



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 2017

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve d'économie et gestion de l'entreprise pour le BTS Opticien Lunetier. Les étudiants doivent aborder divers thèmes tels que la réglementation, le recrutement, l'analyse financière et le développement commercial. Le sujet est divisé en trois dossiers, chacun portant sur des aspects spécifiques de la gestion d'une entreprise d'optique.

2. Correction des questions

Dossier 1 - Réglementation et recrutement

1.1 Présentez l'objectif de la réforme de la sécurité sociale et les principales mesures qui affectent l'activité de l'opticien.

La réforme de la sécurité sociale vise à améliorer l'accès aux soins et à maîtriser les dépenses de santé. Les principales mesures affectant l'activité de l'opticien incluent :

- Plafonnement des remboursements pour les équipements optiques.
- Généralisation des contrats de complémentaire santé responsables.
- Encadrement des tarifs des prestations optiques.

1.2 Indiquez en quoi la généralisation d'une complémentaire santé d'entreprise peut influencer le panier moyen et le chiffre d'affaires de l'opticien.

La généralisation d'une complémentaire santé d'entreprise peut influencer le panier moyen et le chiffre d'affaires de l'opticien de plusieurs manières :

- Augmentation du nombre de clients bénéficiant d'un remboursement, ce qui peut inciter à l'achat de produits plus coûteux.
- Amélioration de l'accès aux soins, entraînant un renouvellement plus fréquent des équipements.
- Possibilité d'achats groupés par les entreprises, augmentant le volume des ventes.

1.3 Indiquez si Monsieur LEVAL a raison de craindre un ralentissement de son chiffre d'affaires. Vous justifierez votre réponse en vous appuyant sur l'évolution de l'environnement (trois réponses sont attendues).

Oui, Monsieur LEVAL peut craindre un ralentissement de son chiffre d'affaires pour les raisons suivantes :

- Concurrence accrue due à l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché.
- Impact potentiel des plafonnements de remboursement sur les achats des clients.
- Évolution des comportements d'achat des consommateurs vers des produits moins chers.

1.4 Conseillez Monsieur LEVAL sur le type de contrat de travail à adopter pour l'embauche du jeune diplômé.

Pour l'embauche d'un jeune diplômé, il est conseillé d'opter pour un contrat à durée indéterminée (CDI) afin de garantir une stabilité à l'employé et à l'entreprise. Cela permet également de bénéficier d'une meilleure fidélisation du personnel.

1.5 Recherchez le salaire mensuel minimum de ce futur employé. Vous justifierez votre réponse.

Le salaire minimum pour un opticien assistant débutant est de 1 660 € brut par mois (coefficient 180 selon la convention collective). Ce montant est justifié par les grilles salariales de la profession.

1.6 Calculez le salaire net perçu par le futur salarié et son coût mensuel pour l'employeur. Vous présenterez vos calculs.

Pour calculer le salaire net :

- Salaire brut : 1 660 €
- Retenues salariales (20%) : $1\,660\text{ €} \times 20\% = 332\text{ €}$
- Salaire net : $1\,660\text{ €} - 332\text{ €} = 1\,328\text{ €}$

Coût pour l'employeur :

- Charges patronales (50%) : $1\,660\text{ €} \times 50\% = 830\text{ €}$
- Coût total : $1\,660\text{ €} + 830\text{ €} = 2\,490\text{ €}$

1.7 Énumérez les conditions de validité de la clause de non concurrence.

Les conditions de validité d'une clause de non concurrence sont :

- Doit être écrite et précise.
- Limité dans le temps et l'espace.
- Indemnisation du salarié pendant la durée de non concurrence.

1.8 Présentez les enjeux de cette clause pour l'entreprise.

Les enjeux de la clause de non concurrence pour l'entreprise sont :

- Protection des informations sensibles et du savoir-faire.
- Prévention de la concurrence déloyale.
- Fidélisation des employés et réduction du turnover.

Dossier 2 - Analyse financière

2.1 Présentez les calculs qui ont permis d'obtenir le montant des ressources stables, des actifs circulants et des passifs circulants figurant dans le bilan fonctionnel.

Les ressources stables correspondent aux capitaux propres et aux dettes financières. Les actifs circulants incluent les stocks, créances et disponibilités. Les passifs circulants incluent les dettes d'exploitation.

2.2 Calculez les différents indicateurs : le fonds de roulement net global (FRNG), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie nette (TN). Vérifiez la relation entre le FRNG et le BFR. Vous présenterez vos calculs.

Calculs :

- $\text{FRNG} = \text{Ressources stables} - \text{Actifs circulants} = 389\,000 - 205\,000 = 184\,000\text{ €}$
- $\text{BFR} = \text{Actifs circulants} - \text{Passifs circulants} = 205\,000 - 80\,000 = 125\,000\text{ €}$
- $\text{TN} = \text{FRNG} - \text{BFR} = 184\,000 - 125\,000 = 59\,000\text{ €}$

La relation est vérifiée car $\text{FRNG} > \text{BFR}$.

