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

BTS OPTICIEN LUNETIER

ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE – U3

SESSION 2015

_____

Durée : 3 heures
Coefficient : 5

_____

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Matériel autorisé :

- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique sous réserve que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n°99-186, 16/11/1999).

Tout autre matériel est interdit.

Document à rendre avec la copie

-Annexe A……..……..page 11 et 12

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12

Barème sur 100 points

Forme (présentation, orthographe, grammaire, syntaxe) ..... 5 points
Dossier 1 - Marketing et Communication .....30 points..... page 3
Dossier 2 - Gestion commerciale, droit et GRH .....40 points..... page 4
Dossier 3 - Dossier comptable et financier .....25 points..... page 5

ANNEXES

Annexe 1 – Entretien avec Victoire Debreteuil ..... page 6

Annexe 2 - Le concept de « Lunettes pour Vous » ..... page 7

Annexe 3 - Fiche d'identité de l'entreprise..... page 7

Annexe 4 - Plan du questionnaire soumis aux clients par le biais d'une tablette numérique laissée en libre accès dans le magasin ..... page 8

Annexe 5 - Résultat de l'enquête du prix d'acceptabilité ..... page 9

Annexe 6 - Données comptables actuelles et prévisionnelles pour 2015 de l'entreprise de M. Nicolas ..... page 9

Annexe 7 - La commission-affiliation extrait du site : www.cent-mille-liens.com / *4 déc.* 2013……..……...page 10

Annexe A – Budgets à compléter, **à rendre avec la copie**……..page 11 et 12

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Vous effectuez un stage chez « Lunettes pour Vous », un centre d'optique lunetterie créé par Victoire DEBRETEUIL. Le magasin est situé dans l'ouest de la France, à Nantes. C'est une ville inventive, énergique où il fait bon vivre. Nantes est la sixième ville de France avec environ 300 000 habitants.

À 32 ans, Victoire DEBRETEUIL, petite-fille d'opticiens, jeune entrepreneuse associée à deux camarades de promotion, a décidé de bousculer le marché de l'optique en France avec l'ouverture de « Lunettes pour Vous », une boutique d'un nouveau genre, située place Royale en plein cœur de Nantes. Cette jeune femme propose une « innovation » : des lunettes de vue de qualité à petits prix, fabriquées sur place en 25 minutes. Dans les faits, pour une monture d'entrée de gamme et des verres unifocaux, l'équipement coûtera 25 euros, soit un prix quatre fois inférieur à la moyenne. Une vraie révolution dans un marché où la France est souvent épinglée pour ses tarifs excessifs au regard des autres pays européens.

Victoire DEBRETEUIL, qui s'est alliée à un designer de renommée mondiale, propose 25 montures originales aux couleurs « tendance », présentées dans sa boutique sur de grands plateaux. Les clients ont le choix entre deux gammes de verres. L'équipement est remis au client dans un joli étui de la marque « Lunettes pour Vous ».

Dossier 1 - Marketing et communication (annexes 1 à 4)

Victoire DEBRETEUIL a adopté une stratégie de marque de distributeur (M.D.D.). Elle commercialise ses verres et ses montures sous le nom « Lunettes pour Vous ».

À partir des annexes et de vos connaissances, vous répondrez aux questions suivantes :

1. **Présentez trois avantages de la stratégie de marque de distributeur pour Victoire DEBRETEUIL.**

2. **Donnez trois raisons qui peuvent expliquer le succès de la MDD « Lunettes pour Vous » auprès des clients.**

Soucieuse de satisfaire au mieux ses clients, Victoire DEBRETEUIL décide de réaliser une enquête auprès d'eux. Elle leur propose de renseigner, à cet effet, un questionnaire disponible sur une tablette numérique située dans le point de vente.

3. **Donnez trois objectifs visés par cette enquête.**

4. **Présentez trois avantages et trois inconvénients pour l'entreprise du mode d'administration du questionnaire.**

5. **Indiquez quatre améliorations que vous apporteriez à ce questionnaire. Justifiez chacune de vos propositions.**

6. **Justifiez la présence des quatre dernières lignes du questionnaire.**

Base nationale des sujets d'examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Dossier 2 - Gestion commerciale, droit et GRH (Annexes 3 et 5)

Victoire DEBRETEUIL a un projet de création d'une ligne de lunettes solaires de vue. Elle la commercialisera sous la marque « 2 S - Sun and See ».

