

BTS OPTICIEN LUNETIER

ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE - U3

SESSION 2026

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 collège » est autorisé.

Tout autre matériel est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 11 pages numérotées de 1/11 à 11/11.

| | | |
|-------------------------------------|----------------|--------------|
| BTS OPTICIEN LUNETIER | | Session 2026 |
| Économie et gestion de l'entreprise | Code : 26OLECO | Page 1/11 |

SOMMAIRE

| | |
|---|----|
| Annexe 1 - Chiffre d'affaires du magasin Dôme Optic sur les dernières années... page 7 | 7 |
| Annexe 2 - La consommation d'optique médicale augmente en 2024.....page 7 | 7 |
| Annexe 3 - Les équipements de protection individuelle en Francepage 7 | 7 |
| Annexe 4 - Les lunettes de protectionpage 8 | 8 |
| Annexe 5 - Lunettes de sécurité : faut-il investir ?page 8 | 8 |
| Annexe 6 - Articles du Code du travailpage 9 | 9 |
| Annexe 7 - Propositions commerciales des fournisseurspage 10 | 10 |
| Annexe 8 - Données prévisionnelles relatives au projet des EPI..... page 10 | 10 |
| Annexe 9 - Données relatives à la tour de prise de mesures.....page 11 | 11 |
| Annexe 10 - Compte de résultat simplifié de l'entreprise Dôme Optic au 31/12/2025 en eurospage 11 | 11 |

BARÈME INDICATIF SUR 100 POINTS

| | |
|---|------------------|
| Dossier 1 - Développement commercial de Dôme Optic | 35 points |
| Dossier 2 - Étude de la rentabilité du projet d'EPI | 35 points |
| Dossier 3 - Financement du projet et structure juridique de Dôme Optic | 25 points |
| Forme (présentation, orthographe)..... | 5 points |

DÔME OPTIC

DÔME OPTIC est un magasin d'optique situé à Clermont-Ferrand, ville d'Auvergne-Rhône-Alpes dont l'aire urbaine comptabilise environ 500 000 habitants. C'est une région dans laquelle l'industrie est très présente, notamment la chimie avec l'entreprise Michelin, leader mondial du pneumatique. On y trouve aussi des laboratoires pharmaceutiques et des centres de recherche, sans compter un secteur agricole très développé.

Le 1^{er} janvier 2019, madame Émy Dupuy, opticienne, a racheté ce point de vente dans lequel elle travaillait depuis trois ans, à la suite du départ à la retraite de l'ancien propriétaire. Elle a conservé l'aménagement du magasin ainsi que la politique de produits qui est adaptée à la clientèle locale : Dôme Optic est une enseigne indépendante traditionnelle généraliste qui adhère à une centrale d'achat. Cette forme de commerce convient bien à madame Dupuy. Elle propose des montures d'entrée de gamme à milieu de gamme supérieure pour femmes et hommes.

Elle a aussi choisi de garder la même forme juridique, une EURL dont le capital social s'élève à 30 000 euros.

Le magasin est ouvert toute l'année du mardi au samedi, de 10h à 12h et de 14h à 19h. Pour la seconder dans son travail, madame Dupuy emploie un opticien, monsieur Laurent Debord.

Dôme Optic réalise actuellement un chiffre d'affaires annuel HT de 280 000 euros. Depuis quelques années, madame Dupuy a vu le nombre de concurrents se multiplier à proximité de son magasin. En effet, le marché de l'optique est en croissance régulière. Ce dynamisme s'explique par une fréquence de renouvellement accrue, encouragée par la réforme du 100 % santé qui séduit davantage de jeunes porteurs. La consommation d'optique médicale croît également en raison du vieillissement de la population, qui a pour conséquence l'augmentation de la prévalence des troubles visuels. Les enseignes qui se sont installées ont d'ailleurs, pour la plupart, développé des services d'optique à domicile qui rencontrent un succès certain auprès de la population.

Madame Dupuy est consciente que son activité a été impactée par ces changements. Elle envisage de donner un nouvel essor à son activité en proposant des équipements de protection individuelle (EPI), produits très peu commercialisés par les opticiens de la zone de chalandise.

Elle vous sollicite sur ce projet au travers de différents dossiers pour l'accompagner dans sa réflexion.

| | | |
|--|-----------------------|---------------------|
| BTS OPTICIEN LUNETIER | | Session 2026 |
| Économie et gestion de l'entreprise | Code : 26OLECO | Page 3/11 |

DOSSIER 1 - Développement commercial de Dôme Optic (Annexes 1 à 7)

Pour débiter sa réflexion, madame Dupuy souhaite analyser son activité et notamment l'évolution de son chiffre d'affaires pour se pencher sur ses perspectives et ses axes de développement.

