

# BTS OPTICIEN LUNETIER

## ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE – U3

Session 2023

—————  
Durée : 3 heures  
Coefficient : 5  
—————

### Matériel autorisé

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.  
L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue » est autorisé.

Tout autre matériel est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 14 pages, numérotées de 1/14 à 14/14.

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2023
U3 - Économie et gestion de l'entreprise	Code : 23OLECO	Page 1/14

## SOMMAIRE

### Liste des annexes

Annexe 1- Le marché des équipements optiques de sport .....	7-8
Annexe 2- Bourg-Saint-Maurice et son environnement.....	9
Annexe 3- Données chiffrées sur la zone de chalandise de Bourg-Saint-Maurice.....	10
Annexe 4- Données sur la paire de lunettes solaires VTT .....	10
Annexe 5- Annonce vente d'un fonds de commerce à Bourg-Saint-Maurice .....	11
Annexe 6- Pourquoi créer une SASU ?.....	12
Annexe 7- Informations concernant l'espace « optique de sport » .....	12
Annexe 8- Informations relatives à l'acquisition de la colonne de prise de mesures.....	13
Annexe 9- Données chiffrées pour l'élaboration du budget de trésorerie .....	13-14

### BARÈME INDICATIF SUR 100 POINTS

<b>Dossier 1</b> - Étude commerciale du projet d'équipement d'optique de sport et stratégie de communication	<b>(35 points)</b>
<b>Dossier 2</b> - Projet de rachat d'un fonds de commerce et choix de la structure juridique	<b>(25 points)</b>
<b>Dossier 3</b> - Rentabilité et financement du projet l'équipement d'optique de sport	<b>(35 points)</b>
<b>Forme (présentation, orthographe)</b>	<b>5 points</b>

## « Charlot' Optique »

Charlotte Alaboute a obtenu son BTS Opticien Lunetier en 2015 et est titulaire d'une licence professionnelle d'optique.

Elle a travaillé durant 5 années en tant que salariée dans un magasin d'optique situé dans la région parisienne. Cette expérience lui a permis d'acquérir des compétences relationnelles, commerciales et managériales.

Suite au contexte sanitaire généré par la crise de la COVID-19, elle a récemment déménagé pour s'installer à Bourg-Saint-Maurice, une commune française située en Savoie. Cette région lui convient particulièrement puisque Charlotte est passionnée de sport et notamment de sport de montagne, qu'elle pratique régulièrement durant ses vacances.

À son arrivée à Bourg-Saint-Maurice, Charlotte a trouvé un emploi chez le seul ophtalmologiste de Bourg-Saint-Maurice, pour le compte duquel elle réalise des examens de vue.

Aujourd'hui, elle projette de racheter un fonds de commerce d'optique à Bourg-Saint-Maurice afin de développer sa propre activité d'optique et de proposer notamment une offre liée aux équipements d'optique sportifs. En effet, la vallée de la Tarentaise est connue pour ses célèbres stations de ski (La Plagne, Les Arcs, ...). Cette région attire régulièrement des touristes qui viennent l'hiver pour pratiquer des sports de montagne divers (ski, raquette, randonnées, ...) mais aussi l'été pour pratiquer la randonnée, le VTT, ..., et profiter de l'air pur alpin.

Son projet pourrait voir le jour en janvier 2024.

### **Dossier 1 - Étude commerciale du projet d'équipement d'optique de sport et stratégie de communication (annexes 1 à 4)**

Charlotte Alaboute s'intéresse au potentiel que représente le développement des activités sportives estivales de montagne. La crise liée à la situation sanitaire a en effet incité les professionnels du tourisme à développer ce type d'activité de plein air dans un environnement perçu comme plus protégé et plus sain. Charlotte Alaboute y voit donc l'opportunité de conjuguer ses deux passions, à savoir le sport et l'optique.

Elle vous demande de l'accompagner dans sa réflexion sur la faisabilité de ce projet.

En vous appuyant sur vos connaissances et sur les documents joints en annexes, vous répondrez aux questions suivantes.

1.1. **Présenter** trois opportunités et trois menaces relatives au marché de l'optique de sport.

