



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 2018

1. Rappel du contexte du sujet

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve d'économie et gestion de l'entreprise pour les étudiants en BTS Opticien Lunetier, session 2018. Les étudiants doivent analyser les données comptables d'une entreprise fictive, "Optique Molène", et proposer des solutions pour relancer son chiffre d'affaires et évaluer la rentabilité d'un nouveau projet commercial.

2. Correction question par question

1.1 Déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2018 par la méthode des moindres carrés.

Cette question demande d'utiliser la méthode des moindres carrés pour prévoir le chiffre d'affaires de 2018.

Pour appliquer la méthode des moindres carrés, nous devons d'abord établir une équation de régression linéaire à partir des chiffres d'affaires des années précédentes :

- 2014 : 320 000 €
- 2015 : 335 000 €
- 2016 : 310 000 €
- 2017 : 310 000 €

Nous allons utiliser les années comme variables indépendantes (x) et le chiffre d'affaires comme variable dépendante (y). Après calcul, l'équation de la droite de régression est :

$$y = ax + b$$

En effectuant les calculs, nous trouvons :

$$y = -2500x + 335000$$

Pour 2018 (x = 4), le chiffre d'affaires prévisionnel est :

$$y(4) = -2500(4) + 335000 = 327000 \text{ €}$$

Conclusion : Le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2018 est de 327 000 €. Cela justifie le développement d'une nouvelle ligne de produits 100% Made in France, car cela pourrait attirer une nouvelle clientèle et augmenter les ventes.

1.2 Citer deux autres méthodes de prévision du chiffre d'affaires que monsieur Molène aurait pu utiliser.

Cette question demande de citer deux autres méthodes de prévision.

- **Analyse des tendances** : Observer les variations du chiffre d'affaires sur plusieurs années pour établir une tendance.
- **Prévisions par analogie** : Comparer avec des entreprises similaires pour estimer le chiffre d'affaires futur.

1.3 Justifier la pertinence du choix de la méthode des moindres carrés par rapport aux deux autres.

Il s'agit ici de justifier le choix de la méthode des moindres carrés.

La méthode des moindres carrés est pertinente car elle permet d'obtenir une estimation précise en minimisant les erreurs de prévision. Contrairement à l'analyse des tendances, qui peut être subjective, et à la prévision par analogie, qui dépend de la fiabilité des données comparatives, la méthode des moindres carrés utilise des données quantitatives pour établir une relation mathématique solide entre les variables.

1.4 Présenter les calculs qui ont permis d'obtenir le montant de chaque solde intermédiaire de gestion (SIG) pour l'année 2017.

Cette question demande de détailler les calculs des SIG.

Les SIG sont calculés comme suit :

- **Marge commerciale** : $\text{Ventes} - \text{Coût d'achat} = 310\,000 - 160\,000 = 150\,000 \text{ €}$
- **Valeur ajoutée** : $\text{Marge commerciale} - \text{Charges externes} = 150\,000 - 47\,000 = 103\,000 \text{ €}$
- **Excédent brut d'exploitation** : $\text{Valeur ajoutée} - \text{Charges de personnel} - \text{Amortissements} = 103\,000 - 80\,000 - 15\,000 = 8\,000 \text{ €}$
- **Résultat d'exploitation** : $\text{Excédent brut} - \text{Charges financières} = 8\,000 - 17\,000 = -9\,000 \text{ €}$
- **Résultat net** : $\text{Résultat d'exploitation} + \text{Produits exceptionnels} = -9\,000 + 30\,000 = 21\,000 \text{ €}$

1.5 Expliquer les causes de l'évolution des soldes intermédiaires de gestion entre 2016 et 2017.

Cette question nécessite d'analyser les variations des SIG.

Les soldes intermédiaires de gestion ont évolué en raison de plusieurs facteurs :

- Augmentation des charges d'exploitation, notamment les achats de marchandises et les charges de personnel.
- Stagnation des ventes, ce qui a entraîné une diminution de la marge commerciale.
- Les charges exceptionnelles ont permis d'améliorer le résultat net malgré une baisse du résultat d'exploitation.

1.6 Proposer trois solutions à monsieur Molène pour améliorer son résultat net. Justifier vos propos.

Cette question demande des propositions concrètes.

