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 2017 • Code sujet : **OLECO** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **5**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Réglementation et recrutement** (8 questions) — **Page 3**
2. **Analyse financière** (6 questions) — **Page 6**
3. **Projet de développement commercial** (6 questions) — **Page 9**
4. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsol.fr/assets/annales/bts-ol/E3 - Economie et gestion de l’entreprise/2017/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l’entreprise - Session 2017 - 1-Sujet.pdf

1. Réglementation et recrutement

Elio LEVAL dirige le magasin indépendant LEVAL OPTIQUE et s'interroge sur les effets de l'évolution juridique et économique sur son activité et son chiffre d'affaires. Il envisage aussi de recruter à temps plein un opticien assistant débutant et de préparer son contrat de travail.

Question 1.1. Présentez l'objectif de la réforme de la Sécurité sociale et les principales mesures qui affectent l'activité de l'opticien.

La réforme des contrats de complémentaire santé responsables vise à freiner la hausse des dépenses et des prix de l'optique, pour préserver le pouvoir d'achat. Elle fixe des planchers et des plafonds de remboursement selon la correction, limite à 150 € la part de prise en charge de la monture et prévoit en principe un renouvellement tous les deux ans. Des exceptions existent notamment pour les mineurs, une évolution de la vue ou une adaptation par l'opticien. L'application dépend de la date de souscription ou de renouvellement du contrat.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Freiner les dépenses et les prix de l'optique par des remboursements encadrés, une prise en charge de monture plafonnée à 150 € et un renouvellement généralement biennal.

Question 1.2. Indiquez en quoi la généralisation d'une complémentaire santé d'entreprise peut influencer le panier moyen et le chiffre d'affaires de l'opticien.

La généralisation de la complémentaire santé d'entreprise, à partir du 1er janvier 2016, étend la couverture à davantage de salariés. Une meilleure prise en charge peut réduire leur dépense personnelle et les encourager à choisir des équipements de qualité supérieure ou à monter en gamme. Le panier moyen peut donc augmenter. Si les ventes portent sur des équipements plus chers, le chiffre d'affaires de l'opticien peut progresser, même si les remboursements sont plafonnés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La couverture élargie peut favoriser la montée en gamme, augmenter le panier moyen et soutenir le chiffre d'affaires.

Question 1.3. Indiquez si Monsieur LEVAL a raison de craindre un ralentissement de son chiffre d'affaires. Justifiez votre réponse en vous appuyant sur l'évolution de l'environnement. Trois réponses sont attendues.

Un ralentissement est possible, mais il n'est pas certain. Trois évolutions de l'environnement sont à considérer :

- Les plafonds de remboursement et le renouvellement généralement limité à deux ans peuvent freiner ou reporter certains achats.
- La complémentaire santé d'entreprise peut élargir la demande et favoriser la montée en gamme.
- Le vieillissement de la population, l'exposition aux écrans et la progression de la myopie accroissent les besoins visuels.

Ces facteurs contraires ne permettent donc pas de prévoir une baisse certaine du chiffre d'affaires.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le ralentissement est possible, mais les besoins visuels croissants et la complémentaire d'entreprise peuvent le compenser.

Question 1.4. Conseillez Monsieur LEVAL sur le type de contrat de travail à adopter pour l'embauche du jeune diplômé.

Le besoin décrit est à temps plein et concerne une activité régulière, les montages en atelier. Le contrat adapté est donc un contrat à durée indéterminée (CDI). Il peut prévoir une période d'essai, sous réserve d'en respecter les conditions de durée et de forme. Un CDD ne conviendrait que pour un motif temporaire autorisé par la loi, tel qu'un remplacement ou un accroissement temporaire d'activité, qui n'est pas indiqué ici.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Embaucher le jeune diplômé en CDI à temps plein, avec une période d'essai éventuelle.

Question 1.5. Recherchez le salaire mensuel minimum du futur employé et justifiez votre réponse.

