

# **BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**

## **OPTICIEN - LUNETIER**

### **Économie et gestion de l'entreprise**

**Calculatrice autorisée**

**Durée : 3 h**

**Coef. : 5**

#### **AVERTISSEMENT**

- Les annexes sont fournies en un seul exemplaire. Il ne sera pas distribué d'exemplaire supplémentaire.
- Si le texte du sujet ou de ses questions, vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la mentionner explicitement sur votre copie.

<b>BTS OPTICIEN LUNETIER</b>		<b>Session 2003</b>
<b>Économie et gestion de l'entreprise</b>		<b>Coef. : 5</b>
<b>OLECO</b>	<b>Durée : 3 h</b>	<b>Page</b>

Monsieur Zueil Pierre, Opticien - Lunetier depuis plusieurs générations, vient de succéder à son père, associé majoritaire d'une SARL exploitant plusieurs magasins dans le département du Morbihan. Il vous demande d'étudier les trois dossiers suivants :

- Dossier 1 : gestion comptable
- Dossier 2 : gestion commerciale
- Dossier 3 : gestion juridique

Vous devez apporter beaucoup de soin au traitement de ces trois dossiers, sans négliger les commentaires, car il a besoin de votre analyse pour prendre des décisions qui vont engager l'avenir de son entreprise.

### Dossier 1 : Gestion comptable : Annexes 1, 2, 3

Monsieur Zueil désire analyser l'équilibre financier de son entreprise et évaluer la viabilité de son exploitation. Pour ce faire, il vous demande d'effectuer les travaux suivants :

1. Complétez les annexes 2 et 3. La TVA est à 19,6 %.
2. À l'aide de vos travaux précédents, commentez brièvement l'équilibre financier et la viabilité de l'entreprise.  
Pour 2003, Monsieur Zueil entend augmenter son chiffre d'affaires de 20 % en proposant la formule suivante : « achetez aujourd'hui et payez dans un mois. »
3. Quelle est l'incidence de la mise en place de cette formule sur l'évolution du Besoin en Fonds de Roulement ?
4. Quelles mesures préventives Monsieur Zueil doit-il prendre pour prévenir une détérioration de l'équilibre financier ?

### Dossier 2 : Gestion commerciale : Annexe 4

Pour développer son concept, Monsieur Zueil a choisi le système de franchise.

Après diverses études, il estime que le chiffre d'affaires moyen annuel d'un franchisé peut être estimé à 0.3 millions d'euros compte tenu des localisations envisagées.

Toutefois, il faut considérer que chaque franchisé n'atteindra ce chiffre d'affaires « normal » qu'au bout de la deuxième année d'exploitation.

La première année, le chiffre d'affaires réalisé ne devrait être, en moyenne, que de 65% du chiffre d'affaires normal.

Pour la création du réseau de franchise, Monsieur Zueil pense nécessaire de réaliser des dépenses en recherche et développement (amortissables sur 5 ans) pour un montant initial de 33 500 €.

La redevance forfaitaire **initiale** (ou droit d'entrée) demandée par Monsieur Zueil à chaque franchisé est de 8 000 € H.T.

En outre, chaque franchisé doit verser une redevance annuelle égale à 7 % de son chiffre d'affaires.

Par ailleurs, Monsieur Zueil a élaboré un plan de développement commercial dont les éléments sont les suivants :

Années	1	2	3
Nombre cumulé de franchisés	0	5	8
Charges totales en euros			
- Publicité	12 500	17 500	20 000
- Etudes de marchés franchisé	-	10 000	10 000
- Formation	-	3 000	6 000
- Assistance commerciale	-	3 250	11 250
- Voyages et déplacements	2 700	6 250	8 000

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2003
Économie et gestion de l'entreprise		Coef. : 5
OLECO	Durée : 3 h	Page : 1/7

Les rémunérations annuelles versées (charges sociales comprises) aux responsables du développement de la franchise de Monsieur Zoeil seront les suivantes :

Années	1	2	3
Directeur du développement	17 500	17 500	20 000
Chef de produit		14 000	15 500
Animateur du réseau	14 000	14 000	14 000
Autres	6 750	6 750	13 500
TOTAL	38 250	52 250	63 000

1. Présentez le plan de développement commercial de la franchise sur trois ans en complétant l'annexe 4.
2. Commentez la rentabilité du franchiseur et son évolution.
3. Quels sont les arguments à mettre en valeur pour recruter des franchisés ?
4. Expliquez au stagiaire présent dans le magasin la philosophie de l'enseigne : « vendre mieux, vendre plus » et « partir du client pour arriver au produit ».

