

# **BTS OPTICIEN LUNETIER**

## **Economie et gestion de l'entreprise – U 3**

**Session 2023**

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

**Auteur des manuels d'applications juridiques pour étudiants : « 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.

### **Dossier 1**

#### **1.1) Trois opportunités et trois menaces relative au marché du sport**

<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
Engouement lié aux prochains jeux olympiques de 2024	Baisse du pouvoir d'achat liée à l'inflation
Volonté de tourner la page de la période des restrictions sanitaires	Forte concurrence sur l'optique non correctrice avec les grandes surfaces spécialisées
Pouvoir d'achat des babyboomers	Premier critère de choix des solaires est l'esthétique et pas la protection UV

## **1.2) Points forts et limites au développement de l'activité d'optique de sport à Bourg-Saint-Maurice**

### Points forts :

Domaine skiable, accessibilité par les transports en commun, pratique du sport en essor, Charlotte est compétente en examen de vue , Charlotte est nécessairement appréciée par l'ophtalmologiste qui l'emploie...

### Limites :

Quatre opticiens déjà présents, 1 seul prescripteur dans la ville, pouvoir d'achat inférieur de 10% à la moyenne nationale

## **1-3) Prix de vente TTC de la paire de solaires VTT**

$$(35 + 54) \times 2,5 = 222,5 \text{ € TTC}$$

## **1-4) Taux de marque**

$$185,42 - 89 = 96,42 \text{ €} = \text{marge brute}$$

$$\text{Taux de marque} = (96,42 / 185,2) \times 100 = 52 \%$$

## **1-5) Commentaire**

Son prix de vente est inférieur au panier moyen ;

Son taux de marque est inférieur au taux moyen de la profession sur équipement solaire correcteur;

Le coefficient avec un taux de marque de 57,10 % serait de 2,8 ;

Son coût d'achat à 89 € HT est plus bas que la moyenne ,car en tenant compte du panier moyen de 350 € TTC et du coefficient de 2,8 , le coût d'achat serait de :  $350/2,8 = 125 \text{ € HT}$ .

Charlotte a dû adapter son prix au pouvoir d'achat des habitants de la zone de Bourg-Saint -Maurice

### 1-6) Avantages et inconvénients de la coopérative

Avantages	Inconvénients
Assistance	Moins d'autonomie qu'en indépendant
Formations	Obligations d'acheter une participation dans le capital
Participation aux votes des orientations du groupement	Payer des redevances annuelles
Cotisations modérées	Investir dans l'agencement aux couleurs de l'enseigne
Centrale d'achat ( <i>bien que ce ne soit pas spécifique à la coopérative</i> )	Surface de vente minimale souvent exigée
Politique commerciale commune	
Liberté d'action des coopérateurs plus forte qu'en contrat de franchise	

### 1-7) Une action de communication justifiée

Soit le candidat comprend qu'on lui demande 1 seule action polyvalente :

L'action aurait un double but : un but cognitif : le changement de propriétaire et un but conatif : augmenter l'attraction commerciale.

La difficulté est de concilier les 2 buts car que le premier but répond plus à une action in situ (ex :banderole) ,alors que le second but nécessite en principe , une présence de l'information élargie (imprimé sans adresse,publipostage,...)

Le support doit correspondre au « lieu » où se trouvent les clients (l'Internet ?)

Proposition unique :

Forme : flocage de taxis et/ou bus

Fond : annonce du changement de commerçant et mise en avant de l'assortiment avec les 2 critères de tête : esthétique et protection UV

L'information va bien circuler dans la ville

Soit le candidat comprend qu'il faut 2 actions séparées

(puisque la fin de la question 1-7 demande de justifier des choix au pluriel) :

Proposition 1 : communication offline pour le changement de propriétaire avec une banderolle sur la vitrine : l'opticien est d'abord choisi par sa proximité géographique ;

Proposition 2 : communication online (site web) pour attirer la clientèle : les touristes s'informent beaucoup sur l'Internet.

