

BTS OPTICIEN LUNETIER

ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE – U3

SESSION 2016

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).

Tout autre matériel est interdit.

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 2016
Économie et gestion de l'entreprise	Code : OLECO	Page 1 / 9

Dossier 1 - Création d'un point de vente.....	35 points	page 3
Dossier 2 - Analyse de la gestion comptable et financière ..	35 points	page 4
Dossier 3 - Analyse juridique	25 points	page 5
Forme (présentation, orthographe)	5 points	

ANNEXES

Annexe 1 -	page 6
Annexe 2 -	page 6
Annexe 3 -	page 7
Annexe 4 -	pages 7 et 8
Annexe 5 -	page 8
Annexe 6 -	page 8
Annexe 7 -	page 9
Annexe 8 -	page 9

Madame DURAND, opticienne diplômée depuis 2000, travaille pour Monsieur ROBERT, opticien franchisé à Briançon, dans le département des Hautes Alpes (05).

Depuis plusieurs mois, elle envisage d'ouvrir son propre établissement d'optique et cherche un local commercial dans lequel elle pourrait s'installer.

L'opportunité semble se présenter puisqu'elle trouve enfin une offre immobilière intéressante : un local commercial implanté en plein cœur du centre-ville de Briançon, dans une zone commerçante très fréquentée, qui jouit d'une bonne visibilité.

Ce point de vente est également très accessible puisqu'il se situe dans une rue piétonne, à proximité d'un grand parking gratuit et d'un nœud de transport en commun local et départemental.

Dans le cadre de son projet de création d'entreprise, Madame DURAND récemment diplômée en optométrie, voudrait que son établissement d'optique soit agréé centre basse vision.

DOSSIER 1 – Création d'un point de vente **Annexes 1 à 4**

Première étape indispensable à la création d'un point de vente, Madame DURAND doit réaliser une étude de marché afin de garantir la faisabilité de son projet.

Elle souhaite d'une part vérifier la validité du projet d'implantation d'un nouveau magasin d'optique dans l'agglomération briançonnaise.

D'autre part, elle souhaite s'assurer de la pertinence d'ouvrir un établissement spécialisé sur le segment basse vision.

Pour cela, elle vous demande de l'aider et vous communique l'ensemble des informations nécessaires, en **annexes 1, 2, 3, 4**.

1 / Donnez une définition de « zone de chalandise ».

2/ Présentez l'intérêt pour Madame DURAND d'étudier sa zone de chalandise.

3/ Expliquez les termes : « évocation commerciale » et « attraction commerciale ».

4/ Calculez le chiffre d'affaires prévisionnel annuel HT du futur point de vente de Madame DURAND, en détaillant vos calculs.

Compte tenu des informations dont vous disposez **en annexes 1, 2, 3, 4** et des résultats de votre estimation du CA prévisionnel, Madame DURAND vous demande d'apprécier son projet d'implantation commerciale.

5 / Présentez trois éléments favorables et trois défavorables à l'implantation d'un nouvel établissement d'optique sur la commune de Briançon.

6 / Appréciez l'opportunité du projet de Madame DURAND de se spécialiser dans la basse vision, en présentant trois arguments et concluez.

DOSSIER 2 – Analyse de la gestion comptable et financière **Annexes 5 à 7**

Dans le cadre de son projet de centre basse vision, Madame DURAND doit s'équiper avec du matériel performant pour pratiquer les examens de la vue.

1/ Présentez le tableau d'amortissement de la machine en tenant compte des informations données. (Arrondir la première et la dernière annuité à l'euro le plus proche).

2/ Indiquez les incidences sur les documents de synthèse de l'enregistrement comptable de cet amortissement.

L'unité de consultation que Madame DURAND souhaite acquérir doit être financée par autofinancement et par emprunt bancaire sur trois ans. Vous disposez des informations relatives à cet emprunt en **annexe**.

3/ Calculez pour 2018 le montant des intérêts annuels et l'annuité de remboursement. (Attention à ne pas compléter le tableau de l'annexe mais à répondre sur la copie.)

4/ Calculez le coût total de l'emprunt.

Afin d'estimer la rentabilité de son investissement, Madame DURAND vous demande de comparer les gains attendus de sa machine à son investissement initial. Pour cela, elle vous demande de vous référer aux données prévisionnelles contenues en annexe et de répondre aux questions suivantes.

