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 – U3

Session 2014 • Code sujet : **OLECO** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **5**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **L’essor du e-commerce et le partenariat avec OPTIC-NEO** (7 questions) — **Page 3**
2. **Les enjeux du développement durable et la rentabilité d’un investissement** (7 questions) — **Page 6**
3. **Le développement des réseaux d’opticiens et l’adhésion à KALIVIA** (5 questions) — **Page 9**
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/2014/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l’entreprise - Session 2014 - 1-Sujet.pdf

1. L’essor du e-commerce et le partenariat avec OPTIC-NEO

Mathieu MORVANT, opticien indépendant, étudie une offre de partenariat proposée par un site de vente en ligne pour développer ses ventes. Le dossier s’appuie sur le contrat, des informations sur son fonctionnement et le résumé d’une norme applicable aux verres correcteurs.

Question 1.1. Analysez l’offre de partenariat en présentant, dans un tableau, trois avantages et trois inconvénients pour l’opticien.

Avantages	Inconvénients
Adhésion gratuite : aucune rémunération n’est versée à OPTIC-NEO.	Les volumes de clientèle annoncés sont encore faibles.
Le référencement peut apporter de nouveaux clients et développer l’activité.	L’opticien doit assurer le montage dans un délai maximal d’une semaine.
L’opticien reçoit 30 % de la marge brute HT et la totalité du prix du montage.	Il ne peut pas conclure de partenariat similaire avec un concurrent pendant le contrat.

L’offre peut donc générer des revenus sans frais d’adhésion, mais le flux de clients reste incertain et l’opticien doit respecter les engagements de service et de non-concurrence prévus au contrat.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Partenariat gratuit et potentiellement rémunérateur, mais avec des volumes incertains, un délai de montage contraignant et une exclusivité concurrentielle.

Question 1.2. À partir des données figurant dans le contrat, indiquez la durée d’engagement de l’opticien s’il le signe et précisez les conséquences d’une tacite reconduction.

L’article 5 prévoit un engagement initial de **trois ans**. À l’échéance, la tacite reconduction renouvelle automatiquement le contrat si aucune des parties ne le dénonce. L’opticien demeure alors engagé et doit continuer à respecter les clauses contractuelles. Pour éviter le renouvellement, il doit envoyer une lettre recommandée avec demande d’avis de réception au moins trois mois avant la date d’expiration. La durée de chaque période renouvelée n’étant pas précisée dans l’extrait, on ne peut pas l’affirmer davantage.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Durée initiale : 3 ans. Sans dénonciation par lettre recommandée au moins 3 mois avant l’échéance, le contrat est tacitement renouvelé.

Question 1.3. Déterminez la juridiction matériellement compétente en cas de litige entre les deux parties au contrat. Justifiez votre réponse.

La juridiction matériellement compétente est le **tribunal de commerce** : le litige oppose deux parties agissant dans le cadre de leurs activités professionnelles et porte sur un partenariat commercial.

- OPTIC-NEO est une société commerciale.

- M. MORVANT exerce une activité commerciale d'opticien indépendant.

La compétence matérielle concerne la nature de la juridiction. Le lieu où le litige serait jugé relève de la compétence territoriale, qui n'est pas déterminée par les éléments reproduits du contrat.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Tribunal de commerce, car le litige concerne un contrat conclu entre professionnels pour les besoins de leurs activités commerciales.

Question 1.4. Expliquez la notion de dénigrement et ses conséquences juridiques. Décrivez une situation dans laquelle M. MORVANT se rendrait coupable de dénigrement envers OPTIC-NEO.

Le dénigrement consiste à jeter le discrédit auprès de tiers sur une entreprise, ses produits ou ses services. Lorsqu'il constitue un acte de concurrence déloyale, il peut engager la responsabilité civile de son auteur et conduire à l'indemnisation du préjudice subi, ainsi qu'à la cessation des propos.

Par exemple, M. MORVANT dénigrerait OPTIC-NEO s'il publiait sur les réseaux sociaux que ses verres sont dangereux, sans fondement, afin de détourner sa clientèle. Une critique générale ou une opinion exprimée sans discréditer les produits ne suffit pas nécessairement à caractériser le dénigrement.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le dénigrement peut engager la responsabilité civile de son auteur et entraîner la cessation des propos ainsi que la réparation du préjudice.

