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 2018

_____

Durée : 3 heures
Coefficient : 5

_____

Matériel autorisé :

- L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

Tout autre matériel est interdit.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet
Le sujet comporte 10 pages, numérotées de 1/10 à 10/10

Dossier 1 - Gestion comptable et financière	**35 points**
Dossier 2 - Projet de développement commercial	**30 points**
Dossier 3 - Forme sociétaire, statut du conjoint et nom d'enseigne	**30 points**
Forme (présentation, orthographe)	**5 points**

ANNEXES

Annexe 1 - Chiffres d'affaires annuels en euros	**page 7**
Annexe 2 - Comptes de résultat « Optique Molène » 2016 / 2017 en euros	**page 7**
Annexe 3 - Tableau des soldes intermédiaires de gestion 2016 / 2017	**page 8**
Annexe 4 - Données prévisionnelles sur la collection 100% *Made in France*	**page 8**
Annexe 5 - Le produit français, un créneau porteur !	**page 9**
Annexe 6 - Résultats de l'enquête relative au prix d'acceptabilité	**page 10**

« OPTIQUE MOLÈNE »

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Monsieur Molène, opticien indépendant depuis 2014 à Saint-Brieuc, sous l'enseigne « Optique Molène » a vu son chiffre d'affaires stagner en 2016 et 2017. Pour relancer son activité et capter de nouveaux prospects (sa clientèle actuelle étant essentiellement composée de séniors), Monsieur Molène envisage d'intégrer dans son assortiment une ligne de produits 100 % *Made in France*. Ce projet serait susceptible de voir le jour courant de l'année 2018.

Monsieur Molène vous demande de l'aider dans le traitement des différents dossiers suivants.

DOSSIER 1 – GESTION COMPTABLE et FINANCIÈRE
Annexes 1 à 4

Inquiet de la stagnation de son chiffre d'affaires ces deux dernières années, monsieur Molène vous demande d'analyser les données comptables de son entreprise. En effet, avant de référencer une ligne de produits 100 % *Made in France* dans son assortiment actuel, il souhaite connaître son chiffre d'affaires prévisionnel pour 2018.

Il sollicite votre expertise à ce sujet. Vous disposez des éléments en annexe pour traiter ce dossier.

1.1 Déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2018 par la méthode des moindres carrés. Conclure sur le résultat obtenu et la pertinence de développer une nouvelle ligne de produits.

1.2 Citer deux autres méthodes de prévision du chiffre d'affaires que monsieur Molène aurait pu utiliser.

1.3 Justifier la pertinence du choix de la méthode des moindres carrés par rapport aux deux autres.

Dans un second temps, monsieur Molène veut procéder à l'analyse de son compte de résultat afin d'apprécier la performance de l'activité de son entreprise. Il vous demande de l'aider dans cette mission en traitant les points suivants.

1.4 Présenter les calculs qui ont permis d'obtenir le montant de chaque solde intermédiaire de gestion (SIG) pour l'année 2017.

1.5 Expliquer les causes de l'évolution des soldes intermédiaires de gestion entre 2016 et 2017.

1.6 Proposer trois solutions à monsieur Molène pour améliorer son résultat net. Justifier vos propos.

1.7 Apprécier la rentabilité de l'entreprise.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Pour juger de la pertinence du référencement de la nouvelle ligne de produits 100% *Made in France*, monsieur Molène veut en estimer la rentabilité prévisionnelle.
Il vous communique ses données comptables et vous demande de traiter les questions suivantes en présentant vos calculs.

1.8 Calculer le seuil de rentabilité prévisionnel annuel en valeur de la ligne de produits 100% *Made in France*.

1.9 Déterminer le seuil de rentabilité prévisionnel mensuel en volume de la ligne de produits 100% *Made in France*.

1.10 Commenter les résultats obtenus.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOSSIER 2 – PROJET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
Annexes 5 et 6

Après avoir récolté les informations nécessaires quant à la rentabilité de son entreprise et de son projet de référencement d'une ligne de produits 100% *Made in France*, monsieur Molène souhaite désormais évaluer l'intérêt commercial de ce dernier.

2.1 Énoncer trois arguments commerciaux en faveur du lancement de cette ligne de produits 100% *Made in France*.

Afin de l'aider dans la détermination du prix de vente de ses nouveaux modèles, il décide de tester la réaction de la clientèle sur un modèle fabriqué par un créateur français avec lequel il envisage de travailler. Il a réalisé à cet effet une enquête auprès d'un échantillon de 500 personnes.

2.2 Calculer le prix psychologique (prix d'acceptabilité) de la monture. Présenter vos calculs et expliquer le résultat obtenu.