Élément	Référence	Valeur
Emploi	Opticien assistant débutant, travaux d'atelier	Coefficient 180
Salaire minimum	Grille 2015, base de 151,67 heures mensuelles	1 660 €
Majoration pour diplôme	Supprimée par l'accord du 5 mars 2015	Aucune

La convention classe l'opticien assistant débutant au coefficient 180. Le salaire minimum correspondant s'applique donc au futur salarié, sans majoration supplémentaire au titre de son diplôme.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Salaire minimum brut : 1 660 € par mois pour 151,67 heures, au coefficient 180.

Question 1.6. À partir du salaire minimum prévu par la convention collective et des taux de cotisations salariales et patronales indiqués, calculez le salaire net perçu par le futur salarié et son coût mensuel pour l'employeur. Présentez vos calculs.

Le salaire brut conventionnel est de 1 660 €. Après déduction des cotisations salariales, le net est : 1 660 × (1 − 0,20) = 1 328 €. Le coût employeur, limité au brut augmenté des cotisations patronales indiquées, est : 1 660 × (1 + 0,50) = 2 490 €. Ces calculs appliquent directement les taux fournis au salaire mensuel minimum.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Salaire net mensuel : 1 328 €. Coût mensuel pour l'employeur : 2 490 €.

Question 1.7. Énumérez les conditions de validité de la clause de non-concurrence que Monsieur LEVAL souhaite inclure dans le contrat de travail.

La clause doit être écrite dans le contrat ou résulter des dispositions conventionnelles applicables et protéger un intérêt légitime de l'entreprise. Elle doit être proportionnée aux fonctions du salarié et préciser une activité réellement concurrente. Sa portée ne peut pas empêcher le salarié de retrouver un emploi. Pour être valable, elle doit aussi être limitée dans le temps et dans l'espace et prévoir une contrepartie financière versée après la rupture du contrat.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Intérêt légitime, proportionnalité, activité concurrente définie, limites de durée et d'espace, contrepartie financière.

Question 1.8. Présentez les enjeux de la clause de non-concurrence pour l'entreprise.

La clause vise à protéger les intérêts de l'entreprise après le départ du salarié : elle peut limiter le détournement de clientèle et la divulgation d'informations commerciales ou du savoir-faire à un concurrent. Elle sécurise ainsi l'activité et les relations clients. En contrepartie, l'entreprise doit verser une indemnité financière et limiter précisément la restriction. Une clause trop large peut coûter cher, être contestée et nuire à l'attractivité du poste.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Protéger la clientèle et le savoir-faire, tout en assumant le coût et les limites d'une clause proportionnée.

2. Analyse financière

Monsieur LEVAL dispose du bilan comptable 2016, du bilan fonctionnel établi par ses soins et du compte de résultat de son magasin. Il veut calculer et interpréter des indicateurs financiers, comparer les délais de gestion aux ratios du secteur optique régional et analyser la variation de stock.

Question 2.1. Présentez les calculs qui ont permis d'obtenir les montants des ressources stables, des actifs circulants et des passifs circulants figurant dans le bilan fonctionnel.

Poste	Calcul	Montant
Ressources stables	280 000 + 100 000 - 10 000 + 19 000	389 000 €
Actifs circulants	90 000 + 115 000	205 000 €
Passifs circulants	50 000 + 30 000	80 000 €

Les ressources stables regroupent les capitaux propres, les dettes financières hors découvert bancaire et les amortissements. Le découvert de 10 000 € est classé en trésorerie passive. Les actifs circulants incluent les stocks et les créances, mais excluent les disponibilités. Les passifs circulants comprennent les dettes fournisseurs et les autres dettes d'exploitation.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Ressources stables : 389 000 € ; actifs circulants : 205 000 € ; passifs circulants : 80 000 €.

Question 2.2. Calculez le fonds de roulement net global (FRNG), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie nette (TN). Vérifiez la relation entre le FRNG et le BFR et présentez vos calculs.