- **Réduire les charges d'exploitation** : En négociant avec les fournisseurs pour diminuer le coût des marchandises.
- **Augmenter le chiffre d'affaires** : En développant la ligne de produits 100% Made in France pour attirer une nouvelle clientèle.
- **Optimiser la gestion des stocks** : Pour réduire les coûts liés aux variations de stock et améliorer la marge.

1.7 Apprécier la rentabilité de l'entreprise.

Cette question demande une évaluation de la rentabilité.

La rentabilité de l'entreprise peut être appréciée par le ratio de rentabilité nette :

Rentabilité nette = Résultat net / Chiffre d'affaires = 36 000 / 310 000 = 11,6 %.

Cette rentabilité est acceptable mais pourrait être améliorée par les actions proposées précédemment.

1.8 Calculer le seuil de rentabilité prévisionnel annuel en valeur de la ligne de produits 100% Made in France.

Cette question nécessite un calcul du seuil de rentabilité.

Le seuil de rentabilité se calcule ainsi :

Seuil de rentabilité = Charges fixes / (Marge sur coût variable)

Les charges fixes sont 160 000 € et la marge sur coût variable est de 68% du chiffre d'affaires.

Si le prix de vente est de 180 €, alors le chiffre d'affaires nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité est :

Seuil de rentabilité = 160 000 / 0,68 = 235 294 €.

1.9 Déterminer le seuil de rentabilité prévisionnel mensuel en volume de la ligne de produits 100% Made in France.

Cette question demande de calculer le seuil de rentabilité en volume.

Pour déterminer le seuil de rentabilité mensuel :

Seuil de rentabilité mensuel = Seuil de rentabilité annuel / 12 = 235 294 / 12 = 19 608 €.

En volume, si le prix de vente est de 180 €, alors :

Volume = Seuil de rentabilité mensuel / Prix de vente = 19 608 / 180 = 109,0 unités.

1.10 Commenter les résultats obtenus.

Cette question demande une analyse des résultats.

Le seuil de rentabilité est relativement élevé, ce qui indique que l'entreprise doit vendre un nombre significatif d'unités pour couvrir ses coûts. Cela souligne l'importance de bien positionner la ligne de produits 100% Made in France pour attirer suffisamment de clients et justifier l'investissement.

2.1 Énoncer trois arguments commerciaux en faveur du lancement de cette ligne de produits 100% Made in France.

- **Qualité perçue** : Les consommateurs associent souvent le Made in France à une meilleure qualité.
- **Engagement éthique** : Les clients sont de plus en plus sensibles à l'achat local et au soutien des entreprises françaises.
- **Différenciation** : Cela permet à l'entreprise de se démarquer de la concurrence en proposant des produits uniques.

2.2 Calculer le prix psychologique (prix d'acceptabilité) de la monture.

Pour déterminer le prix psychologique, nous devons analyser les réponses à l'enquête :

- Prix maximum acceptable : 249 € (95 réponses)
- Prix minimum acceptable : 110 € (35 réponses)

Le prix psychologique est calculé comme suit :

Prix psychologique = (Prix max + Prix min) / 2 = (249 + 110) / 2 = 179,5 €.

Ce résultat indique que le prix de vente envisagé de 180 € est raisonnable et acceptable pour les clients.

2.3 Présenter les limites de la méthode utilisée pour déterminer le prix psychologique.

Les limites de la méthode incluent :

- Échantillon limité : 500 personnes peuvent ne pas représenter l'ensemble du marché.
- Réponses subjectives : Les opinions des consommateurs peuvent varier et ne pas refléter leur comportement réel d'achat.
- Évolution du marché : Les préférences des consommateurs peuvent changer rapidement, rendant les résultats obsolètes.

2.4 Énoncer quatre autres facteurs qui interviennent dans la détermination du prix de vente du modèle.

- **Coût de production** : Inclut les coûts des matières premières et de fabrication.
- **Positionnement de la marque** : Un positionnement haut de gamme peut justifier un prix plus élevé.
- **Concurrence** : Les prix des produits similaires sur le marché influencent le prix de vente.
- **Stratégie marketing** : Les promotions et campagnes peuvent affecter le prix de vente.

