

# LE SUJET COMPREND TROIS PARTIES INDÉPENDANTES

PARTIES	THÈMES	DOCUMENTS ET ANNEXES FOURNIS	PAGES À RENDRE
1	Opticiens : préparer votre "franchise"	Annexes 1 et 2 Document 1	7 et 8
2	La tenue de caisse	Annexe 2 Documents 2 – 3 – 4 – 5 - 6	9 et 10
3	Fabrication et encaissement	Documents 7 et 8	11

Groupement "Est"	Session 2002	SUJET
<b>BEP OPTIQUE - LUNETTERIE</b>		Secteur A : industriel
EP2 – Réalisations techniques et commerciales <b>Partie EP2b : Gestion et comptabilité</b>	Durée : 1 h	Page 1/11

Vous êtes en stage dans le magasin OPTIC 2002, spécialisé dans l'optique et la lunetterie.

Le 23 janvier 2002, votre tuteur vous demande d'effectuer les travaux suivants.

OPTIC 2002  
25 rue Lecourbe  
39 000 Lons Le Saunier  
RCS B 630 622 863

## **PREMIÈRE PARTIE : OPTICIENS : PRÉPARER VOTRE "FRANCHISE"**

A partir de vos connaissances et des annexes 1 et 2, il vous est demandé de répondre aux questions du document n° 1 page 7.

### **ANNEXE 1**

## **LES POINTS CLÉS DU CONTRAT DE FRANCHISE** **Opter pour la bonne forme juridique**

... La franchise unit deux entreprises indépendantes, le franchiseur et le franchisé. Le premier est le propriétaire d'une marque ou d'enseigne.. Le second est un commerçant indépendant pour lequel le franchiseur met à disposition, contre rémunération, sa marque, son enseigne, ses produits, son savoir-faire. Il n'existe pas, entre eux, de lien hiérarchique, comme c'est le cas dans le succursalisme, les systèmes de filiales ou d'agence. ...

L'accord entre le franchiseur et franchisé est matérialisé par la signature d'un contrat dont la durée est, en moyenne, de trois à dix ans. Ce contrat comporte une série d'obligations. ...

Un savoir-faire : la franchise n'existe pas sans un savoir-faire «original, substantiel, identifié» du franchiseur. Ce dernier a obligation, moyennant le respect de certaines règles de la part de son partenaire, de le transmettre au franchisé, au début mais aussi tout au long de leur collaboration. Il devra avoir déjà «testé la formule dans un ou plusieurs établissements dits pilotes, afin de s'assurer de sa validation.

... De son côté, le franchisé est également tenu à une série d'obligations. C'est la contrepartie à l'assistance et aux services que lui fournit le franchiseur. ... Un droit d'entrée: pour intégrer un réseau, il faut verser un droit d'entrée. Il rémunère les prestations du franchiseur, la mise à disposition de son enseigne, de sa marque, de sa notoriété, de son savoir-faire etc. ... Une redevance :par ailleurs, le franchisé est généralement tenu, pendant la durée du contrat, de verser une redevance, en contrepartie de la publicité nationale, des services du franchiseur... Celle-ci sera calculée sur le chiffre d'affaires et peut varier de 1 à 15 %... Le respect des normes: le franchisé doit aussi respecter les normes du franchiseur, qui portent sur l'aménagement de l'établissement commercial, sur les stratégies commerciales et sur la tenue de la comptabilité. Le contrat prévoit souvent les moyens de contrôle dont dispose le franchiseur. Enfin le franchisé est tenu à la confidentialité....

L'Entreprise N° 173 – Février 2000.

## ANNEXE 2

### Bien utiliser le document d'information

#### A quoi sert le DIP?

Vous avez dit DIP ? Le document d'information précontractuelle est une disposition essentielle de la fameuse loi Doubin sur les entreprises commerciales et artisanales . Il oblige le franchiseur à fournir un certain nombre d'informations au candidat franchisé avant tout versement d'argent et toute signature du contrat. Le contenu de ces informations a été fixé dans le décret d'application du 4 avril 1991 de la loi Doubin. En aucune manière, le franchiseur ne peut déroger à la fourniture du DIP ni au contenu des informations. Ces garanties représentent une réelle protection pour le candidat franchisé...