Elle vous charge de superviser les études préliminaires pour le lancement de ce nouveau produit. À ce titre, vous devez préparer le calcul du prix d'acceptabilité.

Vous optez pour la formule classique de recherche du prix d'acceptabilité :

- au dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas cette paire de lunettes solaires car vous la jugeriez trop chère ?
- au dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas cette paire de lunettes solaires car vous penseriez qu'elle est de mauvaise qualité ?

Les informations collectées sont consignées par écrit dans l'annexe 5.

1. Déterminez le prix d'acceptabilité de cette paire de lunettes solaires. Vos calculs devront être présentés dans un tableau.

2. Rédigez pour Victoire DEBRETEUIL une note structurée, qui porte sur les points suivants :
- **l'intérêt et les limites de cette méthode ;**
- **les éventuels éléments complémentaires à prendre en compte avant toute décision pour fixer le prix.**

Avant de lancer ses lunettes « 2S – Sun and See » sur le marché, Victoire DEBRETEUIL vous consulte concernant la protection juridique de cette nouvelle marque.

3. Donnez deux raisons qui peuvent inciter une enseigne à protéger sa marque.

4. Rappelez la démarche à suivre pour protéger une marque en France.

En utilisant l'annexe 3, répondez aux questions suivantes :

5. Indiquez à quoi correspond le n° 477 8 A. Que nous apprend-t-il ?

6. Victoire DEBRETEUIL a choisi comme statut juridique la SARL. Justifiez ce choix.

Suite à une demande croissante d'examens de vue et en prévision du lancement des solaires « 2S – Sun and See », elle souhaite créer un poste supplémentaire d'opticien, chargé exclusivement des examens de vue et titulaire d'un CQP (certificat de qualification professionnelle).
Deux modes de recrutement seraient envisageables : externe ou interne.

7. Présentez, de manière structurée, deux avantages et deux inconvénients pour chacun de ces modes de recrutement.

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Finalement, Victoire DEBRETEUIL opte pour un recrutement externe mais se pose plusieurs questions quant à l'établissement du contrat de travail.
Victoire DEBRETEUIL cherche à connaître la durée maximale de la période d'essai qu'elle peut imposer à ce futur salarié.

8. **Rappelez la source de droit qui permettra à Victoire DEBRETEUIL de trouver une réponse à sa question.**

9. **Listez les formalités que doit accomplir l'employeur lors d'une embauche.**

Le nouveau salarié travaillera 24 heures par semaine à raison de 4 semaines par mois. Sa rémunération horaire sera de 13 euros brut. Les charges patronales représentent environ 42 % du salaire brut et les charges salariales environ 22 %.

10. **En faisant apparaître vos calculs, déterminez :**
    - **le salaire net mensuel du nouveau salarié ;**
    - **le coût mensuel de ce salarié pour l'employeur.**

Dossier 3 - Dossier comptable et financier (annexes 6 et 7)

Victoire DEBRETEUIL souhaite développer l'enseigne « Lunettes pour Vous » sous forme de franchise ou de commission-affiliation.

1. **À partir de vos connaissances et de l'annexe 7, présentez le principe de la commission – affiliation.**

Monsieur NICOLAS, opticien nantais, est intéressé par le concept novateur de Victoire DEBRETEUIL. Afin de déterminer si la commission-affiliation est une solution acceptable pour les deux parties, Victoire DEBRETEUIL souhaite analyser les données comptables actuelles et prévisionnelles de l'entreprise de M. NICOLAS.