5 / Présentez les calculs permettant d'obtenir pour l'année 2017 et 2018 :

- les charges d'intérêt ;
- le taux d'imposition sur les sociétés.

6 / Indiquez pourquoi l'amortissement est réintégré au résultat après impôt.

7 / Indiquez pourquoi il est nécessaire d'actualiser les flux nets de trésorerie.

8 / Sans tenir compte de l'actualisation, déterminez l'année lors de laquelle le capital investi est récupéré.

9 / Calculez la Valeur Actuelle Nette sachant que le taux de rentabilité attendu est de 10 % (taux d'actualisation).

10 / Appréciez la rentabilité de l'investissement projeté.

DOSSIER 3 – Analyse juridique

Annexe 8

Soutenue par son banquier, après étude de son business plan, et par ses proches, Madame DURAND décide de se lancer et de créer dès janvier 2017 son propre établissement d'optique à Briançon.

Elle doit mettre fin à son contrat de travail à durée indéterminée qui la lie avec son employeur depuis plus de quinze ans. Ce dernier, Monsieur ROBERT, n'est pas très enthousiaste à l'idée de perdre cette excellente collaboratrice qu'il considère comme son bras droit et il craint que le point de vente de Madame DURAND ne lui fasse concurrence sur la commune de Briançon (Hautes-Alpes).

Madame DURAND fait appel à vos connaissances juridiques pour l'aider à rompre son contrat dans les meilleures conditions.

1/ Présentez les deux modes de ruptures de contrat de travail auxquels peut avoir recours Madame DURAND.

2/ Indiquez deux avantages et deux inconvénients pour Madame DURAND de chacun de ces modes de rupture.

3 / Madame DURAND s'inquiète de la clause de non concurrence incluse dans son contrat de travail.

Après avoir rappelé les conditions de validité d'une clause de non concurrence, indiquez à Madame DURAND l'impact de cette clause sur la faisabilité de son projet.

Madame DURAND doit à présent choisir le statut juridique le plus adapté pour son entreprise.

Dans un premier temps, elle envisage être l'unique propriétaire de son entreprise et ne souhaite pas s'associer.

Son banquier lui a expliqué que bien qu'elle soit seule à entreprendre, elle avait le choix entre deux formes juridiques : la forme individuelle ou la forme sociétaire.

4/ Présentez à Madame DURAND deux avantages et deux inconvénients de l'entreprise individuelle par rapport à la forme sociétaire.

Enfin, Madame DURAND opte pour la forme individuelle mais hésite entre le statut d'entrepreneur individuel ou le statut d'EURL.

5/ Comparez les caractéristiques de ces deux statuts juridiques : régime social du dirigeant, responsabilité du dirigeant face aux dettes et régime fiscal de l'entreprise.

ANNEXE 1 – LE DÉPARTEMENT DES HAUTES-ALPES

Le département des Hautes-Alpes compte deux arrondissements, celui de Gap et celui de Briançon.

Code arrondissement	Nom de l'arrondissement	Population totale
051	Briançon	36 827
052	Gap	108 123

Ces deux villes sont situées à 86 kilomètres l'une de l'autre.
La durée du déplacement en voiture est de 1 h 30 pour parcourir cette distance.

Les Hautes-Alpes parmi les départements les plus vieillissants.

Dans les Hautes-Alpes, le vieillissement des générations du baby-boom va entraîner l'augmentation massive du nombre de personnes âgées de 60 ans ou plus entre 2007 et 2020 (+ 39 % soit 12 900 personnes supplémentaires), portant à 31,3 % la part des personnes âgées dans la population.

Cette évolution situe les Hautes-Alpes parmi les départements dans lesquels le vieillissement sera le plus marqué. Plus de 30 % de la population sera âgé de 60 ans ou plus dans les Hautes-Alpes en 2020.

Le nombre de personnes âgées de 85 ans ou plus augmente (2 590 personnes de plus) : leur part au sein des personnes âgées progresserait de près de 3 points pour atteindre 13,1 % en 2020. Cette proportion avait déjà atteint 12,4 % en 2011.