2.5 Discuter le choix du publipostage en présentant deux avantages et deux inconvénients.

Avantages :

- **Ciblage précis** : Permet d'atteindre une clientèle spécifique avec des offres personnalisées.
- **Coût relativement faible** : Moins cher que d'autres formes de publicité comme la télévision ou la radio.

Inconvénients :

- **Taux de réponse faible** : Peu de personnes peuvent répondre aux publipostages.
- **Perception négative** : Certains consommateurs peuvent considérer cela comme du spam.

2.6 Proposer quatre autres actions de communication adaptées. Justifier vos propositions.

- **Réseaux sociaux** : Utiliser des plateformes comme Instagram pour promouvoir visuellement les produits.
- **Événements en magasin** : Organiser des journées portes ouvertes pour attirer les clients.
- **Publicité locale** : Annoncer dans des journaux locaux pour toucher la clientèle de proximité.
- **Partenariats** : Collaborer avec des influenceurs locaux pour élargir la portée de la marque.

3.1 Démontrer que le statut d'entreprise individuelle n'est plus adapté à ce projet.

Le statut d'entreprise individuelle présente des limites :

- **Responsabilité illimitée** : Monsieur Molène est personnellement responsable des dettes de l'entreprise.
- **Limitation des possibilités de financement** : Difficile d'attirer des investisseurs ou des partenaires.
- **Rigidité** : Moins de flexibilité pour s'associer avec d'autres créateurs.

3.2 Comparer les deux statuts juridiques proposés (SAS et SARL) sur 4 critères.

- **Responsabilité** : SAS : limitée aux apports ; SARL : limitée aux apports.
- **Nombre d'associés** : SAS : minimum 1 ; SARL : minimum 2.
- **Gestion** : SAS : plus de liberté dans l'organisation ; SARL : gestion plus encadrée.
- **Imposition** : SAS : option pour l'impôt sur les sociétés ; SARL : imposition sur le revenu des associés.

3.3 Argumenter en faveur de l'un de ces deux statuts juridiques.

La SAS est préférable car elle offre plus de flexibilité en matière de gestion et de structure. Cela permet à Monsieur Molène de s'associer facilement avec d'autres créateurs et d'attirer des investisseurs, tout en limitant sa responsabilité personnelle.

3.4 Énumérer les statuts du conjoint auxquels madame Molène pourra prétendre.

- **Collaboratrice** : Participe à l'activité sans être associée.
- **Salariée** : Peut être employée avec un contrat de travail.
- **Associée** : Si elle devient associée dans la structure choisie.

3.5 Proposer un statut pour la conjointe de monsieur Molène. Justifier votre réponse.

Si la structure choisie est une SAS, il serait judicieux de la faire devenir **salariée**, car cela lui permettrait de bénéficier d'une protection sociale tout en participant activement à l'entreprise sans prendre de risques financiers.

3.6 Énumérer les démarches à réaliser pour protéger le nom d'enseigne.

- **Recherche d'antériorité** : Vérifier que le nom n'est pas déjà utilisé.
- **Enregistrement de la marque** : Déposer le nom auprès de l'INPI.
- **Utilisation du nom** : Commencer à l'utiliser commercialement pour renforcer la protection.

3.7 Conclure sur l'intérêt de cette protection.

Protéger le nom d'enseigne est crucial pour éviter la contrefaçon et garantir l'identité de la marque. Cela permet également de renforcer la crédibilité de l'entreprise et de protéger son image sur le marché.

| 3. Synthèse finale

Dans ce corrigé, nous avons abordé les différentes questions du sujet d'examen en fournissant des réponses détaillées et justifiées. Les erreurs fréquentes à éviter incluent le manque de précision dans les calculs, l'absence de justifications dans les propositions, et la négligence des aspects juridiques. Les étudiants doivent veiller à bien structurer leurs réponses et à utiliser des données concrètes pour étayer leurs arguments.

Conseils pour l'épreuve :

- Lire attentivement chaque question et s'assurer de bien comprendre ce qui est demandé.
- Utiliser des schémas ou des tableaux pour présenter des données complexes de manière claire.
- Réviser les concepts clés de gestion et de comptabilité pour être à l'aise avec les calculs.
- Pratiquer des cas similaires pour se familiariser avec le format des 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.