

# BTS OPTICIEN LUNETIER

## ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Session 2005

Durée : 3 heures  
Coefficient : 5

**Matériel autorisé :**

Calculatrice conformément à la circulaire N°99-186 du 16/11/1999.

**Documents à rendre avec la copie :**

Annexe 4..... page 8/9

**Barème indicatif :**

Dossier I : 8 points

Dossier II : 5 points

Dossier III : 7 points

**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 ou les mentionner explicitement sur votre copie.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 9 pages, numérotées de 1/9 à 9/9.

|                                     |                  |
|-------------------------------------|------------------|
| BTS Opticien lunetier               | Session 2005     |
| Économie et gestion de l'entreprise | OLECO            |
| Coefficient : 5                     | Durée : 3 heures |
|                                     | Page : 1/9       |

Madame Boneuil, opticienne diplômée, a ouvert son magasin à Dijon en Bourgogne sous l'enseigne Optique Boneuil en 1999, adhérant à la centrale d'achat Bienvoir. Elle envisage, après une étude de concurrence sur sa ville, de développer son activité en contactologie, confortée par une lecture attentive de la presse professionnelle de ces derniers mois qui signale une augmentation du chiffre d'affaires de ce rayon.

Afin de mettre en place ce projet, elle demande votre aide à propos des questions suivantes.

### **Dossier I : Gestion commerciale**

Madame Boneuil souhaite réaliser une projection du chiffre d'affaires de son activité contactologie pour les années 2005 et 2006. Pour vous aider elle vous fournit les chiffres réalisés les années précédentes dans ce domaine (*voir l'annexe 1*).

#### **Question I.1 :**

Indiquez-lui les différentes méthodes d'extrapolation de chiffres d'affaires que vous pourriez utiliser puis mettez en œuvre la méthode des points extrêmes pour lui fournir les chiffres demandés.

*(le détail des calculs doit apparaître sur votre copie)*

Informez Madame Boneuil des intérêts et inconvénients de cette méthode.

La centrale Bienvoir va mettre en place, d'ici quelques semaines, une marque propre de lentilles dont le nom sera déposé.

#### **Question I.2 :**

En 10/15 lignes maximum indiquez à Madame Boneuil trois arguments au moins en faveur de la mise en vente dans son magasin de cette nouvelle marque après lui avoir précisé la définition de la marque propre.

#### **Question I.3 :**

Présentez dans une note structurée de 15 lignes maximum la politique de produit que Madame Boneuil pourrait mettre en place pour l'extension de son rayon contactologie en vous appuyant notamment sur l'annexe 2 dans laquelle vous trouverez des chiffres concernant la contactologie en France (premier tableau) et pour son magasin (deuxième tableau).

|                                     |                  |              |
|-------------------------------------|------------------|--------------|
| BTS Opticien lunetier               |                  | Session 2005 |
| Économie et gestion de l'entreprise |                  | OLECO        |
| Coefficient : 5                     | Durée : 3 heures | Page : 2/9   |

## **Dossier II : Gestion juridique**

### **Question II.1 :**

Madame Boneuil, membre du conseil de gestion de la centrale Bienvoir, s'inquiète au sujet de la marque propre de lentilles que celle-ci va commercialiser.

Elle souhaite savoir comment protéger une marque et quelles sont les actions que peut mettre en œuvre la centrale pour se protéger en cas de contrefaçon.

### **Question II.2 :**

Madame Boneuil envisage, si elle ouvre un espace contactologie plus étoffé, d'y affecter un opticien diplômé. Pour ce faire elle devra se séparer de son monteur vendeur. Ne connaissant pas bien le droit du travail, elle vous demande conseil sur les points suivants :

1° Peut-elle rompre le contrat de travail de ce salarié ? Quelle autre solution est envisageable ?

2° Quelles sont les conditions à respecter si elle souhaite licencier son salarié ? Détaillez-les.

### **Question II.3 :**

Pour son projet Madame Boneuil se demande également si elle n'a pas intérêt à développer sa surface commerciale et à acheter un magasin de maroquinerie situé à 100 mètres plus bas dans la même rue car celui-ci dispose de deux vitrines et surtout d'une surface de 120 mètres carrés qui lui permettrait de disposer d'un réel rayon de contactologie.

1° Madame Boneuil peut-elle envisager cette opération ? Justifiez votre réponse.

