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

Madame Boneuil, opticienne diplômée, a ouvert son magasin à Dijon en Bourgogne sous l'enseigne Optique Boneuil en 1999, adhérant à la centrale d'achat Bienvoir. Elle envisage, après une étude de concurrence sur sa ville, de développer son activité en contactologie, confortée par une lecture attentive de la presse professionnelle de ces derniers mois qui signale une augmentation du chiffre d'affaires de ce rayon.

Afin de mettre en place ce projet, elle demande votre aide à propos des questions suivantes.

Dossier I : Gestion commerciale

Madame Boneuil souhaite réaliser une projection du chiffre d'affaires de son activité contactologie pour les années 2005 et 2006. Pour vous aider elle vous fournit les chiffres réalisés les années précédentes dans ce domaine (*voir l'annexe 1*).

Question I.1 :

Indiquez-lui les différentes méthodes d'extrapolation de chiffres d'affaires que vous pourriez utiliser puis mettez en œuvre la méthode des points extrêmes pour lui fournir les chiffres demandés.

(*le détail des calculs doit apparaître sur votre copie*)

Informez Madame Boneuil des intérêts et inconvénients de cette méthode.

La centrale Bienvoir va mettre en place, d'ici quelques semaines, une marque propre de lentilles dont le nom sera déposé.

Question I.2 :

En 10/15 lignes maximum indiquez à Madame Boneuil trois arguments au moins en faveur de la mise en vente dans son magasin de cette nouvelle marque après lui avoir précisé la définition de la marque propre.

Question I.3 :

Présentez dans une note structurée de 15 lignes maximum la politique de produit que Madame Boneuil pourrait mettre en place pour l'extension de son rayon contactologie en vous appuyant notamment sur l'annexe 2 dans laquelle vous trouverez des chiffres concernant la contactologie en France (premier tableau) et pour son magasin (deuxième tableau).

Dossier II : Gestion juridique

Question II.1 :

Madame Boneuil, membre du conseil de gestion de la centrale Bienvoir, s'inquiète au sujet de la marque propre de lentilles que celle-ci va commercialiser.

Elle souhaite savoir comment protéger une marque et quelles sont les actions que peut mettre en œuvre la centrale pour se protéger en cas de contrefaçon.

Question II.2 :

Madame Boneuil envisage, si elle ouvre un espace contactologie plus étoffé, d'y affecter un opticien diplômé. Pour ce faire elle devra se séparer de son monteur vendeur. Ne connaissant pas bien le droit du travail, elle vous demande conseil sur les points suivants :

1° Peut-elle rompre le contrat de travail de ce salarié ? Quelle autre solution est envisageable ?

2° Quelles sont les conditions à respecter si elle souhaite licencier son salarié ? Détaillez-les.

Question II.3 :

Pour son projet Madame Boneuil se demande également si elle n'a pas intérêt à développer sa surface commerciale et à acheter un magasin de maroquinerie situé à 100 mètres plus bas dans la même rue car celui-ci dispose de deux vitrines et surtout d'une surface de 120 mètres carrés qui lui permettrait de disposer d'un réel rayon de contactologie.

1° Madame Boneuil peut-elle envisager cette opération ? Justifiez votre réponse.

2° Avant de s'engager avec le propriétaire, quels sont les points à vérifier ? Justifiez votre réponse.

Dossier III : Gestion comptable

Question III.1 :

1. Calculez la marge brute annuelle pour chacun des produits figurant dans l'annexe 4 que vous rendrez avec votre copie.
2. Commentez vos résultats.

Question III.2 :

Madame Boneuil vous fournit en annexe 5 les résultats de son magasin pour 2002 et 2003.

1° Calculez les SIG de l'entreprise pour 2002 et 2003. Commentez l'évolution constatée.

2° Que pouvez-vous en dire pour l'année 2003 si vous comparez ces résultats à ceux des magasins de sa région ? Comparez pour 2003 les résultats du magasin de Mme Boneuil avec la norme de la branche d'activité de la région.

3° Quelles préconisations pouvez-vous faire à Madame Boneuil en fonction de votre analyse pour qu'elle se rapproche des performances des magasins de sa région ?

