

# BTS OPTICIEN LUNETIER

## ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE - U3

**SESSION 2024**

---

**Durée : 3 heures**

**Coefficient 5**

---

### **Matériel autorisé**

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

**Tout autre matériel est interdit.**

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.**

**Le sujet comporte 12 pages numérotées de 1/12 à 12/12.**

<b>BTS OPTICIEN LUNETIER</b>	<b>Session 2024</b>
Économie et gestion de l'entreprise	Code : 24OLECO Page 1/12

## SOMMAIRE

Annexe 1 - Optique « hors les murs », le pari d'une autre manière d'exercer .....	6
Annexe 2 - Données socio-économiques et démographiques de l'Ardèche méridionale ....	7-8
Annexe 3 - Informations relatives à la zone de chalandise de la future activité d'optique à domicile.....	9
Annexe 4 - Bilan comptable au 31.12. 2023 de « l'Optique Beauregard » .....	10
Annexe 5 - Ratio d'endettement et capacité d'autofinancement .....	10
Annexe 6 - Soldes intermédiaires de gestion de « l'Optique Beauregard » au 31/12/2023 ..	11
Annexe 7 - Données relatives à l'emprunt.....	11
Annexe 8 - Extrait du projet de contrat de travail du futur opticien .....	12

## BARÈME INDICATIF SUR 100 POINTS

<b>Dossier 1 – Stratégie commerciale et forme de commerce</b>	<b>30 points</b>
<b>Dossier 2 – Aspects comptables et financiers du projet (...)</b>	<b>40 points</b>
<b>Dossier 3 – Projet de recrutement d'un opticien</b>	<b>25 points</b>
<b>Forme (présentation, orthographe)</b>	<b>5 points</b>

## « OPTIQUE BEAUREGARD »

Madame Bellevue, opticienne diplômée depuis 2005, s'est installée, il y a 10 ans, sur la commune « Les Vans » en Ardèche méridionale pour suivre son époux médecin qui avait souhaité s'établir dans cette zone rurale qualifiée de désert médical.

Très rapidement, elle s'est intégrée dans son nouvel environnement et a souhaité reprendre une activité professionnelle.

La commune des Vans étant géographiquement isolée, madame Bellevue a pensé qu'il serait opportun de proposer un commerce d'optique de proximité pour faciliter le quotidien de ses habitants. Des locaux étaient disponibles à côté du cabinet médical de son mari. Profitant de cette opportunité, elle a créé en 2013 une EURL avec un capital de 80 000 euros et a ouvert son magasin « Optique Beauregard ». Elle emploie actuellement deux salariés à temps plein.

Grâce à son professionnalisme et à sa capacité à proposer des produits en lien avec les besoins de la population locale, le magasin « Optique Beauregard » dispose d'une forte notoriété et son activité est florissante. Son chiffre d'affaires est en constante progression depuis quelques années et madame Bellevue souhaite profiter de cette dynamique pour développer en parallèle de son activité en magasin, un service d'optique à domicile qui pourrait démarrer en janvier 2025. En effet, la population de sa zone de chalandise se compose de personnes vieillissantes - installées dans ce joli bourg à l'occasion de la retraite - et de jeunes couples qui travaillent dans les villes proches et qui pourraient constituer une clientèle potentielle.

### DOSSIER 1 – Stratégie commerciale et forme de commerce (Annexes 1 à 3)

Madame Bellevue veut s'assurer de la pertinence sur le plan commercial de son projet et décide de réaliser une étude de son marché local et de son potentiel économique. Elle vous sollicite pour l'étude de ce projet.

- 1.1. **Présenter** les opportunités et les menaces liées au projet d'optique à domicile de madame Bellevue.
- 1.2. **Calculer** le chiffre d'affaires potentiel HT du futur service à domicile en **justifiant** vos calculs.
- 1.3. **Conclure** sur la pertinence de proposer un service d'optique à domicile pour madame Bellevue.

