

<p><b>BTS OPTICIEN LUNETIER</b></p> <p><b>Economie et gestion de l'entreprise – U 3</b></p> <p><b>Session 2026</b></p>
--

Proposition de corrigé par **Zaky MAROC**, professeur de gestion, à l'institut et campus d'optique (**I.C.O.**) de Bures -sur -Yvette.

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 : DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE Dôme OPTIQUE**

### **1.1 Analyse de l'évolution de l'activité juridique de Dôme optique**

<b>Analyse quantitative :taux de variation du chiffre d'affaires</b>	<b>%</b>	<b>Analyse qualitative</b>
<b>2019 à 2020</b>	<b>- 10,34</b>	<b>Perte de clientèle due au départ du propriétaire et « effet Covid »</b>
<b>2020 à 2021</b>	<b>+ 12,3</b>	<b>La hausse du marché de l'optique médical français de 16,71% dope les ventes</b>
<b>2021 à 2022</b>	<b>- 3,77</b>	<b>Quasi-stagnation du marché de l'optique médicale et montée concurrentielle + l'optique à domicile</b>
<b>2022 à 2023</b>	<b>0</b>	<b>Hausse légère du marché gommée par la concurrence et l'Optique à domicile</b>
<b>2023 à 2024</b>	<b>- 0,36</b>	<b>Toujours l'impact de la vente à domicile et de la concurrence</b>
<b>2024 à 2025</b>	<b>0</b>	<b>Idem, puisque la politique de produits est « adaptée à la clientèle locale ».</b>

## 1.2 Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel 2026

$$280\ 000 = 7 a + b$$

$$\underline{-290\ 000 = a + b}$$

$$-10\ 000 = 6 a \quad a = -1666,67 \text{ €}$$

$$b = 291\ 666,67$$

$$Y8 = -1666,67 \times 8 + 291\ 666,67 = 278\ 333,31 \text{ €}$$

## 1.3 Pertinence de choix de la méthode des points extrêmes

Compte tenu de l'homogénéité des chiffres d'affaires, la méthode choisie offre une précision suffisante pour faire une extrapolation fiable.

## 1.4 Conclusion sur l'activité de Madame Dupuy

L'historique des ventes indique un déclin lent et quasi-linéaire

Madame Dupuy doit rapidement identifier (ou confirmer), la ou les causes de cette décroissance, pour y répondre efficacement, soit par une stratégie marketing de différenciation ou de domination par les coûts faibles.

## 1.5 Motiver l'opportunité du marché des EPI

- Les EPI sont très peu vendus par les concurrents de la zone de chalandise ;
- Fort potentiel en demande d'EPI de la zone avec 3 pôles d'activités techniques (chimie, pharmacie, agriculture) ;
- Les employeurs, soumis à une obligation de résultat en matière de sécurité de leurs salariés, doivent : payer, entretenir et remplacer les EPI ;
- Par nature, le marché des EPI se prête à une politique de prix d'écrouissage pour justifier une qualité du produit ;
- Réaliser des ventes additionnelles.

## **1.6 Conseil sur le choix d'un fournisseur**

Bollé SAFety est bien implanté sur le marché français (fiabilité du réseau);

Il accorde un délai de paiement supérieur à son concurrent UVEX (ménager la trésorerie);

Il accorde un monopole territorial (anticiper la réaction des concurrents directs de DÔME OPTIC).

## **1.7 Objectifs et cibles d'une communication commerciale**

Objectif cognitif : informer les acheteurs professionnels et les utilisateurs de cette différenciation de DÔME OPTIC

Objectif conatif : déclencher des achats massifs et sur le long terme auprès ses entreprises de la zone

## **1.8 Actions de communication commerciale hors media**

Pour la cognition :

Communication événementielle : conférence, au sein des entreprises, avec la direction et le personnel ,pour sensibiliser ces 2 acteurs majeurs ;

Fournir des échantillons pour amorcer le marché ,et tester l'adéquation des EPI avec les besoins des utilisateurs.

Pour la conation :

Bâtir des offres promotionnelles basées sur le prix et/ou la quantité pour renforcer l'amorce des relations commerciales avec les acheteurs professionnels ;

Bâtir des prospectus et publipostages, en utilisant les statistiques des accidents et maladies professionnelles spécifiques aux atteintes visuelles, pour sensibiliser les cibles.

