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 :
formav.co/explorer

BTS OPTICIEN LUNETIER • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Économie et gestion de l'entreprise

Session 2002 • Code sujet : **OLECO** • Durée : **3 H** • Coefficient : **5**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Choix déterminants des structures de l'entreprise (3 questions) **Page 3**

2. Prévisions financières (2 questions) **Page 6**

3. Mise en place de la politique commerciale (3 questions) **Page 8**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsol.fr/assets/annales/bts-ol/E3 - Economie et gestion de l'entreprise/2002/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l'entreprise - Session 2002 - 1-Sujet.pdf

1. Choix déterminants des structures de l'entreprise

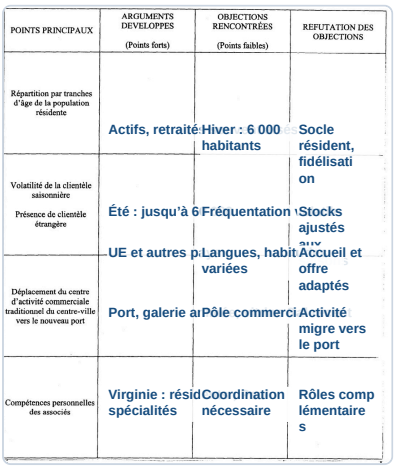
Paul et Virginie projettent de créer un magasin d'optique dans une galerie marchande située près d'un nouveau port de plaisance, en station touristique. Ils doivent justifier leurs choix stratégiques, vérifier les clauses du bail commercial et anticiper les contraintes liées à la fin de leurs contrats de travail.

Question 1. Complétez le guide argumentaire destiné aux banques, aux parents et aux fournisseurs : développez les points forts, anticipez les objections et proposez leur réfutation pour les caractéristiques de la population résidente, la volatilité de la clientèle saisonnière, la clientèle étrangère, le déplacement de l'activité commerciale vers le nouveau port et les compétences des associés.

Le guide doit relier chaque choix à un avantage concret, tout en reconnaissant les risques. La population permanente assure une base hors saison, tandis que l'affluence estivale peut élargir la clientèle. L'absence actuelle de concurrence locale et l'emplacement près des quais renforcent l'opportunité, sans garantir le succès d'une galerie récente. Les associés doivent adapter l'assortiment et les stocks aux saisons, et coordonner clairement leurs deux spécialisations.

Point principal	Arguments développés	Objections rencontrées	Réfutation des objections
Population résidente	Salariés, artisans, commerçants et retraités ; pouvoir d'achat relativement élevé de nombreux retraités.	Population limitée en hiver : 6 000 habitants.	Les résidents fidélisables et les actifs du secteur touristique assurent une clientèle toute l'année.
Clientèle saisonnière	La zone de chalandise atteint 60 000 habitants en été.	Clientèle volatile et activité saisonnière.	Adapter les stocks à la saison et s'appuyer sur la clientèle résidente.
Clientèle étrangère	Présence notable de touristes européens et d'autres pays.	Langues, habitudes et demandes variées.	Prévoir un accueil adapté et une offre clairement présentée.
Déplacement vers le port	Galerie animée, port de plaisance, allée piétonnière et vitrine de 8 m.	Galerie récente dont la clientèle se constitue progressivement.	L'activité commerciale migre vers ce nouveau pôle, qui attire déjà les visiteurs et les commerces.
Compétences des associés	Virginie cible les résidents âgés ; Paul développe les produits spécialisés et diversifiés.	Risque de dispersion ou de coordination insuffisante.	Répartir clairement les rôles et coordonner leurs actions au démarrage.