## **DOSSIER 2 : DROIT**

### **2-1) Composition du fonds de commerce**

Le fonds de commerce est un ensemble de biens meubles corporels (agencement, outillage, stock) et incorporels (clientèle, achalandage, contrats, droit au bail,...) servant à l'activité commerciale .

### **2-2) Critères de fixation du prix de vente du fonds de commerce**

*Le candidat devra je pense redresser la question : prix et valeur n'ont pas le même sens : le prix est un montant négocié, tandis que la valeur est un montant calculé.*

La valeur du fonds peut se calculer de 2 manières principales :

- La plus courante est en pourcentage du chiffre d'affaires :

Barème fiscal Lefebvre : entre 70 et 120 % du chiffre d'affaires annuel TTC ou quelquefois c'est le chiffre d'affaires HT moyen des 3 dernières années qui est la base de calcul ;

- A partir de l'EBE (qui exprime la rentabilité pure de l'exploitation) X un coefficient (3 à 20 : variable selon le secteur).

### **2-3) Droit du bailleur d'augmenter le loyer**

Le contrat de bail commercial étant ici un contrat de droit commun et pas dérogatoire, le loyer peut être révisé tous les 3 ans. L'échéance du 02 /01/2024 est conforme au droit.

### **2-4) Conséquence du rachat du fonds sur le contrat de travail en cours**

Charlotte est obligée de reprendre le salarié ,et n'a pas le droit de demander un licenciement préalable à la reprise du fonds.

*Article L 1 224-1 du code du travail :*

*Lorsque survient une modification dans la situation juridique de l'employeur, notamment par succession, vente, fusion, transformation du fonds, mise en société de l'entreprise, tous les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent entre le nouvel employeur et le personnel de l'entreprise.*

### **2-5) Appréciation du prix du fonds de commerce**

Ici , il s'agit bien de débattre du prix et pas de la valeur.

Le prix représente ici 86,96% du chiffre d'affaires annuel moyen HT, c'est donc un prix conforme à la norme habituelle de calcul de la valeur.

Le stock est habituellement cédé à part car il se déprécie, c'est le cas ici et il y a une décote de 50 %.

### **2-6) Cinq caractéristiques pour les statuts de l'EURL et de la SASU**

<b>5 Critères</b>	<b>EURL</b>	<b>SASU</b>
-------------------	-------------	-------------

<b>Capital social</b>	1 € minimum	libre
<b>associés</b>	unique	unique
<b>Apports autorisés</b>	Numéraire, en nature	Numéraire , en nature, en industrie
<b>Responsabilité/passif</b>	Limitée à l'apport	Limitée à l'apport
<b>imposition</b>	IR option IS	IS option IR

## 2-7) Choix justifié du statut juridique de l'entreprise

Avec l'EURL ,si Charlotte est en même temps gérante (unique) elle sera travailleur non salarié ,et donc affiliée au régime social des indépendants.

En SASU ,si elle dirige elle-même , elle sera présidente ,et assimilée salariée , ce qui lui donne droit au régime général de la sécurité sociale, plus protecteur que le régime social des indépendants ;

La SASU semble plus indiquée ,puisque Charlotte revendique une bonne protection sociale.

## DOSSIER 3 : Partie comptable

### 3-1) Seuil de rentabilité du rayon optique de sport

## Compte de résultat différentiel (*préalable au calcul non demandé*)

Postes	Euros	Pourcentages
Chiffre d'affaires	<b>27 600</b>	<b>100%</b>
Cout variable	<b>12 420</b>	<b>45 %</b>
Marge sur cout variable	<b>15 180</b>	<b>55%</b>
Cout fixe	<b>15 750</b>	<b>X</b>
Résultat	<b>- 570</b>	<b>X</b>

Calcul du SR non pertinent car le résultat est négatif...

