



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.

Campagne 2010

BTS OPTICIEN LUNETIER

ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE – U. 3

Session 2010

Durée : 3 heures

Coefficient : 5

Matériel autorisé :

- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n°99-186, 16/11/1999).

Barème sur 100 points (Coefficient 5)

- Forme (présentation, orthographe) : 5 points
- Dossier 1 Gestion commerciale : 40 points
- Dossier 2 Gestion juridique : 25 points
- Dossier 3 Gestion comptable et financière : 30 points

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 8 pages, numérotées de 1/8 à 8/8.

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2010
Économie et gestion de l'entreprise – U. 3	OLECO	Page : 1/8

Le réseau de franchise « Libr'Optic » regroupe environ 600 magasins d'optique de détail. En termes d'ouverture de points de vente, ce réseau a connu ces dernières années une forte progression. Vous effectuez un stage au sein de la centrale d'achats et de référencement de ce réseau. Votre tuteur, Monsieur Marcel, responsable de la centrale d'achats et de référencement, vous demande de l'aider dans le traitement de différents dossiers.

Dossier 1 – Gestion commerciale (40 points)

L'enseigne Libr'Optic sera présente sur le salon de la franchise qui se déroule chaque année à Paris. Le responsable de la centrale du réseau de franchise Libr'Optic envisage de communiquer sur le réseau à l'occasion de la participation à ce salon. Il souhaite disposer d'un support de communication sous forme de diaporama dont la mise en forme sera confiée au service communication de la centrale afin de respecter la charte graphique de la franchise. Il vous demande de proposer le contenu de certaines diapositives.

Monsieur Marcel prévoit en effet de commenter une diapositive présentant le schéma du circuit de distribution suivi par des lunettes vendues par une franchise. Il souhaite également pouvoir s'appuyer sur plusieurs diapositives pour mettre en avant les avantages, pour un commerçant, de recourir à cette forme de commerce.

Travail à faire

1.1. Présentez le schéma du circuit de distribution d'une franchise qui fera l'objet d'une diapositive (rappel : la diapositive n'est pas à présenter).

1.2. Présentez, en quatre points clés, les principaux avantages de la franchise pour le franchisé. Chaque point clé fera l'objet d'une diapositive (qui n'est pas à présenter).

Monsieur Marcel se propose de mettre en avant, pendant sa présentation, l'atout que représente le nom de la franchise « Libr'Optic » car il estime qu'il peut expliquer une partie du succès du réseau.

Travail à faire

1.3. Indiquez en quoi les caractéristiques du nom commercial « Libr'Optic » peuvent expliquer ce succès.

Un fabricant de lunettes solaires a proposé à la centrale d'achat de la franchise un nouveau produit qui pourrait enrichir la gamme. Le produit répondant qualitativement aux critères de référencement, il est envisagé de l'intégrer au catalogue. Avant de prendre sa décision, Monsieur Marcel vous demande de l'aider à déterminer le prix auquel ce nouveau produit solaire, pourrait être vendu.

Travail à faire

À l'aide des données présentées dans l'annexe 1 (page 5/8) :

1.4. Calculez le prix de vente d'une paire de lunettes solaires qui devrait être pratiqué pour le client final ;

1.5. Commentez le résultat obtenu afin d'apprécier, sur cette base, la faisabilité du projet ;

1.6. Indiquez quels sont les autres éléments qui devraient être pris en considération pour fixer le prix de vente de ce produit.

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2010
Économie et gestion de l'entreprise – U. 3	OLECO	Page : 2/8

M. Monocle, jusqu'à présent commerçant indépendant dans la région parisienne, envisage d'adhérer au réseau « Libr'Optic » et d'implanter un point de vente sur la commune de Bareuil en Normandie. Vous l'aidez à faire ses prévisions de vente. Il a mis pour cela à votre disposition les données fournies dans les annexes 2 et 3 (pages 5 et 6/8).

Travail à faire

1.7. Explicitez le mode de calcul et le sens des montants figurant dans la quatrième colonne du premier tableau de l'annexe 2 et indiquez comment on pourrait nommer le total de cette quatrième colonne ;

1.8. À l'aide de l'annexe 3, déterminez le chiffre d'affaires prévisionnel du nouveau magasin, en faisant apparaître les différentes étapes du calcul de ce chiffre d'affaires (vous présenterez votre travail dans un tableau qui explicite les calculs).