Compte tenu de la localisation de son magasin et de sa proximité avec Michelin, elle s'interroge sur l'opportunité d'élargir son offre actuelle en commercialisant des équipements de protection individuelle (EPI).

- 1.1. **Analyser** l'évolution de l'activité de Dôme Optic en proposant des éléments explicatifs à ces variations.
- 1.2. **Calculer** le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2026 à l'aide de la méthode des points extrêmes.
- 1.3. **Apprécier** la pertinence du choix de la méthode des points extrêmes au vu du contexte.
- 1.4. **Conclure** sur la situation de l'activité de madame Dupuy.
- 1.5. **Expliquer** en quoi le marché des EPI pourrait constituer une opportunité pour le magasin.

Afin de concrétiser son projet, madame Dupuy contacte deux entreprises qui commercialisent des EPI, Bollé et Uvex, reconnues pour la qualité de leurs produits. Madame Dupuy prend connaissance de leurs propositions commerciales.

- 1.6. **Conseiller** madame Dupuy sur le choix d'un fournisseur. **Justifier** la réponse.

Pour faire connaître les équipements de sécurité que madame Dupuy proposerait dans son magasin, une campagne de communication serait indispensable. Elle réfléchit d'ores et déjà aux moyens qu'elle pourrait mettre en œuvre.

- 1.7. **Définir** les objectifs et **identifier** les cibles de cette communication pour madame Dupuy.
- 1.8. **Proposer** des actions de communication hors média que madame Dupuy pourrait mettre en place. **Justifier** les choix.

DOSSIER 2 – Étude de la rentabilité du projet d'EPI (Annexes 8 et 9)

Madame Dupuy est convaincue des opportunités que pourrait lui apporter la vente d'équipements de protection individuelle.

Elle souhaite approfondir l'étude de son projet en calculant la rentabilité des EPI qu'elle envisage de proposer dans son point de vente.

- 2.1. **Présenter** le compte de résultat différentiel prévisionnel de ce projet.
- 2.2. **Déterminer** le seuil de rentabilité relatif aux lunettes de sécurité. **Arrondir** à l'euro le plus proche.
- 2.3. **En déduire** le nombre minimum d'EPI que madame Dupuy devrait vendre.
- 2.4. **Calculer** le point mort.
- 2.5. **Argumenter** sur la pertinence de son projet.

Étant donné le potentiel économique de la zone de chalandise, madame Dupuy souhaite que ce projet de lunettes de protection lui rapporte un bénéfice d'au moins 8 000 euros par an.

- 2.6. **Calculer** le chiffre d'affaires que devrait réaliser Dôme Optic avec les lunettes de sécurité pour obtenir un bénéfice de 8 000 euros.
- 2.7. **Conclure** sur la faisabilité d'atteindre cet objectif de 8 000 euros.

La mise en place d'un partenariat avec un fournisseur de lunettes de sécurité impliquerait l'acquisition d'une tour de prise de mesures nouvelle génération. Cet investissement s'élèverait à 34 000 euros HT. Madame Dupuy s'interroge sur les conséquences comptables et fiscales de cet investissement.

- 2.8. **Dresser** le plan d'amortissement de la tour de prise de mesures.
- 2.9. **Indiquer** pour l'année 2028 les valeurs qui figureront dans les documents de synthèse.
- 2.10. **Calculer** pour l'année 2028 l'incidence fiscale de l'amortissement.

**Dossier 3 – Financement du projet et structure juridique de
Dôme Optic
(Annexe 10)**

Madame Dupuy s'interroge sur les modalités de financement de la tour de prise de mesures. Elle décide de contacter son amie Justine, juriste de formation et travaillant au sein d'une grande banque française. Cette dernière évoque les modes de financement envisageables et lui propose : l'auto-financement, le crédit-bail et l'emprunt.

3.1. **Présenter** les avantages et les inconvénients de chacun de ces modes de financement.

Madame Dupuy informe Justine qu'elle ne souhaite pas souscrire un nouvel emprunt car son taux d'endettement est déjà très élevé.

3.2. **Calculer** la capacité d'autofinancement (CAF) du magasin Dôme Optic.

3.3. **Conseiller** madame Dupuy sur le mode de financement qu'elle doit privilégier.

Justine, qui vient d'hériter d'une somme d'argent importante, réfléchit à un placement financier. Elle propose à madame Dupuy de devenir son associée. Madame Dupuy lui précise que cette perspective lui conviendrait mais que dans cette hypothèse, elle souhaiterait conserver le contrôle de la société.

3.4. **Apprécier** la pertinence du projet de madame Dupuy de s'associer avec son amie.