Le fonds de roulement net global correspond aux ressources stables moins les emplois stables : 389 000 - 219 000 = **170 000 €**. Le besoin en fonds de roulement est égal aux actifs circulants moins les passifs circulants : 205 000 - 80 000 = **125 000 €**. La trésorerie nette vaut trésorerie active moins trésorerie passive : 55 000 - 10 000 = **45 000 €**.

Vérification : FRNG - BFR = 170 000 - 125 000 = 45 000 €, soit la trésorerie nette.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> FRNG : 170 000 € ; BFR : 125 000 € ; TN : 45 000 €. Relation vérifiée : FRNG - BFR = TN.

Question 2.3. **Calculez les délais de crédit clients, de crédit fournisseurs et de stockage. Présentez vos calculs et arrondissez les résultats à l'entier le plus proche.**

Délai	Calcul	Résultat arrondi
Crédit clients	115 000 / 750 000 × 360	55 jours
Crédit fournisseurs	50 000 / 220 000 × 360	82 jours
Stockage	((80 000 + 90 000) / 2) / (220 000 - 10 000) × 360	146 jours

Le calcul du stockage se fonde sur le stock moyen de l'exercice et le coût d'achat des marchandises vendues. Celui-ci comprend les achats corrigés de la variation de stock, soit 220 000 - 10 000 = 210 000 €. Les délais sont arrondis au jour le plus proche, comme demandé.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Crédit clients : 55 jours ; crédit fournisseurs : 82 jours ; stockage : 146 jours.

Question 2.4. **Commentez la situation financière de l'entreprise en vous appuyant sur les résultats obtenus et sur les ratios du secteur optique de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.**

La structure financière est équilibrée : le FRNG de 170 000 € couvre le BFR de 125 000 €, et la trésorerie nette reste positive à 45 000 €. Comparés aux ratios régionaux, les 146 jours de stockage sont proches de la référence de 150 jours. Le crédit clients, de 55 jours contre 13, est trop long et immobilise des ressources. Le crédit fournisseurs, de 82 jours contre 70, soutient la trésorerie, mais doit rester compatible avec de bonnes relations commerciales. La priorité est de réduire les délais d'encaissement.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Structure équilibrée et trésorerie positive ; le crédit client est excessif, tandis que le stockage est proche de la référence régionale.

Question 2.5. **Présentez le calcul ayant permis d'obtenir le montant de la variation de stock et expliquez la signification de la valeur obtenue.**

La variation de stock enregistrée au compte de résultat se calcule par stock initial moins stock final : 80 000 - 90 000 = **-10 000 €**. Le signe négatif signifie que le stock final est supérieur de 10 000 € au stock initial : l'entreprise a donc augmenté son stock pendant l'exercice. En conséquence, une partie des achats n'a pas été consommée ou vendue et demeure en stock à la clôture.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Variation de stock : -10 000 €. Le stock a augmenté de 10 000 € pendant l'exercice.

Question 2.6. Expliquez l’impact de cette variation de stock sur la marge commerciale.

La hausse du stock entraîne une variation comptable négative de 10 000 €, qui vient diminuer les achats dans le calcul du coût d’achat des marchandises vendues : 220 000 - 10 000 = 210 000 €. Cette diminution du coût des marchandises vendues augmente d’autant la marge commerciale. Avec 750 000 € de ventes, la marge est de 750 000 - 210 000 = **540 000 €**.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La variation de stock augmente la marge commerciale de 10 000 € ; celle-ci s’élève à 540 000 €.

3. Projet de développement commercial

Pour renforcer sa position concurrentielle, LEVAL OPTIQUE envisage de vendre aux entreprises de la zone industrielle voisine des masques de sécurité adaptés à la vue. Les annexes présentent les obligations relatives aux EPI, une gamme de produits et les données de coûts et de vente nécessaires à l'étude commerciale.