Question III.3 :

Peu experte dans le domaine commercial, Madame Boneuil souhaite que vous l'éclairiez sur le bénéfice figurant au bilan et son articulation avec le compte de résultat. Rédigez une note à son attention.

ANNEXE 1

Informations sur le magasin de Dijon :

Le magasin de Madame Boneuil, ouvert le 3 janvier 1999, est situé dans une des principales rues de la ville dans une zone piétonne.
Elle en est locataire depuis l'origine.
Son chiffre d'affaires en 2003 était de 400 000 € TTC. Dans le magasin, outre Madame Boneuil, il y a un monteur vendeur recruté à l'ouverture et un jeune diplômé du BTS opticien-lunetier recruté en 2001.
Le magasin a une surface de vente de 80 mètres carrés avec un atelier de 11 mètres carrés.
La clientèle est composée pour 2/3 de personnes de plus de 45 ans. Globalement on peut dire qu'elle est relativement aisée puisque le panier moyen était en 2003 de 350 €.

Chiffre d'affaires du rayon contactologie de Madame Boneuil :

Année	*Chiffres d'affaires en euros*
1999	24 000
2000	27 500
2001	30 200
2002	35 500
2003	40 000

ANNEXE 2

Répartition du chiffre d'affaires par type de lentilles de contact

	2002 en pourcentages	2003 en pourcentages
Lentilles rigides traditionnelles	8,1	7,3
Lentilles mensuelles	53,8	56,3
Lentilles souples traditionnelles	14,3	12
Lentilles jetables hebdomadaires	11,3	11,2
Lentilles jetables journalières	12,5	13,2

Évolution annuelle du chiffre d'affaires par type de lentilles de contact (valeur 2003/2002)

Lentilles rigides traditionnelles	- 3,4%
Lentilles à renouvellement fréquent	+ 14,2%
Lentilles souples traditionnelles	- 8,6%
Lentilles jetables hebdomadaires	+ 8%
Lentilles jetables journalières	+ 16,3%

Contactologie : une logique de croissance

3% des Français sont équipés de lentilles de contact alors que plus de la moitié de la population est amétrope. Les produits proposés, gagnant en performance, peuvent corriger tous les défauts visuels. Ce segment du marché devrait connaître une logique de croissance sans concurrencer l'équipement en lunettes. En effet la contactologie crée du trafic de clientèle dans un magasin tout en favorisant le développement de la multi-possession.

Dans un marché globalement atone, voire en légère régression, le segment de l'optique de contact dopé par la vente des lentilles souples à remplacement fréquent se développe. Ce marché en 2003 pèse 236,5 millions d'euros soit environ 10% du marché de l'optique en y incluant les produits d'entretien.

On constate une progression constante du nombre de porteurs pour plusieurs raisons :

- le développement des lentilles quotidiennes ;
- une communication auprès du public en adéquation avec les comportements et styles de vie du consommateur ;
- des produits de plus en plus performants sur chacun des segments : colorés, presbytie, astigmatisme...