### 3-2) Appréciation de la rentabilité

Le projet n'est pas rentable, mais le déficit est léger, et le chiffre d'affaires n'est qu'une prévision soumise à des aléas...

### 3-3) Plan d'amortissement comptable de la colonne

Années	Base	Annuités	Valeur nette comptable
<b>1</b>	<b>12 000</b>	<b>2 333,33</b>	<b>10 666,67</b>
<b>2</b>	<b>12 000</b>	<b>3000</b>	<b>7 666,67</b>
<b>3</b>	<b>12 000</b>	<b>3000</b>	<b>4 666,67</b>
<b>4</b>	<b>12 000</b>	<b>3000</b>	<b>1 666,67</b>
<b>5</b>	<b>12 000</b>	<b>666,67</b>	<b>1 000</b>

### 3-4) Incidences comptables et fiscales de l'amortissement comptable

Incidences comptables :

Chaque année une dotation d'amortissement sera enregistrée en charges d'exploitation dans le compte de résultat comptable ;

Chaque année la dotation est cumulée avec la précédente dans l'actif du bilan comptable, et la valeur nette dans l'actif décroît du montant de la dotation ;

Les dotations étant des charges non décaissées, elles alimentent la capacité d'autofinancement.

#### Incidences fiscales :

La dotation est une charge déductible du bénéfice imposable...

### **3-5) Conditions justifiées des paiement des clients et du fournisseur de la colonne**

Les clients payent en 3 fois à parts égales :  $3 \times 1/3$  : la somme des 3 encaissements correspond aux ventes TTC (24 150€)

La colonne est payée en 2 versements inégaux. La somme des 2 versements ramenés en HT, correspond bien aux 13 000 € HT du coût d'achat de la colonne.

### **3-6) Explication de la non présence des dotations dans les décaissements**

Les dotations d'amortissements ne sont jamais des décaissements, car cet argent ne sort pas de l'entreprise (et alimente ainsi la capacité d'autofinancement).

### **3-7) Budget de trésorerie**

- **Budget des encaissements**

	Mars	Avril	Mai
Créances clients	1 500	X	X
Ventes de mars	8050	8050	8050



Ventes d'avril	X	8050	8050
Ventes de mai	x	x	8050
Total	9550	16100	24150

- **Budget de TVA**

	Mars	Avril	Mai
TVA collectée	4025	4025	4025
TVA déductible sur achats et services	2300	2300	2300
TVA déductible s/charges externes	260	260	260
TVA déductible sur immobilisation	2600		
Crédit de TVA	1250	2385	920
TVA à payer	0	0	545
TVA à décaisser	0	0	0

- **Budget des décaissements**

	Mars	Avril	Mai
Fournisseurs	5400	X	X
Achats Mars	6900	6900	X
Achats Avril	X	6900	6900
Achats Mai	X	X	6900
Charges externes	6325	6325	6325
TVA à décaisser	0	0	0
Charges de personnel	5760	5760	5760
Immobilisation	5200		X 10400
Total	29 585	25 885	25 885

- **Budget de trésorerie nette**

	Mars	Avril	Mai
Trésorerie initiale	2 404	- 17 631	- 27 416
+Encaissements	9 550	16 100	24 150

- Décaissements	29 585	25 885	36 285
Trésorerie finale	- 17 631	- 27 416	- 39 551

### **3-8) Conséquences de l'autofinancement de l'immobilisation sur la trésorerie prévisionnelle**

L'autofinancement affecte la solvabilité en augmentant le découvert prévisionnel qui se répercute sur le mois suivant ;

Si le découvert se réalise, l'entreprise aura des charges financières avec les agios, qui augmenteront les décaissements ;

Moins de bénéfice mis en réserve.

### **3-9) Solutions alternatives de financement de l'immobilisation**

- Emprunt
- Apport en capital

*(Le crédit-bail et la location longue durée ne sont pas des modes de financement)*