

BTS OPTICIEN LUNETIER
Economie et gestion de l'entreprise – U 3
Session 2022

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

Auteur des manuels d'exercices juridiques pour étudiants en optique « Le Cahier de droit pour l'opticien » tome 1 et 2

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 : Stratégie commerciale du projet d'optique à domicile

1.1 Justification de l'opportunité de lancer l'activité opticien à domicile sur Etretat

Part importante de résidences principales (clientèle sédentaire) : 48 %

Part actifs + retraités : 74 %

Part des 60 ans et plus en progression entre 2011 et 2016

Donc cible importante sur 2 critères : personnes à mobilité réduite, et personnes manquant de temps pour aller chez l'opticien

1.2 Quatre intérêts commerciaux pour Etretat Optique de développer l'optique à domicile

Compléter le chiffre d'affaires ;

Ne pas laisser la concurrence prendre des parts de marché et fidéliser ;

Possibilité d'employer des collaborateurs sous le statut social de micro entrepreneur pour un développement sans obérer la rentabilité ;

Valoriser la profession par les examens de vue ;

Diversification future avec l'audioprothèse à domicile, déjà pratiquée en France

1.3 Deux arguments justifiant le choix d'une large gamme de montures

Souvent l'opticien à domicile présente un petit assortiment, compte tenu du mode d'action en colportage, avec une marmotte limitée en taille ;

La monture est aussi un accessoire de mode ;

Il faut séduire la clientèle active et pressée qui choisit ce mode, uniquement pour gagner du temps.

1.4 Conseil justifié sur l'assortiment

Le label **made in France** ne certifie pas que le produit a été élaboré entièrement en France, par exemple il suffit qu'il ait été assemblé en France ...

Le label **Origine France garantie** prévoit que le produit a acquis ses caractéristiques essentielles en France, et que son coût de revient unitaire s'est formé entre 50 et 100 % en France.

Le label Origine France garantie est donc un argument porteur, en termes de qualité, et de défense de l'économie française, face aux fabrications délocalisées pour abaisser les coûts de revient.

1.5 prix de vente psychologique

Prix TTC	Rép Q.1	Rep Q.2	Cumul A	Cumul B	Non acheteurs	Acheteurs
90	0	27	0	100	100	0
120	0	35	0	73	73	27
150	0	17	0	38	38	62
180	3	13	3	21	24	76
210	7	8	10	8	18	82
240	10	0	20	0	20	80
270	12	0	32	0	32	68
300	19	0	51	0	51	49
330	26	0	77	0	77	23
360	23	0	100	0	100	0
TOTAL	100	100				

Le prix psychologique est donc de 210 € TTC avec 82 % d'acheteurs potentiels

1.6 Trois limites du calcul du prix psychologique

Pas de prise en compte des 2 autres facteurs majeurs du prix de vente : coûts, concurrence ;

Pas de maximisation automatique du chiffre d'affaires, et donc de la marge ;

Prix obtenu par représentation mentale souvent différent du prix payé.

1.7 communication numérique sur l'optique à domicile : 2 avantages et 2 inconvénients

2 avantages :

- Instantanéité du contact ;
- Faible coût

2 inconvénients :

- Cible âgée peut être non informatisée ;
- Rejets des courriels (filtre anti spams,...)

1.8 Deux actions justifiées de communication commerciale complémentaires de la communication numérique

Démarchage téléphonique : il permet un échange qui peut être plus convaincant qu'une lettre électronique ;

Prospectus en boîte aux lettres : aspect plus pratique pour la cible âgée.

Dossier 2 : aspects comptables et financiers

2.1 deux avantages et deux inconvénients pour l'emprunt et le crédit-bail

	Emprunt	Crédit-bail
2 avantages	Déductibilité des intérêts ; Disposition immédiate de fonds importants	Déductibilité des loyers ; Pas d'apport
2 inconvénients	Poids sur la trésorerie ; Menace sur le patrimoine personnel en cas de garanties accordées au banquier (cautionnement, hypothèque)	Coût supérieur à l'emprunt ; Impossible de faire un amortissement comptable en cours de location

2.2 Plan de remboursement de l'emprunt bancaire

Années	Capital restant du	Intérêts	Amortissements bancaires	Annuités constantes
---------------	---------------------------	-----------------	---------------------------------	----------------------------

1	25 000	500	8 169	8 669
2	16 831	337	8 332	8 669
3	8499	170	8 499	8 669

2.3 incidences de l'emprunt sur le bilan comptable et le compte de résultat comptable

Dans le bilan :

La dette bancaire en capital sera enregistrée dans la partie inférieure du passif ;

La somme empruntée sera enregistrée sur le compte banque dans l'actif circulant ;

En actif immobilisé, dans la première colonne en euros, les investissements seront reportés en valeur brute HT, en seconde colonne en euros de l'actif apparaîtront les amortissements comptables cumulés d'année en année, en troisième colonne en euros de l'actif, apparaîtra la valeur nette comptable, décroissante d'année en année.