ANNEXE 3

Performances nationales et régionales 2003

France et régions	Nombre d'entreprises	CA HT €	CA par personne	Marge brute en %	Valeur ajoutée en %	Charges personnel en %	EBE en %	Résultat financier en %	Résultat courant en %	Résultat courant €
FRANCE	790	304 372	92 250	62.4	45.7	12.5	26.5	- 0.9	22.6	68 673
Alsace	10	467 601	90 814	59.8	44.9	14.9	23.4	- 1.3	18.4	86 076
Aquitaine	55	353 042	82 620	62.6	47.7	15.4	25.1	- 1.2	21.2	74 950
Auvergne	24	310 043	80 973	62.8	45.9	15.3	23.9	- 0.9	20.5	63 640
Bourgogne	24	326 708	85 949	62.2	46.9	14.4	25.6	- 1.2	21.3	69 503
Bretagne	72	281 572	96 299	62.1	46.1	11.1	27.4	- 1.1	22.8	64 226
Centre	30	322 722	88 801	63.8	50.4	13.5	29.3	- 0.6	25.0	80 623
Champagne-Ardenne	17	213 407	89 706	62.8	45.6%	10.9	25.9	- 0.7	21.9	46 656
Franche-Comté	20	306 132	93 213	62.8	49.1	11.2	29.4	- 08	26.0	79 695
Ile de France	69	315 376	97 061	63.7	47.5	12	27.5	- 0.9	23.8	75 077
Languedoc Roussillon	36	297 926	79 472	61.8	46.4	15.3	23.8	- 0.9	20.3	60 479
Lorraine	25	401 909	75 672	62.9	46.8	17.9	22.8	- 1.3	18.4	74 066
Midi-Pyrénées	55	312 535	92 589	60.6	45.3	12.6	25	- 0.8	22.0	68 752
Nord-P.d.Calais	75	272 521	102 874	64.3	48.6	9.9	29.7	- 0.8	26.1	71 091
Basse-Normandie	41	368 500	98 034	62.0	46.4	12.6	26.4	- 0.8	22.7	83 736
Haute-Normandie	29	295 401	100 363	63.5	49.1	11.1	30.2	- 1.2	25.3	74 713
Pays Loire	31	282 895	93 259	62.1	44.9	11.7	26.3	- 1.4	22.1	62 557
Picardie	15	307 389	95 455	64.3	47.4	12.1	27.3	- 1.5	21.3	65 438
Poitou-Charentes	31	313 449	87 691	63.0	47.6	13.6	26.3	- 1.2	21.0	65 791
Prov.Côte Azur	79	217 311	104 027	60.7	43.7	8.3	26.3	- 0.7	22.3	48 452
Rhône-Alpes	40	305 972	93 555	62.1	46.8	12.2	26.2	- 0.5	23.3	71 383

Source : L'Opticien Lunetier mai 2004

ANNEXE 4

(A COMPLETER ET A RENDRE AVEC LA COPIE)

	Equipement en lunettes	Equipement en lentilles traditionnelles	Lentilles journalières (1-day Acuvue)
Dépenses client hors taxes	270 €	300 €	365 paires à 1.80 €
Fréquence d'achat	1 fois tous les 4 ans	1 fois par an	Achat fractionné (12 fois par an)
Coefficient moyen	3	2	1.5
Marge brute annuelle hors taxes			

ANNEXE 5

Compte de résultat de l'entreprise Boneuil au 31/12/2002

Charges d'exploitation		***Produits* d'exploitation**	
- Coût d'achat des marchandises vendues	**100 000**	- Vente de marchandises	**300 000**
achat de marchandises	+ 110 000	production vendue	
+ ou – variation des stocks	- 10 000	prestations de services	
- Consommations en provenance des tiers	**66 778**	reprises sur amortissement et provision	
achats d'approvisionnement	42 778	***Produits financiers***	
autres achats		de participation	
achats non stockés de matières	12 000	autres intérêts	
loyer	12 000	***Produits exceptionnels***	**1 000**
- Impôts et taxes	**200**		
- Charges de personnel	**68 000**		
- Dotations aux amortissements et provisions	**10 000**		
Charges financières	**500**		
Intérêts et charges assimilées			
Charges exceptionnelles	**4 600**		
Résultat	**50 922**		
TOTAL	**301 000**	TOTAL	**301 000**

Compte de résultat de l'entreprise Boneuil au 31/12/2003

Charges d'exploitation		***Produits* d'exploitation**	
- Coût d'achat des marchandises vendues	**105 000**	- Vente de marchandises	**315 000**
achat de marchandises	+ 115 500	production vendue	
+ ou – variation des stocks	- 10 500	prestations de services	
- Consommations en provenance des tiers	**70 117**	reprises sur amortissement et provision	
achats d'approvisionnement	45 517	***Produits financiers***	
autres achats		de participation	
achats non stockés de matières	12 600	autres intérêts	
loyer	12 000	***Produits exceptionnels***	**1 000**
- Impôts et taxes	**100**		
- Charges de personnel	**68 000**		
- Dotations aux amortissements et provisions	**10 000**		
Charges financières	**700**		
Intérêts et charges assimilées			
Charges exceptionnelles	**4 800**		
Résultat	**57 283**		
TOTAL	**316 000**	TOTAL	**316 000**

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.