Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Charcutier, veuillez visiter :
bpcharcutier.fr/annales-sujets-et-corriges

RESERVE A L' ANONYMAT

Le candidat doit inscrire ci – dessous son numéro de table

B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Dominante : ..... Code spécialité : .....

Épreuve : **E4 – U42 Environnement Eco. et Juridique et sociale de l'entreprise** Durée : **2 h 00**

Centre d'écrit ..... Session : **2005**

NOM et Prénoms : .....

(en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse)

Date et lieu de naissance : .....

Griffe du correcteur

B.P. : CHARCUTIER TRAITEUR

Dominante : .....

Épreuve : **E4 – U42 Environnement Eco. et Juridique et sociale de l'entreprise**

Session : 2005	N° de sujet **05-1622**	Folio **1 / 8**

DOSSIER N° 1 : LE CHOIX D'UNE FORME JURIDIQUE

Vous êtes salarié dans l'entreprise artisanale « Aux Délices du Périgord » 20 rue du Fin Palais 59000 LILLE.

Le chef d'entreprise, Monsieur Jean SARLA, compte sur vos connaissances juridiques, fiscales et comptables pour l'aider à prendre certaines décisions concernant une éventuelle transformation de la forme juridique de son entreprise qui prospère et vous confie la gestion de son affaire.

Adopter le bon choix constitue une étape primordiale.
L'entrepreneur peut opter pour une forme individuelle ou une forme sociétaire.
Définissez les termes suivants :

1 - Entreprise individuelle :

.....

2 - Entreprise sociétaire :

.....

Le caractère indépendant de Monsieur SARLA vous invite à de l'autonomie dans les prises de décisions.

3 - Citez les deux formes juridiques susceptibles de l'intéresser

⇨ .....

⇨ .....

4 - Précisez, pour chaque forme choisie, les avantages et les inconvénients. (au moins 2 de chaque).

FORMES JURIDIQUES		
AVANTAGES		
INCONVÉNIENTS		

5 - Cependant, Monsieur SARLA est propriétaire d'une résidence secondaire acquise par héritage. Identifiez le choix juridique le mieux adapté.

.....

6 - Justifiez votre choix.

.....

Après réflexion, Monsieur SARLA envisage de travailler avec un associé.
Repérer la structure juridique adaptée à ce nouveau sujet.

7 - Définissez-en les caractéristiques.

Caractéristiques	
Capital minimal	
Nombre d'associés	
Régime social	
Régime Fiscal	

8 - Précisez si cette forme juridique protège son patrimoine privé.

.....

DOSSIER N° 2 : LA FRANCHISE

Monsieur SARLA envisage d'adhérer à un réseau de franchise.
À l'aide du document 1, répondez aux questions suivantes :

1 - Donnez la définition de la franchise.

.....

.....

.....

2 - Donnez le nom du franchiseur et du franchisé.

⇨ .....

⇨ .....

3 - Déterminez 3 avantages et 3 inconvénients pour le franchisé.

AVANTAGES :

-

-

-

INCONVÉNIENTS :

-

-

-

4 - Déterminez 3 avantages et 3 inconvénients pour le franchiseur.

AVANTAGES :

-

-

-

INCONVÉNIENTS :

-

-

-

DOSSIER N° 3 : LA T.V.A.

Monsieur SARLA vous demande d'établir les travaux préparatoires à la déclaration de TVA pour le mois de mai 2004. L'entreprise est soumise au régime d'imposition du réel normal.

Pour réaliser vos travaux, il vous communique le chiffre d'affaires pour le mois de mai 2004 : soit 22 963,20 € TTC.

Au cours du mois de mai 2004, l'entreprise a réalisé diverses opérations d'achats :

- Achats de biens et services hors taxes au taux de 19,6 % : 9 562,45 €
- Achats de mobilier pour l'entreprise hors taxe au taux de 19,6 % : 4 764 €
- Achats de biens et services hors taxes au taux de 5,5 % : 127,30 €

1 - Complétez le tableau de calcul de la TVA collectée ci-dessous :

PRESTATIONS	C.A. TTC	TAUX DE TVA	C.A. HT	MONTANT TVA
TOTAUX				

2 - Complétez, ci-dessous, le tableau de calcul de la TVA déductible du mois de mai 2004.