ANNEXE 2 – LE MARCHÉ DE L'OPTIQUE

- Quelques données chiffrées concernant le marché de l'optique en France métropolitaine
 - Nombre d'habitants par magasin : 5 236
 - Taux moyen de porteurs en optique correctrice : 66 %
 - Panier moyen en optique : 330 € TTC
 - Rythme de renouvellement : 3 ans
 - Chaque opticien ou vendeur « réalise » en moyenne 151 559 € TTC par an de vente.
- Le marché de l'optique dans le département des Hautes-Alpes

Les Hautes-Alpes comptent, en tout, 30 magasins d'optique, le plus grand nombre étant concentré dans la ville de Gap (préfecture) et son arrondissement.

L'unique établissement d'optique agréé centre basse vision se trouve à Gap.

L'arrondissement de Briançon totalise six opticiens tandis que la ville de Briançon possède trois établissements d'optique : un indépendant en centre-ville, un franchisé en centre commercial et un opticien mutualiste installé dans la ZAC située à l'entrée de la ville.

Briançon héberge un service ophtalmologie au sein de son centre hospitalier ainsi que la grande majorité des prescripteurs médicaux.

Le seul cabinet d'orthoptie de la zone de chalandise étudiée est également situé sur la commune de Briançon.

ANNEXE 3 – LA ZONE DE CHALANDISE DU FUTUR MAGASIN D'OPTIQUE

La zone de chalandise du futur point de vente se découpe ainsi :

- La zone primaire de chalandise qui correspond à la ville de Briançon compte 12 301 habitants.
- La zone secondaire de chalandise qui correspond à l'agglomération briançonnaise compte 8 471 habitants.
- La zone tertiaire de chalandise qui correspond à l'arrondissement de Briançon compte 16 055 habitants.

Au vu des informations obtenues sur cette zone de chalandise, Madame DURAND estime pouvoir capter :

- 20 % des achats sur la zone primaire ;
- 8 % des achats sur la zone secondaire ;
- 3 % de la zone tertiaire.

La Chambre de Commerce et d'Industrie vous fournit les informations suivantes :

- Le taux d'évasion commerciale est évalué à 8 % du CA de la zone de chalandise étudiée.
- L'indice de disparité de la consommation du département des Hautes-Alpes est de 90.
- La part des achats effectués par des non-habitants dans la zone de chalandise, principalement des touristes et une clientèle de passage, est estimée à 6 % de l'ensemble des achats de la zone de chalandise.

ANNEXE 4 – LE MARCHÉ DE LA BASSE VISION

Du fait du vieillissement de la population, la basse vision concerne de plus en plus d'individus. En France, on estime à 3 millions, les personnes ayant une acuité visuelle qu'on ne peut plus corriger avec de simples lunettes.

- 1 Français sur 100 est malvoyant et 2/3 des personnes malvoyantes ont plus de 60 ans.

Quand peut-on dire qu'une personne est atteinte de basse vision ?

La « basse vision » est le terme utilisé pour désigner le handicap visuel modéré ou sévère non améliorable par médicament, lunettes, lentilles ou intervention chirurgicale.

On parle de basse vision lorsqu'après correction :

- l'acuité visuelle est inférieure à 3/10ème et supérieure ou égale à 1/20ème
- le champ visuel est inférieur ou égal à 20°.

Quelles sont les causes de la basse vision ?

On peut souffrir de basse vision à tout âge mais ce sont les personnes âgées qui sont le plus souvent atteintes.

Certaines maladies du vieillissement, certaines malformations congénitales, certains types de diabète ou de traitements de longue durée et des atteintes du nerf optique peuvent entraîner des situations de malvoyance.

Il existe des aides visuelles permettant aux personnes atteintes de malvoyance d'optimiser leurs capacités visuelles restantes afin d'accomplir plus facilement des activités de la vie quotidienne (loupes, vidéo-agrandisseurs, logiciels...). Certaines peuvent être prises en charge (Sécurité Sociale, Conseil départemental, mairie, assurances complémentaires, caisses de retraite ou de prévoyance, SVA).

Devenir centre agréé basse vision :

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2016
Économie et gestion de l'entreprise	Code : OLECO	Page 7 / 9

1. Nécessite un aménagement du point de vente adapté :

Un établissement avec un accès de plain-pied, un local avec des allées larges pour faciliter la circulation des clients. Une ergonomie de la pièce, des murs blancs et des portes sombres pour mieux les distinguer. Un bureau foncé pour mieux voir les feuilles blanches. Une salle d'examen de la vue adaptée (spacieuse, lumineuse et au calme), qui garantit la confidentialité de la clientèle.