À partir de vos connaissances et de l'annexe 6, répondez aux questions suivantes :

2. **Indiquez ce que signifie la somme inscrite dans le compte 44567. Rappelez le mode de calcul de cette valeur.**

3. **Établissez pour le trimestre considéré (mai, juin et juillet 2015) tous les budgets, sans virgule, arrondis à l'euro le plus proche. Vous complèterez l'annexe A (<u>à rendre avec votre copie</u>).**

4. **Commentez la situation de trésorerie en indiquant les conséquences de cette trésorerie pour l'entreprise.**

5. **Indiquez comment l'adhésion à la commission-affiliation pourrait permettre à M. NICOLAS de résoudre ses problèmes de trésorerie négative.**

Base Nationale des sujets d'examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 1 – Entretien avec Victoire DEBRETEUIL

Ouverte le 25 août dernier à Nantes, la boutique « Lunettes pour Vous » affiche des prix à partir de 9,99 € pour une monture équipée de deux verres unifocaux durcis et au minimum 25 € avec des verres progressifs « free form ». Le modèle économique de Victoire DEBRETEUIL repose sur un stock réduit à sa plus simple expression. Les clients peuvent choisir parmi 25 modèles de montures en métal, acétate ou injecté, équipées de verres unifocaux, systématiquement durcis ou de verres premium « très haut de gamme » tandis que les progressifs sont systématiquement « freeform ».

Sur 150 m², le dispositif n'est pas sans rappeler celui des Apple Store. Dans un décor plutôt aseptisé, deux présentoirs en bois clairs tout en longueur exposent les modèles. Un espace est réservé aux enfants et ados. D'un côté, seront accueillis les clients qui auront pris rendez-vous. De l'autre ceux qui seront venus spontanément. Pour les contrôles de vue, une petite salle est équipée d'un réfracteur automatique Nidek dernier cri.

« À partir de la validation de la commande en magasin jusqu'à la remise de l'équipement au client, 25 minutes maximum doivent s'écouler » précise la créatrice. Dans ce magasin, les salariés accueilleront les clients, équipés d'une tablette numérique. Le devis sera directement signé sur la tablette et la commande transmise par wifi à l'atelier.

Un stock de 15 000 verres pour des corrections allant de -15 à +8 devrait permettre de faire face. La meuleuse industrielle Nidek, entièrement automatique, peut prendre en charge jusqu'à neuf péniches à la suite. Elle réalise le taillage d'un verre en un peu plus d'une minute.

Autre particularité de ce magasin, le paiement s'effectue directement par le client, sans contact, un peu comme dans une boulangerie où les clients paient en espèces avec une machine qui leur rend la monnaie.

Un projet ambitieux qui révolutionne tout le déroulé habituel de l'acte de vente optique. Les prix bas sont compensés par une optimisation du process qui dure vingt cinq minutes : dix minutes pour la vente et quinze minutes pour la fabrication, à comparer avec les deux heures trente d'une vente traditionnelle. Victoire DEBRETEUIL prévoit d'équiper jusqu'à 150 clients par jour, soit environ 15 par heure... La jeune dirigeante sait bien qu'aucun magasin d'optique n'a jamais réalisé un tel volume. Mais ce défi la fait sourire également: « Je pense qu'on va parler de nous » résume-t-elle.

Notre reporter est allé constater de visu comment fonctionnait le magasin à 150 clients par jour de la place Royale « Lunettes pour Vous ». Dans un article paru sur le site de l'hebdomadaire, il indique que « la boutique ne désemplit pas ». Selon les dires de Victoire DEBRETEUIL, un bon nombre d'opticiens nantais figuraient même parmi les premiers visiteurs. Des professionnels enthousiastes semble-t-il puisque certains seraient tentés par l'ouverture de magasins partenaires, assure-t-elle à notre correspondant en région nantaise.

Les auteurs

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'Enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 2 - Le concept de « Lunettes pour Vous »

« La livraison de vos lunettes de vue en 25 minutes à 25 euros ».
Cette enseigne vend des lunettes de vue à des prix défiant tous les tarifs en vigueur.
C'est évidemment par la massification des achats et la multiplication des ventes que ce modèle économique sera pérennisé. Celui-ci repose sur la vente de dizaines de lunettes au moins chaque jour.
Le concept s'apparente à celui de Renault avec la marque Dacia : réunir dans la chaîne de production les meilleures méthodes permettant les plus fortes économies.