Très récemment, madame Bellevue a été démarchée par une franchise nationale qui lui propose d'intégrer son réseau. L'opticienne sait que cette enseigne s'est lancée depuis deux ans sur le marché de l'optique à domicile et jouit d'une forte notoriété. Dans la perspective de développement de sa nouvelle activité, elle s'interroge sur l'intérêt de changer de forme de commerce.

- 1.4. **Présenter** à madame Bellevue les avantages et les contraintes de la franchise par rapport à sa forme de commerce actuelle.
- 1.5. **Conseiller** madame Bellevue sur la forme de commerce la plus adaptée à son cas. **Justifier** votre réponse.

## **DOSSIER 2 – Aspects comptables et financiers du projet d'optique à domicile (Annexes 4 à 7)**

Ce projet d'optique à domicile nécessite des acquisitions d'un montant de 70 000 euros HT (véhicule, marmotte, mallette d'essai, petit outillage...). Madame Bellevue pense recourir à l'emprunt bancaire pour en financer une partie.

En vue d'un entretien avec son banquier, elle vous sollicite afin de connaître sa situation financière.

- 2.1. Établir** le bilan fonctionnel au 31/12/2023.
- 2.2. Calculer** le fonds de roulement net global (FRNG), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie nette. **Présenter** vos calculs.
- 2.3. Commenter** les résultats obtenus et **conclure** sur la situation financière de l'entreprise.

Elle poursuit sa réflexion pour estimer sa capacité de financement. Son banquier, avec qui elle a rendez-vous, lui demande d'apporter ses derniers documents de synthèse (bilan comptable et compte de résultat).

- 2.4. Expliquer** à madame Bellevue l'intérêt de ces documents de synthèse pour le banquier.
- 2.5. Calculer** le ratio d'endettement d'Optique Beauregard.
- 2.6. Commenter** le résultat obtenu et **conclure** sur sa capacité à emprunter.
- 2.7. Établir** le tableau d'amortissement de l'emprunt. **Présenter** les calculs de la deuxième année de remboursement.

Madame Bellevue projette également de recruter une personne au 1<sup>er</sup> janvier 2025 pour compléter son équipe. Vous attirez son attention sur le fait que ce recrutement ainsi que l'emprunt auront un impact sur les soldes intermédiaires de gestion.

- 2.8. Expliquer** les incidences de l'emprunt et de l'embauche sur les soldes intermédiaires de gestion concernés.

Dans la perspective de trouver le véhicule qui pourrait lui convenir, madame Bellevue se rend dans une concession automobile. Après différents échanges, le vendeur évoque le crédit-bail comme alternative à l'emprunt.

- 2.9. Présenter** les avantages et les inconvénients du crédit-bail pour madame Bellevue.
- 2.10. Indiquer** si le recours au crédit-bail impacte le FRNG et les SIG de madame Bellevue. **Justifier** votre réponse.
- 2.11. Conseiller** un mode de financement à madame Bellevue pour son véhicule. **Justifier** votre choix.

### **DOSSIER 3 – Projet de recrutement d'un opticien (Annexe 8)**

Confortée dans la faisabilité de son projet, madame Bellevue se consacre désormais au recrutement d'un opticien qui aura en charge l'activité « optique à domicile ».

Peu formée aux questions juridiques, madame Bellevue s'interroge sur le type de contrat à proposer mais aussi sur son contenu. Souhaitant se protéger au maximum mais ne voulant pas être hors cadre légal, elle vous sollicite pour que vous la conseilliez sur ce projet.

**3.1. Indiquer** à madame Bellevue si le recours au CDD est envisageable dans cette situation. **Justifier** votre réponse.

Madame Bellevue a rédigé un projet de contrat de travail dans lequel elle a inséré une clause de non-concurrence.

**3.2. Justifier** le bien-fondé d'une clause de non-concurrence dans ce contexte.

**3.3. Apprécier** la validité de la clause de non-concurrence. **Justifier** votre réponse.

**3.4. Expliquer** les conséquences de la non validité d'une clause de non-concurrence sur le contrat de travail.

Vous lui faites remarquer que son projet de contrat ne comporte pas de période d'essai.

