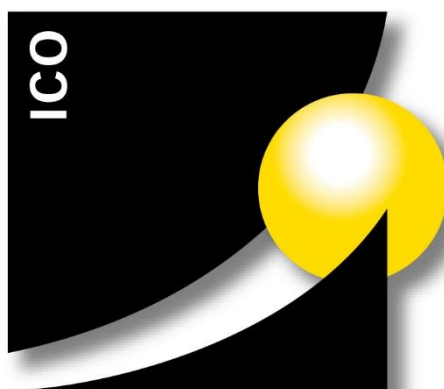


BTS OPTICIEN LUNETIER
Economie et gestion de l'entreprise – U 3
Session 2016

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

Auteur des manuels « 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.



**INSTITUT
ET CENTRE
D'OPTOMÉTRIE**
INTERNATIONAL COLLEGE
OF OPTOMETRY

Dossier 1

1) Définition de la zone de chalandise

Espace géographique entourant un point de vente et correspondant à l'étendue de son influence commerciale.

Cet espace contient donc tous les protagonistes du point de vente ; concurrents, clients, prospects, prescripteurs éventuels (ici les ophtalmologistes et généralistes),...

2) Intérêt d'étudier la zone de chalandise

L'étude complète de la zone de chalandise sera quantitative et qualitative. Elle permettra d'adapter la nouvelle entreprise à son environnement, c'est la base de la démarche du mercaticien...

Aspects quantitatifs : a) Demande : revenu moyen par habitant, panier moyen optique par type d'équipement,... b) Concurrence : surface de vente, taille de l'assortiment, échelles des prix,...

Aspects qualitatifs : a) Demande : attentes des consommateurs, image,... b) Concurrence : forces et faiblesses, positionnement,...

3) Définitions

Evasion commerciale : part des achats effectués, hors de la zone de chalandise, par des consommateurs qui pourtant y résident.

Invasion commerciale (*je suppose que la seconde définition demandée est l'antonyme de la précédente*) :

Part des achats effectués dans de la zone de chalandise, par des consommateurs, qui pourtant n'y résident pas.

4) Calcul du chiffre d'affaires potentiel annuel

Remarques : *mon calcul ne se base pas sur une clientèle exclusivement malvoyante. Il est aussi basé sur le nombre moyen d'habitants indiqué dans l'annexe 2, en revanche d'après l'annexe 1, cette même donnée est supérieure (36 827 / 6 magasins = 6 138 habitants)...*

Etape 1 : chiffre d'affaires potentiel total annuel

$$36\ 287 \times 66\ \% = 24\ 306 \text{ porteurs}$$

$$(24\ 306 \times 330\ \text{€}) / 3 = \mathbf{2\ 673\ 660\ \text{€ ttc}}$$

Etape 2 : chiffre d'affaires potentiel corrigé par l'IDC

$$2\ 673\ 660 \times 0,9 = \mathbf{2\ 406\ 294\ \text{€ ttc}}$$

Etape 3 : prise en compte de l'évasion et de l'invasion commerciale

$$2\ 406\ 294 - 192\ 503,52 + 144\ 377,64 = \mathbf{2\ 358\ 168,1\ \text{€ ttc}}$$

Etape 4 : Calcul du chiffre d'affaires disponible avant emprise

$$5\ 236 \times 66\ \% = 3\ 456 \text{ porteurs par concurrent}$$

$$(3\ 456 \times 330\ \text{€}) / 3 = 380\ 160\ \text{€ ttc par concurrent}$$

$$6 \times 380\ 160 = 2\ 280\ 960\ \text{€ ttc}$$

$$2\ 358\ 161,1 - 2\ 280\ 960 = \mathbf{77\ 208,1\ \text{€ ttc}}$$

Etape 5 : calcul de l'emprise du nouveau magasin

(Elle est calculée en principe sur le disponible, mais le candidat peut aussi considérer, d'après l'énoncé, et du fait que les autres opticiens ne visent pas la basse vision, que la clientèle en basse vision sera captée sur le chiffre d'affaires des 6 magasins actuels : étape 3) (Le chiffre d'affaires final serait alors de 231 779,77 € TTC, soit 193 149,8 € HT).

$$[(8\ 119 / 24\ 306) \times 77\ 208,1] \times 20\ \% = 5\ 158\ \text{€}$$

$$[(5\ 591 / 24\ 306) \times 77\ 208,1] \times 8\ \% = 1\ 421\ \text{€}$$

$$[(10\ 597 / 24\ 306) \times 77\ 208,1] \times 3\ \% = 1\ 010\ \text{€}$$

Chiffre d'affaires potentiel final ttc pour la première année d'implantation = **7 589 € ttc** soit **6 324 € HT**.

