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 2019

Durée : 3 h 00
Coefficient : 5

Matériel autorisé : tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

Tout autre matériel est interdit.

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.

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

Barème indicatif sur 100 points (Coefficient 5)

- Forme (présentation, orthographe)	5 points
- Dossier 1 : positionnement du magasin et communication	25 points
- Dossier 2 : situation financière et rentabilité de l'entreprise	35 points
- Dossier 3 : réfraction et réglementation	20 points
- Dossier 4 : législation et tenue professionnelle	15 points

ANNEXES

Annexe 1 : présentation du point de vente LOOK & VUE **pages 7 - 8**
Annexe 2 : bilan fonctionnel 2018 en euros **page 8**
Annexe 3 : éléments du compte de résultat 2018 en euros **page 8**
Annexe 4 : indicateurs d'analyse financière de 2017 **page 8**
Annexe 5 : tour de prise de mesures **page 9**
Annexe 6 : demandes particulières de clients **page 9**
Annexe 7 : réglementation sur le port d'une tenue professionnelle **page 10**

« LOOK & VUE »

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

Maud LOUCAS, opticienne depuis 15 ans, est actuellement propriétaire d'un magasin « LOOK & VUE » dans le centre-ville de CANNES.

Formée auprès des « Meilleurs Ouvriers de France », elle se définit comme une « artisane lunetière », puisqu'elle réalise elle-même des montures adaptées à la morphologie et aux goûts de ses clients.
Pour compléter son offre, elle propose un assortiment de verres et de montures composé majoritairement de marques reconnues pour leur fiabilité, leur design et leur technicité.
Très attachée au confort visuel de ses clients, elle est également préoccupée par l'aspect esthétique des équipements qu'elle leur propose.

Afin de séduire une clientèle aisée, Maud LOUCAS s'est engagée dans une politique mercatique et a mis en place différentes actions commerciales adaptées.

DOSSIER 1 : POSITIONNEMENT DU MAGASIN ET COMMUNICATION
Annexe 1

Maud LOUCAS vous présente son magasin et son fonctionnement. Elle vous demande de réfléchir à son positionnement.

1.1 Indiquer le positionnement commercial du magasin.

1.2 Après avoir rappelé ce qu'est le plan de marchéage, montrer que celui adopté par Maud LOUCAS est cohérent avec son positionnement. Donner deux réponses pour chacune des variables du plan de marchéage.

Maud envisage de référencer une nouvelle marque de montures d'un couturier renommé pour laquelle elle a obtenu l'exclusivité et dont le prix d'achat est de 360 euros HT. Le prix de vente conseillé est de 645 euros TTC. Elle s'interroge sur la rentabilité de cette opération.

1.3 Calculer la marge brute réalisée par Maud LOUCAS, le taux de marque et le coefficient multiplicateur.

1.4 Conclure sur l'opportunité pour Maud LOUCAS de référencer cette nouvelle marque.

En complément de cette activité de distribution, Maud a à cœur de poursuivre son activité de création pour asseoir sa notoriété, se différencier des concurrents et assurer la pérennité de son entreprise. Récemment, elle a été sollicitée par Adriana K., top modèle reconnue qui jouit d'une forte notoriété.
A sa demande, elle vient de créer une monture sur mesure à partir d'un bambou de qualité exceptionnelle. Maud LOUCAS souhaite profiter de cette opportunité pour communiquer sur son offre de produits, unique à Cannes.

1.5 Présenter deux avantages pour Maud LOUCAS d'avoir Adriana K. comme cliente.

1.6 Proposer à Maud LOUCAS deux actions de communication hors média lui permettant de faire connaitre son offre de produits, en justifiant vos choix.

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

DOSSIER 2 : SITUATION FINANCIÈRE ET RENTABILITÉ DE L'ENTREPRISE
Annexes 2, 3, 4 et 5

Pour étudier la pertinence de sa politique commerciale en lien avec sa situation financière, elle rend visite à son comptable. Un diagnostic de la santé financière de l'entreprise vous est confié.

À partir des différents documents donnés en annexes, vous répondrez aux questions suivantes en détaillant vos calculs.

2.1 Calculer les indicateurs FRNG, BFR, trésorerie nette et vérifier la relation entre FRNG et BFR.

2.2 Calculer la durée moyenne de crédit que Maud LOUCAS accorde à ses clients, ainsi que la durée moyenne de crédit que ses fournisseurs lui accordent.