Question 3.1. Précisez en quoi le marché des équipements de protection individuelle (EPI) constitue une réelle opportunité pour le point de vente LEVAL OPTIQUE. Trois réponses sont attendues.

Le marché des EPI représente une opportunité pour trois raisons. D'abord, les employeurs doivent protéger leurs salariés contre les risques professionnels, ce qui crée un besoin d'équipements adaptés. Ensuite, la zone industrielle voisine regroupe des entreprises de métallurgie et de chimie, dont les activités exposent les yeux à des risques. Enfin, LEVAL OPTIQUE peut répondre à un besoin spécifique en proposant des protections oculaires avec une correction visuelle adaptée.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Obligation de protéger les salariés, demande locale des entreprises industrielles et offre de protections adaptées à la vue.

Question 3.2. Calculez le coût de revient d'un masque de sécurité adapté à la vue. Présentez vos calculs sous forme de tableau.

Le coût de revient unitaire comprend les achats, la livraison et les frais de prospection. Le chiffre d'affaires prévisionnel est de 250 × 135 € HT ; la prospection représente 2,5 % de ce montant. La livraison coûte 10 € HT par lot de 5 masques. La répartition des frais sur les 250 produits donne le calcul suivant :

Élément	Calcul pour 250 masques	Coût total HT	Coût unitaire HT
Achats	250 × 49 €	12 250 €	49,00 €
Livraison	250 ÷ 5 × 10 €	500 €	2,00 €
Prospection	250 × 135 € × 2,5 %	843,75 €	3,375 €
Total		**13 593,75 €**	**54,375 €**

Le coût de revient est donc de 54,375 € HT par masque, soit 54,38 € après arrondi au centime.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Coût de revient unitaire : 54,38 € HT.

Question 3.3. **Le prix de vente public étant fixé à 162 euros, calculez la marge brute réalisée par Monsieur LEVAL, le taux de marque et le coefficient multiplicateur TTC. Présentez vos calculs.**

Le prix public de 162 € correspond à 135 € HT, comme le confirme le prix de vente prévisionnel de l'annexe 9. Pour la marge brute, on déduit du prix de vente HT le coût d'achat, livraison comprise : 49 € + 2 €. Les frais de prospection sont des charges de vente, déjà incluses dans le coût de revient, et ne sont pas déduits dans le calcul de la marge brute. Le coefficient multiplicateur TTC rapporte le prix public au prix d'achat unitaire HT.

Marge brute : 135 − (49 + 2) = 84 €. Taux de marque : 84 ÷ 135 × 100 = 62,22 %. Coefficient multiplicateur TTC : 162 ÷ 49 = 3,31.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marge brute : 84 € ; taux de marque : 62,22 % ; coefficient multiplicateur TTC : 3,31.

Question 3.4. **Présentez la stratégie de communication commerciale que Monsieur LEVAL doit envisager.**

LEVAL OPTIQUE doit privilégier une communication commerciale ciblée vers les entreprises de la zone industrielle, et non une campagne destinée au grand public. Elle doit d'abord faire connaître l'offre aux employeurs et aux responsables de sécurité, puis les convaincre de son intérêt : protéger les yeux tout en tenant compte des besoins visuels des salariés. Le message doit être clair, professionnel et orienté vers une prise de contact, une étude des besoins ou une demande de devis.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Communication B2B locale, ciblée et persuasive, visant à faire connaître l'offre et à obtenir des contacts ou des demandes de devis.

Question 3.5. **Proposez deux actions de communication et justifiez leur pertinence pour LEVAL OPTIQUE.**

Deux actions cohérentes avec une clientèle professionnelle locale :

1. Contacter directement les entreprises voisines par téléphone, courriel ou visite, puis proposer un rendez-vous et un devis. Cette prospection permet d'identifier les risques rencontrés et les besoins de correction des salariés.
2. Présenter les équipements en démonstration dans l'entreprise ou au magasin. Les responsables et les utilisateurs peuvent comparer les formes de protection et découvrir les possibilités de correction, ce qui rend l'offre concrète et facilite leur choix.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Prospection directe des entreprises voisines et démonstration des équipements auprès des responsables et des utilisateurs.