5) Balance avantages/ inconvénients de l'implantation à Briançon

3 éléments favorables	3 éléments défavorables
<ul style="list-style-type: none">. Département avec un des plus forts vieillissements de la population. L'unique établissement concurrent en basse vision est à Gap. Service d'ophtalmologie à l'hôpital de Briançon, qui compte aussi la majorité des prescripteurs médicaux.	<ul style="list-style-type: none">. Faible chiffre d'affaires potentiel ;. L'arrondissement de GAP a une population presque égale au triple de celle de l'arrondissement de Briançon ;. Clientèle par définition plus « éphémère » ;. Pouvoir d'achat inférieur de 10 % à la moyenne nationale.

6) Trois arguments sur l'opportunité de se positionner sur la basse vision

- Le vieillissement de la population accroît le potentiel de clientèle
- Valorisation de l'opticien grâce au côté technique
- Marché de l'optique est saturé quantitativement et qualitativement (seconde paire à 1 €,...)

Conclusion :

C'est une différenciation peu développée, qui est donc potentiellement intéressante, avec des seniors plutôt à fort pouvoir d'achat. Objectivement, il y a de la place pour un septième magasin : $36\ 827 / 5\ 236 = 7,03$.

Le calcul du chiffre d'affaires potentiel est à affiner : les paniers moyens diffèrent selon l'équipement, l'IDC n'est pas adapté à l'optique contrairement à l'IRV, les taux d'emprise sont une estimation de Madame Durand, qui devrait plutôt se rapprocher de la chambre de commerce et d'industrie...

L'emprise est aussi fortement liée à la communication commerciale du nouveau magasin...

Dossier 2

1) Tableau d'amortissement comptable linéaire (annuités non arrondies)

années	Base amortissement	annuités	vnc
1	11 900	2 181,66	9 718,34
2	11 900	2 380	7 338,34
3	11 900	2 380	4 958,34
4	11 900	2 380	2 578,34
5	11 900	2 380	198,33
6	11 900	198,33	0

2) Conséquences en comptabilité générale

Chaque annuité (ou dotation) apparaîtra chaque année dans le compte de résultat en charges d'exploitation.

Chaque annuité se cumulera dans la seconde colonne en valeur de l'actif (immobilisé), et la VNC décroissante apparaîtra dans la colonne « NET » de l'actif.

Dans l'annexe, seront reportées les sommes idoines, dans le tableau des immobilisations et le tableau des amortissements. Au final, les dotations vont diminuer la rentabilité de l'entreprise en tant que charges déductibles, mais en générant une économie d'impôt sur les bénéficiaires, et en alimentant la CAF.

3) Amortissement bancaire et intérêts

Intérêts 2018 : $(8\,340 - 2\,780) \times 3,5\% = 194,6\text{ €}$

Amortissement bancaire constant en 2018 : $8\,340 / 3 = 2\,780\text{ €}$

4) Coût total du crédit

$90 + (291,6 + 194,6 + 97,3) = \mathbf{673,80\text{ €}}$

5) Calcul des intérêts et du taux d'imposition

Intérêts en 2017 = $8\,340 \times 3,5\% = 291,6\text{ €}$

Intérêts en 2018 = $(8\,340 - 2\,780) \times 3,5\% = 194,60\text{ €}$

Taux d'imposition à l'IS pour 2017 = 0% ,car l'entreprise n'est pas imposable ,étant en déficit (l'IFA ayant été supprimé pour toutes les entreprises en 2014).

