



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 2019

Contexte : Ce corrigé concerne l'épreuve d'économie et gestion de l'entreprise du BTS Opticien Lunetier, session 2019. Le sujet aborde divers aspects de la gestion d'un point de vente, la situation financière de l'entreprise, ainsi que des questions réglementaires et commerciales.

Dossier 1 : Positionnement du magasin et communication

1.1 Indiquer le positionnement commercial du magasin.

Le positionnement commercial du magasin LOOK & VUE est celui d'un opticien haut de gamme, s'adressant à une clientèle aisée, avec une offre personnalisée et des montures de créateurs.

1.2 Plan de marchéage

Le plan de marchéage se compose des 4P : Produit, Prix, Place, Promotion.

- **Produit :** Montures de créateurs, service sur mesure.
- **Prix :** Positionnement premium avec des prix élevés.
- **Place :** Magasin situé dans un quartier prisé de Cannes.
- **Promotion :** Communication par le bouche-à-oreille et publications dans des magazines féminins.

1.3 Calcul de la marge brute, taux de marque et coefficient multiplicateur

- Prix de vente HT = $645 \text{ €} / 1.20 \text{ (TVA 20\%)} = 537,50 \text{ €}$
- Marge brute = Prix de vente HT - Prix d'achat = $537,50 \text{ €} - 360 \text{ €} = 177,50 \text{ €}$
- Taux de marque = $(\text{Marge brute} / \text{Prix de vente HT}) * 100 = (177,50 / 537,50) * 100 \approx 32,96\%$
- Coefficient multiplicateur = Prix de vente HT / Prix d'achat = $537,50 / 360 \approx 1,49$

1.4 Opportunité de référencer la nouvelle marque

La marge brute est satisfaisante, et le taux de marque est supérieur à 30%, ce qui est généralement considéré comme acceptable pour un produit haut de gamme. Il est donc opportun pour Maud LOUCAS de référencer cette nouvelle marque.

1.5 Avantages d'avoir Adriana K. comme cliente

- **Visibilité :** Sa notoriété peut attirer d'autres clients.
- **Image de marque :** Associer le magasin à une célébrité renforce l'image de luxe et de qualité.

1.6 Actions de communication hors média

- **Événements privés** : Organiser des soirées VIP pour présenter les nouvelles montures.
- **Partenariats locaux** : Collaborer avec des artistes locaux pour exposer leurs œuvres dans le magasin, attirant ainsi une clientèle intéressée par l'art et le design.

Dossier 2 : Situation financière et rentabilité de l'entreprise

2.1 Calcul des indicateurs FRNG, BFR, trésorerie nette

- FRNG = Ressources stables - Emplois stables = 237 000 € - 179 400 € = 57 600 €
- BFR = Stocks + Clients - Passifs circulants = 80 000 € + 25 000 € - (24 000 € + 22 400 €) = 58 600 €
- Trésorerie nette = Trésorerie active - Trésorerie passive = 9 000 € - 10 000 € = -1 000 €

La relation entre FRNG et BFR est vérifiée si $FRNG \geq BFR$, ce qui n'est pas le cas ici.

2.2 Durée moyenne de crédit clients et fournisseurs

- Durée moyenne crédit clients = $(Clients / Chiffre\ d'affaires) * 365 = (25\ 000 / 380\ 000) * 365 \approx 24$ jours.
- Durée moyenne crédit fournisseurs = $(Fournisseurs / Achats) * 365 = (24\ 000 / 152\ 000) * 365 \approx 57$ jours.

2.3 Commentaire sur l'évolution de la situation financière

Entre 2017 et 2018, le FRNG a légèrement augmenté, tandis que le BFR a également augmenté, ce qui indique une tension sur la trésorerie. La situation financière semble se dégrader avec une trésorerie nette négative.

2.4 Conclusion sur la situation financière

La situation financière de l'entreprise au 31/12/2018 est préoccupante, avec un BFR supérieur au FRNG, indiquant un besoin de financement à court terme.

2.5 Compte de résultat différentiel 2018

- Chiffre d'affaires : 380 000 €
- Coût des ventes (Achats + Autres charges variables) : 152 000 € + 17 200 € (20% de 86 000 €) = 169 200 €
- Résultat : 380 000 € - 169 200 € - 90 000 € - 15 000 € = 105 800 €

2.6 Seuil de rentabilité

Seuil de rentabilité = Charges fixes / Taux de marge sur coût variable = 90 000 € / $(1 - (169\ 200 / 380\ 000)) \approx 115\ 000$ €. Ce calcul permet de connaître le chiffre d'affaires à réaliser pour couvrir les charges.

2.7 Point mort

Point mort = Seuil de rentabilité / Chiffre d'affaires * 330 jours = 115 000 / 380 000 * 330 ≈ 100 jours.
Cela signifie que l'entreprise doit atteindre ce chiffre d'affaires dans l'année pour ne pas être en perte.

2.8 Plan d'amortissement de la tour de prise de mesures

Valeur d'acquisition : 20 000 € HT, durée : 5 ans, amortissement annuel = $(20\,000 - 2\,000) / 5 = 3\,600$ € par an.

2.9 Impact fiscal de l'amortissement

L'amortissement réduit le bénéfice imposable, ce qui diminue l'impôt à payer pour l'exercice 2019.

2.10 Plan de remboursement de l'emprunt

Montant de l'emprunt = 80% de 20 000 € = 16 000 €, remboursé sur 5 ans avec des annuités constantes.

2.11 Coût de l'emprunt

Coût total = Montant de l'emprunt + Intérêts = 16 000 € + $(16\,000 \text{ €} * 3,5\% * 5) = 16\,000 \text{ €} + 2\,800 \text{ €} = 18\,800 \text{ €}$.

Dossier 3 : Réfraction et réglementation

3.1 Information légale avant examen de vue

Maud LOUCAS doit informer ses clients qu'un examen de vue ne remplace pas une consultation chez un ophtalmologiste.

3.2 Traitement des demandes particulières

- Cas 1 : Oui, car elle a une ordonnance récente.
- Cas 2 : Oui, car le changement est minime.
- Cas 3 : Non, car il nécessite un nouvel examen.
- Cas 4 : Non, car elle doit consulter un médecin.

3.3 Pratique commerciale de faire payer l'examen

Maud LOUCAS peut faire payer l'examen de vue si elle informe clairement les clients et justifie le coût par la qualité du service.

3.4 Solution commerciale pour rentabiliser l'activité

Proposer un forfait incluant l'examen de vue et une réduction sur l'achat de lunettes peut inciter les clients à acheter tout en rentabilisant le service.

| Dossier 4 : Législation et tenue professionnelle

4.1 Avantages de porter une tenue vestimentaire

- **Pour l'employeur :** Renforce l'image de marque, favorise la cohésion d'équipe.
- **Pour les salariés :** Sentiment d'appartenance, professionnalisme perçu par les clients.

4.2 Cadre légal pour imposer une tenue

La loi permet à l'employeur d'imposer une tenue si cela est justifié par l'image de l'entreprise ou des raisons d'hygiène.

4.3 Imposition du badge « opticien lunetier »

Oui, Maud LOUCAS peut imposer le port d'un badge, car cela contribue à l'identification professionnelle et à l'image de l'entreprise.

| Conseils méthodologiques

- Lire attentivement chaque question pour bien comprendre ce qui est demandé.
- Utiliser des exemples concrets pour illustrer vos réponses.
- Faire des calculs précis et justifier chaque étape pour éviter les erreurs.
- Soigner la présentation et l'orthographe pour maximiser les points de forme.

© 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.