Annexe 11 complétée : arguments, objections et réfutations



POINTS PRINCIPAUX	ARGUMENTS DEVELOPPES (Points forts)	OBJECTIONS RENCONTRÉES (Points faibles)	REFUTATION DES OBJECTIONS
Répartition par tranches d'âge de la population résidente	Actifs, retraité	Hiver : 6 000 habitants	Socle résident, fidélisati on
Volatilité de la clientèle saisonnière Présence de clientèle étrangère	Été : jusqu'à 6 UE et autres p	Fréquentation Langues, habit variées	Stocks ajustés aux Accueil et offre adaptés
Déplacement du centre d'activité commerciale traditionnel du centre-ville vers le nouveau port	Port, galerie a	Pôle commerci	Activité migre vers le port
Compétences personnelles des associés	Virginie : résid spécialités	Coordination nécessaire	Rôles comp lémentaire s

✓ RÉPONSE À RETENIR

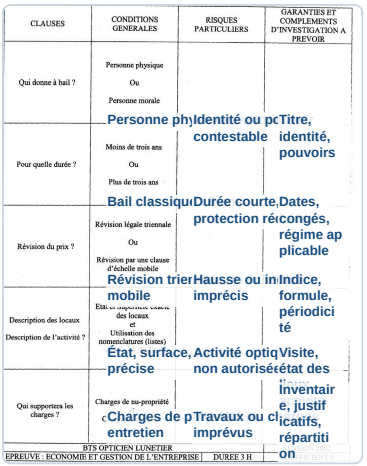
Le projet s'appuie sur une clientèle résidente et touristique, un emplacement commercial en développement et des responsabilités complémentaires clairement réparties.

Question 2. Indiquez les conditions générales, les risques particuliers et les garanties ou vérifications à prévoir pour les principales clauses du bail commercial : identité du bailleur, durée, révision du prix, description des locaux et de l'activité, répartition des charges.

Avant de signer, vérifier l'identité du bailleur, le régime et la durée du bail, les modalités d'évolution du loyer, la conformité des locaux et les charges mises à la charge du locataire. Un bail commercial classique offre une durée de neuf ans ; une location de courte durée relève d'un régime distinct à vérifier. Toute ambiguïté sur l'activité autorisée, les surfaces ou les travaux peut entraîner des coûts ou empêcher l'exploitation prévue.

Clause	Conditions générales	Risques particuliers	Garanties et vérifications
Qui donne à bail ?	Personne physique ou morale.	Identité ou pouvoir de louer contestable.	Vérifier le titre de propriété, l'identité et les pouvoirs du représentant.
Durée	Bail commercial classique de 9 ans ; durée courte soumise à un régime distinct.	Protection réduite ou durée inadaptée au projet.	Contrôler dates, congés et régime juridique applicable.
Révision du prix	Révision légale triennale ou clause d'échelle mobile.	Hausse importante ou indexation ambiguë.	Examiner l'indice, la formule, la périodicité et les limites applicables.
Locaux et activité	État et superficie exacte ; activité décrite précisément.	Locaux inadaptés ou activité d'optique non autorisée.	Visiter, établir l'état des lieux et faire inscrire l'activité prévue.
Charges	Répartition des charges de propriété et d'entretien prévue au contrat.	Charges, travaux ou taxes imprévus.	Obtenir l'inventaire des charges, les justificatifs et la répartition des travaux.

Annexe 12 complétée : clauses, risques et vérifications



✓ RÉPONSE À RETENIR

Vérifier le bailleur, la durée et le régime du bail, la révision du loyer, l'état et l'usage des locaux, ainsi que le détail des charges et travaux.

Question 3. Précisez les contraintes auxquelles Paul et Virginie peuvent être soumis s'ils veulent réaliser rapidement leur projet alors qu'ils sont titulaires de contrats à durée indéterminée : délai de préavis et éventuelles clauses de non-concurrence.

Le préavis de démission dépend du contrat de travail, de la convention collective et des usages applicables ; il faut donc vérifier la durée et la date de départ possible. Une dispense de préavis peut être demandée à l'employeur. Jusqu'à la fin du contrat, Paul et Virginie restent tenus à une obligation de loyauté et ne peuvent concurrencer leur employeur.

Ils doivent aussi relire toute clause de non-concurrence. Pour être valable, elle doit notamment protéger un intérêt légitime, être limitée dans le temps et l'espace, et prévoir une contrepartie financière. Une renonciation de l'employeur doit être obtenue par écrit.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vérifier le préavis applicable et toute clause de non-concurrence, puis négocier si besoin une dispense ou une renonciation écrite.