Taux d'imposition à l'IS pour 2018 = $(425,08 / 2\,425,4) \times 100 = 20\%$

6) Explication de la réintégration de l'amortissement comptable

La dotation d'amortissement est une charge non décaissée, l'argent reste donc dans l'entreprise, et alimente donc la CAF, qui correspond au FNT.

7) Nécessité d'actualiser les FNT

L'actualisation est un calcul qui sert à donner une valeur présente à des sommes futures, afin de comparer ces sommes futures au coût présent de l'investissement.

Justification mineure :

Le taux d'actualisation prend en compte la dévaluation monétaire.

Justification majeure :

L'actualisation prend surtout en compte le risque financier lié à l'investissement, le taux se basera sur un placement financier alternatif sûr. L'actualisation est l'inverse de la capitalisation (retrouver la valeur future d'une somme), mais les deux mesurent le prix du temps...

8) Année du délai de récupération du capital investi (DRC)

Le délai s'achèvera l'année 2020 (le 04/01/2020 exactement)

8) calcul de la V.A.N.

$$VAN = - 13\,900 + 27\,769,2 = 13\,869,2 \text{ €}$$

9) Commentaire sur la rentabilité de l'investissement

Le projet est rentable puisque la VAN est positive.

Le taux de profitabilité est même excellent : $(27\,769,2 / 13\,900) \times 100 = 199 \%$

Dossier 3

1) Présentation des deux modes de rupture

Démission ou rupture conventionnelle

La démission est la résiliation unilatérale du CDI, par le salarié, postérieurement à l'essai.

La rupture conventionnelle est une résiliation bilatérale amiable du CDI, toujours postérieure à l'essai.

6) Comparaison des 2 modes

Modes de rupture	2 avantages	2 inconvénients
Démission	<ul style="list-style-type: none">- Pas de conditions de forme ;- Pas de justification ;- Pour l'employeur pas de frais importants.	<ul style="list-style-type: none">- Le salarié ne touchera pas en principe l'A.R.E. ;- Pas d'indemnité substantielle pour le salarié, mais juste l'indemnité de préavis et éventuellement de congés payés
Rupture conventionnelle	<ul style="list-style-type: none">- Éviter une trace conflictuelle pour sa future recherche d'emploi ;- En principe accompagné d'un arrangement financier confortable pour le salarié.- L'employeur évite un conflit judiciaire	<ul style="list-style-type: none">- Devoir persuader l'employeur de l'intérêt pour lui, de la démarche.- Homologation obligatoire de l'administration qui peut la refuser- Délai de carence d'au moins 75 jours avant de toucher l'ARE

7) Conditions de validité juridiques de la clause de non concurrence et impact

Conditions :

Etre écrite

Etre indispensable à la protection de l'entreprise

Etre adaptée aux spécificités de l'emploi

Ne pas empêcher le salarié de retrouver du travail (d'où la limitation dans le temps et dans l'espace)

Comporter (*depuis 2002*) une compensation financière substantielle

Impact :

Ici pas d'impact, car la compensation financière est dérisoire (150 €). Il n'existe pas de montant légal minimum, puisque c'est une création de la cour de cassation, le montant dépend d'abord des contraintes imposées par la clause, au salarié.

En 2006, le Cour de cassation a jugé qu'une compensation dérisoire équivalait à une absence de compensation financière, entraînant donc une nullité relative de la clause de non concurrence.

Madame Durand n'a plus qu'à aller aux prud'hommes (préventivement ou non) pour faire annuler cette clause...

8) Comparaison de l'entreprise individuelle et de la société

2 avantages de l'Entreprise individuelle	2 inconvénients de l'Entreprise individuelle
<ul style="list-style-type: none"> - Facilité de création et de fonctionnement ; - Coût de création et de fonctionnement bas ; - Statut évolutif 	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilité indéfinie ; Financement passe par l'emprunt ou l'épargne personnelle ; -Indivision

9) Trois caractéristiques comparées pour les 2 statuts juridiques

critères	l'Entreprise individuelle	société
Régime social du dirigeant	TNS	TNS ou assimilé salarié
Responsabilité / dettes	indéfinie	Plafonnée aux montants des apports en sociétés de capitaux
Fiscalité	IR (option IS si EIRL)	IR ou IS (option IR ou IS possibles)