2.3 Présenter les limites de la méthode utilisée pour déterminer le prix psychologique.

2.4 Énoncer quatre autres facteurs qui interviennent dans la détermination du prix de vente du modèle.

Dans la perspective du lancement de cette nouvelle ligne, afin d'informer sa clientèle et d'en capter une nouvelle, monsieur Molène envisage de mettre en place une action commerciale sous la forme d'un publipostage.

2.5 Discuter le choix du publipostage en présentant deux avantages et deux inconvénients.

2.6 Proposer quatre autres actions de communication adaptées. Justifier vos propositions.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOSSIER 3 – FORME SOCIÉTAIRE, STATUT DU CONJOINT ET NOM D'ENSEIGNE

Lors de la création de son entreprise en 2014, monsieur Molène s'est établi sous la forme d'une entreprise individuelle. Aujourd'hui, ce statut juridique ne lui semble plus adapté.
En effet, au-delà du référencement de sa nouvelle ligne de produits, il a aussi le projet de s'associer avec le créateur des montures 100% *Made in France*. Cette association aurait pour objectif de renforcer son partenariat avec ce dernier.
Une réflexion sur la structure juridique adéquate pour tenir compte de ces changements doit donc être engagée. Les deux partenaires s'interrogent sur le choix de la société à privilégier : une société par actions simplifiée (SAS) ou une société à responsabilité limitée (SARL).
Monsieur Molène vous demande d'étudier ce dossier.

3.1 Démontrer que le statut d'entreprise individuelle n'est plus adapté à ce projet.

3.2 Comparer les deux statuts juridiques proposés (4 critères attendus).

3.3 Argumenter en faveur de l'un de ces deux statuts juridiques.

Si ce projet devait voir le jour, la conjointe de monsieur Molène lui fait part de son souhait d'y participer sans avoir le statut d'associée.

3.4 Énumérer les statuts du conjoint auxquels madame Molène pourra prétendre.

3.5 En fonction du type de société que vous aurez choisi (SAS / SARL), proposer un statut pour la conjointe de monsieur Molène. Justifier votre réponse.

Enfin, pour finaliser ce projet et donner une nouvelle image de l'entreprise plus fidèle à leurs ambitions, un changement d'enseigne serait nécessaire.
Monsieur Molène et son associé vous questionnent sur les précautions et obligations juridiques qui devraient être mise en œuvre dans ce cadre.

3.6 Énumérer les démarches à réaliser pour protéger le nom d'enseigne.

3.7 Conclure sur l'intérêt de cette protection.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 1 – Chiffres d'affaires annuels en euros

Année	2014	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires en €	320 000	335 000	310 000	310 000

ANNEXE 2 – Comptes de résultat « Optique Molène » 2016 / 2017 en euros

	2016	2017
PRODUITS D'EXPLOITATION		
Ventes de marchandises	310 000	310 000
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION	310 000	310 000
charges d'exploitation		
Achats de marchandises	144 000	160 000
Variation stock marchandises	-20 000	-20 000
Services extérieurs	45 000	47 000
Impôts et taxes et versements assimilés	5 000	5 000
Charges de personnel	60 000	80 000
Dotations aux amortissements	20 000	15 000
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION	254 000	287 000
Résultat d'exploitation	56 000	23 000
Produits financiers		
Charges financières	15 000	17 000
Résultat financier	-15 000	-17 000
Résultat courant avant impôts	41 000	6 000
Produits exceptionnels		30 000
Charges exceptionnelles		
Résultat de l'exercice	41 000	36 000

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 3 – Tableau des soldes intermédiaires de gestion 2016 / 2017

	2016		2017	
	Montants en €	**%**	**Montants en €**	**%**
Marge commerciale	186 000	60 %	170 000	54.8 %
Valeur ajoutée	141 000	45.5 %	123 000	39.7 %
Excédent brut d'exploitation (E B E)	76 000	24.5 %	38 000	12.3 %
Résultat d'exploitation	56 000	18 %	23 000	7.4 %
Résultat courant avant impôts (RCAI)	41 000	13.2 %	6 000	1.9 %
Résultat exceptionnel	0	0	30 000	9.7 %
Résultat net	41 000	13.2 %	36 000	11.6%

ANNEXE 4 – Données prévisionnelles sur la collection 100% *Made in France*

Le magasin optique Molène est ouvert toute l'année.

- Surface du rayon de la ligne produits 100% *Made in France* : 10 m^2 (120 m^2 de surface magasin).
- Les charges de structure représenteront 160 000 euros pour l'ensemble du magasin.
- Les charges de structure seront proportionnelles à la superficie du rayon.
- La marge sur coût variable pour cette ligne de produits est estimée à 68% du chiffre d'affaires hors taxe.
- Prix de vente public de la monture 100% *Made in France* envisagé : 180€.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 5 – Le produit français, un créneau porteur !