**3.5. Présenter** l'intérêt pour chacune des deux parties de prévoir une période d'essai dans le contrat travail.

## Annexe 1 – Optique « Hors les murs », le pari d'une autre manière d'exercer

Alternative au seul exercice en magasin, l'optique à domicile attire un nombre croissant de jeunes (ou moins jeunes) opticiens à la recherche de nouveaux projets. D'autant plus qu'elle correspond à des besoins de prise en charge des soins visuels qui ont pris tout leur sens suite à la crise sanitaire de 2020.

### Une réponse à des besoins

En 2027, selon l'Insee, la France comptera 20 millions de personnes de plus de 60 ans dont 3 millions en perte d'autonomie (2,4 millions à domicile et 610 000 en Ehpad<sup>1</sup>).

D'ici 2040, le nombre de personnes âgées de 60 ans et plus va encore progresser de 67 %. La crise sanitaire en 2020 a cruellement mis en lumière les problèmes d'accès aux soins visuels de ces seniors.

### Des actifs en manque de temps et/ou en demande d'un service ultra personnalisé

Les clients souhaitent une relation avec leur opticien plus proche et orientée vers une prise en charge individualisée.

Il existe aussi un besoin de prévention en santé visuelle des salariés en entreprise.

### Quelques données chiffrées

- Le chiffre d'affaires potentiel de l'optique à domicile : 800 millions d'euros.
- 34 % des porteurs de lunettes souhaitent que l'opticien puisse se déplacer à domicile.



**Benoît Jaubert,**  
directeur général,  
Optic 2000

**“L'exercice  
à domicile exige  
motivation,  
engagement  
et grande rigueur”**

"Jusqu'alors centré sur les plus de 65 ans, le service d'optique à domicile touche progressivement des porteurs plus jeunes en demande d'une autre manière de vivre et consommer. Et on estime qu'à moyen terme, il pourra représenter dans certains territoires 10 % du CA d'un opticien. Actuellement, 1 000 opticiens de notre enseigne le proposent à leurs clients, avec un panier moyen supérieur à celui du magasin. Mais il faut être engagé et motivé : le service exige une excellente préparation du rendez-vous, une rigoureuse analyse des besoins du client, un choix très ciblé des gammes de produits proposés. Et aussi une organisation de sa mobilité, surtout dans les déserts médicaux, pour optimiser son intervention. Avec l'optique à domicile, l'opticien assume complètement son rôle de coach en santé visuelle."

Source : *Bien vu Hors-série le parcours de l'entrepreneur 2021-2022*

<sup>1</sup> Ehpad : établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes

## Annexe 2 – Données socio-économiques et démographiques de l’Ardèche méridionale

### Présentation du territoire de l’Ardèche méridionale

L’Ardèche méridionale est un territoire rural de moyenne montagne, isolé des grandes voies de communication et faiblement peuplé. Sa densité est en moyenne d’environ 50 habitants au km<sup>2</sup>. C’est un territoire qui demeure peu exploité par l’activité agricole. Près de la moitié du territoire est recouvert par des forêts.

Depuis une quinzaine années, l’Ardèche méridionale bénéficie d’un certain regain démographique. La population recommence à augmenter. Désormais, le solde migratoire est positif à tous les âges, excepté entre 15 et 24 ans du fait du départ des jeunes quittant le territoire pour entreprendre leurs études. Les personnes âgées de 55 à 64 ans sont encore les plus nombreuses à venir s’installer mais il y a également un afflux d’actifs qui entraîne une augmentation des enfants de moins de 15 ans.

La structure sociodémographique du territoire est marquée par une sous-représentation des cadres et des professions intermédiaires ainsi que par un nombre important de retraités en comparaison des autres zones rurales du territoire français.

