

BTS OPTICIEN LUNETIER

Economie et gestion de l'entreprise – U 3

Session 2024

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

Auteur des manuels d'applications juridiques pour étudiants : « 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 et forme de commerce

1.1 Opportunités et menaces du projet d'optique à domicile de Madame Bellevue

Opportunités	Zone rurale classée désert médical ; Commune Les Vans géographiquement isolée ; Commerce Optique Beauregard à forte notoriété ; Population vieillissante et retraitée ; Jeunes couples d'actifs dans les villes proches ; Regain démographique en Ardèche méridionale ; Une quinzaine d'ephad sur le secteur ; Déduction des frais (déplacements, repas, ...) du bénéfice imposable du magasin
---------------------	---

Menaces	<p>Nécessité d'un travail bien organisé ;</p> <p>Gestion des déplacements (distance, routes petites, intempéries, ...) ;</p> <p>Pouvoir d'achat de l'Ardèche méridionale inférieur de 10% par rapport à la moyenne nationale ;</p> <p>7% des porteurs intéressés par l'optique à domicile ;</p> <p>Un concurrent proche propose déjà l'optique à domicile ;</p> <p>Projet ne vise qu'une zone de de 30 kms de rayon autour du point de vente ;</p> <p>Population cadres non majoritaire</p>
----------------	---

1.2 Calcul du chiffre d'affaires potentiel HT de l'activité optique à domicile avec justifications des calculs

Etape 1 : calcul du nombre de porteurs concernés

$$19\,000 \times 70 \% \times 7\% = 931 \text{ porteurs}$$

Etape 2 : calcul du marché potentiel annuel total

$$(931 \times 380 \text{ €}) / 3 \text{ ans} = 117\,926,66 \text{ € TTC}$$

Etape 3 : calcul du marché annuel corrigé

$$117\,926,66 \times 0,9 = 106\,133,99 \text{ € TTC}$$

Etape 4 : calcul du marché annuel net de l'évasion commerciale

$$106\,133,99 \times 0,98 = 104\,011,31 \text{ € TTC soit } \mathbf{86\,676,09 \text{ € HT}}$$

1.3 Pertinence du lancement de l'activité d'optique à domicile

Remarque : la pertinence ici est appréciée uniquement sur le plan financier compte tenu de la question 1.1

La pertinence doit se mesurer par rapport aux coûts variables, et surtout fixes, engendrés par la nouvelle activité.

Sur la base du ratio de chiffre d'affaires par employé :

Chiffre d'affaires TTC total futur (magasin fixe + optique en colportage) =

625 351,3 €

$625\ 351,3 / 250\ 000 \text{ €} = 2,5 \text{ employés}$

Il semble déconseillé d'embaucher une personne pour prendre en charge cette activité, en tout cas pour l'année de lancement, puisque l'effectif total est actuellement de 3 personnes en incluant Madame Bellevue.

Le lancement de l'activité devrait augmenter la rentabilité globale, s'il n'y a pas embauche...

1.4 Avantages et inconvénients du système de la franchise par rapport à un indépendant

Avantages	Inconvénients
Assistance fournie ; Savoir -faire fourni ; Le franchisé reste propriétaire de son magasin et de sa clientèle acquise ; Notoriété du franchiseur	Perte d'autonomie ; Redevances ; Investissement lourd dans l'agencement du magasin fixe ; Effacement de l'identité du propriétaire franchisé sur l'enseigne

1.5 Conseils justifiés sur le choix de la forme commerciale pour madame Bellevue

Madame Bellevue a déjà une bonne notoriété et connaît aussi la prospérité ;

Son professionnalisme lui permet de ne pas avoir besoin d'une assistance ;

Et compte tenu du rapport Chiffre d'affaires /employés, son intérêt serait de rester indépendante.

Par ailleurs, son taux de marque (56,52%) est inférieur au taux de marque moyen de la profession (61%).

Dossier 2 : Aspects comptables et financiers de l'activité d'optique à domicile

2.1 Bilan fonctionnel au 31/12/2023

ACTIF	€	PASSIF	€
Actif stable	218 387	Capitaux stables	225 861
Actif circulant	46 267	Passif circulant	41 493
Trésorerie	4 200	Trésorerie	1 500
TOTAL	268 854	TOTAL	268 854

2.2 Calculs détaillés

$$\text{FRNG} = 225\,861 - 218\,387 = 7\,474 \text{ €}$$

$$\text{BFRNG} = 46\,267 - 41\,493 = 4\,774 \text{ €}$$

$$\text{TN} = 4\,200 - 1\,500 = 2\,700 \text{ €}$$

2.3 Commentaire et conclusion

L'équilibre financier est assuré car la TN est positive ;

Les capitaux stables sont suffisamment importants, pour à la fois financer l'actif immobilisé, et une partie du besoin de financement généré par l'exploitation ;

La TN ne doit pas être trop positive, c'est le cas ici ;

Madame Bellevue doit veiller à accompagner l'essor de son activité par des ressources stables suffisantes.

2.4 Intérêts des documents de synthèse pour le banquier

(*L'annexe, qui fait partie des documents de synthèse, n'est pas prise en compte dans le sujet*)

Le compte de résultat fournit 3 informations majeures :

Le chiffre d'affaires, la rentabilité de l'entreprise à 3 niveaux : exploitation, ; financier, exceptionnel, ainsi que la rentabilité globale.

Le bilan étant une description du patrimoine, il précise les possessions de l'EURL de Madame Bellevue, et son endettement externe et interne.