#### ... Que pèse la franchise en termes économiques ?

En 1998, la franchise a atteint un chiffre d'affaires de 196 milliards de francs, contre 187 milliards l'année précédente. Elle représente environ 6 % du chiffre d'affaires du commerce français de détail et de services. Après une phase de régression entre 1989 et 1993, la franchise a repris son rythme de progression. En 1998, on répertoriait 530 franchiseurs (contre 430 en 1993) et 29 673 franchisés (contre 21 300 en 1993). Au total, environ 320 000 personnes travaillent dans la franchise. Son secteur de prédilection : les services (29,82 % des franchiseurs et 34,70 % des franchisés), suivis de l'équipement à la personne (17,74 % des franchiseurs et 14,01 % des franchisés). Particulièrement dynamique, la France occupe la première place européenne, suivie par la Grande-Bretagne (26 800 franchisés) et l'Allemagne (22 000). Enfin, les réseaux de franchise présents en France sont très majoritairement des créations hexagonales, seulement 10 % des franchiseurs étant étrangers.

**L'Entreprise n° 173 février 2000**

## DEUXIÈME PARTIE : LA TENUE DE CAISSE

Votre tuteur vous fournit les tickets de caisse issus de sa caisse enregistreuse, concernant les opérations de la journée du 22 janvier à l'annexe 3.

### **Annexe 3**

#### **Tickets de caisse de la journée du 22 janvier 2002**

OPTIC 2002 Mme Durand Elodie Facture N° 108 Date : 22/01/02  Montant net : 744.00 €  Régulé par chèque bancaire, ce jour	OPTIC 2002 M Rouy Guy Facture N° 109 Date : 22/01/02  Montant net : 65.00 €  Régulé en espèces, ce jour	OPTIC 2002 Mme Santos Manuela Facture N° 110 Date : 22/01/02  Montant net : 244.00 €  Régulé par carte bancaire, ce jour
OPTIC 2002 M Charles Henri Facture N° 111 Date : 22/01/02  Montant net : 38.11 €  Régulé par carte bancaire, ce jour	OPTIC 2002 M Charret Raoul Facture N° 112 Date : 22/01/02  Montant net : 115.00 €  Régulé par chèque bancaire, ce jour	OPTIC 2002 Mme Jumper Eliane Facture N° 113 Date : 22/01/02  Montant net : 70.00 €  Régulé en espèces, ce jour
OPTIC 2002 Mme Durand Elodie Facture N° 114 Date : 22/01/02  Montant net : 500.00 €  Régulé par chèque bancaire, ce jour		

Il vous demande de

- 2.1 - Compléter le bordereau de recettes du mois de janvier sur le document n° 2 page 9.
- 2.2 - Calculer le chiffre d'affaires TTC de la journée sur le document n° 3 page 9.
- 2.3 – A l'aide des renseignements ci-dessous, calculez le montant des espèces en fin de journée (caisse théorique) document n° 4 page 9. Complétez-le.

Voici le détail de la caisse au début de la journée du 22 janvier en nombre de pièces et de billets.

Nombre	Nature	Total
1	Billet de 20 €	20 €
1	Billet de 10 €	10 €
1	Billet de 5 €	5 €
10	Pièce de 2 €	20 €
5	Pièce de 1 €	5 €
8	Pièce de 50 centimes	4 €
10	Pièce de 10 centimes	1 €

- 2.4 - Calculer le montant des espèces qui sont réellement en caisse en fin de journée, à l'aide des renseignements suivants et complétez le tableau du document n° 5 page 10.

Voici le détail en nombre de pièces et de billets, de la caisse du 22 janvier , en fin de journée :

Nombre	Nature	Total
2	Billet de 50 €	100 €
2	Billet de 20 €	40 €
1	Billet de 10 €	10 €
2	Billet de 5 €	10 €
10	Pièce de 2 €	20 €
5	Pièce de 1 €	5 €
10	Pièce de 50 centimes	5 €
40	Pièce de 10 centimes	4 €

- 2.5 - Etablir le bordereau de remise en banque des espèces (Document n°6 page 10) tout en sachant que le fond de caisse doit être de 65 € avec le même nombre de pièces et de billets que celui du début de journée du 22 janvier. Le reste des espèces sera remis en banque.

## TROISIÈME PARTIE : FACTURATION ET ENCAISSEMENT

3.1 - Grâce à la fiche de fabrication et le tarif du fournisseur BG et ESSILOR, votre tuteur vous demande d'établir au 23 janvier 2002 la facture à la cliente suivante sur le document n° 7 page 11.