2. Prévisions financières

L'activité du magasin doit commencer le 1er janvier 2002, avec des besoins financés par des apports, des prêts personnels et un emprunt bancaire. Les prévisions trimestrielles de ventes, d'achats, de charges, de TVA et d'échéances servent à établir le budget de trésorerie et les soldes intermédiaires de gestion de la première année.

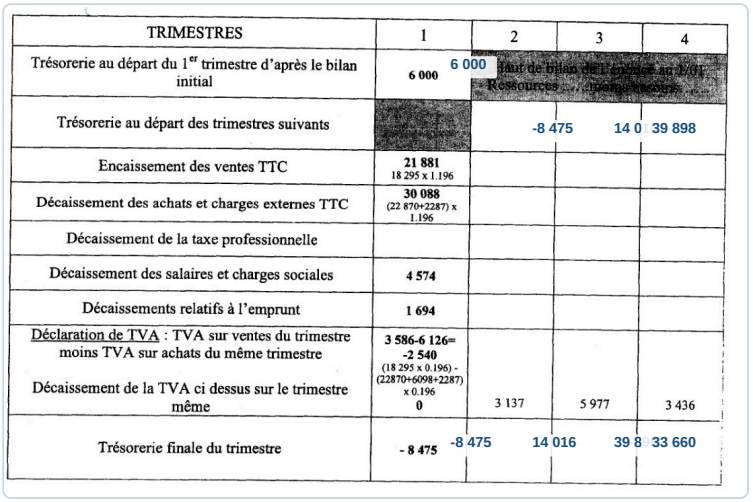
Question 1. Contrôlez la trésorerie de départ à partir du bilan initial, puis complétez le budget de trésorerie de chacun des quatre trimestres de la première année. Commentez les résultats et proposez des solutions aux éventuels déséquilibres. Dans le commentaire, définissez et utilisez les notions de fonds de roulement, besoin en fonds de roulement, stock outil, trésorerie, découvert bancaire, autorisation de découvert, intérêt, commission, taux effectif global et jours de valeur.

Ressources stables : 67 000 €. Immobilisations : 61 000 €. La trésorerie initiale est donc de 6 000 €. Les flux sont calculés au centime puis arrondis à l'euro dans le tableau.

En €	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre
Trésorerie au départ	6 000	-8 475	14 016	39 898
Ventes TTC encaissées	21 881	49 233	65 644	38 292
Achats et charges externes TTC	30 088	12 764	23 705	26 440
Taxe professionnelle	0	0	3 812	3 812
Salaires et charges sociales	4 574	9 148	4 574	9 148
Échéance d'emprunt	1 694	1 694	1 694	1 694
TVA réglée	0	3 137	5 977	3 436
Trésorerie finale	**-8 475**	**14 016**	**39 898**	**33 660**

Le fonds de roulement finance les besoins durables ; le besoin en fonds de roulement couvre le cycle d'exploitation, dont le stock outil, l'assortiment nécessaire aux ventes. La trésorerie résulte de leur ajustement. Le déficit du premier trimestre appelle un découvert bancaire couvert par une autorisation négociée. Comparer intérêt, commission et taux effectif global, puis vérifier les jours de valeur. Réduire le stock initial ou obtenir des délais fournisseurs limite le besoin.

Trésoreries de départ et de fin de trimestre



✓ RÉPONSE À RETENIR

Trésorerie initiale : 6 000 €. Trésoreries finales : T1 -8 475 €, T2 14 016 €, T3 39 898 €, T4 33 660 €. Prévoir une autorisation de découvert pour le T1.