ÉLÉMENTS DE CALCUL	VALEUR TTC	TAUX DE TVA	VALEUR HT	MONTANT TVA
Achats de biens et services à 19,6 %				
Achats de biens et services à 5,5 %				
Achats de mobilier				

3 - Complétez, ci-dessous, le tableau de calcul de la TVA à reverser à l'État.

ÉLÉMENTS DE CALCUL	MONTANT
TVA collectée	
TVA déductible sur biens et services	
TVA déductible sur achats d'immobilisations	
TVA à reverser à l'état ou crédit de TVA *(rayer la mention inutile)*	

DOCUMENT 1

EXTRAITS DU CONTRAT DE FRANCHISE « LES COPAINS D'ABORD »

Les Copains d'Abord

Restaurants

Franchise ENTRE : Georges LASSENCE 17, rue de Caux 34120 TOURBES Dénommé ci-après le franchiseur, D'une part	ET : Dénommé ci-après le franchisé, D'autre part

Il a été décidé ce qui suit :

ARTICLE 1 – OBJET
Le présent contrat a pour objet l'affiliation au réseau de franchise « LES COPAINS D'ABORD » des points de vente par le franchisé et situés :

.....

(...)

ARTICLE 2 – AUTONOMIE DU CONTRAT DE FRANCHISE
(...)

ARTICLE 3 – CONSIDÉRATION DE LA PERSONNE
(...)

ARTICLE 4 – EXCLUSIVITÉ
Dans le secteur défini dans l'annexe du présent contrat, le franchiseur reconnaît au franchisé : l'exclusivité d'appartenance au réseau de franchise « Les Copains d'Abord » et s'engage en conséquence à n'installer aucun autre franchisé ni aucune succursale dans ce secteur pendant toute la durée du présent contrat. (...)

ARTICLE 5 – USAGE DE L'ENSEIGNE
5.1 [...]
5.2 - Le franchiseur accorde au franchisé le droit d'utiliser à titre d'enseigne ladite marque « Les Copains d'Abord », et lui garantit contre tout tiers la jouissance paisible de ce doit, sur son territoire.
5.3 - Le franchisé doit apposer sur les magasins l'enseigne « Les Copains d'Abord » et ne désigner les magasins par aucune autre enseigne.
5.4 - Commerçant indépendant, le franchisé doit prendre garde à tout usage de la dénomination « Les Copains d'Abord » qui tiendrait à faire croire que le franchisé est une succursale, un mandataire ou un préposé du franchiseur.

(...)
ARTICLE 6 – TRANSMISSION DU SAVOIR-FAIRE DU CUISINIER
Le franchiseur transmettra au franchisé le savoir-faire résultant de son expérience de restaurateur et de gestionnaire dans le secteur faisant l'objet du présent contrat dans les conditions exposées ci-dessous :

- Le franchiseur formera le franchisé aux techniques spécifiques de la franchise en question par un stage pratique d'une durée à déterminer entre les deux parties et dans les locaux de l'un ou de l'autre, suivant les disponibilités des deux parties ;
- Le franchiseur aidera le franchisé à résoudre, dans les limites possibles, les problèmes comptables et bancaires de son franchisé, notamment en présentant celui-ci à son comptable et à son banquier ;
- Le franchiseur présentera le franchisé à tous ses fournisseurs et prestataires de service de telle façon que le franchisé ait les meilleurs rapports possibles avec ceux-ci et puisse profiter des mêmes avantages et des mêmes prix que ceux accordés au franchiseur.