Question 1.5. Explicitez la signification du sigle NF, puis citez un avantage pour le porteur d'acheter un produit conforme à la norme NF EN ISO 14889.

NF signifie « Norme française ». La norme NF EN ISO 14889 définit les exigences fondamentales applicables aux verres de lunettes finis non détourés. Elle ne concerne pas les verres de lunettes de protection. Pour le porteur, choisir un verre conforme apporte l'assurance que celui-ci respecte ces exigences techniques reconnues, notamment celles relatives à sa qualité et à sa sécurité d'utilisation.

- La conformité permet de choisir un produit répondant à un référentiel reconnu.
- Elle ne signifie pas que cette norme s'applique aux verres de protection.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> NF signifie « Norme française ». La conformité indique que le verre respecte les exigences fondamentales de la norme pour le porteur.

Question 1.6. **Donnez un intérêt, pour l'entreprise OPTIC-NEO, de proposer à la vente des verres conformes à cette norme.**

La conformité des verres à la norme permet à OPTIC-NEO de rassurer sa clientèle sur le respect d'exigences techniques reconnues. L'entreprise peut ainsi valoriser la qualité de son offre et renforcer la confiance des acheteurs. Cet engagement est également cohérent avec le contrat, qui prévoit la vente de verres conformes aux normes en vigueur et dont l'origine est traçable. Il contribue à limiter les risques de réclamations liés à la qualité des produits.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La conformité renforce la confiance des clients et valorise l'image de qualité d'OPTIC-NEO, tout en limitant les risques de réclamation.

Question 1.7. **Concluez sur l'opportunité, pour M. MORVANT, de souscrire ce contrat.**

Ce partenariat paraît opportun pour M. MORVANT : l'adhésion est gratuite, le référencement peut lui apporter de nouveaux clients et le contrat prévoit une rémunération pour les montages réalisés ainsi qu'une part de la marge brute. Il peut donc compléter l'activité du magasin sans frais d'inscription.

La décision reste toutefois à apprécier au regard des volumes annoncés comme faibles, du délai maximal d'une semaine pour les montages et de l'interdiction de conclure un accord similaire avec un concurrent. Il est donc pertinent d'adhérer si ces contraintes sont compatibles avec sa stratégie commerciale.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Adhésion intéressante pour développer la clientèle sans frais, à condition d'accepter l'exclusivité et de considérer les volumes incertains.

2. Les enjeux du développement durable et la rentabilité d'un investissement

M. MORVANT souhaite intégrer des pratiques durables dans son magasin et envisage de le réaménager ainsi que d'acquérir une nouvelle meuleuse. Les annexes présentent des exemples écoresponsables, les coûts et durées d'amortissement, les prévisions d'activité et les flux de trésorerie actualisés du projet.

Question 2.1. À partir des informations de l'annexe 4 et de vos connaissances personnelles, rédigez une note structurée d'une quinzaine de lignes présentant les actions possibles pour mettre en œuvre le développement durable dans le domaine de l'optique.

Note : inscrire le développement durable dans l'activité d'optique

Sur le plan environnemental, proposer des montures en bois issu de forêts gérées durablement, en bambou ou en matériaux recyclés et recyclables. Privilégier les produits fabriqués en France ou en Europe, les verriers de proximité et les fournisseurs engagés. Choisir des matériaux et des colles peu polluants, et réduire les emballages.

Dans le magasin, utiliser des matériaux écologiques et locaux, récupérer l'eau de meulage, employer un éclairage basse consommation et améliorer l'isolation. Trier les déchets, réparer plutôt que remplacer quand c'est possible, et éteindre les appareils inutilisés. Ces actions limitent l'impact environnemental, soutiennent l'économie locale et valorisent l'image du magasin.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Privilégier des produits durables et locaux, économiser l'eau et l'énergie, réduire les déchets et développer une activité responsable sur les plans environnemental, économique et social.

Question 2.2. Proposez à Mathieu MORVANT six conseils lui permettant d'agencer son magasin conformément aux valeurs qu'il souhaite défendre.