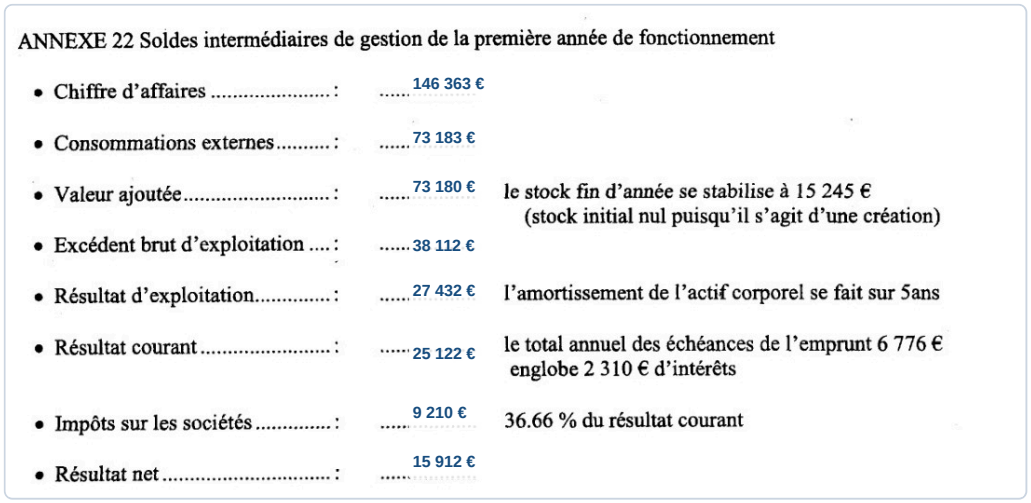
Question 2. Complétez le tableau annuel des soldes intermédiaires de gestion en tenant compte des données relatives au stock final, à l'amortissement, aux intérêts de l'emprunt et à l'impôt sur les sociétés. Commentez le lien fondamental entre les soldes intermédiaires de gestion et la trésorerie pour apprécier la situation de fin d'exercice.

Les consommations de marchandises tiennent compte de la variation du stock : 22 870 + 48 787 - 15 245. On ajoute les charges externes. L'EBE est diminué des amortissements, puis des intérêts pour obtenir le résultat courant.

Solde annuel	Montant (€)
Chiffre d'affaires	146 363
Consommations externes	73 183
Valeur ajoutée	73 180
Excédent brut d'exploitation	38 112
Résultat d'exploitation	27 432
Résultat courant	25 122
Impôt sur les sociétés	9 210
Résultat net	15 912

Les soldes intermédiaires mesurent la performance comptable, pas la trésorerie disponible. Les amortissements sont une charge sans décaissement ; les investissements, les remboursements du capital emprunté et la variation du stock influencent la trésorerie sans être intégralement des charges. Il faut donc analyser ensemble résultat et flux de trésorerie.

Soldes intermédiaires de gestion complétés



ANNEXE 22 Soldes intermédiaires de gestion de la première année de fonctionnement

- Chiffre d'affaires ..... : ..... 146 363 €
- Consommations externes ..... : ..... 73 183 €
- Valeur ajoutée ..... : ..... 73 180 € — le stock fin d'année se stabilise à 15 245 € (stock initial nul puisqu'il s'agit d'une création)
- Excédent brut d'exploitation .... : ..... 38 112 €
- Résultat d'exploitation ..... : ..... 27 432 € — l'amortissement de l'actif corporel se fait sur 5ans
- Résultat courant ..... : ..... 25 122 € — le total annuel des échéances de l'emprunt 6 776 € englobe 2 310 € d'intérêts
- Impôts sur les sociétés ..... : ..... 9 210 € — 36.66 % du résultat courant
- Résultat net ..... : ..... 15 912 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat net prévisionnel : 15 912 €. Le bénéfice comptable ne se confond pas avec la trésorerie disponible.

3. Mise en place de la politique commerciale

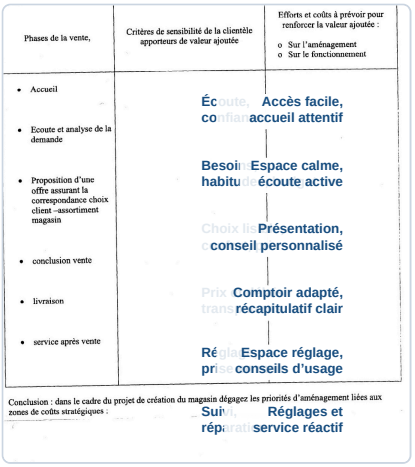
Les associés veulent différencier le magasin par son assortiment et la qualité de ses services afin de fidéliser rapidement une clientèle aux profils variés. Virginie cible les résidents âgés, tandis que Paul développe des offres spécialisées et doit gérer le réassortiment en conciliant disponibilité des produits et maîtrise du stock.

