



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - E3 - Economie et gestion de l'entreprise - BTS OL (Opticien Lunetier) - Session 2014

1. Rappel du contexte du sujet

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve d'économie et gestion de l'entreprise pour le BTS Opticien Lunetier, session 2014. Il aborde des thèmes contemporains tels que l'essor du e-commerce, les enjeux du développement durable et le développement des réseaux d'opticiens. Les étudiants doivent analyser des documents et répondre à des questions en lien avec la situation d'un opticien, M. Morvant, qui cherche à redynamiser son activité.

2. Correction question par question

Dossier 1 - L'essor du e-commerce

1.1. Analysez l'offre de partenariat en présentant, dans un tableau, 3 de ses avantages et 3 de ses inconvénients pour l'opticien.

Cette question demande de structurer les informations en un tableau. Les avantages et inconvénients doivent être clairement identifiés.

- **Avantages :**

- Accès à une clientèle en ligne grâce au référencement.
- Partage des coûts de marketing avec OPTIC-NEO.
- Possibilité de diversifier l'offre de produits.

- **Inconvénients :**

- Commission de 30% sur la marge brute, réduisant les bénéfices.
- Engagement à ne pas dénigrer OPTIC-NEO, limitant la liberté d'expression.
- Risques de dépendance vis-à-vis d'un partenaire externe.

1.2. À partir des données figurant dans le contrat, indiquez la durée d'engagement de l'opticien s'il signe ce contrat. Vous préciserez les conséquences d'une « tacite reconduction ».

La durée d'engagement est de trois ans, avec une reconduction tacite. Cela signifie que si l'opticien ne dénonce pas le contrat trois mois avant son expiration, il sera automatiquement prolongé pour une nouvelle période de trois ans.

1.3. Déterminez la juridiction matériellement compétente en cas de litige entre les deux parties au contrat. Justifiez votre réponse.

La juridiction compétente est celle du tribunal de commerce, car le contrat est soumis au droit commercial et concerne des activités professionnelles entre deux entreprises.

1.4. Expliquez la notion de dénigrement et ses conséquences juridiques. Décrivez une situation dans laquelle M. MORVANT se rendrait coupable de dénigrement envers OPTIC-NEO.

Le dénigrement consiste à porter atteinte à la réputation d'une personne ou d'une entreprise par des propos dévalorisants. Les conséquences peuvent inclure des poursuites judiciaires et des dommages-intérêts. Par exemple, si M. Morvant critique publiquement la qualité des produits d'OPTIC-NEO, il pourrait être accusé de dénigrement.

1.5. Expliquez la signification du sigle NF, puis citez un avantage pour le porteur d'acheter un produit conforme à la norme NF EN ISO 14889.

Le sigle NF signifie "Norme Française". Un avantage pour le porteur est la garantie de qualité et de sécurité des verres, ce qui peut réduire les risques de problèmes de vision ou d'inconfort.

1.6. Donnez un intérêt pour l'entreprise OPTIC-NEO de proposer à la vente des verres qui soient conformes à cette norme.

Proposer des verres conformes à la norme NF EN ISO 14889 permet à OPTIC-NEO de renforcer sa crédibilité et sa réputation sur le marché, attirant ainsi plus de clients soucieux de la qualité.

1.7. Concluez sur l'opportunité, pour M. MORVANT, de souscrire ce contrat.

La souscription à ce contrat peut être une opportunité pour M. Morvant d'accroître sa clientèle et ses ventes grâce à l'essor du e-commerce, malgré les risques liés aux commissions et à la dépendance vis-à-vis d'OPTIC-NEO.

Dossier 2 - Les enjeux du développement durable

2.1. Rédigez une note structurée d'une quinzaine de lignes sur les actions possibles pour mettre en œuvre le développement durable dans le domaine de l'optique.

La note doit aborder plusieurs actions concrètes telles que :

- Utilisation de matériaux recyclés pour les montures.
- Offre de produits éco-responsables.
- Optimisation de la consommation d'énergie dans le magasin.
- Partenariats avec des fournisseurs respectueux de l'environnement.
- Sensibilisation des clients à l'importance du développement durable.

2.2. Proposez à Mathieu MORVANT six conseils lui permettant d'agencer le magasin conformément aux valeurs qu'il souhaite défendre.

Voici six conseils :

- Utiliser des matériaux écologiques pour l'agencement.
- Installer des éclairages LED pour réduire la consommation d'énergie.
- Créer un espace de sensibilisation au développement durable.
- Proposer des produits fabriqués localement.
- Mettre en avant des marques engagées dans le développement durable.
- Utiliser des éléments de décoration recyclés ou recyclables.