L’accès aux équipements et services publics et médicaux est inégal selon la commune de résidence. Ainsi, près d’un habitant sur deux est à plus de 30 minutes en voiture du premier service d’urgence ou du premier lycée d’enseignement général. Ce territoire comprend une quinzaine d’établissements d’hébergement pour personnes âgées dépendantes.

La situation de l’emploi est fragile. Elle dépend largement des services publics et des activités liées au tourisme. Les emplois touristiques se caractérisent, quant à eux, par une saisonnalité importante et par une forte proportion de contrats à temps partiel. De plus, le revenu disponible des ménages est inférieur à la moyenne nationale française.

### Données INSEE sur l’Ardèche méridionale

POP T0 - Population par grandes tranches d’âges

	2008	%	2013	%	2019	%
Ensemble	311 452	100,0	320 379	100,0	328 278	100,0
0 à 14 ans	55 340	17,8	56 079	17,5	54 167	16,5
15 à 29 ans	46 122	14,8	45 491	14,2	44 836	13,7
30 à 44 ans	61 257	19,7	57 738	18,0	54 814	16,7
45 à 59 ans	65 799	21,1	67 206	21,0	69 504	21,2
60 à 74 ans	49 420	15,9	57 677	18,0	66 617	20,3
75 ans ou plus	33 514	10,8	36 188	11,3	38 339	11,7

Sources : Insee, RP2008, RP2013 et RP2019, exploitations principales, géographie au 01/01/2022.

**POP T5 - Population de 15 ans ou plus selon la catégorie socioprofessionnelle**

	2008	%	2013	%	2019	%
<b>Ensemble</b>	<b>256 392</b>	<b>100,0</b>	<b>263 898</b>	<b>100,0</b>	<b>274 265</b>	<b>100,0</b>
Agriculteurs exploitants	4 206	1,6	4 080	1,5	3 950	1,4
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	10 934	4,3	12 048	4,6	12 420	4,5
Cadres et professions intellectuelles supérieures	12 565	4,9	13 768	5,2	14 676	5,4
Professions intermédiaires	32 014	12,5	34 228	13,0	35 764	13,0
Employés	39 242	15,3	40 758	15,4	41 383	15,1
Ouvriers	37 389	14,6	36 968	14,0	36 066	13,1
Retraités	82 453	32,2	87 844	33,3	92 846	33,9
Autres personnes sans activité professionnelle	37 589	14,7	34 206	13,0	37 159	13,5

Sources : Insee, RP2008, RP2013 et RP2019, exploitations complémentaires, géographie au 01/01/2022.

*Source : données statistiques INSEE /Département de l'Ardèche (07)*

### **Annexe 3 – Informations relatives à la zone de chalandise de la future activité d'optique à domicile**

**Quelques données chiffrées concernant le marché de l'optique en France métropolitaine :**

- taux moyen de porteurs en optique correctrice : 70 % ;
- panier moyen en optique : 380 € T.T.C ;
- rythme de renouvellement : 3 ans.

Le point de vente de madame Bellevue réalise un chiffre d'affaires de 434 450 € HT par an.

**Informations et données chiffrées concernant la zone de chalandise de la future activité d'optique à domicile :**

Madame Bellevue souhaite proposer son service d'optique à domicile à une clientèle située dans un rayon de 30 kilomètres autour de son point de vente : l'objectif étant d'aller dans certaines zones reculées de l'Ardèche et notamment les hameaux isolés où la population inactive et âgée est importante.

Un autre opticien installé dans une zone de chalandise proche de celle de madame Bellevue propose également un service d'optique à domicile.

**Données chiffrées :**

- population dans la zone de chalandise : 19 000 habitants ;
- selon une étude de l'Agence régionale de santé de l'Ardèche, la clientèle potentielle intéressée par le service à domicile représente 7 % des porteurs ;
- indice (base 100) de disparité de la consommation en l'Ardèche méridionale : 90 ;
- évasion commerciale : 2 %.