Le banquier a besoin de garanties de remboursement du prêt, il va donc s'informer sur la solvabilité de l'EURL : trésorerie réelle, CAF,...

2.5 Calcul du ratio d'endettement

$$\text{Ratio} = (70\,000 / 128\,842) \times 100 = 54,33\%$$

2.6 commentaire et conclusion sur la capacité d'emprunt

Le taux étant inférieur à 100%, l'entreprise peut encore s'endetter

Les banquiers s'appuient aussi sur le ratio de solvabilité :

$$(\text{Capitaux propres} / \text{actif total}) \times 100 = 128\,842 / 268\,854 \times 100 = 47,92\%$$

Plus le taux est important, plus l'entreprise a de l'autonomie financière

2.7 Tableau d'amortissement de l'emprunt et détail du calcul de la deuxième année de remboursement

$$35\,000 \times \underline{\underline{0,04}} = 7\,861,94 \text{ €}$$

$$1 - (1,04)^{-5}$$

Années	Capital restant dû	Intérêts	Amortissements	Annuités
1	35 000	1 400	6 461,94	7 861,94
2	28 538,06	1 141,52	6 720,42	7 861,94
3	21 817,64	872,71	6 989,23	7 861,94
4	14 828,41	593,14	7 268,8	7 861,94
5	7 559,61	302,38	7 559,56	7 861,94

Capital restant dû = 35 000 – 6 461,94

Intérêts seconde année = 28 538,06 X 4 %

Amortissement bancaire = 7 861,94 – 1 141,52

2.8 Incidences de l'emprunt et de l'embauche sur les SIG

Incidence de l'emprunt :

Seuls les intérêts seront pris en compte, en charges financières, pour le calcul du résultat courant avant impôt (RCAI) ;

Incidence de l'embauche :

Montée des charges de personnel pour le calcul de l'excédent brut d'exploitation (EBE) ;

Répercussion de la variation de l'EBE sur les SIG suivants.

2.9 Avantages et inconvénients du crédit-bail

Avantages	Pas d'endettement ; Pas de grosse sortie de trésorerie ; Déduction des loyers ; Liberté en fin de contrat (achat, ou prolongation, ou restitution) Sortie anticipée possible ; Matériel neuf et moderne ;
------------------	--

Inconvénients	Cout supérieur à l'emprunt ; Impossibilité de déduire des amortissements comptables ; Dépôt de garantie
----------------------	---

2.10 Impacts, avec justifications, du crédit-bail, sur le FRNG et les SIG

Impact sur le FRNG :

-Pas d'impact notable : pas d'effet sur l'actif immobilisé (à part le dépôt de garantie enregistré en immobilisations financières) ,car cette location avec option d'achat est une charge, sauf si le bien est racheté par le locataire, il viendra alors grossir l'actif immobilisé

Et pas d'effet notable sur les ressources stables (résultat de l'exercice impacté néanmoins)

-Au niveau de l'actif circulant, la location va entraîner de la TVA déductible, et une sortie d'argent du compte banque.

Impact sur les SIG :

Les loyers payés vont augmenter les charges externes, utilisées pour le calcul de la valeur ajoutée

2.11 Mode de financement préconisé et justifié, pour le véhicule de madame Bellevue

Elle peut emprunter (option 1) ou financer sur fonds propres (option 2)

Option 1 : l'emprunt est possible car le ratio d'endettement est favorable.

Le ratio de capacité de remboursement d'un emprunt (dette financière/CAF) qui doit être compris entre 2 et 3, est aussi ici favorable : 1,53.

Option2 : la CAF sert notamment à investir : ici son montant de 45 650 € couvre l'achat du véhicule

Dossier 3 : Projet de recrutement d'un opticien

3.1 Légalité d'une embauche en CDD pour l'optique à domicile

Non, car il s'agit d'un poste permanent de l'entreprise, qui doit donc être occupé par un salarié en CDI.

3.2 Justification de la clause de non concurrence

Cette clause sert à protéger l'ex - employeur d'une captation de son chiffre d'affaires par un ancien employé, embauché chez un concurrent ou se mettant à son compte.

Ici la clause est potentiellement fondée, car le futur salarié concerné sera bien en contact avec la clientèle (du magasin fixe et de la clientèle en colportage) d'Optique Beauregard.

La limitation géographique est raisonnable, et cohérente avec le projet (rayon d'action de 30 kms)

3.3 Validité de la clause de non concurrence

La clause est nulle, car il manque la compensation financière, rendue obligatoire par la cour de Cassation (en 2002).

3.4 Conséquences de la non validité de la clause de non concurrence sur le contrat de travail

Le contrat de travail n'est pas invalidé ;

Le salarié sera libre de concurrencer son ex -employeur après la résiliation de son contrat de travail ;

Le salarié pourra aussi accepter le contrat tel qu'il est rédigé. En cas de résiliation du contrat, le salarié pourra aisément prouver qu'il a subi un préjudice, s'il respecte la clause sans toucher d'indemnité, et obtiendra, aux prud'hommes, des dommages intérêts, ...

3.5 Intérêts pour les 2 parties de la période d'essai

Pour l'employeur :

Plan procédural :

Résilier le contrat sans préavis (juste un délai de prévenance), sans indemnité, sans justification formulée.

Plan managérial :

Evaluer les compétences et l'intégration de l'embauché

Pour le salarié :

Plan procédural :

Résilier librement son contrat sans avoir un préavis à respecter, mais juste un délai de prévenance (court)

Plan managérial :

Apprécier le poste et l'ambiance de travail