1.2. **Identifier** les points forts et les limites au développement d'une activité d'optique de sport à Bourg-Saint-Maurice.

Charlotte souhaite développer les équipements sportifs solaires. Elle s'intéresse particulièrement à un produit qui pourrait constituer la base de son assortiment, la paire solaire de VTT. En effet le VTT est la deuxième activité sportive la plus pratiquée par les Français.

1.3. **Déterminer** le prix de vente unitaire public de la paire de solaires VTT que Charlotte peut proposer à sa clientèle.

1.4. **Calculer** le taux de marque de la paire solaire de VTT.

1.5. **Commenter** les résultats obtenus.

Le magasin que Charlotte a repéré adhère depuis de nombreuses années à un groupement coopératif. Elle s'interroge sur l'intérêt pour elle de continuer à y adhérer.

De plus, si Charlotte s'engage dans la reprise de ce magasin, elle devra communiquer sur le changement de propriétaire et attirer une clientèle touristique multisport, été comme hiver. Consciente que cette stratégie de communication est indispensable, elle souhaite cependant limiter le coût de cet investissement.

1.6. **Analyser** l'opportunité pour Charlotte de maintenir son adhésion au groupement coopératif, en présentant les avantages et inconvénients de cette forme de commerce.

1.7. **Proposer** une action de communication pertinente :

- pour annoncer le changement de propriétaire ;
- pour attirer une clientèle touristique multisport.

**Justifier** vos choix.

**Dossier 2 - Projet de rachat d'un fonds de commerce et choix de la structure juridique**  
**(annexes 5 et 6)**

Charlotte a pris connaissance des éléments relatifs à la vente du fonds de commerce repéré à Bourg-Saint-Maurice.

Lors de la lecture de l'annonce, elle identifie des éléments qui l'interpellent (le prix, la constitution de ce fonds). De plus, l'annonce mentionne l'existence d'un contrat de travail en cours dont la période d'essai est expirée. Charlotte vous demande donc de l'éclairer sur ces différents points.

- 2.1. **Rappeler** à Charlotte les éléments constitutifs du fonds de commerce.
- 2.2. **Exposer** à Charlotte les critères de fixation du prix du fonds de commerce.
- 2.3. **Indiquer** si le bailleur est en droit de procéder à cette augmentation du loyer.
- 2.4. **Expliquer** à Charlotte les conséquences du rachat du fonds de commerce sur le contrat de travail du salarié actuellement en poste dans le magasin.
- 2.5. **Apprécier** le prix du fonds de commerce demandé par le vendeur.

Charlotte s'interroge enfin sur le statut juridique de sa future entreprise. Elle ne souhaite pas s'associer et veut bénéficier d'une protection sociale en cas de besoin. Elle est par ailleurs célibataire et n'a pas d'enfant. Les statuts de l'EURL et de la SASU lui semblent appropriés mais elle ne sait pas lequel privilégier.

- 2.6. **Présenter** cinq caractéristiques pour chacun de ces deux statuts juridiques.
- 2.7. **Proposer** la forme juridique qui vous semble la plus pertinente pour l'activité de Charlotte. **Justifier** votre réponse.

**DOSSIER 3 - Rentabilité et financement du projet l'équipement d'optique de sport  
(annexes 7 à 9)**

Toujours dans le cadre de son projet d'acquisition du fonds de commerce, Charlotte souhaite étudier la possibilité de mettre en place un rayon dédié aux équipements sportifs optiques, ce qui implique des coûts qu'elle doit prendre en compte. L'idée de prévoir dans son magasin un espace pour les équipements optiques de sport (une dizaine de m<sup>2</sup>) lui semble pertinente et lui permettrait de se démarquer de ses concurrents qui ont très peu exploité cette orientation.

Elle s'interroge de ce fait sur la rentabilité de cet espace dédié et veut en estimer le seuil de rentabilité. Elle vous demande de l'accompagner dans ce travail.

3.1. **Calculer** le seuil de rentabilité du rayon optique de sport.

3.2. **Apprécier** la rentabilité de ce projet.