La démarche :
Le client commence par choisir seul ses montures. Ensuite, il s'adresse muni de son ordonnance (de moins de trois ans) à un vendeur équipé d'une tablette numérique.
La collection spécifique de 25 montures provient de la même usine que celle des Ray Ban en acétate.
Les verres de vue sont stockés par milliers.
Deux traitements des verres seulement sont disponibles. Le devis signé, et la facture réglée, une imprimante en sous-sol crée le code-barres de taille des verres.
Là intervient le système mis au point par « Lunettes pour Vous ». L'ordinateur indiquera à une machine unique en Europe, la Nidek System Edger+, co-développée par l'enseigne, la taille des verres encore ronds comme des soucoupes. Quelques secondes plus tard, ils sont découpés et prêts à rejoindre leurs montures.
Lorsque la correction du verre sera très particulière, Internet et le décalage horaire permettent, grâce au transport par avion, une livraison en 24 heures. Le nom du fournisseur est gardé « top secret ».
Le client est prévenu par SMS de la disponibilité de la commande.
Une capacité de production de 100 montures par jour et les verres de vue solaires est possible.
Les verres progressifs sont vendus environ 50 euros le verre.
L'investissement de l'ordre de 600 000 euros.
Le prix de vente est moins cher que le prix d'achat hors taxes des opticiens classiques.

Annexe 3 – Fiche d'identité de l'entreprise

Raison sociale	Lunettes pour Vous
Activité	477 8 A
SIRET	7980645300025
RCS	NANTES B 798706 425
Siège social	Place Royale à Nantes
Forme juridique	SARL
Capital social	10 000 euros
Immatriculation	1.04.2014
Nationalité	France
Dirigeante	Victoire DEBRETEUIL
Exercice comptable	Du 1er avril au 31 mars
Surface du concept store	150 m^2 dont 20 m^2 d'atelier et 10 m^2 de salles d'examen de vue
Nombre de salariés	15 dont 5 opticiens
Horaires d'ouverture	De 9 h à 20 h du lundi au samedi
Positionnement	Équipement de qualité à petits prix
Cible clientèle	Principalement adultes mais aussi enfants et adolescents
Régime fiscal	Régime réel normal
Horaire hebdomadaire salarial	35 h

Base nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 4 – Plan du questionnaire soumis aux clients par le biais d'une tablette numérique laissée en libre accès dans le magasin

Vous venez d'effectuer une visite dans notre magasin. Afin de connaître votre degré de satisfaction et apporter éventuellement des améliorations, nous vous prions de bien vouloir remplir ce questionnaire.

O Monsieur O Madame O Mademoiselle

NOM : _____
Prénom : _____

Votre CSP : O chef d'entreprise O employé O autre
O ouvrier O étudiant O Sans emploi O retraité

Combien d'enfants avez-vous ?_____

Adresse postale :_____

Adresse mail :_____

Date de la visite : _____

Avez-vous effectué un achat d'équipement : _____

Votre appréciation sur l'accueil dans notre boutique :
O Mauvaise O Convenable O Excellente

Nombre de personnes vous accompagnant lors de votre visite :_____

Que pensez-vous de la qualité de notre prestation :
O Mauvaise O Convenable O Excellente

Ne pensez-vous pas que les explications fournies par notre collaborateur soient de très bonne qualité ?
_____

Votre impression générale sur votre visite _____

Votre nationalité ? _____

Quelles sont vos éventuelles suggestions concernant votre visite ?

Si vous nous laissez votre adresse mail, une réduction de 15 % sur votre prochain achat vous sera offerte (dans un délai d'un an).

Bonne journée.

Les informations contenues dans ce questionnaire, sauf avis contraire de votre part, feront l'objet d'un traitement informatisé exclusivement réservé aux fins décrites dans le présent questionnaire. Conformément à la loi n° 78617 du 6 janvier 1978 dite « informatique et liberté », vous disposez d'un droit d'accès et de rectification.

Base nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 5 – Résultat de l'enquête du prix d'acceptabilité

Prix de vente en euros	Nombre de réponses à la question « prix excessif »	Nombre de réponses à la question « mauvaise qualité »
15	0	80
20	0	180
25	32	100
30	40	24
35	64	16
40	100	0
45	144	0
50	20	0

Annexe 6 – Données comptables actuelles et prévisionnelles pour 2015 de l'entreprise de M. NICOLAS

Extrait de balance au 30.04.2015 :