3.5. **Indiquer** l'incidence de cette décision sur le statut juridique actuel de l'entreprise.

3.6. **Proposer** une forme juridique adaptée en argumentant les propos.

Annexe 1 - Chiffre d'affaires du magasin Dôme Optic sur les dernières années

| Années | Chiffre d'affaires du magasin (en euros) |
|--------|---|
| 2019 | 290 000 |
| 2020 | 260 000 |
| 2021 | 292 000 |
| 2022 | 281 000 |
| 2023 | 281 000 |
| 2024 | 280 000 |
| 2025 | 280 000 |

Source : les auteurs pour les besoins du sujet

Annexe 2 - La consommation d'optique médicale augmente en 2024

(Données en milliards d'euros)

| 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 7,091 | 6,468 | 7,549 | 7,575 | 8,002 | 8,273 |

En passant de 7,091 à 8,273 milliards d'euros en l'espace de 6 ans, le marché de l'optique médicale a enregistré une progression de 16,67 %.

Source : DREES 09/10/2025

Annexe 3 - Les équipements de protection individuelle en France

La tête avant les jambes

Les équipements de protection de la tête ne représentent pas moins de 34 % de ce marché et occupent la première position. Ils incluent les protections auditives, celles des yeux et de la face (lunettes, visières), du crâne (casques) ainsi que les solutions de protection respiratoire. Cette dernière catégorie, propulsée par le Covid, représente à elle seule plus de la moitié du segment, devant les protections de l'ouïe (19 %) et celles du visage et des yeux (18 %), puis du crâne (12 %).

Source : <https://bati.zepros.fr/actu-generale/epi-marche-16-milliard>

Annexe 4 - Les lunettes de protection

Stimulés par un flux d'innovation important valorisant le confort, le design et des produits spécifiquement adaptés au milieu dans lequel évolue le salarié, les protecteurs oculaires sont un marché en développement. Ils se déclinent en de multiples facettes, leur permettant de contribuer à une meilleure performance au poste de travail. L'objectif est également de faciliter leur acceptation par les salariés pour favoriser un port pendant toute la durée d'exposition.

Environ 8 % des accidents du travail concernent les yeux. Pourtant, la protection oculaire est sans doute le risque le moins bien pris en compte par les entreprises même si une lésion peut avoir des conséquences allant d'une irritation superficielle à des séquelles irréversibles telles qu'une perte totale de l'acuité visuelle.

Certes, dans les grands groupes du BTP et dans les environnements industriels où les activités quotidiennes peuvent générer des particules en suspension, des projections de copeaux de bois, de métal, de liquides corrosifs¹ ou encore l'émission de rayonnements, cet équipement de protection est de rigueur. En revanche, dans les PME ou entreprises artisanales du bâtiment, le taux d'équipement n'atteindrait même pas les 50 %. (...).

Selon les marques spécialistes de ce secteur, le marché des équipements de protection oculaire est l'un des rares domaines des EPI à disposer encore d'un fort potentiel de croissance. Une chose est sûre, la prise de conscience des entreprises industrielles par rapport aux risques encourus va croissant. (...).

Si en France, le spécialiste de la protection oculaire, Bollé, domine les ventes, d'autres acteurs spécialisés opèrent également sur le marché à l'instar de l'Allemand Uvex, ou du groupe britannique JSP, spécialisé dans la protection de la tête, qui a racheté en 2016 le spécialiste des lunettes de protection Swiss One. Ces spécialistes se démarquent par une offre large, proposant des solutions pour chaque type de besoin avec un design différencié, parfois des produits de niche rarement pris en compte par les non-spécialistes. Ils se distinguent également par des équipes de vente terrain, en mesure de faire de la prescription dans les entreprises et d'accompagner la force de vente du distributeur. (...)

Source : www.baselopresse.fr

Annexe 5 - Lunettes de sécurité : faut-il investir ?

On en parle peu et pourtant, des milliers de professionnels français portent quotidiennement des lunettes de sécurité. Opticiens : avez-vous déjà envisagé d'investir ?

Parmi les producteurs de lunettes de protection, on trouve les spécialistes Bollé Safety, Seton, ou Vision Protect, qui proposent des montures avec des verres adaptés

¹ Liquides corrosifs : liquides qui peuvent endommager les tissus vivants.

à la vue de leur porteur. Mais on peut aussi trouver des lunettes de sécurité dans certaines enseignes de bricolage comme Leroy Merlin et Castorama. Dans ce cas-là, il s'agit plutôt d'un équipement d'appoint, pour bricoler chez soi.