Pour aménager le magasin dans le respect de ses engagements, Mathieu MORVANT peut agir sur les matériaux, les consommations et le choix des prestataires. Les six conseils suivants reprennent des pratiques citées dans l'annexe 4 ou cohérentes avec elles :

1. Employer des matériaux écologiques ou issus de filières durables.
2. Choisir des entreprises et fournisseurs locaux.
3. Installer des ampoules basse consommation et éteindre les appareils inutilisés.
4. Renforcer l'isolation et poser du double vitrage.
5. Équiper la meuleuse d'un bac de filtration pour récupérer l'eau.
6. Réutiliser l'eau, par exemple avec un lave-mains placé au-dessus du réservoir des toilettes.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Six choix prioritaires : matériaux durables, prestataires locaux, éclairage sobre, isolation renforcée, récupération de l'eau de meulage et réutilisation de l'eau.

Question 2.3. **Dressez le tableau d'amortissement comptable de la meuleuse.**

La meuleuse coûte 40 000 €, est mise en service le 01/01/2015 et s'amortit selon le mode linéaire sur 5 ans. L'annuité constante se calcule en répartissant le coût sur la durée. Le tableau présente les amortissements et la valeur nette comptable à la fin de chaque exercice ; la valeur résiduelle est nulle à l'issue de l'amortissement.

Année	Valeur d'origine (€)	Annuité (€)	Amortissements cumulés (€)	Valeur nette comptable en fin d'année (€)
2015	40 000	8 000	8 000	32 000
2016	40 000	8 000	16 000	24 000
2017	40 000	8 000	24 000	16 000
2018	40 000	8 000	32 000	8 000
2019	40 000	8 000	40 000	0

✓ RÉPONSE À RETENIR

La meuleuse est amortie sur cinq exercices, de 2015 à 2019, par annuités constantes de 8 000 €.

Question 2.4. **Présentez les incidences des investissements relatifs au projet sur le bilan et le compte de résultat.**

Les deux investissements sont autofinancés et mis en service le 01/01/2015. Leur coût est inscrit à l'actif immobilisé du bilan : l'agencement pour 85 800 € et la meuleuse pour 40 000 €. En contrepartie du paiement, la trésorerie diminue de 125 800 € et aucune dette de financement n'est créée.

- **Bilan :** les immobilisations restent à l'actif à leur valeur d'origine, tandis que les amortissements cumulés diminuent leur valeur nette comptable.
- **Compte de résultat :** les dotations annuelles aux amortissements sont des charges non décaissées. Elles s'élèvent à 8 580 € sur 10 ans pour l'agencement et à 8 000 € sur 5 ans pour la meuleuse, et diminuent le résultat comptable et imposable.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Investissement autofinancé de 125 800 € : immobilisations à l'actif, baisse de trésorerie au paiement et dotations aux amortissements en charges.

Question 2.5. **Présentez sous forme de tableau, pour les années 2015, 2016 et 2017, les calculs qui ont permis d'obtenir les flux nets de trésorerie actualisés.**

Les deux investissements étant mis en service le 01/01/2015, les dotations annuelles sont de 8 580 € pour l'agencement et de 8 000 € pour la meuleuse. Le FNT se calcule à partir du résultat après impôt, auquel on réintègre les amortissements, charges non décaissées. Le taux d'IS est de 33 1/3 % ; en 2015, le résultat fiscal est déficitaire, donc aucun IS n'est dû. Les FNT actualisés ci-dessous sont arrondis à l'euro, comme dans l'annexe.

Année	Calcul du FNT (€)	Actualisation à 5 %	FNT actualisé (€)
2015	15 000, aucun IS	15 000 / 1,05	14 286
2016	(25 000 − 16 580) × (1 − 1/3) + 16 580 = 22 193,33	22 193,33 / $1{,}05^2$	20 130
2017	(35 000 − 1 200 − 16 580) × (1 − 1/3) + 16 580 = 28 060	28 060 / $1{,}05^3$	24 239

✓ RÉPONSE À RETENIR

FNT actualisés : 2015, 14 286 € ; 2016, 20 130 € ; 2017, 24 239 €.

Question 2.6. Calculez la valeur actuelle nette (VAN) de 2015 à 2024.