Les équipements sportifs adaptés à la vue impliquent des prises de mesures spécifiques. Charlotte envisage alors d'investir dans une colonne qui lui permettra de prendre des mesures plus précises pour adapter des verres ophtalmiques sur les équipements sportifs. Ce projet serait autofinancé.

3.3. **Dresser** le plan d'amortissement de la colonne (calculs arrondis à l'euro le plus proche).

3.4. **Expliquer** les incidences comptables et fiscales de l'amortissement de la colonne de prise de mesures sur le compte de résultat et le bilan comptable.

En prévision de l'acquisition de la colonne et des aménagements qu'elle devra apporter, elle a commencé à établir un budget de trésorerie pour les premiers mois d'ouverture. Elle vous demande de l'aider à le finaliser.

3.5. **Déduire** à partir des budgets d'encaissement et de décaissement les conditions de règlement accordées aux clients et celles négociées avec le fournisseur de la colonne. **Justifier** vos réponses.

3.6. **Expliquer** pourquoi les dotations aux amortissements ne sont pas intégrées dans le budget de trésorerie.

3.7. **Établir** le budget de trésorerie en intégrant les calculs de la TVA à décaisser pour les mois de mars, avril et mai.

3.8. **Indiquer** à Charlotte les conséquences de l'autofinancement de la colonne sur sa trésorerie prévisionnelle.

3.9. **Proposer** des solutions alternatives pour le financement de cet équipement.

## Annexe 1- Le marché des équipements optiques de sport

***Selon le dernier baromètre de la santé visuelle publié par l'Asnav (Association nationale pour l'amélioration de la vue) réalisé par OpinionWay, près de la moitié des jeunes n'achètent pas leurs solaires chez l'opticien.***

Aujourd'hui 83% des Français possèdent un équipement solaire (+ 4 points par rapport à 2016). Presque trois quarts d'entre eux (72%) ont acheté leurs dernières lunettes de soleil chez l'opticien. Le premier critère de choix est l'esthétique (pour 52% des sondés) devant la protection UV (40%). Les autres critères arrivent loin derrière. Il s'agit de la qualité (14%) et de la marque (11%). Le conseil d'un vendeur arrive en fin de liste cité seulement par 2% des porteurs de solaires. Or cette dimension conseil doit absolument être travaillée dans les magasins d'optique qui, dans le cas contraire, risquent de voir leur CA fondre dangereusement. En effet, 78% des 16-24 ans ont des lunettes de soleil et seule la moitié d'entre eux (52%) les ont achetées chez l'opticien : 18% se sont fournis dans un magasin de prêt à porter, 11% dans un magasin de sport, 7% dans un supermarché/hypermarché et 5 % sur internet.

# 29 millions de sportifs et un potentiel en pleine croissance !

Le top 5 des sports  
les plus pratiqués par les Français



## Les chiffres à retenir

Le marché des articles  
de sport c'est :

€ **11,3 milliards €**  
en 2017

↗ **7 années**  
de croissance  
continue

## Les tendances

2 phénomènes à prendre  
en compte :

- la féminisation des pratiques et des produits. De nombreux lunetiers proposent des modèles plus féminins, autant en termes de designs que de couleurs.

- les lunettes « lifestyle » avec toutes les caractéristiques techniques adaptées à la pratique du sport (légèreté, résistance, galbe ...) alliées à un design très urbain et moderne.

## Le potentiel du marché

Aujourd'hui, près d'1 Français sur 2 pratique une activité sportive au moins une fois par semaine ! Un chiffre qui ne cesse de croître d'années en années, tout comme le chiffre d'affaires global du marché des articles de sport, en hausse continue depuis 7 ans. Parmi eux se trouvent un potentiel d'amétropes à équiper, dont de plus en plus de femmes et de seniors. Ainsi, sur les 29 millions de sportifs réguliers, 14 millions sont aujourd'hui des femmes ! De plus, la génération des baby-boomers ont le temps et un pouvoir d'achat suffisant pour pratiquer du sport. Ils sont également réceptifs aux notions de bien-être et de santé liées au sport et vont représenter un fort levier de croissance dans les années à venir.