## Dossier 2 : Rentabilité du projet EPI

### 2.1 Compte de résultat différentiel

Postes	Euros	Pourcentages
Chiffre d'affaires	32 000	100 %
Cout variable	17 600	55%
Marge sur cout variable	14 400	45%
Cout fixe	8 000	X
Résultat	6 400	20%

### 2.2 Calcul du seuil de rentabilité en valeur

$$SR = 8\,000 / 0,45 = 17\,778 \text{ €}$$

### 2.3 Calcul du seuil de rentabilité en volume

$$17\,778 / 160 = 112 \text{ EPI} \quad \text{ou} \quad 8\,000 / 72 = 112 \text{ EPI}$$

### 2.4 Calcul du point mort

$$PM = (17\,778 / 32\,000) \times 12 = 6,67 \text{ mois} \quad \text{ou} \quad (17\,778 / 32\,000) \times 360 = 200 \text{ jours}$$

### 2.5 Arguments sur la pertinence du projet EPI

Le projet prévoit une rentabilité immédiate (SR positif) ;

Le PM tardif n'est pas une donnée décisive contrairement à la demande ,qui ici, est potentiellement importante ;

A la différence d'une vente d'optique médicale classique, la vente d'EPI fera l'objet de ventes groupées ;

Madame Dupuy serait en quasi-monopole ;

Déclenchement de ventes additionnelles probables.

Mais quel est le niveau d'équipement actuel en EPI les entreprises de la zone ?

## 2.6 Chiffres d'affaires nécessaire pour une bénéfice de 8 000 euros

35 555, 56 € HT

## 2.7 Faisabilité de l'objectif de 8 000 euros

$35\,555,56 / 160 = 223$  EPI

Le projet est faisable ,car le volume de ventes de 223 EPI ne dépasse que de 23 unités la prévision prévue pour 2027.

## 2.8 Plan d'amortissement comptable de la tour de prises de mesure

Années	Base	Annuités	VNC
2026	30 000	3 500(*)	30 500
2027	30 000	6000	24 500
2028	30 000	6000	18 500
2029	30 000	6000	12 500
2030	30 000	6000	6 500
2031	30 000	2 500	4 000

(\*)Annuité 1 =  $30\,000 \times 20\% \times (210 / 360)$

## 2.9 Valeurs reportés en documents de synthèse pour 2028

(Hors annexe)

### Compte de résultat :

Une dotation d'amortissement de 6 000 € apparaîtra en charges d'exploitation

### Bilan :

Actif brut : cout d'achat brut h.t. (34 000 €) reporté en immobilisations corporelles

Colonne amortissement et provisions : cumul des annuités 1 et 2 : 9 500 €

Actif net : 24 500 €

## 2.10 incidence fiscale en 2008

$6\,000 \times 15\% = 900$  € d'économie d'IS

## Dossier 3 : Financement du projet et structure juridique du magasin

### 3.1 Comparatif de modes de financement

	<b>Autofinancement</b>	<b>Crédit bail</b>	<b>Emprunt</b>
<b>Avantages</b>	Pas d'endettement Ps de dossier à monter	Bien neuf et moderne Déduction des loyers Capacité emprunt préservée ( <i>opération hors bilan</i> )	Financement important Pas de modification du pouvoir décisionnel des associés Déduction des intérêts
<b>Inconvénients</b>	Financement limité Impact sur la trésorerie	Bien non amortissable Plus couteux que l'emprunt Pénalités si rupture anticipée	Charge financière des intérêts Garanties personnelles Poids sur la trésorerie

### **3.2 Calcul de la capacité d'autofinancement**

CAF = 25 000 + 5000 = 30 000 €

### **3.3 Conseil sur le mode de financement**

L'option emprunt ayant été écartée par Madame Dupuy :

La CAF couvre le coût net de l'investissement, mais ne laisse pas de marge de trésorerie ;

L'entrée d'un nouvel associé effacerait cet inconvénient ;

Le crédit- bail permet un désengagement plus facile si le projet échoue.

### **3.4 Pertinence de l'entrée d'un nouvel associé**

Grâce au nouvel apport en numéraire de Justine , le financement de la tour de mesures est assuré ;

Mais cette entrée doit être calibrée pour laisser Madame Dupuy associé majoritaire, selon son souhait : le capital actuel de l'EURL est égal au montant net de l'investissement envisagé, et il faut éviter la situation d'associés égaux de toutes façons, car c'est un risque de blocage.

Solution : une part de la CAF peut donc être utilisée en plus de l'apport de Justine et Madame Dupuy peut aussi faire un apport en industrie (qui n'obèrera pas son pouvoir décisionnel d'associée) ...

### **3.5 Incidence juridique de l'entrée du nouvel associé**

L'EURL deviendra une SARL , à moins qu'elle n'opte pour un autre statut juridique d'entreprise pluripersonnelle.

### **3.6 Statut juridique adaptée et justifié**

La SAS apporte de la flexibilité statutaire ;

Capital libre ;

La SAS pourra continuer à bénéficier de l'imposition à l'IS à taux réduit de 15% (dans la limite du plafond légal de bénéfice).