2° Avant de s'engager avec le propriétaire, quels sont les points à vérifier ? Justifiez votre réponse.

|                                     |                  |              |
|-------------------------------------|------------------|--------------|
| BTS Opticien lunetier               |                  | Session 2005 |
| Économie et gestion de l'entreprise |                  | OLECO        |
| Coefficient : 5                     | Durée : 3 heures | Page : 3/9   |

## **Dossier III : Gestion comptable**

### **Question III.1 :**

1. Calculez la marge brute annuelle pour chacun des produits figurant dans l'annexe 4 que vous rendrez avec votre copie.
2. Commentez vos résultats.

### **Question III.2 :**

Madame Boneuil vous fournit en annexe 5 les résultats de son magasin pour 2002 et 2003.

- 1° Calculez les SIG de l'entreprise pour 2002 et 2003. Commentez l'évolution constatée.
- 2° Que pouvez-vous en dire pour l'année 2003 si vous comparez ces résultats à ceux des magasins de sa région ? Comparez pour 2003 les résultats du magasin de Mme Boneuil avec la norme de la branche d'activité de la région.
- 3° Quelles préconisations pouvez-vous faire à Madame Boneuil en fonction de votre analyse pour qu'elle se rapproche des performances des magasins de sa région ?

### **Question III.3 :**

Peu experte dans le domaine commercial, Madame Boneuil souhaite que vous l'éclairiez sur le bénéfice figurant au bilan et son articulation avec le compte de résultat. Rédigez une note à son attention.

|                                     |                  |              |
|-------------------------------------|------------------|--------------|
| BTS Opticien lunetier               |                  | Session 2005 |
| Économie et gestion de l'entreprise |                  | OLECO        |
| Coefficient : 5                     | Durée : 3 heures | Page : 4/9   |

## ANNEXE 1

### Informations sur le magasin de Dijon :

Le magasin de Madame Boneuil, ouvert le 3 janvier 1999, est situé dans une des principales rues de la ville dans une zone piétonne.

Elle en est locataire depuis l'origine.

Son chiffre d'affaires en 2003 était de 400 000 € TTC. Dans le magasin, outre Madame Boneuil, il y a un monteur vendeur recruté à l'ouverture et un jeune diplômé du BTS opticien-lunetier recruté en 2001.

Le magasin a une surface de vente de 80 mètres carrés avec un atelier de 11 mètres carrés.

La clientèle est composée pour 2/3 de personnes de plus de 45 ans. Globalement on peut dire qu'elle est relativement aisée puisque le panier moyen était en 2003 de 350 €.

### Chiffre d'affaires du rayon contactologie de Madame Boneuil :

| <i>Année</i> | <i>Chiffres d'affaires en euros</i> |
|--------------|-------------------------------------|
| 1999         | 24 000                              |
| 2000         | 27 500                              |
| 2001         | 30 200                              |
| 2002         | 35 500                              |
| 2003         | 40 000                              |

## ANNEXE 2

### Répartition du chiffre d'affaires par type de lentilles de contact

|                                   | 2002 en pourcentages | 2003 en pourcentages |
|-----------------------------------|----------------------|----------------------|
| Lentilles rigides traditionnelles | 8,1                  | 7,3                  |
| Lentilles mensuelles              | 53,8                 | 56,3                 |
| Lentilles souples traditionnelles | 14,3                 | 12                   |
| Lentilles jetables hebdomadaires  | 11,3                 | 11,2                 |
| Lentilles jetables journalières   | 12,5                 | 13,2                 |

### Évolution annuelle du chiffre d'affaires par type de lentilles de contact (valeur 2003/2002)

|                                     |         |
|-------------------------------------|---------|
| Lentilles rigides traditionnelles   | - 3,4%  |
| Lentilles à renouvellement fréquent | + 14,2% |
| Lentilles souples traditionnelles   | - 8,6%  |
| Lentilles jetables hebdomadaires    | + 8%    |
| Lentilles jetables journalières     | + 16,3% |

### Contactologie : une logique de croissance

3% des Français sont équipés de lentilles de contact alors que plus de la moitié de la population est amétrope. Les produits proposés, gagnant en performance, peuvent corriger tous les défauts visuels. Ce segment du marché devrait connaître une logique de croissance sans concurrencer l'équipement en lunettes. En effet la contactologie crée du trafic de clientèle dans un magasin tout en favorisant le développement de la multi-possession.

Dans un marché globalement atone, voire en légère régression, le segment de l'optique de contact dopé par la vente des lentilles souples à remplacement fréquent se développe. Ce marché en 2003 pèse 236,5 millions d'euros soit environ 10% du marché de l'optique en y incluant les produits d'entretien.