La VAN du projet se calcule en additionnant les flux actualisés de 2015 à 2024, puis en retranchant le coût initial des investissements. Les flux de 2015 à 2019 sont ceux fournis dans l'annexe, arrondis à l'euro ; la somme des flux actualisés de 2020 à 2024 est également donnée. Le coût initial regroupe l'agencement et la meuleuse. La VAN positive mesure le surplus actualisé dégagé après récupération de cet investissement.

VAN = 14 286 + 20 130 + 24 239 + 25 827 + 27 210 + 62 000 − 85 800 − 40 000

VAN = 47 892 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

VAN du projet sur 2015-2024 : **47 892 €**.

Question 2.7. Concluez sur la rentabilité du projet de Mathieu MORVANT.

Au taux d'actualisation de 5 %, la VAN du projet est positive et atteint 47 892 €. Les flux nets de trésorerie actualisés prévisionnels couvrent donc le coût des deux investissements et laissent un surplus. Le projet est rentable selon les prévisions retenues. Cette conclusion dépend toutefois de la réalisation du chiffre d'affaires attendu et du maintien des coûts, notamment des dépenses d'entretien de la meuleuse prévues à partir de 2017.

- **Décision :** le projet peut être retenu au regard de sa rentabilité financière prévisionnelle.
- **Point de vigilance :** suivre les ventes et les coûts réels après sa mise en œuvre.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le projet est rentable selon les prévisions : sa VAN est positive, à 47 892 € au taux de 5 %.

3. Le développement des réseaux d'opticiens et l'adhésion à KALIVIA

M. MORVANT étudie les réseaux développés par les organismes complémentaires d'assurance maladie afin d'évaluer leur intérêt commercial pour son magasin. Les annexes décrivent les réseaux ouverts et fermés, leurs conditions et avantages, ainsi que les données nécessaires à l'étude de l'adhésion à KALIVIA.

Question 3.1. Indiquez dans un tableau deux avantages et deux inconvénients, pour un client adhérent à une mutuelle, d'acheter son équipement optique chez un opticien agréé par cette mutuelle.

Avantages pour le client	Inconvénients pour le client
Tarifs préférentiels : jusqu'à 40 % de réduction sur les verres et 20 % sur les montures et lentilles.	Dans un réseau fermé, le client doit choisir un opticien agréé pour profiter des tarifs préférentiels.
Services associés possibles : entretien, réparation ou remplacement en cas de casse ou d'inadaptation.	Les offres à petit prix peuvent exclure les options et les verres de marque.

Le réseau peut réduire le coût et améliorer le suivi, mais restreindre le choix de l'opticien ou de l'équipement.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Avantages : tarifs préférentiels et services associés. Inconvénients : choix restreint en réseau fermé et offres parfois limitées.

Question 3.2. Présentez sous forme de tableau deux avantages et deux inconvénients, pour Mathieu MORVANT, d'adhérer à un réseau fermé.

Avantages pour M. MORVANT	Inconvénients pour M. MORVANT
La liste restreinte d'opticiens agréés peut orienter vers son magasin les clients du réseau.	Les conditions tarifaires strictes peuvent réduire sa marge et sa liberté de fixer ses prix.
Être agréé peut renforcer son attractivité auprès des adhérents de la mutuelle.	Les critères de qualité et les contrôles sont exigeants, avec un risque de radiation en cas de non-respect.

L'adhésion peut apporter une clientèle, mais impose des contraintes commerciales et de service.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Avantages : clientèle potentiellement orientée vers son magasin et attractivité renforcée. Inconvénients : marges réduites et contraintes de partenariat.

Question 3.3. En vous appuyant sur l'annexe 8, évaluez l'incidence sur le chiffre d'affaires de Mathieu MORVANT de son adhésion au réseau KALIVIA.

Les adhérents KALIVIA représentent déjà 5 % du chiffre d'affaires, soit 473 000 × 5 % = 23 650 €. La réduction de 30 % sur ces ventes diminue le chiffre d'affaires de 23 650 × 30 % = 7 095 €. À clientèle et achats inchangés, le chiffre d'affaires après adhésion serait donc de 473 000 − 7 095 = 465 905 € HT. Cette baisse porte sur le chiffre d'affaires ; son incidence sur le bénéfice dépend également des coûts et des ventes supplémentaires générées.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Baisse estimée à clientèle constante : 7 095 € HT par an. Chiffre d'affaires après adhésion : 465 905 € HT.