2. Crée une relation personnalisée et de confiance avec la clientèle

Un accueil sur rendez-vous dans un espace réservé et confidentiel. En moyenne les rencontres durent 1 h 30. Une écoute attentive sur les difficultés que rencontre le client dans la vie quotidienne afin de déterminer les tâches visuelles les plus importantes avec l'opticien. Un accompagnement dans toutes les démarches du malvoyant, des renseignements sur les aides financières dont ils peuvent bénéficier, des conseils sur le choix de l'aide visuelle la mieux adaptée.

Autre spécificité, le déplacement à domicile sur l'ensemble du secteur : pour quelqu'un qui habite à la campagne et qui ne peut se déplacer, c'est un moyen de ne pas se sentir laissé pour compte.

ANNEXE 5 – ACQUISITION DE MATÉRIEL

Madame DURAND envisage d'acheter une unité de consultation pour les examens de la vue qui soit également adaptée pour les personnes à mobilité réduite.
Elle vous transmet le devis du fournisseur :

Prix d'acquisition HT de la machine :	13 900 €
TVA à 20 % :	2 780 €
Net TTC :	16 680 €

Elle vous indique les informations suivantes :

- Son exercice comptable coïncide avec l'année civile.
- La durée d'amortissement du matériel est de 5 ans.
- Méthode d'amortissement linéaire.
- Sa valeur résiduelle est de 2 000 euros.
- Date d'acquisition et de mise en service de la machine : 01/02/2017.

ANNEXE 6 - FINANCEMENT PAR EMPRUNT BANCAIRE D'UNE UNITE DE CONSULTATION POUR EXAMEN DE LA VUE

Madame DURAND vous communique les caractéristiques du financement TTC de la machine :

- Financement par autofinancement et par un emprunt de 8 340 euros à amortissement constant, remboursable sur une durée de 3 ans.
- Taux d'intérêt de 3,5 %.
- Date de versement de la première annuité le 31/12/2017.
- Frais de dossier : 90 €.

Période	Capital dû en début de période (en €)	Intérêts payés (en €)	Amortissement (en €)	Annuités (en €)
2017	8 340,00	291,90	2 780,00	3 071,90
2018				
2019	2 780,00	97,30	2 780,00	2 877,30

ANNEXE 7 - DONNÉES PRÉVISIONNELLES LIÉES A L'ACQUISITION DE L'UNITÉ DE CONSULTATION

Madame DURAND vous fournit le tableau prévisionnel de rentabilité de l'investissement.

<i>En €</i>	Investissement initial	Fin année 2017	2018	2019	2020	2021
Investissement initial	-13 900,00					
Produits encaissés		5 000,00	8 000,00	12 000,00	18 000,00	20 000,00
Charges						
Charges diverses		2 600,00	3 000,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00
Charges d'intérêt		291,90	194,60	97,30	0	0
Amortissement		2 182,00	2 380,00	2 380,00	2 380,00	2 380,00
Résultat avant impôt		-73,90	2 425,40	6 022,70	12 120,00	14 120,00
Impôt		0	485,08	1 204,54	2 424,00	2 824,00
Résultat après impôt		-73,90	1 949,32	4 818,16	9 696,00	11 296,00
Amortissement		2 182,00	2 380,00	2 380,00	2 380,00	2 380,00
Flux nets de trésorerie	-13 900,00	2 255,90	4 320,32	7 198,16	12 076,00	13 676,00
FNT actualisés	-13 900,00	2 050,82	3 570,51	5 408,08	8 248,07	8 491,72

ANNEXE 8 – EXTRAITS DU CONTRAT DE TRAVAIL LIANT MADAME DURAND ET MONSIEUR ROBERT

Emploi occupé : Madame DURAND exercera les fonctions d'opticienne à partir du 01/03 /2000 dans le magasin de Monsieur ROBERT situé 2 avenue de la République à Briançon (Hautes-Alpes). Elle s'occupera du magasin en l'absence de Monsieur ROBERT.

[...]

Clause de non concurrence : Madame DURAND s'engage à ne pas exercer une activité d'opticienne en tant que salariée ou pour son propre compte pendant une durée de 2 ans à compter de son départ de l'entreprise de Monsieur ROBERT et ce, quel que soit le motif de la rupture du contrat, dans le département des Hautes-Alpes.

En compensation de cette interdiction il lui sera versé une indemnité à la fin du contrat d'un montant de 150 €.