Gage de qualité, volonté de soutenir le tissu économique local et le savoir-faire hexagonal, réduction de l'impact écologique, … le produit français répond aux attentes du consommateur d'aujourd'hui : acheter éthique et responsable. Vous avez donc tout intérêt à valoriser les produits « Made in France » dans vos facings, d'autant plus que centrales, enseignes et fabricants ont largement investi ce segment ***!***

Le *Made in France* se porte bien ! Ainsi, selon la dernière étude IFOP*, 90 % des Français considèrent la thématique du *Made in France* comme importante pour l'avenir et 79 % des Français déclarent s'y intéresser de plus en plus. Spontanément, les interrogés définissent le « *Made in France* » de manière positive, soulignant « la bonne qualité » et « les bienfaits pour l'économie ».
Mieux encore, 94 % des Français déclarent qu'acheter un produit « *Made in France* » est une façon de soutenir les entreprises françaises, 93 % y voient une manière de préserver l'emploi et les savoir-faire et 86 % l'associent à un acte citoyen. Une tendance de consommation durable puisque le CREDOC* mesure un intérêt croissant depuis plusieurs années pour le *Made in France* (+ 7 points entre 2008 et 2016), tendance qui s'inscrit dans une démarche plus globale : la consommation éthique et responsable.

Même constat dans vos magasins ! Les résultats de notre sondage sur le ressenti de vos clients vis-à-vis des produits français le prouvent.
Ainsi, vous êtes 70 % à constater un intérêt croissant de vos clients pour les montures et les verres français, soit plus de 3 points de plus qu'en 2016. Une large majorité d'entre vous (59 %) déclarent même que ceux-ci sont prêts à payer plus cher pour un équipement français.
Et les attentes de vos clients vous poussent à prendre en considération l'origine des produits dans vos achats auprès des fournisseurs : 45 % déclarent le faire « plus qu'avant » et 39 % d'entre vous indiquent « que cela a toujours été le cas ».

Baptiste Jacquemart et Loïc Blondel, Lunettes en Seine à Rouen (76)

« Le Made in France instaure une relation de confiance avec les clients ».

« À l'ouverture de notre magasin 100 % français il y a 4 ans, notre démarche était avant tout citoyenne : soutenir le savoir-faire des entreprises françaises, tout en se différenciant de la concurrence.
Notre objectif était aussi de prouver que l'on peut vendre des lunettes « *Made in France* » dans une gamme de prix moyenne et réintroduire la notion de rapport qualité/prix. Aujourd'hui, le défi est relevé avec une offre monture comprise entre 150 € et 250 € et une clientèle qui est constituée grâce au bouche-à-oreille. Nous travaillons notamment avec Naoned, Roussilhe, Oxibis ou encore Maryll ainsi qu'avec le verrier Novacel. Sans être prêt à payer plus cher pour un produit français, le consommateur est rassuré vis-à-vis de sa qualité et sensible au fait de soutenir l'économie du pays.
Le *Made in France* instaure aussi et surtout une relation de confiance entre clients et opticiens : nous sommes moins attaqués sur nos marges, nous dégageons une image de sérieux et de professionnel de santé.
En tant qu'entrepreneur et responsable de magasin, ce sont aussi des relations facilitées au quotidien : travailler avec des entreprises locales et à taille humaine apporte plus de flexibilité et de réactivité. »

Source : Bien Vu n°257
Juillet-Aout 2017

** IFOP : Institut français d'opinion publique*
** CREDOC : Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie*

Base de données Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 6 – Résultats de l'enquête relative au prix d'acceptabilité

Une enquête a été réalisée afin de déterminer le prix psychologique d'une monture *Made in France.*

Deux questions ont été posées aux sondés :

Question 1 : Au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas cette monture *Made in France* car vous la jugeriez trop chère ?

Question 2 : En-dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas cette monture *Made in France* car vous la jugeriez de mauvaise qualité ?

Les résultats de l'enquête réalisée auprès de 500 acheteurs potentiels ont été les suivants :

Prix proposés pour la monture en €	Réponse Q1	Réponse Q2
	Au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas cette monture *Made in France* car vous la jugeriez trop chère ?	En dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas cette monture *Made in France* car vous la jugeriez de mauvaise qualité ?
29	**0**	**200**
69	**0**	**110**
109	**35**	**90**
149	**45**	**65**
199	**95**	**35**
249	**120**	**0**
289 et +	**205**	**0**
	500	**500**

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

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.