Question 1. Complétez la procédure de vente destinée à la clientèle résidente permanente et plutôt âgée ciblée par Virginie : pour chaque phase de vente, précisez les critères de sensibilité de la clientèle et les efforts ou coûts d'aménagement et de fonctionnement permettant de renforcer la valeur ajoutée. Dégagez ensuite les priorités d'aménagement liées aux zones de coûts stratégiques.

Phase	Sensibilités de la clientèle	Efforts et coûts pour renforcer la valeur ajoutée
Accueil	Disponibilité, écoute, considération et confiance.	Aménagement : accès facile, assise et éclairage confortable. Fonctionnement : accueil chaleureux, sans précipitation.
Écoute et analyse	Compréhension des besoins visuels, des habitudes et du budget.	Aménagement : espace calme. Fonctionnement : questions ouvertes et explications simples.
Proposition	Choix lisible, confort, qualité et prix compréhensible.	Aménagement : produits accessibles et bien présentés. Fonctionnement : sélection personnalisée, démonstration et conseil professionnel.
Conclusion	Prix, remboursement, délais et modalités clairement annoncés.	Aménagement : comptoir adapté. Fonctionnement : récapitulatif de la commande et de son coût.
Livraison	Réglage, confort immédiat et prise en main rassurante.	Aménagement : espace de réglage. Fonctionnement : vérification, ajustement et conseils d'usage.
Après-vente	Disponibilité et résolution rapide des problèmes.	Aménagement : poste de petites réparations. Fonctionnement : réglages, réparations et suivi des dossiers.

Concentrer les investissements sur les zones visibles et utiles au parcours client : accueil, présentation, conseil et réglage. Pour une clientèle âgée, privilégier l'accessibilité, le confort et une circulation dégagée. La réserve, distincte de l'espace de vente, doit rester fonctionnelle sans mobiliser des dépenses disproportionnées. La qualité de l'écoute et du suivi dépend surtout de l'organisation et du temps consacré, pas d'un aménagement coûteux.

Procédure de vente complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Priorité à l'accueil, au conseil et au suivi après-vente; réserver les dépenses d'aménagement aux espaces utiles et visibles par la clientèle.

Question 2. Choisissez un seul média réaliste, compte tenu des moyens de départ de l'entreprise, pour la première action de communication ciblant le segment de marché de Virginie, puis indiquez l'axe récurrent de communication à retenir.

Pour cette première action ciblée, choisir un **dépliant distribué dans les boîtes aux lettres des résidents** : son coût est compatible avec les moyens d'une création et il touche directement le segment local visé. Retenir comme axe récurrent la proximité et la qualité de la relation : écoute, conseil personnalisé, confort visuel et suivi après-vente. Répéter cette promesse dans les communications ultérieures pour la rendre identifiable et mémorisable.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Média : dépliant distribué localement. Axe : proximité, écoute, conseil personnalisé et suivi durable.

Question 3. Complétez le tableau de réassort selon la méthode ABC en calculant les données manquantes pour les références proposées et en attribuant l'indicateur de réassort approprié. Expliquez ensuite les difficultés de mise en place de la méthode dans l'hypothèse d'un traitement informatique, en distinguant la saisie des données, le traitement et l'édition des résultats.

Référence	Prix d'achat HT	Prix de vente HT	Marge unitaire	Durée (jours)	Marge cumulée annuelle	Indicateur
Station météo électronique	107 €	321 €	214 €	90	856 €	A
Monoculaire philatéliste	30 €	72 €	42 €	30	504 €	B
Lunette de plongée polarisante	8 €	24 €	16 €	20	288 €	C

La marge unitaire est le prix de vente HT moins le prix d'achat HT. La marge cumulée annuelle est la marge unitaire multipliée par 360 puis divisée par la durée de stockage. Les seuils du sujet déterminent ensuite A, B ou C.

- **Saisie :** les références, prix, ventes et durées de stockage doivent être complets, exacts et actualisés.
- **Traitement :** vérifier les formules, les seuils et le classement; tenir compte des ventes saisonnières et des articles nouveaux.
- **Édition :** produire un tableau lisible, trié par priorité et facile à exploiter, sans omettre les références à réassort ponctuel.