### Dossier 3 : Gestion juridique : Annexe 5

Monsieur Zoeil exploitait lui-même l'un des points de vente de la SARL. Désormais très occupé par sa nouvelle activité de franchiseur, il souhaite recruter un nouvel employé qui deviendrait, à terme, le gérant du magasin. Compte tenu de l'importance du poste à pourvoir, Monsieur Zoeil hésite à embaucher définitivement ce nouvel employé. Il préférerait lui signer un contrat pour un an seulement.

1. Comparez dans un tableau les deux formes de contrats entre lesquelles Monsieur Zoeil hésite. Vous examinerez plus particulièrement les points suivants :
  - ◆ conditions de forme du contrat
  - ◆ mentions obligatoires dans le contrat
  - ◆ durée et fin du contrat
2. Indiquez, en justifiant votre réponse, quel est légalement le type de contrat envisageable pour le nouvel employé.
3. Pour recruter cet employé, Monsieur Zoeil s'adresse à l'ANPE. Il a préparé une fiche de besoin (annexe 5) dans laquelle il décrit ses exigences quant au profil du futur salarié. Dans une brève note, indiquez à Monsieur Zoeil les points de cette fiche qui sont contraires à la loi, en justifiant vos critiques. Faites des propositions conformes aux contraintes légales.
4. Si au bout de quelques jours après la conclusion du contrat, Monsieur Zoeil se rend compte que ce nouvel employé ne semble pas convenir au poste, quelles solutions s'offrent-elles à lui ? Justifiez votre réponse.

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2003
Économie et gestion de l'entreprise		Coef. : 5
OLECO	Durée : 3 h	Page : 2/7

## ANNEXE 1

### COMPTE DE RÉSULTAT DE L'EXERCICE 2001 EN MILLIERS D'EUROS

Charges		Produits	
Achats	1083	Production vendue	3250
Variation de stocks	-39	Autres produits	231
Autres charges externes	307	Produits financiers	71
Impôts, taxes versements assimilés	94	Produits exceptionnels	82
Rémunération du personnel	384		
Charges sociales	181		
Dot amortissements et provisions	357		
Autres charges	49		
Charges financières	112		
Charges exceptionnelles	22		
Résultat d'exploitation (Profit)	1084		
	3634		3634

### BILAN

Actif		Passif	
Actif immobilisé		Capitaux propres	
Frais d'établissement	8	Capital	1634
Terrains	314	Réserves	100
Constructions	618	Résultat net	1084
Installations techniques, matériels...	1849		
<b>Total (I)</b>	<b>2789</b>	<b>Total (I)</b>	<b>2818</b>
Actif circulant		Dettes	
Stocks	225	Emprunts et dettes	
Clients	171	Etablissement crédits <sup>(1)</sup>	435
Disponibilités	342	Fournisseurs	141
		Dettes sociales	39
		Dettes fiscales d'exploitation	94
<b>Total (II)</b>	<b>738</b>	<b>Total (II)</b>	<b>709</b>
<b>Total général</b>	<b>3527</b>	<b>Total général</b>	<b>3527</b>

<sup>(1)</sup> dont concours bancaires courants : 325

### RÉPARTITION DES CHARGES

Charges	Montant	Charges variables	Charges fixes
Autres charges externes	307	70 %	30 %
Impôts, taxes versements assimilés	94	90 %	10 %
Rémunération du personnel	384	30 %	70 %
Charges sociales	181	30 %	70 %
Dotations aux amortissements et provisions	357		100 %
Autres charges	49	70 %	30 %
Charges financières	112	10 %	90 %
Charges exceptionnelles	22	100 %	
<b>Total</b>			

Remarques : Les autres produits, ainsi que les produits financiers et exceptionnels sont fixes et viennent diminuer les charges fixes.