On constate une progression constante du nombre de porteurs pour plusieurs raisons :

- le développement des lentilles quotidiennes ;
- une communication auprès du public en adéquation avec les comportements et styles de vie du consommateur ;
- des produits de plus en plus performants sur chacun des segments : colorés, presbytie, astigmatisme...

|                                     |                  |
|-------------------------------------|------------------|
| BTS Opticien lunetier               | Session 2005     |
| Économie et gestion de l'entreprise | OLECO            |
| Coefficient : 5                     | Durée : 3 heures |
|                                     | Page : 6/9       |

## ANNEXE 3

### Performances nationales et régionales 2003

| France et régions    | Nombre d'entreprises | CA HT € | CA par personne | Marge brute en % | Valeur ajoutée en % | Charges personnel en % | EBE en % | Résultat financier en % | Résultat courant en % | Résultat courant € |
|----------------------|----------------------|---------|-----------------|------------------|---------------------|------------------------|----------|-------------------------|-----------------------|--------------------|
| FRANCE               | 790                  | 304 372 | 92 250          | 62.4             | 45.7                | 12.5                   | 26.5     | - 0.9                   | 22.6                  | 68 673             |
| Alsace               | 10                   | 467 601 | 90 814          | 59.8             | 44.9                | 14.9                   | 23.4     | - 1.3                   | 18.4                  | 86 076             |
| Aquitaine            | 55                   | 353 042 | 82 620          | 62.6             | 47.7                | 15.4                   | 25.1     | - 1.2                   | 21.2                  | 74 950             |
| Auvergne             | 24                   | 310 043 | 80 973          | 62.8             | 45.9                | 15.3                   | 23.9     | - 0.9                   | 20.5                  | 63 640             |
| Bourgogne            | 24                   | 326 708 | 85 949          | 62.2             | 46.9                | 14.4                   | 25.6     | - 1.2                   | 21.3                  | 69 503             |
| Bretagne             | 72                   | 281 572 | 96 299          | 62.1             | 46.1                | 11.1                   | 27.4     | - 1.1                   | 22.8                  | 64 226             |
| Centre               | 30                   | 322 722 | 88 801          | 63.8             | 50.4                | 13.5                   | 29.3     | - 0.6                   | 25.0                  | 80 623             |
| Champagne-Ardenne    | 17                   | 213 407 | 89 706          | 62.8             | 45.6%               | 10.9                   | 25.9     | - 0.7                   | 21.9                  | 46 656             |
| Franche-Comté        | 20                   | 306 132 | 93 213          | 62.8             | 49.1                | 11.2                   | 29.4     | - 0.8                   | 26.0                  | 79 695             |
| Ile de France        | 69                   | 315 376 | 97 061          | 63.7             | 47.5                | 12                     | 27.5     | - 0.9                   | 23.8                  | 75 077             |
| Languedoc Roussillon | 36                   | 297 926 | 79 472          | 61.8             | 46.4                | 15.3                   | 23.8     | - 0.9                   | 20.3                  | 60 479             |
| Lorraine             | 25                   | 401 909 | 75 672          | 62.9             | 46.8                | 17.9                   | 22.8     | - 1.3                   | 18.4                  | 74 066             |
| Midi-Pyrénées        | 55                   | 312 535 | 92 589          | 60.6             | 45.3                | 12.6                   | 25       | - 0.8                   | 22.0                  | 68 752             |
| Nord-P.d.Calais      | 75                   | 272 521 | 102 874         | 64.3             | 48.6                | 9.9                    | 29.7     | - 0.8                   | 26.1                  | 71 091             |
| Basse-Normandie      | 41                   | 368 500 | 98 034          | 62.0             | 46.4                | 12.6                   | 26.4     | - 0.8                   | 22.7                  | 83 736             |
| Haute-Normandie      | 29                   | 295 401 | 100 363         | 63.5             | 49.1                | 11.1                   | 30.2     | - 1.2                   | 25.3                  | 74 713             |
| Pays Loire           | 31                   | 282 895 | 93 259          | 62.1             | 44.9                | 11.7                   | 26.3     | - 1.4                   | 22.1                  | 62 557             |
| Picardie             | 15                   | 307 389 | 95 455          | 64.3             | 47.4                | 12.1                   | 27.3     | - 1.5                   | 21.3                  | 65 438             |
| Poitou-Charentes     | 31                   | 313 449 | 87 691          | 63.0             | 47.6                | 13.6                   | 26.3     | - 1.2                   | 21.0                  | 65 791             |
| Prov.Côte Azur       | 79                   | 217 311 | 104 027         | 60.7             | 43.7                | 8.3                    | 26.3     | - 0.7                   | 22.3                  | 48 452             |
| Rhône-Alpes          | 40                   | 305 972 | 93 555          | 62.1             | 46.8                | 12.2                   | 26.2     | - 0.5                   | 23.3                  | 71 383             |