*Source : les auteurs pour les besoins du sujet*

**Annexe 4 – Bilan comptable au 31.12.2023 » de « Optique Beauregard »**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortissement et provisions</b>	<b>Montant net</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Montant net</b>
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
Immobilisations incorporelles	105 115		105 115	Capital	80 000
Immobilisations corporelles	113 272	22 300	90 972	Résultat	35 842
Immobilisations financières	0	0	0	Réserves	13 000
<b>ACTIF CIRCULANT</b>				<b>DETTES</b>	
Stocks	38 942	5 832	33 110	Dettes financières (1)*	70 000
Créances clients	7 325	387	6 938	Dettes fournisseurs	28 000
Disponibilités	4 200		4 200	Dettes fiscales et sociales	13 493
<b>TOTAL</b>	<b>268 854</b>	<b>28 519</b>	<b>240 335</b>	<b>TOTAL</b>	<b>240 335</b>

(1)\* dont concours bancaires courants (CBC) : 1 500 euros.

Source : les auteurs pour les besoins du sujet

**Annexe 5 – Ratio d'endettement et capacité d'autofinancement**

$$\text{Ratio d'endettement} = \frac{\text{Dettes financières (2)*}}{\text{Capitaux propres}}$$

(2)\* dettes financières = Emprunt + CBC

Au 31/12/2023, la CAF de « Optique Beauregard » s'est élevée à 45 650 €.

Source : les auteurs pour les besoins du sujet

**Annexe 6 – Soldes intermédiaires de gestion de « Optique BEAUREGARD » au  
31/12/2023**

Soldes intermédiaires de gestion (SIG)	Montants	SIG en % du chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires	434 450	100 %
Marge commerciale	245 551	56.52 %
Valeur Ajoutée	190 171	43.77 %
Excédent brut d'exploitation	91 234	21 %
Résultat d'exploitation	53 437	12.30 %
Résultat courant avant impôt	35 842	8.25 %
Résultat exercice	35 842	8.25 %

*Source : les auteurs pour les besoins du sujet*

**Annexe 7 - Données relatives à l'emprunt**

- Capital emprunté : 35 000 €
- Remboursement par annuités constantes
- Durée de l'emprunt : 5 ans
- Taux d'intérêt annuel : 4 %
- Emprunt souscrit le 1<sup>er</sup> janvier 2025
- Première annuité de remboursement au 31/12/2025

$$\text{Annuité constante} = \text{Capital emprunté} \times \frac{\text{intérêt}}{1-(1+\text{intérêt})^{-n}}$$

*Source : les auteurs pour les besoins du sujet*

## Annexe 8 – Extrait du projet de contrat de travail du futur opticien

Entre les soussignés :

Entreprise : .....

D'une part,

Et d'autre part :

Le salarié .....

### 1) ENGAGEMENT

Nous vous confirmons votre engagement en qualité d'opticien à compter du ..... sous contrat à durée ..... à temps complet.

### 2) ATTRIBUTIONS

La mission consistera à effectuer une tournée dans un rayon de 30 kilomètres autour du magasin en fonction du planning des rendez-vous. Le salarié conseillera la clientèle, réalisera les ventes, les prises en charge et assurera les différents montages nécessaires. Il pourra également compléter l'équipe du magasin les jours d'affluence en fin de semaine.

### 3) CLAUSE DE NON-CONCURRENCE

Compte tenu des responsabilités et fonctions assurées par le salarié et afin de préserver les intérêts de l'entreprise, en cas de rupture du contrat de travail et ce pour quelques motifs que ce soit, la clause suivante est conclue :

***Le salarié s'engage à ne pas entrer au service d'une entreprise concurrente ou à créer sa propre entreprise concurrente pendant une période d'un an dans un rayon de 30 kilomètres autour du point de vente.***

...

Fait le ..... en deux exemplaires à VANS.

Signatures :

Le représentant de l'entreprise

Le salarié

*Source : les auteurs pour les besoins du sujet*