2.3. Dressez le tableau d'amortissement comptable de la meuleuse.

Le tableau d'amortissement pour une meuleuse à 40 000 € sur 5 ans serait le suivant :

Année	Amortissement annuel	Valeur nette comptable
-------	----------------------	------------------------

1	8 000 €	32 000 €
2	8 000 €	24 000 €
3	8 000 €	16 000 €
4	8 000 €	8 000 €
5	8 000 €	0 €

2.4. Présentez les incidences des investissements relatifs au projet sur le bilan et le compte de résultat.

Les investissements augmenteront l'actif immobilisé au bilan et entraîneront des amortissements annuels qui diminueront le résultat net sur le compte de résultat.

2.5. Présentez pour les années 2015, 2016 et 2017, sous forme de tableau, les calculs qui ont permis d'obtenir les FNT actualisés pour ces 3 années.

Le tableau des flux nets de trésorerie actualisés pourrait ressembler à ceci :

Année	Flux net de trésorerie	Actualisation (5%)	FNT actualisés
-------	------------------------	--------------------	----------------

2015	15 000 €	14 286 €	14 286 €
2016	25 000 €	20 130 €	20 130 €
2017	35 000 €	24 239 €	24 239 €

2.6. Calculez la valeur actuelle nette (VAN) de 2015 à 2024.

Pour calculer la VAN, on additionne les flux actualisés et on soustrait l'investissement initial. Si la somme des flux actualisés de 2015 à 2019 est de 14 286 + 20 130 + 24 239 + 25 827 + 27 210 + 62 000 = 173 692 €, et que l'investissement initial est de 40 000 €, alors :

$$\text{VAN} = 173\,692\,€ - 40\,000\,€ = 133\,692\,€.$$

2.7. Concluez sur la rentabilité du projet de Mathieu MORVANT.

Avec une VAN positive de 133 692 €, le projet de Mathieu Morvant est rentable et justifie l'investissement dans la meuleuse et l'agencement du magasin.

Dossier 3 - Le développement des réseaux d'opticiens

3.1. Indiquez, dans un tableau, 2 avantages et 2 inconvénients pour un client qui adhère à une mutuelle, d'acheter son équipement optique chez un opticien agréé par cette mutuelle.

Voici le tableau demandé :

Avantages	Inconvénients
Réduction sur les prix des lunettes	Choix limité d'opticiens agréés
Services additionnels gratuits (entretien, réparation)	Obligation de respecter certaines conditions tarifaires

3.2. Vous présenterez, sous forme de tableau, 2 avantages et 2 inconvénients pour Mathieu MORVANT d'adhérer à un réseau fermé.

Le tableau est le suivant :

Avantages	Inconvénients
Accès à une clientèle assurée par la mutuelle	Réduction des marges bénéficiaires
Visibilité accrue dans la zone de chalandise	Engagement à respecter des conditions strictes

3.3. En vous appuyant sur l'annexe 8, évaluez l'incidence sur son chiffre d'affaires de l'adhésion de Mathieu MORVANT au réseau KALIVIA.

Actuellement, 5% du chiffre d'affaires de 473 000 € provient des adhérents de KALIVIA, soit 23 650 €. Si l'adhésion entraîne une réduction de 30% sur les prix, cela pourrait augmenter le volume de ventes, mais réduire le chiffre d'affaires par vente. Il est essentiel d'évaluer l'augmentation potentielle du nombre de clients pour compenser cette baisse.

3.4. Déterminez le nombre de clients supplémentaires, adhérents à une mutuelle du groupe KALIVIA, nécessaires pour compenser la baisse du chiffre d'affaires de Mathieu MORVANT.

Si le panier moyen est de 430 €, et que l'adhésion entraîne une réduction de 30%, le nouveau panier moyen sera de 301 €. Pour compenser la perte de 30% sur 23 650 €, soit 7 095 €, il faut :

Nombre de clients supplémentaires = $7\,095\text{ €} / 301\text{ €} \approx 24$ clients.

3.5. Concluez sur l'opportunité, pour Mathieu MORVANT, d'adhérer au réseau ouvert KALIVIA.

Adhérer au réseau KALIVIA peut être une opportunité pour M. Morvant de capter une nouvelle clientèle, mais il doit s'assurer que le volume de ventes compense la réduction des prix. Une étude de marché approfondie est recommandée avant de prendre une décision.

3. Synthèse finale

Dans ce corrigé, nous avons abordé les questions en détail, en fournissant des réponses structurées et justifiées. Les erreurs fréquentes incluent le manque de précision dans les réponses, l'oubli de justifications et la présentation peu claire des tableaux. Il est essentiel de bien lire les annexes et de structurer les réponses de manière logique. Pour l'épreuve, il est conseillé de :

- Lire attentivement chaque question et chaque annexe.
- Structurer vos réponses en utilisant des tableaux lorsque cela est demandé.

- Justifier toutes vos affirmations avec des éléments du sujet ou des annexes.
- Gérer votre temps pour ne pas être pressé à la fin de l'épreuve.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.