2.3 Commenter l'évolution de la situation financière de l'entreprise entre 2017 et 2018, à l'aide des indicateurs :

- **FRNG, BFR, trésorerie nette ;**
- **des ratios calculés précédemment.**

2.4 Conclure sur la situation financière de l'entreprise au 31/12/18.

2.5 Établir le compte de résultat différentiel pour l'année 2018.

2.6 Calculer le seuil de rentabilité pour l'année 2018. Rappeler l'intérêt de ce calcul pour l'entreprise.

2.7 Calculer le point mort sachant qu'elle travaille 330 jours par an (fermeture en août). Commenter votre résultat.

Dans le souci d'améliorer le confort visuel de ses clients, Maud LOUCAS envisage d'investir dans une tour de prise de mesures. À partir des données jointes en annexe, vous répondrez aux questions présentées ci-dessous en détaillant vos calculs.

2.8 Présenter le plan d'amortissement de la tour de prise de mesures.

2.9 Expliquer l'impact fiscal pour Maud LOUCAS de l'enregistrement comptable de l'amortissement sur l'exercice 2019.

2.10 Établir le plan de remboursement de l'emprunt.

2.11 Calculer le coût de cet emprunt pour Maud LOUCAS.

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

DOSSIER 3 : RÉFRACTION ET RÉGLEMENTATION
Annexe 6

Titulaire d'un BTS opticien lunetier, d'une licence d'optométrie et forte de son expérience, Maud LOUCAS pratique souvent des examens de vue. Elle a, à cet effet, doté son magasin d'une salle de réfraction, isolée et équipée selon les normes en vigueur.
Depuis la mise en place de cette nouvelle installation, Maud LOUCAS est confrontée à quelques demandes particulières de la part de ses clients.
Sa volonté de répondre à leurs besoins spécifiques, dans le respect de la réglementation en vigueur, l'amène à vous demander conseil. En effet, elle ne sait pas quelles réponses apporter aux demandes de quatre clients.

3.1 Préciser l'information légale que Maud LOUCAS doit communiquer oralement à ses clients avant de réaliser un examen de vue.

3.2 Traiter les quatre cas proposés en annexe 6 : exposer pour chacune des situations si Maud LOUCAS est en droit de répondre à la demande du client compte tenu de la législation actuellement en vigueur.

Par ailleurs, ciblant une clientèle aisée et constatant que le travail de réfraction lui prend beaucoup de temps sans forcément se concrétiser par une vente, elle envisage de faire payer ce service trente euros.

3.3 Justifier si cette pratique commerciale est juridiquement envisageable.

3.4 Proposer une solution commerciale qui permette à Maud LOUCAS de rentabiliser son activité sans pénaliser financièrement ses clients.

DOSSIER 4 : LÉGISLATION ET TENUE PROFESSIONNELLE
Annexes 1 et 7

La recherche d'une image de marque de standing fait envisager à Maud LOUCAS d'imposer à tous ses collaborateurs le port d'une tenue identique qui soit le reflet de la qualité du service de sa boutique.
Maud LOUCAS vous demande de la conseiller sur la faisabilité juridique de son projet de mettre en place une tenue professionnelle pour l'ensemble du personnel. Elle a informé ses salariés de sa réflexion. La tenue serait composée d'un ensemble veste et pantalon/ jupe de couleur noire et d'une chemise ou d'un chemisier de couleur blanche (le tout réalisé sur mesure par un artisan tailleur). De plus, Maud Loucas souhaite que les salariés portent un badge avec la mention « opticien - lunetier ».
L'annonce de cette mesure suscite des réticences de la part des salariés et ce pour différentes raisons :

- des raisons liées au coût. En effet, plusieurs salariés expriment leur inquiétude quant au financement de cette tenue et de son entretien ;
- des raisons liées à l'esthétique et au confort. Les couleurs choisies ne conviennent pas à l'ensemble des salariés. De plus, la chaleur de Cannes rend parfois difficilement supportable une veste.

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

4.1 Indiquer deux avantages pour l'employeur et deux avantages pour les salariés de porter la tenue vestimentaire envisagée.

4.2 Présenter le cadre légal qui permet à madame LOUCAS d'exiger le port de la tenue vestimentaire par l'ensemble de son personnel.

4.3 Expliquer si Maud LOUCAS peut imposer le port d'un badge avec la mention « opticien lunetier » à tous les membres de l'équipe.