Dossier 2 – Gestion juridique (25 points)

Afin de faciliter la recherche de nouveaux franchisés, votre tuteur de stage vous confie la mission suivante : préparer un document permettant au service commercial de présenter, de manière synthétique, le cadre juridique de la franchise.

Travail à faire

2.1. Rédigez une note de synthèse qui rappelle la définition de la franchise ainsi que les obligations réciproques du franchiseur et du franchisé.

La responsable d'un des magasins affiliés à l'enseigne Libr'Optic vous demande un conseil quant à la gestion d'un dossier de droit du travail. Il y a 2 mois, l'une de ses salariés, Mademoiselle A, opticienne, a démissionné. Son contrat de travail contenait une clause de non-concurrence. L'entreprise concurrente qui l'a embauchée connaissait l'existence de cette clause.

Travail à faire

2.2. Définissez la clause de non-concurrence.

2.3. Indiquez les conditions de validité d'une telle clause.

2.4. En justifiant votre réponse, indiquez quelle est, en cas de litige, la juridiction compétente, tant en raison de la nature du litige qu'en raison de la situation territoriale.

2.5. Indiquez quelles sont les spécificités de cette juridiction.

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2010
Economie et gestion de l'entreprise – U. 3	OLECO	Page : 3/8

Dossier 3 – Gestion comptable et financière (30 points)

Vous êtes contacté(e) par un opticien, Monsieur Vertoud, qui souhaite collaborer au réseau. Dans le cadre de l'examen de sa candidature, vous lui avez demandé les données comptables récentes de son entreprise.

Travail à faire

À partir de l'annexe 4 page 7/8 :

- 3.1. Calculez la capacité d'autofinancement (CAF) de cette entreprise pour 2009.
- 3.2. Indiquez en quoi une CAF positive est un indicateur important pour une entreprise commerciale.

À partir de l'annexe 5 page 8/8 :

- 3.3. Présentez le bilan fonctionnel pour 2009.
- 3.4. Indiquez ce que représente de manière générale le besoin en fonds de roulement (BFR), le fond de roulement net global (FRNG) et la trésorerie nette.
- 3.5. Calculez ces grandeurs pour 2009.
- 3.6. Contrôlez le montant de la trésorerie nette.
- 3.7. Calculez les délais de crédit clients, de crédits fournisseurs et de rotation des stocks, compte tenu d'un taux de TVA de 19,6 %.
- 3.8. En vous appuyant sur les données de l'annexe 6 (page 8/8), concluez sur la situation de l'entreprise de Monsieur Vertoud par rapport au secteur.
- 3.9. Compte tenu de la situation de l'entreprise, indiquez les actions qui ont probablement été mises en œuvre pour atteindre ce niveau de BFR.

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2010
Économie et gestion de l'entreprise – U. 3	OLECO	Page : 4/8

ANNEXE 1 – Données sur la fixation du prix d'un nouveau produit

Le coût de revient (HT) du fabricant est de 61,35 €.

Le détaillant applique un taux de marque de 44 %.

La centrale d'achat prend une marge de 16 % sur le prix d'achat.

Le fabricant a une marge de 25 % sur son coût de revient.

Le prix public moyen de cette gamme de solaires (ou prix moyen de marché) est d'environ 179,90 € TTC (TVA au taux normal).

ANNEXE 2 – Données pour la préparation des prévisions de vente sur la zone

Bareuil est une ville de 42 000 habitants. La zone de chalandise envisagée regrouperait 10 000 ménages.