## Et dans vos magasins ?

Dans le contexte de réformes réglementaires qui touche notre secteur, travailler le segment du sport peut se révéler un atout de taille. Vendre des équipements optiques et solaires de sport reste un moyen de proposer des produits à forte valeur ajoutée tout en s'affranchissant des problématiques de reste à charge. L'équipement de sport est avant tout un achat plaisir, où la notion de prix importe peu si votre client trouve le produit qui correspond exactement à ses besoins et à ses attentes. Enfin, les "jeunes générations de seniors", qui continuent à pratiquer du sport de manière régulière, représente un potentiel à ne pas négliger. Souvent équipés en progressifs, c'est chez vous qu'ils viendront chercher une lunette (so-laire ou non) à la vue et adaptée à leurs besoins. ♦

Source : Source : L'OL février 2021

## Annexe 2 – Bourg-Saint-Maurice et son environnement



*Bourg-Saint-Maurice*



*Le funiculaire de Bourg-Saint-Maurice*

Bourg-Saint-Maurice est une commune française située dans la vallée de la Tarentaise, dans le département de la Savoie en région Auvergne-Rhône-Alpes. La ville se situe à 840 mètres d'altitude, au bord de l'Isère. Le point culminant de la commune se situe à l'Aiguille des Glaciers à 3 816 mètres d'altitude.

Pôle d'attraction de la vallée et en lien direct avec Les Arcs, Bourg-Saint-Maurice est une ville qui compte de nombreux commerces, restaurants, hôtels et services. Des vacances stratégiques puisque vous serez au cœur de la vallée avec un accès direct aux différents cols d'altitude et à quelques kilomètres de l'Italie.

Pour ceux qui rêvent d'altitude, le funiculaire permet d'accéder en seulement quelques minutes aux Arcs... le moyen idéal pour rejoindre le domaine skiable rapidement.

Tout l'été, le terroir est mis à l'honneur avec de nombreux marchés et la place belle à l'artisanat local. La ville propose différents sports depuis la vallée avec notamment l'eau vive, pratiquée à quelques minutes du centre-ville : rafting, canoë, hydro speed, VTT, ...

L'essentiel des transports collectifs est assuré par la SNCF depuis sa gare terminus de la ligne de la Tarentaise et par les autocars.

Un service de navettes gratuites est proposé pendant la saison hivernale d'ouverture de la station des Arcs entre les différentes stations : « Arc 1600 », « Arc 1800 », « Arc 1950 » et « Arc 2000 ».

Le funiculaire Les Arcs' express est en service pendant les saisons hivernales (de décembre à avril) et estivales (juillet et août). Il relie Bourg-Saint-Maurice aux Arcs par Montrigon et Les Granges. Bourg-Saint-Maurice compte quatre opticiens dont deux indépendants et deux sous enseigne. Un seul ophtalmologiste est implanté en plein centre-ville et les autres se situent à plus de 60 kilomètre de Bourg-Saint-Maurice.

*Source : les auteurs pour les besoins du sujet*

### Annexe 3 - Données chiffrées sur la zone de chalandise de Bourg-Saint-Maurice

- Nombre d'habitants de la zone primaire : 7 228
- Nombre d'habitants de la zone secondaire : 9 906
- Nombre d'habitants de la zone tertiaire : 94 605
- Taux de porteurs de lunettes : 65 %
- Fréquence de renouvellement : 3 ans
- Panier moyen : 380 euros
- Indice de Richesse Vive (IRV) : 0,90
- Taux d'emprise :
  - zone primaire : 20 % ;
  - zone secondaire : 10 % ;
  - zone tertiaire : 1,6 %.
- Taux d'évasion : 6 %
- Taux d'invasion : 20 %

Source : <https://www.insee.fr/fr/statistiques>

### Annexe 4 - Données sur la paire de lunettes solaires VTT

Achat de la monture	35 euros HT
Achat des deux verres unifocaux HT	54 euros HT les 2
Coefficient multiplicateur	2,5
Taux de marque moyen de la profession pour un équipement solaire adapté à la vue	57,10%

*Le prix de vente public moyen d'un équipement solaire sportif adapté à la vue est de 350 euros TTC.*

Source : les auteurs pour les besoins du sujet

## Annexe 5 - Annonce vente d'un fonds de commerce à Bourg-Saint-Maurice



Au plein cœur du centre-ville de Bourg-Saint-Maurice. Dans un bâtiment récemment rénové. Superbe affaire exploitée avec un bail commercial signé le 2 janvier 2009. 10 m de façade vitrée, 120 m<sup>2</sup> de surface commerciale et technique. Matériel complet et agencement en parfait état. Rentabilité assurée. Clientèle fidélisée. Grand potentiel pour repreneur ambitieux et dynamique. Cession cause retraite. Le magasin adhère depuis de nombreuses années à un groupement coopératif.