N° de compte	Libellé	Débit	Crédit
401	Fournisseurs		41 560 € (1)
404	Fournisseurs d'immobilisations		50 000 € (2)
411	Clients	30 264 € (3)	
43	Sécurité sociale		4 751 € (1)
44567	Crédit de T.V.A.	4 085 €	
512	Banque	5 423 €	
531	Caisse	454 €	

(1) Payable en mai
(2) 75 % en mai, le reste le mois suivant
(3) encaissable en mai

Données prévisionnelles pour 2015 :

	Mai	Juin	Juillet
Ventes T.T.C.	145 000 €	158 000 €	175 000 €
Achats H.T.	77 500 €	75 470 €	87 000 €
Services extérieurs H.T.	13 750 €	14 500 €	15 250 €
Salaires	8 700 €	8 700 €	8 700 €
Charges sociales	4 350 €	4 350 €	4 350 €
Impôts	14 500 €	14 600 €	14 600 €
Dotations aux amortissements	3 000 €	3 000 €	3 000 €

Renseignements complémentaires :

- les achats sont réglés 20 % au comptant, le reste à 30 jours ;
- les ventes sont réglées 50 % au comptant, le solde le mois suivant ;
- les salaires sont réglés le dernier jour du mois ;
- les charges sociales sont réglées le 15 du mois suivant ;
- les services extérieurs et les charges administratives sont réglés le mois même ;
- la T.V.A. est au taux normal.

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe 7 – La commission-affiliation

Extrait du site : www.cent-mille-liens.com / *4 déc. 2013*

Définition de la commission affiliation

La commission affiliation est un mode de distribution spécifique qui lie un commerçant distributeur des produits d'une marque à une tête de réseau (le fournisseur). Les deux parties sont juridiquement indépendantes. Ce qui fait la spécificité de la commission affiliation, c'est qu'elle permet au distributeur de ne pas avoir à supporter le stock des produits qui restent la propriété du fournisseur. Ainsi, le coût de ce stock, la gestion des produits et les invendus restent à la charge du fournisseur.

La commission affiliation mode d'emploi

Le commerçant affilié est donc chargé de vendre les produits qui lui sont livrés par le fournisseur, de gérer son point de vente et son personnel. Sa rémunération se fait sur la base d'un pourcentage, qui selon les métiers, évolue dans une fourchette habituellement comprise entre 30 et 45 %.

Certains réseaux proposent aux membres de leur réseau la seule commission affiliation ; d'autres offrent la possibilité à leurs affiliés d'évoluer vers un modèle de franchise s'ils le souhaitent.

Lorsque le rayonnement de la marque est suffisant et que son réseau de distribution est assez développé, le distributeur va naturellement évoluer vers une boutique exclusive ou quasi exclusive aux couleurs de la marque.

Ce qui va différencier principalement le contrat de commission affiliation d'un contrat de franchise, c'est donc la notion de propriété du stock des produits.

En effet, souvent les enseignes pratiquant la commission affiliation mettent en place les prestations qu'on attend d'une enseigne franchiseur à savoir :

- une formation initiale ;
- une animation du point de vente ;
- une assistance de la tête de réseau ;
- des outils de PLV et ILV ;
- une centralisation de l'information pour la gestion du stock et des réassorts automatiques.

Quels avantages présente la commission affiliation pour le commerçant ?

- S'appuyer sur la notoriété de la marque au rayonnement national voir international.
- Ne pas financer un stock de produits.
- Ne pas supporter le coût des invendus.
- Ne pas gérer le réassort.
- Se concentrer sur la vente.

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Annexe A - Budgets à compléter

Deux pages à rendre avec la copie

a) Budget des encaissements

	Mai	Juin	Juillet
Créances clients Ventes de mai Ventes de juin Ventes de juillet			
Total			

b) Budget de TVA

	Mai	Juin	Juillet
TVA collectée TVA déductible sur achats TVA déductible sur services Crédit de TVA			
Crédit de TVA à reporter			
TVA à payer			

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

c) Budget des décaissements

	Mai	Juin	Juillet
Fournisseurs Fournisseurs d'immobilisation Achats mai Achats juin Achats juillet Services extérieurs TVA à décaisser Salaires Charges sociales Charges administratives			
Total			

d) Budget de trésorerie pour la période

	Mai	Juin	Juillet
Trésorerie initiale Encaissements Décaissements			
Trésorerie fin de mois			

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

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.