En ce qui concerne la population de la zone de chalandise et ses dépenses :

Catégories socio-professionnelles	Effectifs (ménages) en %	Consommation / ménage en euros	...
Patrons de l'industrie et du commerce	1,5	18 000	2 700 000
Exploitants agricoles	0,5	11 500	575 000
Ouvriers agricoles	2	08 000	1 600 000
Cadres supérieurs	2	19 000	3 800 000
Cadres moyens	7	13 000	9 100 000
Ouvriers	37	10 500	38 850 000
Employés	22	11 500	25 300 000
Personnel de service	10	08 500	8 500 000
Inactifs	18	06 500	11 700 000
Total	100		102 125 000

ANNEXE 3

Dépenses de consommation	Coefficients budgétaires en %
Alimentation	33
Optique	1,5
Habillement	04
Équipement de la maison	06
Hygiène et santé	14,5
Culture et loisirs	04
Autres dépenses commercialisables	07
Total dépenses commercialisables	70
Total des dépenses non commercialisables	30
Total des dépenses de consommation	100

En ce qui concerne l'activité commerciale

On note une forte évasion des dépenses d'optique vers le centre commercial Carrefour, mais aussi vers des enseignes concurrentes. Cette évasion est estimée à 5 % des dépenses d'optique.

D'autre part, on dénombre 5 commerces concurrents dans la zone de chalandise. Ces concurrents capteraient à eux cinq, 1,1 millions d'euros.

En ce qui concerne l'attraction

L'ouverture du magasin d'optique amènera, à coup sûr, un certain nombre de clients « étrangers » à la zone de chalandise.

On distingue :

- le secteur A, hors zone de chalandise, regroupant 800 habitants, pour lequel on peut prévoir une attraction de 1/10 ;
- le secteur B, d'une population totale de 4 000 habitants, pour lequel l'attraction prévue sera de 1/20.

La dépense d'optique « de correction » par personne et par an, pour ces 2 secteurs, s'élève à 280 euros TTC.

En ce qui concerne le rayon « lunettes de soleil »

Le CA prévisionnel du point de vente doit tenir compte des dépenses qui se feront pour les lunettes de soleil. Ce rayon représente un supplément de 10 % du CA de l'optique de « correction ».

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2010
Économie et gestion de l'entreprise – U. 3	OLECO	Page : 6/8

ANNEXE 4 – Bilan de l'entreprise Vertoud Optique

ACTIF	2009			2008
	Brut	Amortissement et dépréciation	Net	
Immobilisations incorporelles	221 051		221 051	221 051
Immobilisations corporelles	226 161	121 135	105 026	129 587
Autres immobilisations	1 634		1 634	1 961
Stocks	109 775		109 775	119 640
Clients	26 906		26 906	27 344
Autres créances	18 562		18 562	3 488
Disponibilités	38 493		38 493	46 783
TOTAL	642 582	121 135	521 447	549 854

PASSIF	2009	2008
Capital	80 000	80 000
Réserves	136 943	104 550
Résultat de l'exercice	34 049	32 393
Provisions pour risques et charges	11 948	8 220
Emprunts auprès des établissements de crédit *	103 502	145 525
Dettes fournisseurs	111 110	133 355
Autres dettes	43 895	45 811
TOTAL	521 447	549 854

* (Pas de concours bancaires courants).

ANNEXE 5 – Compte de résultat de l'entreprise Vertoud Optique

CHARGES	2009	2008
Achats de marchandises	165 293	209 918
Variation stock marchandises	- 5 930	- 14 970
Autres achats et charges externes	56 366	54 961
Impôts et taxes	7 503	4 343
Salaires et traitements	98 288	113 447
Charges sociales	37 390	28 586
Dotations aux amortissements	24 790	29 819
Autres charges d'exploitation	21 232	8 224
Charges financières	6 925	9 027
Charges exceptionnelles (opération de gestion)	96	4 377
Impôts sur les bénéfices	6 840	9 636
TOTAL DES CHARGES	418 793	457 368
PRODUITS		
Chiffre d'affaires	442 790	483 325
Autres produits d'exploitation	10 054	6 436
TOTAL DES PRODUITS	452 844	489 761
BÉNÉFICE OU PERTE (RÉSULTAT)	34 049	32 393

ANNEXE 6 – Ratios du secteur (année 2009)

Délai de rotation des stocks : 156 jours.

Délai crédit clients : 10 jours.

Délai dettes fournisseurs : 54 jours.

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2010
Économie et gestion de l'entreprise – U. 3	OLECO	Page : 8/8