Mme LARUT Françoise  
Route de Besançon  
39 000 Lons Le Saunier

Cette cliente a droit à un rabais de 8 % car elle devra attendre 2 mois pour obtenir la paire de lunettes.

Tarif de BG

N° de monture	Prix public HT en euros
Monture N° 1583	224.54
Monture N° 1584	250.00
Monture N° 1585	242.50

Tarif d'ESSILOR

Description	Prix public HT en euros
Verre OD 65/70 Var confort 16 rapidgris	205.80
Verre Var OG 65/70 Var confort 16 rapidgris	215.00

<b>Fiche de fabrication</b> 24/01/02	Mme Larut Françoise Route de Besançon 39 000 Lons Le Saunier
Verres multifocaux	Diamètre
OD (- 0.25)	65/70
OG	65/70
<b>Monture choisie N°1583 chez BG</b>	

3.2- Enregistrer la facture N°123 dans la comptabilité du magasin « **OPTIC 2002** » sur le ticket le ticket comptable du document n° 8 page 11 à l'aide de l'extrait de plan de compte ci-dessous :

**445660 TVA déductible sur autres biens et services**  
**445710 TVA collectée**  
**401142 Fournisseur BG**  
**401282 Fournisseur ESSILOR**  
**401999 Fournisseurs divers**  
**411999 Clients « magasin »**  
**607100 Achats de lunettes de vue**  
**607200 Achats de lunettes solaires**  
**707100 Ventes de lunettes de vue**  
**707200 Ventes de lunettes solaires**

**QUESTION 1 (ANNEXE 1) :**

Qu'est-ce que la FRANCHISE ?

--

**QUESTION 2 (ANNEXE 1) :**

Complétez le tableau ci-dessous en citant le nom des parties et en précisant trois obligations réciproques pour chacune.



**QUESTION 3 (ANNEXE 2) :**

Quelle est la fonction du DIP ? (Document d'Information Précontractuelle) ?

--

**QUESTION 4 (ANNEXE 2) :**

Quelle est la tendance de cette forme de commerce en France depuis 1993?

**QUESTION 5 (ANNEXE 2) :**

En 1998, quel rang occupe la France au niveau européen ?

**Document n°2 (à rendre avec la copie)**

**Bordereau de recettes de caisse du mois de janvier**

JOUR	ESPÈCES	CHÈQUES	CARTES BANCAIRES
21	200 €	1 565.50 €	200.00€
22			

**Document n°3 (à rendre avec la copie)**

Chiffre d'affaires TTC : _____
Justification :

**Document n°4 (à rendre avec la copie)**

Montant en caisse en fin de journée du 22/01/02 (Caisse théorique)
Calcul :

**Document n°5 (à rendre avec la copie)**

Montant des espèces en caisse en fin de journée du 22/01/02 (caisse réelle)
Calcul :
Montant de la caisse théorique en fin de journée du 22/01/02 :
Montant de la caisse réelle en fin de journée du 22/01/02 :
Que constatez-vous ? Quelles peuvent être les raisons ?

**Document n° 6 (à rendre avec la copie)**

	Nombre	Billets et pièces	Montant
Banque du centre Rue du commerce 39 000 Lons Le Saunier		Billet de 500 € Billet de 200 € Billet de 100 € Billet de 50 € Billet de 20 € Billet de 10 € Billet de 5 € Pièce de 2 € Pièce de 1 € Pièce de 0.5 € Pièce de 0.2 € Pièce de 0.1 €	
Montant en lettres :			
Date :			
Signature du client			
Au crédit du compte : 4106 999 999		TOTAL	

**Document n° 7 (à rendre avec la copie)**

Facture n°123			
OPTIC 2002 25 rue Lecourbe 39 000 Lons Le Saunier RCS B 630 622 863			
A  le	Doit		
Description	Quantité	Prix unitaire	Montant
Verres OD Verres OG Monture Divers			
Montant HT			
Réduction:			
Montant net commercial			
Montant de TVA à 19,60%			
Net à payer			

**Document n° 8 (à rendre avec la copie)**

Ticket comptable			
Date:			
Libellé:			
N° de compte	Intitulé du compte	DEBIT	CREDIT
	TOTAL		