Question 3.4. Déterminez le nombre de clients supplémentaires, adhérents à une mutuelle du groupe KALIVIA, nécessaires pour compenser la baisse du chiffre d'affaires de Mathieu MORVANT.

La baisse de chiffre d'affaires à compenser est de 7 095 €. Avec une réduction de 30 %, le chiffre d'affaires par client supplémentaire est de 430 × 70 % = 301 €. Le calcul donne 7 095 ÷ 301 = 23,57 clients. Il faut arrondir au nombre entier supérieur : 23 clients rapportent 6 923 €, ce qui ne compense pas la baisse, tandis que 24 clients rapportent 7 224 €. Ce seuil compare les chiffres d'affaires, sans mesurer la marge dégagée.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Il faut au minimum 24 clients supplémentaires adhérents à une mutuelle du groupe KALIVIA.

Question 3.5. Concluez sur l'opportunité, pour Mathieu MORVANT, d'adhérer au réseau ouvert KALIVIA.

L'adhésion au réseau ouvert KALIVIA peut élargir la clientèle, puisque tous les opticiens acceptant les plafonds de prix et les bonnes pratiques peuvent y adhérer. Toutefois, les clients KALIVIA représentent déjà 5 % du chiffre d'affaires de M. MORVANT. La réduction de 30 % entraînerait une baisse estimée à 7 095 € à clientèle constante. L'adhésion est donc intéressante s'il peut attirer au moins 24 clients supplémentaires et si les ventes correspondantes compensent la baisse sans dégrader excessivement sa rentabilité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Adhésion opportune si elle permet d'attirer au moins 24 clients supplémentaires et de préserver la rentabilité.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2014)

Bilan de l'épreuve : Épreuve d'Économie et gestion de l'entreprise, U3 du BTS Opticien Lunetier, session 2014, code OLECO, d'une durée de trois heures et de coefficient 5. Elle étudie le développement d'un magasin d'optique à travers le e-commerce, le développement durable, l'investissement et les réseaux d'opticiens. Les compétences évaluées portent sur l'analyse contractuelle, la gestion financière et l'argumentation professionnelle.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un contrat à tacite reconduction se poursuit à son échéance, sauf dénonciation dans les conditions et délais prévus.
- L'amortissement linéaire répartit le montant amortissable de façon constante sur la durée d'utilisation du bien.
- La VAN compare la somme des flux de trésorerie actualisés au coût initial de l'investissement.
- Un réseau fermé limite le nombre d'opticiens partenaires, tandis qu'un réseau ouvert accueille ceux qui respectent ses conditions.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les avantages et les inconvénients du partenariat pour l'opticien, en s'appuyant sur les clauses du contrat.
- Pour les calculs financiers, reprendre les taux, durées et montants de l'annexe et présenter clairement les étapes.
- Dans une conclusion de rentabilité, relier la VAN calculée au coût de l'investissement et expliquer le résultat.
- Étayer les recommandations par les données du sujet et prendre en compte les effets des réductions de prix sur le chiffre d'affaires.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer une annuité d'amortissement linéaire ?

Divisez la base amortissable par la durée d'utilisation. Pour la meuleuse du sujet, la base est de 40 000 € et la durée de cinq ans, soit une annuité constante de 8 000 € par an.

Q : Comment interpréter la valeur actuelle nette d'un projet ?

La VAN correspond à la somme des flux nets de trésorerie actualisés, diminuée du coût initial de l'investissement. Une VAN positive indique que les flux actualisés couvrent ce coût et créent une valeur financière selon les hypothèses retenues.

Q : Comment répartir le temps dans cette épreuve de trois heures ?

Le sujet ne fixe pas de temps par dossier. Répartissez les trois heures en fonction du barème, qui attribue 35 points aux dossiers 1 et 2, 25 au dossier 3 et 5 points à la forme.

Q : Que faut-il respecter pour bien répondre aux consignes et être évalué ?

Le barème annonce 5 points pour la présentation et l'orthographe. Répondez au format demandé, notamment en tableaux pour les questions qui l'exigent, justifiez les analyses et indiquez clairement les étapes des calculs.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsol.fr/assets/annales/bts-ol/E3 - Economie et gestion de l'entreprise/2014/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l'entreprise - Session 2014 - 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.