*Source : L'Opticien Lunetier mai 2004*

|                                     |                  |              |
|-------------------------------------|------------------|--------------|
| BTS Opticien lunetier               |                  | Session 2005 |
| Économie et gestion de l'entreprise |                  | OLECO        |
| Coefficient : 5                     | Durée : 3 heures | Page : 7/9   |

Examen ou concours : ..... Série\* : .....

Spécialité/Option : .....

Repère de l'épreuve : .....

Épreuve/sous-épreuve : .....  
(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

**ANNEXE 4****(A COMPLETER ET A RENDRE AVEC LA COPIE)**

|                                 | Équipement en lunettes | Équipement en lentilles traditionnelles | Lentilles journalières (1-day Acuvue) |
|---------------------------------|------------------------|---|---------------------------------------|
| Dépenses client hors taxes      | 270 €                  | 300 €                                   | 365 paires à 1.80 €                   |
| Fréquence d'achat               | 1 fois tous les 4 ans  | 1 fois par an                           | Achat fractionné (12 fois par an)     |
| Coefficient moyen               | 3                      | 2                                       | 1.5                                   |
| Marge brute annuelle hors taxes |                        |   |                                       |



## ANNEXE 5

### Compte de résultat de l'entreprise Boneuil au 31/12/2002

|  |                |   |                |
|--|----------------|---|----------------|
| <b><u>Charges d'exploitation</u></b>         |                | <b><u>Produits d'exploitation</u></b>   |                |
| - Coût d'achat des marchandises vendues      | 100 000        | - Vente de marchandises                 | 300 000        |
| achat de marchandises                        | + 110 000      | production vendue                       |                |
| + ou - variation des stocks                  | - 10 000       | prestations de services                 |                |
| - Consommations en provenance des tiers      | 66 778         | reprises sur amortissement et provision |                |
| achats d'approvisionnement                   | 42 778         | <b><u>Produits financiers</u></b>       |                |
| autres achats                                |                | de participation                        |                |
| achats non stockés de matières               | 12 000         | autres intérêts                         |                |
| loyer  | 12 000         | <b><u>Produits exceptionnels</u></b>    | 1 000          |
| - Impôts et taxes                            | 200            |   |                |
| - Charges de personnel                       | 68 000         |   |                |
| - Dotations aux amortissements et provisions | 10 000         |   |                |
| <b><u>Charges financières</u></b>            | 500            |   |                |
| Intérêts et charges assimilées               |                |   |                |
| <b><u>Charges exceptionnelles</u></b>        | 4 600          |   |                |
| Résultat                                     | 50 922         |   |                |
| <b>TOTAL</b>                                 | <b>301 000</b> | <b>TOTAL</b>                            | <b>301 000</b> |

### Compte de résultat de l'entreprise Boneuil au 31/12/2003

|  |                |   |                |
|--|----------------|---|----------------|
| <b><u>Charges d'exploitation</u></b>         |                | <b><u>Produits d'exploitation</u></b>   |                |
| - Coût d'achat des marchandises vendues      | 105 000        | - Vente de marchandises                 | 315 000        |
| achat de marchandises                        | + 115 500      | production vendue                       |                |
| + ou - variation des stocks                  | - 10 500       | prestations de services                 |                |
| - Consommations en provenance des tiers      | 70 117         | reprises sur amortissement et provision |                |
| achats d'approvisionnement                   | 45 517         | <b><u>Produits financiers</u></b>       |                |
| autres achats                                |                | de participation                        |                |
| achats non stockés de matières               | 12 600         | autres intérêts                         |                |
| loyer  | 12 000         | <b><u>Produits exceptionnels</u></b>    | 1 000          |
| - Impôts et taxes                            | 100            |   |                |
| - Charges de personnel                       | 68 000         |   |                |
| - Dotations aux amortissements et provisions | 10 000         |   |                |
| <b><u>Charges financières</u></b>            | 700            |   |                |
| Intérêts et charges assimilées               |                |   |                |
| <b><u>Charges exceptionnelles</u></b>        | 4 800          |   |                |
| Résultat                                     | 57 283         |   |                |
| <b>TOTAL</b>                                 | <b>316 000</b> | <b>TOTAL</b>                            | <b>316 000</b> |