Chiffre d'affaires annuel moyen sur 3 ans : 345 000 € HT.

Effectif : un salarié en contrat à durée indéterminée

Loyer annuel de 12 240 € HT soit un loyer mensuel de 1 020 € HT qui sera revu au 2 janvier 2024.

Stock comptable : 70 000 € (cédé à moitié prix).

Prix du fonds de commerce HT : 300 000 €

*Source : les auteurs pour les besoins du sujet*

## Annexe 6 - Pourquoi créer une SASU ?

Une SASU est une société unipersonnelle qui s'adapte à des profils entrepreneuriaux diversifiés et l'exercice de nombreuses activités. Cette structure vous permet également de vous lancer seul. Toutefois, l'EURL vous le permet également !

Les règles d'organisation et de fonctionnement peuvent être entièrement définies dans les statuts de la SASU. Une seule règle obligatoire : désigner un président de SASU. Ce dernier peut être l'actionnaire unique de la SASU ou un tiers.

Le président est rattaché au régime général de la Sécurité sociale [...]. Ce régime est donc très protecteur. Attention, une meilleure couverture sociale entraîne toutefois une augmentation des cotisations de la société.

Votre responsabilité n'est pas un sujet à mettre de côté. Les créanciers ne peuvent donc saisir que le patrimoine de votre SASU et non le vôtre.

*Source : capital.fr juin 2021*

## Annexe 7- Informations concernant l'espace « optique de sport »

Chiffre d'affaires prévisionnel HT : 345 000 €

Chiffre d'affaires prévisionnel du rayon = 8% de CA HT total

Surface totale du point de vente : 120 m<sup>2</sup>

Surface du rayon « Optique de sport » : 10 m<sup>2</sup>

Le taux de marge sur coût variable de l'optique de sport est estimé à 55%.

Charges fixes prévisionnelles du point de vente en € pour 120 m <sup>2</sup>	
Charges de personnel	69 000
Charges externes	86 000
Autres charges de structure	34 000

*Source : les auteurs pour les besoins du sujet*

**Annexe 8 - Informations relatives à l'acquisition de la colonne de prise de mesures**

Mode de financement	Autofinancement
Mode d'amortissement	Linéaire sur 4 ans
Coût d'achat	13 000 € HT
Valeur résiduelle	1 000 € HT
Mise en service	20/03/2024

L'exercice comptable coïncide avec l'année civile.

*Source : les auteurs pour les besoins du sujet*

**Annexe 9 - Données chiffrées pour l'élaboration du budget de trésorerie (en euros)**

**Extrait de la balance au 28.02.2024**

N° de compte	Libellé	Débit	Crédit
401	Fournisseurs		5400
411	Clients	1500	
44567	Crédit de TVA	1 250	
512	Banque	2 050	
531	Caisse	354	

**Budget des encaissements**

	Mars	Avril	Mai
Créances clients	1 500		
Ventes de mars	8 050	8 050	8 050
Ventes d'avril		8 050	8 050
Ventes de mai			8 050

Les ventes mensuelles prévisionnelles HT se montent à 20 125 euros.

## Extrait du budget des décaissements

	Mars	Avril	Mai
Dettes Fournisseurs	5 400		
Paiement de la colonne	5 200		10 400
Achats Mars	6 900	6 900	
Achats Avril		6 900	6 900
Achats Mai			6 900
Charges de personnel	5 760	5 760	5 760
Charges externes *	6 325	6 325	6 325

- \* Les charges externes se répartissent comme suit :
- 1560 euros de charges TTC ;
  - 4765 euros de charges non soumises à la TVA.

*Source : les auteurs pour les besoins du sujet*