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

Annexe 1 : présentation du point de vente LOOK & VUE

Enseigne	LOOK & VUE
Date ouverture	24/07/2005
Forme juridique	SASU (associée unique Maud LOUCAS)
Capital social	60 000 €
Surface de vente	100 m² + atelier 10 m² + salle de réfraction 5 m². Le style est épuré, avec un mobilier mélangeant les styles moderne et baroque. Le magasin comporte deux tables de vente informatisées et des présentoirs mettant en scène les montures. La configuration du magasin permet à de jeunes artistes locaux d'exposer quelques œuvres.
Horaires	Du lundi au samedi de 9h30 à 12h et de 14h à 19 h.
Situation géographique	Magasin situé au cœur de l'hyper centre dans une rue piétonne situé dans l'un des beaux quartiers de Cannes. Zone de chalandise : 800 000 personnes avec des catégories socio-professionnelles très variées. Présence de nombreux concurrents aux alentours (enseignes, indépendants).
Clientèle	Age moyen : 55 ans, 60 % de femmes et des artistes, cadres, entrepreneurs, professions libérales, catégories socio professionnelles aisées. Panier moyen : 800 € pour des équipements progressifs (moyenne française : 580 €), 500 € pour des unifocaux (moyenne française : 380 €). Sa clientèle est disséminée dans tout le département.
Fournisseurs	Adhésion à une petite centrale d'achats qui lui permet de sélectionner des verriers réputés.
Communication	Principalement le bouche-à-oreilles. Quelques parutions dans les encarts régionaux de magazines féminins nationaux (Marie Claire, ELLE...). Devise : *« Votre vue + votre personnalité + notre savoir-faire = Vos Lunettes ».*
Assortiment et matériaux utilisés	Montures de qualité (une paire par modèle). Marques phares : (Traction, Hervé Domar, Caroline Abram, …) et autres lunetiers français dont elle est, pour certains, la distributrice exclusive dans sa zone de chalandise. Très peu de montures enfants. Monture la moins chère : 250 €. Matériaux classiques et prestigieux (acétate, corne, or…). Matériaux originaux : peau de requin, écaille de tortue, pierres précieuses…
Services proposés	Prêt gratuit de 5 montures à essayer à domicile dans un coffret aux couleurs du magasin, possibilité de *paiement en 3 fois sans frais, étalé sur 3 mois*, possibilité de faire réaliser sa monture sur mesure, après plusieurs entretiens personnalisés avec Maud LOUCAS. LOOK & VUE n'est affilié à aucun réseau de mutuelles, ce que commencent à déplorer certains clients, pour les achats de verres et de montures. Prêt de montures solaires à des mannequins et célébrités lors d'évènements tels que le Festival de Cannes.

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

Annexe 1 (suite) : présentation du point de vente LOOK & VUE

L'équipe du magasin LOOK & VUE se compose de :

- **Michel DUCLER** : 60 ans, CAP monteur, travaille exclusivement à l'atelier (à mi-temps) et n'a aucun contact avec la clientèle.
- **Sophie MARTIN** : 26 ans, opticienne, réalise des ventes et des examens de vue. Considérée par Maud LOUCAS comme sa responsable adjointe, elle supervise les autres salariés lorsqu'elle est absente.
- **Antony BONY** : 47 ans, BEP monteur vendeur, s'occupe des ventes et seconde parfois Michel à l'atelier.
- **Maud LOUCAS** : 38 ans, opticienne propriétaire, en charge principalement des ventes, de la réfraction, de la gestion du point de vente et de la création des montures sur mesure.

Annexe 2 : Bilan fonctionnel 2018 en euros

ACTIF en €		PASSIF en €	
Emplois stables	179 400	Ressources stables	237 000
Actifs circulants		Passifs circulants	
Stocks	80 000	Fournisseurs	24 000
Clients	25 000	Dettes fiscales et sociales	22 400
Trésorerie active	9 000	Trésorerie passive	10 000
TOTAL	**293 400**	**TOTAL**	**293 400**

Annexe 3 : éléments du compte de résultat 2018 en euros

Chiffres d'affaires	380 000
Achats (matières premières, marchandises)	152 000
Autres charges externes	86 000
DAP (dotations aux amortissements et provisions)	15 000
Frais de personnel	90 000
Résultat	37 000
Vous considérez que 20 % des autres charges externes sont variables, le reste des autres charges externes étant fixes.	

Annexe 4 : indicateurs d'analyse financière pour l'année 2017

FRNG	56 000 €
BFR	41 000 €
Ratio crédit clients	10 jours
Ratio crédit fournisseurs (ratio calculé hors « les autres charges externes »).	48 jours

Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

Annexe 5 : tour de prise de mesures

L'investissement envisagé par Maud LOUCAS a une valeur de 20 000 € HT (TVA 20 %). Le bien sera acquis et mis en service le 15 mars 2019. Il sera amorti selon le mode linéaire sur une durée de 5 ans. Sa valeur résiduelle est de 2 000 € HT (l'exercice comptable de l'entreprise coïncide avec l'année civile).