2.3 Calculez les délais de crédit clients, de crédit fournisseurs et de stockage. Vous présenterez vos calculs (vous arrondirez à l'entier le plus proche).

Calculs :

- $\text{Délai de crédit clients} = (\text{Créances} / \text{Ventes}) * 365 = (115\,000 / 750\,000) * 365 \approx 56\text{ jours}$
- $\text{Délai de crédit fournisseurs} = (\text{Dettes fournisseurs} / \text{Achats}) * 365 = (50\,000 / 220\,000) * 365 \approx 83\text{ jours}$
- $\text{Délai de stockage} = (\text{Stocks} / \text{Coût des ventes}) * 365 = (90\,000 / 220\,000) * 365 \approx 149\text{ jours}$

2.4 Commentez la situation financière de l'entreprise en vous appuyant sur les résultats obtenus et les ratios du secteur optique de la Région Provence-Alpes-Côtes d'Azur.

La situation financière de l'entreprise est relativement bonne, avec un FRNG positif et un BFR maîtrisé. Cependant, les délais de crédit clients et de stockage sont supérieurs aux normes du secteur, ce qui peut indiquer des problèmes de gestion des créances et des stocks.

2.5 Présentez le calcul ayant permis d'obtenir le montant de la variation de stock. Vous expliquerez la signification de la valeur obtenue.

$\text{Variation de stock} = \text{Stock final} - \text{Stock initial} = 90\,000 - 80\,000 = 10\,000\text{ €}$. Cela signifie que l'entreprise a augmenté ses stocks, ce qui peut être positif si cela répond à une demande croissante.

2.6 Expliquez l'impact de cette variation de stock sur la marge commerciale.

Une augmentation des stocks peut avoir un impact positif sur la marge commerciale si elle permet de répondre à une demande accrue. Cependant, si les stocks ne se vendent pas, cela peut entraîner des coûts supplémentaires et réduire la marge.

Dossier 3 - Projet de développement commercial

3.1 Précisez en quoi le marché des équipements de protection individuelle (EPI) est une réelle opportunité pour le point de vente LEVAL OPTIQUE (trois réponses sont attendues).

Le marché des EPI représente une opportunité car :

- Demande croissante due à la réglementation sur la sécurité au travail.
- Possibilité de se différencier de la concurrence en proposant des produits adaptés.
- Accroissement du chiffre d'affaires grâce à un nouveau segment de marché.

3.2 Calculez le coût de revient d'un masque de sécurité. Vous présenterez vos calculs sous forme de tableau.

Coût de revient :

Détails	Coût unitaire (€)	Quantité	Total (€)
Achat masque	49	1	49
Livraison	2	1	2
Total			51

3.3 Calculez la marge brute réalisée par Monsieur LEVAL, le taux de marque et le coefficient multiplicateur TTC. Vous présenterez vos calculs.

Calculs :

- Prix de vente : 135 € HT
- Coût de revient : 51 €
- Marge brute = Prix de vente - Coût de revient = $135 - 51 = 84$ €
- Taux de marque = $(\text{Marge brute} / \text{Prix de vente}) * 100 = (84 / 135) * 100 \approx 62,22\%$
- Coefficient multiplicateur TTC = $\text{Prix de vente TTC} / \text{Coût de revient} = (135 * 1,2) / 51 \approx 3,18$

3.4 Présentez la stratégie de communication commerciale que doit envisager Monsieur LEVAL.

La stratégie de communication commerciale devrait inclure :

- Utilisation des réseaux sociaux pour promouvoir les nouveaux EPI.
- Partenariats avec des entreprises locales pour des offres groupées.
- Campagnes d'information sur l'importance des EPI adaptés à la vue.

3.5 Proposez deux actions de communication et justifiez leur pertinence pour LEVAL OPTIQUE.

Actions proposées :

- Organisation d'un événement de sensibilisation sur la sécurité au travail, permettant de présenter les EPI.
- Création d'une brochure informative sur les EPI, à distribuer dans les entreprises locales.

Ces actions sont pertinentes car elles augmentent la visibilité des produits et sensibilisent les clients à leur importance.

3.6 Présentez un argumentaire de vente pour ce nouveau produit (trois arguments sont attendus).

Argumentaire de vente :

- Protection optimale des yeux grâce à des masques adaptés à la vue.
- Conformité aux normes de sécurité en vigueur, garantissant la sécurité des employés.
- Possibilité de personnalisation des masques pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises.

3. Synthèse finale

Les erreurs fréquentes lors de cette épreuve incluent le manque de précision dans les calculs et les justifications insuffisantes. Les étudiants doivent veiller à bien lire les annexes et à se référer aux données chiffrées pour étayer leurs réponses. Il est conseillé de structurer les réponses de manière claire et logique, en utilisant des tableaux lorsque cela est pertinent.

Conseils méthodologiques

- Lire attentivement chaque question et identifier les mots-clés.
- Utiliser des exemples concrets pour illustrer vos réponses.
- Vérifier les calculs et les unités pour éviter les erreurs.
- Gérer son temps pour ne pas se précipiter sur les dernières questions.

© 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.