DOCUMENT 1 : (Suite)

ARTICLE 7 – PROTECTION DU SAVOIR-FAIRE DU FRANCHISEUR
(...)
ARTICLE 8 – DROIT D'ENTRÉE ET REDEVANCES
Le droit d'entrée dans la franchise est fixé à 130 euros hors taxe la place assise, avec un minimum de 4 575 euros hors taxes, payable à la signature du contrat. Il comprend :

- La jouissance de l'enseigne ;
- L'aide au choix du local et à l'implantation des locaux (cuisine et salle) ;
- L'assistance pour l'ouverture de l'établissement ou encore lorsque le franchisé rencontre des problèmes de personnel ;
- La fourniture des casseroles à moules (1 par place assise), du système exclusif à la toise à vin, d'un carton de 2 400 serviettes, d'une statue de Manneken-Pis, et chaque année, des menus imprimés nécessaires pour l'année ;
- Le franchiseur remettra au début du contrat et chaque année, au moment de la parution de la nouvelle carte, des fiches techniques expliquant les recettes spécifiques, les proportions à respecter pour chacun des plats, les trucs et astuces de la carte, les décorations des plats et assiettes, les recettes des pâtisseries spécifiques à la franchise, ceci, de façon à garder l'uniformité et la qualité des produits vendus dans tous les points de vente ;
- Le franchisé se devra de respecter les normes prévues pour les différentes recettes, telles que choix des pièces de viande, calibre des frites, des gambas, des langoustines, des filets de poisson, et surtout de s'assurer du bon calibrage et de la fraîcheur des moules, principal produit de notre franchise.

En contrepartie de la notoriété de l'enseigne, de la transmission du savoir-faire le franchisé s'engage à verser à la franchise « Les Copains d'Abord » une redevance annuelle correspondant à 2 % du chiffre d'affaires HT du point de vente du franchisé.
Pour ce faire, le franchisé devra faire parvenir à Monsieur POUSSINE, comptable du franchiseur, ou plus tard à l'administration fiscale, soit un bilan ou un compte de résultat que le franchisé aura réalisé au cours de l'exercice précédent. La redevance, due, majorée de la TVA, devra être réglée au franchiseur au plus tard le premier février de chaque année. Le franchiseur établira aussitôt une facture reprenant les sommes payées par le franchisé.
ARTICLE 9 – ASSISTANCE PUBLICITAIRE
Le réseau de franchise sera, suivant les besoins, des campagnes publicitaires. Le contenu de ces campagnes, leur durée, les moyens de communication utilisés, leur zone de diffusion, seront décidés d'un commun accord par les membres de l'ensemble du réseau, y compris le franchiseur. Celui-ci s'engage à reverser 25 % des redevances qu'il aura perçues dans la campagne publicitaire, mais il est convenu que sa part ne pourra dépasser cette proportion.
ARTICLE 10 – INDÉPENDANCE COMMERCIALE
(...) Le franchisé, entrepreneur indépendant, doit faire son affaire personnelle de toute obligation lui incombant du fait des lois et règlements à l'égard des pouvoirs publics ou de toute personne, sans que jamais le franchiseur puisse être recherché du fait de l'inobservation des obligations pesant sur le franchisé.
(...)
ARTICLE 11 – POLITIQUE COMMERCIALE
Chaque année, au cours du mois de février, le franchiseur réunira les franchisés pour mettre en place la politique commerciale de l'année, en particulier la recherche de fournisseurs communs, la négociation de prix de gros, les campagnes publicitaires, et tout ce qui en général peut permettre le développement harmonieux du réseau.
ARTICLE 12 – NON-CONCURRENCE
(...)
ARTICLE 13 – DURÉE
(...)
ARTICLE 14 – RÉSILIATION
(...)
ARTICLE 15 – SUITE DE LA FIN DU CONTRAT
(...)
ARTICLE 16 – APPROVISIONNEMENT DU FRANCHISÉ
Le franchisé peut, bien sûr, profiter de tous les avantages obtenus par le franchiseur auprès de ses fournisseurs, mais il lui est aussi laissé toute liberté de s'approvisionner auprès des fournisseurs avec qui il souhaite travailler, pour autant que les critères de qualité des produits soient respectés.
ARTICLE 17 – RÈGLEMENT DES LITIGES : CLAUSE COMPROMMISOIRE
(...)

Fait à

Le en originaux

Le franchiseur Le franchisé

Georges Lassence © 2000

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.