Le bien sera financé par un emprunt à hauteur de 80 % du prix HT de l'investissement. Le taux d'intérêt retenu est de 3.5% l'an. L'emprunt sera souscrit le 1er mars 2019 et sera remboursé sur 5 ans par amortissements constants. La première annuité sera versée le 29 février 2020.

Annexe 6 : demandes particulières de clients

Les clients présentés ci-dessous sont pressés et ne souhaitent pas voir un ophtalmologiste. Ils se sont rendus au point de vente de madame LOUCAS dans le courant du mois de janvier 2019.

Cas n° 1
Madame SANCHEZ**,** 46 ans, est faible myope depuis son enfance. Depuis peu, elle se plaint de troubles en vision de près. Elle dispose d'une ordonnance pour la correction de sa myopie datée de juin 2016 sans mention particulière. Après examen de vue, Maud LOUCAS a constaté un début de presbytie.
Madame SANCHEZ possède une monture permettant d'adapter sans problème des verres progressifs. Elle demande à Maud LOUCAS de lui réaliser sans attendre son équipement.

Cas n° 2
Madame Da SILVA, 37 ans, est hypermétrope. Son examen de vue révèle un changement minime de sa correction. Elle est porteuse d'une ordonnance classique, datée de février 2016. Elle souhaite changer ses verres sans changer de monture.

Cas n° 3
Mehdi CASABIANCA, 15 ans, faible hypermétrope, possède un équipement optique qu'il a obtenu sur ordonnance datée de mars 2018. Cependant, depuis quelques temps Mehdi souffre de maux de tête. Sachant qu'il passe 5 heures par jour devant son écran d'ordinateur, sa mère pense que sa vue a baissé et demande à Maud LOUCAS de procéder à un examen de vue de son fils.

Cas n° 4
Madame GILBERT, 80 ans, présente depuis ce matin différents symptômes allergiques : paupières gonflées, douleurs oculaires… Elle entre dans la boutique de Maud LOUCAS, se plaignant d'une vision défaillante et lui demande s'il est possible de lui mettre quelques gouttes de son collyre qu'elle avait pris la précaution d'emporter avec elle. Maud LOUCAS suspecte une ophtalmie liée à une exposition prolongée au soleil.

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

Annexe 7 : réglementation sur le port d'une tenue professionnelle

1. La réglementation applicable

Par principe, « nul ne peut apporter aux droits des personnes et aux libertés individuelles et collectives des restrictions qui ne seraient pas justifiées par la nature de la tâche à accomplir ni proportionnées au but recherché ».

L'employeur peut cependant restreindre la liberté de se vêtir des salariés, lorsque cette restriction est justifiée par des raisons tenant à l'image de l'entreprise auprès de la clientèle, à la décence ou pour des raisons d'hygiène et de sécurité.

La restriction doit donc être justifiée par la nature de la tâche à accomplir et proportionnée au but recherché, ces deux conditions doivent être cumulatives.

Ainsi, différentes tenues ont déjà pu être sanctionnées :

- le haut transparent porté par une salariée, de nature à susciter un trouble dans l'entreprise ;
- le port d'un survêtement, pour une salariée d'une agence immobilière, en contact avec la clientèle ;
- le refus par une assistante de réservation d'un grand hôtel, de porter son uniforme.

2. Les conditions d'application

Le temps d'habillage/déshabillage n'est pas considéré comme du temps de travail effectif.
Si l'employeur vous impose de procéder à l'habillage/déshabillage sur votre lieu de travail, alors il a l'obligation de vous verser une contrepartie, soit sous forme de repos, soit sous forme financière.
Dans tous les cas, si votre employeur vous impose une tenue vestimentaire, il doit prendre en charge les frais éventuels. La loi est formelle : les tenues nécessaires au travail des salariés ne doivent entraîner « aucune charge financière pour les travailleurs » (Code du travail, articles L. 4122-1 et L. 4122-2).

3. Les sanctions en cas de non-respect

Si vous ne respectez pas l'obligation de porter la tenue vestimentaire imposée par l'employeur, celui-ci pourra vous sanctionner, par un blâme, une mise à pied voire même un licenciement.

Néanmoins, le licenciement de salariés refusant de porter l'uniforme mais n'étant pas en contact avec la clientèle de l'entreprise est sans cause réelle et sérieuse. (Cass. soc.3 juin 2009).

Toutes les sanctions pécuniaires sont interdites.

D'après le site Legavox

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.