

BTS OPTICIEN LUNETIER

Economie et gestion de l'entreprise – U 3

Session 2025

Proposition de corrigé par **Zaky MAROC**, professeur de gestion, au lycée technique privé d'optométrie de Bures sur Yvette.

Note : ce corrigé n'a pas de valeur officielle, et n'est donné qu'à titre informatif sous la responsabilité de son auteur, par Acuité.

Dossier 1 : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES DU POINT DE VENTE DE STRASBOURG

1.1 Conseil sur le fondement juridique d'un licenciement

Cadre juridique : Depuis une loi du 13 juillet 1973, l'employeur doit justifier un licenciement, qu'il soit pour motif personnel ou pour motif économique, par une double condition de fond, faute de quoi il serait qualifié de licenciement abusif.

L'article L 1 232-1 du Code du travail mentionne cette double condition :

*Tout licenciement (...) ...est justifié par une cause **réelle et sérieuse**.*

La réalité du motif, c'est son caractère objectif, et le caractère sérieux, c'est une gravité suffisante pour impacter le fonctionnement normal de l'entreprise.

L'employeur a aussi un délai maximum pour sanctionner :

Article L 1 332-4 du Code du Travail :

Aucun fait fautif ne peut donner lieu à lui seul à l'engagement de poursuites disciplinaires au-delà d'un délai de deux mois à compter du jour où l'employeur en a eu connaissance, à moins que ce fait ait donné lieu dans le même délai à l'exercice de poursuites pénales.

FAITS : le caractère objectif est avéré : ouverture du magasin avec 1 heure de retard (10 h 00 au lieu de 9 H 00), perte de clientèle, insubordination.

Caractère sérieux : atteinte à l'image de l'entreprise, perte de chiffre d'affaires, remise en cause du pouvoir de direction de l'employeur.

La prescription extinctive du droit à sanctionner n'est pas atteinte : les derniers faits remontent à une semaine

CONSEIL : M. Muller a le droit de procéder au licenciement pour motif personnel de M. Werhung. Le motif principal est l'insubordination, qui est en principe une faute grave.

En effet, M. Muller avait déjà fait un rappel au salarié de ses obligations, et lui avait délivré un avertissement. Il pourra aussi s'appuyer sur les témoignages des clients lésés par ces retards d'ouverture.

Du fait de cette faute grave, il devra prononcer la mise à pied conservatoire de M. Wehrung, avant de lancer la procédure du licenciement.

1.2 Les étapes de la procédure de licenciement

Mise à pied conservatoire ;

Lancement rapide (*la Cour de cassation avait jugé que 7 jours, c'est trop long*) de la procédure de licenciement en 3 étapes :

Convocation à un entretien préalable ;

Entretien contradictoire ;

Notification du licenciement.

1.3 Juridiction compétente en cas de recours du salarié

Conseil des prud'hommes, car il s'agit d'un conflit individuel en droit du travail.

1.4 Justification du contrat d'embauche

S'agissant d'un poste permanent, l'employeur est obligé d'embaucher en CDI. Il n'a pas le droit non plus, d'embaucher en CDD un salarié, dans l'attente du recrutement du salarié en CDI pour ce poste.

1.5 Légalité de l'annonce d'offre d'emploi

L'annonce est illégale car discriminatoire.

Pour la rendre ici légale, il faut : pas de genre, pas d'âge, pas d'origine.

1.6 Adéquation de la rémunération proposée avec la convention collective et justification

Le salaire brut proposé est de 2 100 € pour faire de la réfraction, avec une licence d'optométrie, et de l'expérience, et avec des compétences en contactologie.

L'offre est cohérente par rapport aux minima de la convention collective, si l'on se réfère au coefficient B ou C.

L'employeur doit respecter le minimum mais peut rémunérer au- dessus...

1.7 Coût mensuel pour M.Muller

Les charges de personnel représentent les salaires bruts additionnées des charges sociales patronales : $2\,100 \times 1,5 = 3\,150$ €

Dossier 2 : Stratégie commerciale du point de vente d'Haguenau

2.1 Chiffre d'affaires TTC potentiel du futur magasin

Nombre de porteurs corrigés de l'évasion commerciale :

A : 10 224 B : 5 821 C : 6 910

Chiffre d'affaires TTC potentiel total annuel corrigé par l'IRV :

$$[(10\,224 \times 624) + (5\,821 \times 528) + (6\,910 \times 432)] / 2,4 = 5\,182\,660 \text{ €}$$

Chiffre d'affaires TTC enrichi de l'invasion :

$$5\,182\,660 \times 1,35 = 6\,996\,591 \text{ €}$$

$$\text{Chiffre d'affaires TTC disponible : } 6\,996\,591 \text{ €} \times 12 \% = 839\,590,92 \text{ €}$$

2.2 Pertinence de l'implantation à Haguenau

Le chiffre d'affaires potentiel est important même HT;

Deux zones (A et B) sur trois ont un potentiel de pouvoir d'achat supérieur à la moyenne nationale ;

La politique commerciale devra être pertinente au regard des caractéristiques de la zone de chalandise ;

Il reste à prolonger le compte de résultat comptable par de la comptabilité analytique (seuil de rentabilité,...)

