 8)

CRDP LORRAINE

## ANNEXE 1 : RÉPONSE DU FOURNISSEUR CLEAR OPTIC

CLEAR OPTIC  
12 allée du Buat  
14800 Deauville  
S.A.R.L. au capital de 15 000 €  
R.C.S. Deauville

**TOP OPTIC**  
3 rue de la Révolution  
61300 SAINT OUEN SUR ITON

Objet : votre appel d'offre n°747  
Références : EG / 2309

Deauville, le 15 Septembre

Monsieur,

Nous accusons réception de votre appel d'offre par courrier du 7 septembre et vous en remercions vivement.

Après étude de vos besoins, nous vous proposons les articles suivants :

- Référence 3773 : monture adulte, modèle Zx112, au prix unitaire de 56,00 € hors taxe.
- Référence 6969 : paire de verres, non progressifs, modèle VX113, au prix unitaire de 15,00 € hors taxe.

Nos conditions générales de vente sont les suivantes :

**Livraison** : sous huitaine, franco de port pour toute commande supérieure ou égale à 1 500 € hors taxe, emballage (écotaxe : 0,10 € par monture).

**Règlement** : acompte de 50 % à la livraison, paiement du solde à 30 jours fin de mois.

**Remise** : de 2 % si le total hors taxe de la commande est inférieur à 1 500 €, de 5 % si le total hors taxe de la commande est supérieur ou égal à 1 500 €.

Nous restons à votre entière disposition pour vous fournir tous renseignements complémentaires et vous prions d'agréer, Monsieur, nos sincères salutations.

Le responsable des ventes,  
Eric GUISET

## ANNEXE 2 : RÉPONSE DU FOURNISSEUR NEW OPTIC

NEW OPTIC  
19 allée des châtaigniers  
14100 Lisieux  
S.A.R.L. au capital de 50 000 €  
R.C.S. Lisieux

**TOP OPTIC**  
3 rue de la Révolution  
61300 SAINT OUEN SUR ITON

Objet : votre appel d'offre n°323  
Références : LS / 1910

Lisieux, le 15 Septembre

Monsieur,

Nous avons bien reçu votre appel d'offre du 7 septembre et vous en remercions. Conformément à votre demande, nous vous proposons les articles suivants :

- Référence 121315 : monture adulte, modèle ETE069, au prix unitaire de 61,00 € hors taxe.
- Référence 464748 : paire de verres, non progressifs, modèle MOD870, au prix unitaire de 15,50 € hors taxe.

Nos conditions générales de vente sont les suivantes :

**Livraison** : sous 5 jours, emballages (écotaxe : 0,15 € par monture). Port forfaitaire hors taxe de 25,00 € pour toute commande supérieure ou égale à 2 300 € hors taxe. Pour toute commande inférieure à 2 300 €, port forfaitaire hors taxe de 45 €.

**Règlement** : à 30 jours fin de mois par traite.

**Remise** : de 5 % sur le total hors taxe de la commande.

Nous restons à votre entière disposition pour tous renseignements complémentaires et vous prions de recevoir, Monsieur, nos respectueuses salutations.

Le service commercial,  
Louise Salida

**ANNEXE 3 : CONNAISSANCES****(À RENDRE AVEC LA COPIE)**

<b>Questions :</b>	<b>Vos réponses :</b>
<b>Question n°1 :</b> D'après vos connaissances, quels sont les critères de choix d'un fournisseur ? (en citer au moins trois)	
<b>Question n°2 :</b> Définissez une remise.	
<b>Question n°3 :</b> Qu'est-ce qu'un escompte ?	
<b>Question n°4 :</b> Que signifie "franco de port" ?	

CRDP LORRAINE

# ANNEXE 4 : TABLEAU DE COMPARAISON DES OFFRES

(À RENDRE AVEC LA COPIE)

Remplir la partie grisée :

DATE : 15 septembre	
NOM du fournisseur :	
Montant brut hors taxe :	
% de la remise :	
Montant de la remise :	
Montant net hors taxe :	
Majorations :	
- port :	
- emballage :	
Total hors taxe :	
Conditions de règlement :	
Délai de livraison :	

**ANNEXE 5 : QUESTIONNAIRE - COMPARAISON DES OFFRES**  
**(À RENDRE AVEC LA COPIE)**

<b>Questions :</b>	<b>Vos réponses :</b>
Identifiez le fournisseur dont le montant net HT des articles est le plus avantageux ?	
Identifiez le fournisseur qui offre les meilleures conditions de livraison ?	
Identifiez le fournisseur qui indique les meilleures conditions de paiement ?	
Proposez à Monsieur Visionno la solution retenue et les raisons de ce choix :	

CRDP LORRAINE



Madame Spanghera souhaite créer sa propre entreprise. Elle est attirée par le concept de franchise.

**Question:**

En vous aidant de l'annexe 6 et de vos connaissances, complétez l'annexe 7 (page 10) en répondant aux questions afin de l'aider pour son futur projet.

**ANNEXE 6 : LA FRANCHISE**

**LA FRANCHISE**

Quels sont les droits à payer au franchiseur ? Le franchiseur paie pour les services rendus par le franchiseur (concept, image de marque, publicité nationale, fournitures de produits, formation, appartenance au réseau). Là encore, d'une franchise à l'autre, les sommes demandées sont variables, de même que leurs modalités de paiement. Qu'ils concernent l'accès à la franchise (parfois appelé redevance forfaitaire initiale) ou les règlements ultérieurs, ces droits peuvent prendre la forme de marge sur la vente de fournitures, être fixes ou au prorata du chiffre d'affaires (avec ou sans dégressivité). En cours de vie du contrat, le paiement se règle à échéance régulière, souvent mensuelle.

Que peut imposer le franchiseur ? Tout ce qui est nécessaire pour préserver l'identité de son réseau (enseigne, image de marque, logo, approvisionnement...) et son savoir-faire (standards de qualité de services ou de produits...). Mais il ne peut aller au-delà. La jurisprudence précise régulièrement la limite entre l'indépendance du franchiseur et les contraintes d'appartenance au réseau.

LSA n° 1554

**ANNEXE 7 : QUESTIONS "LA FRANCHISE"**

**(À RENDRE AVEC LA COPIE)**

<b>Questions :</b>	<b>Vos réponses :</b>
<p>Donnez une définition du contrat de franchise.</p>	
<p>En vous appuyant sur l'<i>annexe 6</i> et sur vos connaissances, énumérez les obligations du franchiseur et du franchisé dans un contrat de franchise.</p>	
<p>Citez deux enseignes d'optique existantes en franchise.</p>	

CRDP LORRAINE