Dans le compte de résultat :

En charges financières, les intérêts annuels seront reportés ;

Baisse de son bénéfice imposable grâce à la déductibilité des intérêts.

2.4 Calculs aboutissant au FNT de la fin 2023

Chiffre d'affaires – les charges décaissées et non décaissées (DAP) :

$$60 000 - (21 000 + 28 450 + 8 600 + 500) = 1 450 \text{ € (résultat brut)}$$

Résultat brut - impôt sur les bénéfices :

$$1 450 - 217 = 1 233 \text{ € (résultat net)}$$

Résultat net + DAP – amortissement bancaire :

(Les DAP étant des charges non décaissées, elles alimentent la trésorerie potentielle, en revanche l'amortissement bancaire étant une charge décaissée, il appauvrit la trésorerie potentielle)

$1\ 233 + 8\ 600 - 8\ 169 = 1\ 664 \text{ €} = \text{FNT non actualisé}$

FNT actualisé fin 2023 :

$1\ 664 \times 1,05^{-1} = 1\ 585 \text{ €}$

2.5 Calcul de la V.A.N.

$- 950 + (1\ 585 + 15\ 172 + 26\ 910) = 42\ 717 \text{ €}$

2.6 Compte de résultat différentiel en 2023

Postes	Euros	Pourcentages
Chiffre d'affaires	60 000	100%
Cout variable	21 000	35 %
Marge sur cout variable	39 000	65 %
Coût fixe	37 550 (*)	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
Résultat	1 450	2,42 %

(*) Sans indication, le candidat doit considérer, les DAP et les intérêts d'emprunt, comme des charges fixes, car ces dépenses ne sont pas directement liées au volume d'activité de l'entreprise.

2.7 Seuil de rentabilité en euros en 2023

$37\ 550 / 0,65 = 57\ 769,23 \text{ €}$

2.8 Point mort en 2023

$(57\ 769,23 / 60\ 000) \times 12 = 11,55 \text{ mois}$

2.9 Conclusion sur les résultats et la pertinence de développer l'activité d'opticien à domicile

La marge nette est faible (2,42 %), et le SR est atteint en quasi fin d'année, mais il s'agit de l'année de lancement ;

La prévision (annexe 6) présente une progression annuelle de 30 000 € en 2024 et 2025 ;

Il semble donc lucratif de lancer cette activité, avec une vision à long terme, notamment en tenant compte du vieillissement de la population ...

Dossier 3 : aspects juridiques

3.1 Les différents statuts sociaux pour la conjointe de monsieur Leblanc

Statuts sociaux	Présentation
Collaboratrice	Activité régulière dans l'entreprise, bénévolat, participe aux actes de gestion, régime social des indépendants, statut temporaire de 5 ans maximum, à compter de 2022, puis le collaborateur bascule d'office sur le statut salarié, s'il n'a pas choisi un des 2 autres statuts
Salariée	Contrat de travail, salaire conventionnel ici, régime général de la sécurité sociale, couverture chômage, pas d'acte de gestion car elle est sous lien de subordination
Associée	<i>Impossible ici car la société est unipersonnelle (EURL)</i>

3.2 Impact de l'entrée de madame Leblanc comme associée

L'EURL doit se transformer en société pluripersonnelle : SARL, ou SAS, ou SA, ou SNC. Formalités auprès du greffe du tribunal de commerce.

3.3 Proposition justifiée d'un statut juridique adapté

Les époux Leblanc peuvent choisir la SAS : cette société n'exige que la nomination d'un président, et laisse une liberté de fonctionnement ;

Le capital actuel est largement suffisant puisqu'en SAS le capital est libre ;

Les apports en industrie sont possibles.

3.4 Droit d'imposer des nouveaux horaires au salarié Arsène

Un changement d'horaires, sans allongement de la durée du travail, est un « **changement des conditions de travail** », c'est -à- dire une altération légère du contrat, que le salarié est obligé d'accepter. A défaut, son refus est en principe qualifié de faute grave, car c'est une insubordination.

Si le changement d'horaires perturbe le droit au repos et/ou la vie privée d'Arsène, ou si les horaires sont faits sur mesure dans le contrat de travail, c'est une « **modification du contrat de travail** », nécessitant alors l'accord d'Arsène.

Donc oui, M. Leblanc peut imposer ce changement d'horaires à Arsène, en vertu de son pouvoir de direction, c'est -à -dire en vertu de son droit de diriger unilatéralement son entreprise, dans l'intérêt de celle-ci.

3.5 Juridiction compétente en cas de litige persistant avec justification

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