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2003
Économie et gestion de l'entreprise		Coef. : 5
OLECO	Durée : 3 h	Page : 3/7

Examen ou concours :	Série* :	Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.
Spécialité/option :		
Repère de l'épreuve :		
Épreuve/sous-épreuve : <i>(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)</i>		

### ANNEXE 2 (à compléter et à rendre avec la copie)

#### BILAN FONCTIONNEL

	Montants		Montants
Emplois stables	-----	Ressources stables	-----
Actif circulant d'exploitation	-----	Passif circulant d'exploitation	-----
Trésorerie actif	-----	Trésorerie passif	-----
<b>Total</b>	-----	<b>Total</b>	-----

#### TRAVAUX PRÉPARATIFS À L'ANALYSE FONCTIONNELLE

	Définitions et calculs	Résultats
<b>Fonds de roulement net global</b>		
<b>Besoin en fonds de roulement</b>		
<b>Trésorerie nette</b>		
<b>Vérification</b>		
<b>Durée moyenne crédit fournisseurs</b>	Fournisseurs x 360 <hr/> Achats T.T.C. + autres charges externes TTC	
<b>Durée moyenne du crédit clients</b>	Clients x 360 <hr/> Production vendue T.T.C.	

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2003
Économie et gestion de l'entreprise		Coef. : 5
OLECO	Durée : 3 h	Page : 4/7

Examen ou concours :	Série* :	Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.
Spécialité/option :		
Repère de l'épreuve :		
Épreuve/sous-épreuve : <i>(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)</i>		

## ANNEXE 3 (à compléter et à rendre avec la copie)

## ANALYSE D'EXPLOITATION

Charges	Montant	Charges variables	Charges fixes
Autres charges externes	307		
Impôts, taxes versements assimilés	94		
Rémunération du personnel	384		
Charges sociales	181		
Dot amortissements et provisions	357		
Autres charges	49		
Charges financières	112		
Charges exceptionnelles	22		
<b>Total</b>			

## TABLEAU DU RÉSULTAT PAR VARIABILITÉ

	Calculs	Montants	%
<b>Chiffre d'affaires</b>			
<b>Charges variables totales</b>			
-			
-			
-			
<b>Marge sur coût variable</b>			
<b>Charges fixes totales</b> = (charges fixes - produits fixes)			
<b>Résultat net</b>			

	Définitions et calculs	Résultats
<b>Seuil de rentabilité</b>		
<b>Point mort</b>		

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2003
Économie et gestion de l'entreprise		Coef. : 5
OLECO	Durée : 3 h	Page : 5/7

Examen ou concours :	Série* :	Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.
Spécialité/option :		
Repère de l'épreuve :		
Épreuve/sous-épreuve : <i>(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)</i>		

## ANNEXE 4 (à compléter et à rendre avec la copie)

**PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DU FRANCHISEUR  
MONSIEUR ZOEIL**

Années	1	2	3
<b>Nombre cumulé de franchisés</b>			
<b>Recettes du franchiseur</b>			
Redevance forfaitaire initiale			
+ Redevance annuelle			
<b>= Total des recettes du franchiseur Zoelil</b>			
<b>Charges :</b>	-	-	-
+ Salaires et charges sociales totales			
+ Publicité			
+ Etudes de marché			
+ Formation des franchisés			
+ Assistance commerciale			
+ Voyages et déplacements			
+ Dotations aux amortissements			
<b>= Total des charges</b>			
<b>Résultats</b>			
Taux de profitabilité = B/CA			

B= bénéfice

CA = chiffre d'affaires

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2003
Économie et gestion de l'entreprise		Coef. : 5
OLECO	Durée : 3 h	Page : 6/7

Examen ou concours :	Série* :	Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.
Spécialité/option :		
Repère de l'épreuve :		
Épreuve/sous-épreuve : <i>(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)</i>		

## ANNEXE 5 (à rendre avec la copie)

## FICHE DE PROFIL DU NOUVEL EMPLOYÉ QUI SERA REMISE À L'ANPE

Critères	Choix de M ZOEIL	Votre proposition	Justification
Sexe	Masculin		
Origine	Français, Breton de souche		
Diplôme	CAP monteur ou CAP vente		

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2003
Économie et gestion de l'entreprise		Coef. : 5
OLECO	Durée : 3 h	Page : 7/7