Données calculées du tableau de réassort

REFERENCES	PRIX D'ACHAT HT	PRIX DE VENTE HT	MARGE BRUTE UNITAIRE	DUREE DE STOCKAGE EN JOURS	MARGE BRUTE CUMULEE	INDICATEUR DE REASSORT
Ref	Paht	Pvht	Mb	Dustoj	Mbc	Iréa
Détail du calcul pour les données calculées			Pvht-Paht		Mb x (360/Dustoj)	
Station météo électronique	107 €	321 €	321-107= 214 €	90	214x(360/90)= 856 €	A
Monoculaire philatéliste	30 €	72 €		30		
Lunette de plongée polarisante	8 €	24 €		20		

Valeur significative de l'indicateur de réassort :

A réassortiment automatique le jour même de la vente car la Mbc prévisionnelle est supérieure à 760 €

B réassortiment automatique en fonction de la durée de stockage (tous les mois, trimestres, ...) car la Mbc prévisionnelle est comprise entre 450 et 760 €

C réassortiment à décider coup par coup à l'approche de la rupture du stock (définition d'un stock minimum ponctuel) car la Mbc prévisionnelle est inférieure à 450

L'objectif est de privilégier les articles apportant la plus forte marge annuelle cumulée qui dépend elle même d'une marge brute unitaire élevée et d'une durée de stockage proportionnellement faible.

42 € 504 € B 16 € 288 € C

✓ RÉPONSE À RETENIR

Station météo : marge cumulée 856 €, A. Monoculaire : 504 €, B. Lunette de plongée : 288 €, C.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2002)

Bilan de l'épreuve : À la session 2002 du BTS Opticien lunetier, l'épreuve d'Économie et gestion de l'entreprise, code OLECO, dure trois heures et est affectée du coefficient 5. Elle porte sur la création d'un magasin d'optique en station touristique et examine les choix de structure et de bail, les prévisions financières et la trésorerie, les soldes de gestion, le positionnement commercial, les procédures de vente et le réassortiment des produits.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement permettent d'expliquer l'équilibre entre ressources stables, besoins d'exploitation et trésorerie.
- Le budget de trésorerie s'établit par période en rapprochant les encaissements et les décaissements effectivement prévus.
- Les soldes intermédiaires de gestion décrivent la formation du résultat, tandis que la trésorerie dépend aussi des décalages de paiement et des investissements.
- La marge brute cumulée prévisionnelle se calcule ainsi : marge brute unitaire multipliée par 360, puis divisée par la durée de stockage en jours.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les flux HT des encaissements et décaissements TTC, et appliquer les décalages de règlement indiqués.
- Contrôler la trésorerie initiale à partir des ressources et des besoins avant de calculer les soldes trimestriels.
- Ne pas confondre résultat comptable et trésorerie : amortissements, remboursements de capital et délais de règlement ont des effets différents.
- Pour le réassort ABC, calculer chaque marge avec les formules du tableau puis appliquer les seuils A, B et C fournis.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer l'indicateur de réassort du tableau ?

Calculez d'abord la marge brute unitaire en soustrayant le prix d'achat HT du prix de vente HT. Multipliez ensuite cette marge par 360 et divisez le résultat par la durée de stockage en jours.

Q : Pourquoi un résultat bénéficiaire ne garantit-il pas une trésorerie positive ?

Le résultat mesure une performance comptable, alors que la trésorerie suit les encaissements et décaissements. Les délais de paiement, les stocks, les investissements et le remboursement du capital peuvent donc créer un manque de liquidités.

Q : Le sujet indique-t-il une répartition des points ou un temps conseillé par partie ?

Les pages indiquent une durée totale de trois heures et un coefficient 5, mais aucun barème par question ni temps conseillé par partie. Organisez le temps entre les trois étapes et réservez une vérification des calculs.

Q : Quels critères faut-il respecter pour classer les articles A, B ou C ?

Utilisez la marge brute cumulée prévisionnelle définie dans le sujet : A au-dessus de 760 euros, B entre 450 et 760 euros, et C en dessous de 450 euros.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsol.fr/assets/annales/bts-ol/E3 - Economie et gestion de l'entreprise/2002/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l'entreprise - Session 2002 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Opticien Lunetier : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.