Question 3.6. Présentez un argumentaire de vente pour ce nouveau produit. Trois arguments sont attendus.

L'argumentaire peut s'appuyer sur trois bénéfices directement liés aux besoins des entreprises et des salariés :

- **Protection :** des équipements destinés à protéger les yeux des risques professionnels, avec des modèles robustes et résistants aux chocs.
- **Vision corrigée :** les protections peuvent être adaptées à différentes corrections : unifocales, bifocales, de proximité ou progressives.
- **Choix de l'équipement :** lunettes à branches, masques ou écrans faciaux, avec des verres en CR39 ou en polycarbonate, selon les besoins de l'utilisateur et les risques à prévenir.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Protection contre les risques professionnels, correction adaptée à la vue et choix de formes et de matériaux selon les besoins.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2017)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de BTS Opticien Lunetier, session 2017, porte le code OLECO et dure 3 heures, avec un coefficient 5. Elle étudie le magasin LEVAL OPTIQUE à travers la réglementation et le recrutement, l'analyse financière et un projet de commercialisation de masques de sécurité adaptés à la vue. Elle évalue les calculs de gestion, l'argumentation commerciale et la qualité de la présentation.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le FRNG se calcule par ressources stables moins emplois stables ; le BFR par actifs circulants moins passifs circulants.
- La trésorerie nette vérifie TN = FRNG - BFR et correspond aussi à la trésorerie active moins la trésorerie passive.
- Le coût de revient unitaire inclut le coût d'achat et les charges imputables, notamment la livraison et les frais de prospection.
- Le taux de marque est la marge commerciale divisée par le prix de vente HT ; le coefficient multiplicateur TTC rapporte le prix TTC au coût d'achat HT.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguez les ressources et emplois stables des éléments circulants et de trésorerie lors du passage au bilan fonctionnel.
- Indiquez les bases et les unités de calcul des délais, puis arrondissez les résultats à l'entier le plus proche.
- Pour le coût de revient, répartissez les frais de livraison par masque et calculez la prospection sur le chiffre d'affaires prévisionnel.
- Justifiez les commentaires financiers et commerciaux par les données des annexes plutôt que par des affirmations générales.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment vérifier les calculs de FRNG, BFR et trésorerie nette ?

Calculez le FRNG, égal aux ressources stables moins les emplois stables, puis le BFR, égal aux actifs circulants moins les passifs circulants. Vérifiez ensuite que TN = FRNG - BFR et que la TN correspond aussi à la trésorerie active moins la trésorerie passive.

Q : Comment répartir les charges pour déterminer le coût de revient d'un masque ?

Ajoutez au prix d'achat unitaire les frais de livraison répartis sur les cinq masques du lot. Calculez ensuite les frais de prospection à partir du chiffre d'affaires prévisionnel et répartissez-les par masque pour établir le coût de revient unitaire.

Q : Comment gérer le temps et le barème de cette épreuve ?

L'épreuve dure 3 heures. Les dossiers 1 et 2 valent chacun 30 points, le dossier 3 vaut 35 points et la présentation avec l'orthographe compte pour 5 points. Répartissez le temps selon ces pondérations et gardez quelques minutes pour vérifier vos calculs.

Q : Quels éléments le jury attend-il dans les réponses et les calculs ?

Le sujet demande des calculs présentés et justifiés, des délais arrondis à l'entier le plus proche, un tableau pour le coût de revient et des réponses argumentées à partir des annexes. La présentation et l'orthographe sont également prises en compte.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsol.fr/assets/annales/bts-ol/E3 - Economie et gestion de l'entreprise/2017/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l'entreprise - Session 2017 - 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.