Les domaines professionnels qui nécessitent de porter des lunettes de sécurité sont très nombreux, d'autant que les employeurs sont obligés d'équiper leurs employés. De plus, les travailleurs qui les portent, vieillissent. Les lunettes de protection vont donc devoir corriger, pendant plus longtemps, de plus en plus de troubles visuels, notamment la presbytie. Les marques qui produisent des lunettes de sécurité travaillent de plus en plus souvent en collaboration avec des opticiens. C'est le cas notamment de Bollé Safety, qui s'appuie sur un réseau de 2 500 partenaires dans toute la France (Atol, Krys, Lissac, etc). Les porteurs auront tendance à vous faire davantage confiance, s'ils savent que vous avez investi ce secteur, hautement réglementé.

Les professionnels qui décident de s'équiper doivent obligatoirement passer en boutique pour récupérer leurs lunettes. L'occasion donc, de réaliser quelques ventes additionnelles, notamment sur des lentilles ou des solaires !

Source : Eyes-road.com

Annexe 6 - Articles du Code du travail

Article L 4121-1 : L'employeur prend les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs.

Ces mesures comprennent :

- 1/ des actions de prévention des risques professionnels, y compris ceux mentionnés à l'article L. 4161-1 ;
- 2/ des actions d'information et de formation ;
- 3/ la mise en place d'une organisation et de moyens adaptés.

L'employeur veille à l'adaptation de ces mesures pour tenir compte du changement des circonstances et tendre à l'amélioration des situations existantes.

Article R 4311-8 : Les équipements de protection individuelle, auxquels s'appliquent les obligations de conception et de fabrication prévues à l'article L. 4311-1, sont des dispositifs ou moyens destinés à être portés ou tenus par une personne en vue de la protéger contre un ou plusieurs risques susceptibles de menacer sa santé ou sa sécurité.

Source : Code du travail

| | | |
|--|-----------------------|---------------------|
| BTS OPTICIEN LUNETIER | | Session 2026 |
| Économie et gestion de l'entreprise | Code : 26OLECO | Page 9/11 |

Annexe 7 - Propositions commerciales des fournisseurs

Madame Dupuy a contacté deux fournisseurs proposant des EPI de qualité équivalente. Le produit inclut une lunette de protection et des verres adaptés à la vue. Le prix d'achat de l'équipement est un prix unique quelle que soit la correction du porteur.

| Éléments de comparaison | BOLLE Safety | UVEX |
|--|----------------------|----------------------|
| Taux de marge prévisionnel de l'opticienne | 80 % | 85 % |
| Frais de port | Franco de port | Franco de port |
| Délai de livraison | 10 jours | 8 jours |
| Conditions de paiement | 45 jours fin de mois | 30 jours fin de mois |
| Exclusivité territoriale | OUI | NON |

Source : les auteurs pour les besoins du sujet

Annexe 8 - Données prévisionnelles relatives au projet des EPI

Madame Dupuy prévoit de pouvoir commercialiser, à partir de l'année 2027, environ 200 EPI par an, à un prix de vente moyen de 192 € TTC (TVA au taux normal).

- Les charges fixes relatives à ce projet s'élèveraient à 8 000 euros par an.
- Les charges variables représenteraient 55 % du chiffre d'affaires que réaliserait madame Dupuy.
- On considère que l'activité est régulière sur l'année et que l'année comptable compte 360 jours.

Source : les auteurs pour les besoins du sujet

Annexe 9 - Données relatives à la tour de prise de mesures

| | |
|--|---|
| Prix d'acquisition de la tour de prise de mesures spécifique aux EPI | 34 000 euros HT |
| Date de livraison et de mise en service | 1 ^{er} juin 2026 |
| Amortissement linéaire | sur 5 ans |
| Valeur résiduelle | estimée à 4 000 euros |
| L'exercice comptable | L'exercice comptable coïncide avec l'année civile |
| L'EURL a opté pour l'IS Taux d'impôt sur les sociétés | 15 % |

Source : les auteurs pour les besoins du sujet

Annexe 10 - Compte de résultat simplifié de l'entreprise Dôme Optic au 31/12/2025 en euros

| CHARGES | | PRODUITS | |
|--------------------------------------|---------|--------------------|---------|
| Achats de marchandises | 122 000 | Chiffre d'affaires | 280 000 |
| Variation des stocks de marchandises | -2 000 | | |
| Charges de personnel | 76 000 | | |
| Loyer et charges locatives | 24 000 | | |
| Frais de communication | 7 000 | | |
| Autres charges | 13 000 | | |
| Dotations aux amortissements | 5 000 | | |
| Intérêts d'emprunt | 6 000 | | |
| Impôt sur les sociétés | 4 000 | | |
| Résultat | 25 000 | | |
| Total | 280 000 | Total | 280 000 |

Source : les auteurs pour les besoins du sujet