2.3 Opportunités commerciales pour les montures éco-responsables et conclusion

Répondre aux demandes des porteurs soucieux de l'environnement ;

S'engager dans une démarche RSE, qui est prise en compte par la loi française

M. Muller doit d'abord estimer la demande potentielle avant d'engager des achats...

2.4 Taux de marge de la monture pour chaque fournisseur

$$\text{Marge brute chez le fournisseur A : } 163,25 - 69,20 = 93,35 \text{ €}$$

$$\text{Taux de marge : } (93,35 / 69,90) \times 100 = 133,55 \%$$

$$\text{Marge brute chez le fournisseur B : } 174,92 - 75 = 99,92 \text{ €}$$

Taux de marge : $(99,22 / 75) \times 100 = 133,23 \%$

2.5 Arguments en faveur d'un fournisseur

Le fournisseur B permet à l'opticien de payer à plus de 30 jours, délai de livraison plus court, et taux de marge brute équivalent.

2.6 Pertinence du nom de marque

Les critères de validité commerciale d'une marque sont :

Nom court (pour faciliter la mémorisation et la prononciation) ;

Euphonique ;

Evocatrice (du produit) ;

Originale (c'est aussi un critère juridique) ;

Eventuellement déclinable et internationale.

Ici le nom « Etik by Muller » correspond bien à ces exigences.

2.7 Enjeux de la protection de la marque

Rester propriétaire (pendant 10 années renouvelables à volonté) avec tous les droits patrimoniaux (monopole d'exploitation, distinction, ...) qui en découlent, et pouvoir lutter contre la concurrence déloyale.

2.8 Démarches de la protection de la marque

Vérification de sa légalité (respect de l'ordre public, termes non génériques, ...);

Vérification de la disponibilité (priorité au primo déposant) ;

Publication de la demande ;

Enregistrement de la marque.

Dossier 3 : Analyse financière du point de vente de Haguenau

3.1 Calculs de 4 soldes intermédiaires de gestion

Marge commerciale : $731\,000 - 331\,522 = 399\,478 \text{ €}$

Valeur ajoutée : $399\,478 - 125\,188 = 274\,290 \text{ €}$

Excédent brut d'exploitation : $274\,290 - 185\,608 = 88\,682 \text{ €}$

[Résultat d'exploitation : $88\,682 - 33\,944 = 54\,738 \text{ €}$] : solde non demandé, mais étape calculatoire utile avant le dernier solde demandé)

Résultat courant avant impôt : $54\,738 - 5\,250 = 49\,48 \text{ €}$

3.2 Commentaire des résultats et conclusion sur le prévisionnel comptable

Le chiffre d'affaires prévisionnel est supérieur de 36,2 % au chiffre d'affaires moyen de la profession en Alsace.

Mais le chiffre d'affaires prévisionnel est peut-être sur estimé, et le chiffre d'affaires moyen est plus vieux de 2 ans par rapport au prévisionnel.

Taux de marge commerciale (*attention ici, c'est en fait le taux de marque qui est mentionné*) :

Ce taux pour le futur magasin ($399\,478 / 731\,000 \times 100 = 54,65 \%$) est inférieur de 7,35 points

Là aussi le cout d'achat des marchandises est peut-être sur évalué, la variation du stock est favorable, mais il est curieux de trouver une variation de stock pour un magasin prévisionnel

Taux de valeur ajoutée : 37,52 % nettement supérieur à celui de la profession

Taux de masse salariale : 24,15 %, au-dessus de la moyenne

Taux d'excédent brut d'exploitation : 12,13 % en dessous de la moyenne du fait d'une masse salariale plus forte

Taux de résultat courant : 6,77 % en dessous de la moyenne par impact de l'EBE et des charges d'intérêts

Conclusion :

Le compte de résultat prévisionnel reste optimiste en montrant une viabilité du projet, ce qui n'empêche pas de revoir certaines charges à la baisse : achat des marchandises (flux plus tendu) ,et masse salariale (recours à l'apprentissage)

3.3 Plan d'amortissement comptable du local

Années	Base amortissement	Annuités	Valeur nette comptable
1	60 000	14 333,33	65 666,67
2	60 000	15 000	50 666,67
3	60 000	15 000	35 666,67
4	60 000	15 000	20 666,67
5	60 000	666,67	20 000

3.4 Plan d'amortissement bancaire de l'emprunt

Années	Capital restant du	Intérêts	Amortissements	Annuités
1	150 000	5 250	28 072 ,165	33 322,165
2	121 927,84	4 267,4744	29 054,691	33 322,165
3	92 873,15	3 250,5602	30 071,605	33 322,165
4	62 801,545	2 198,054	31 124,111	33 322,165
5	31 677,434	1 108,7101	32 213,455	33 322,165

3.5 Cout total emprunt

Frais de dossier + somme des intérêts = 16 464,8 €

3.6 Un mode de financement alternatif à l'emprunt avec ses avantages et inconvénients

Financement participatif pour les 70 000 € de matériel :

Avantages : Formalités simples, fonds rapidement disponibles , ...

Inconvénients : frais à payer à la plateforme, incidence fiscale,...