

# BTS OPTICIEN-LUNETIER

## ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Session 2004

Durée : 3 heures

Coefficient : 5

Optique Mermet

### Calculatrice non autorisée

#### AVERTISSEMENT

- Les annexes sont fournies en un seul exemplaire. Il ne sera pas distribué d'exemplaire supplémentaire.
- Si le texte du sujet ou de ses questions, vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de le mentionner explicitement sur votre copie.

#### Barème indicatif

Dossier 1 : 7 points

Dossier 2 : 7 points

Dossier 3 : 2 points

Dossier 4 : 4 points

#### Liste des annexes

Annexe 1 : « Le poids des enfants sur le marché de l'optique » Bien Vu N°93 Sept 2002

Annexe 2 : Bulletin de paie

Annexe 3 : (à rendre avec la copie)

Annexe 4 : Ratios de l'entreprise optique MERMET. (à rendre avec la copie)

Annexe 5 : Tableaux d'amortissement d'une meuleuse (à rendre avec la copie).

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 8 pages, numérotées de 1/8 à 8/8.

BTS OPTICIEN LUNETIER	Session 2004
ECONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	OLECO
Coefficient : 5	Durée : 3 heures
	Page : 1/8

Monsieur Mermet, opticien diplômé, a ouvert son magasin sous l'enseigne Optique Mermet en 1993 sous statut d'entrepreneur individuel, adhérant à la centrale Alliance optique dans une ville du Nord de 30 000 habitants dans laquelle se trouvent deux opticiens sous enseigne.

Depuis dix ans, son chiffre d'affaires est en augmentation constante.

Aujourd'hui le magasin fait travailler 4 personnes : lui-même, Alex et Lucie monteurs-vendeurs, et Samuel MATHIEU, titulaire du BTS opticien lunetier.

À travers les dossiers suivants, Monsieur Mermet vous demande de l'aider à résoudre quelques problèmes de gestion du magasin.

### **Dossier 1 : Gestion commerciale**

L'optique MERMET cible une clientèle plutôt familiale, moyen et haut de gamme. Fort de l'image de qualité de son magasin, M. MERMET a su développer son activité. Cependant, il s'inquiète de l'implantation récente d'un magasin d'optique A. AFFLELOU à quelques centaines de mètres de son point de vente. Il vous demande de l'aider à analyser la situation.

1.1 Quels sont les atouts de M. MERMET face à la concurrence associée ?

1.2 Quels conseils lui donnez-vous en matière de communication commerciale pour lui permettre de réagir à cette nouvelle implantation ?

M. MERMET a décidé d'élargir son assortiment. Il hésite cependant dans le choix de la cible à privilégier. Il vous demande de l'aider dans sa prise de décision et vous confie pour cela l'étude d'un dossier sur le marché de l'optique « enfants » (annexe 1).

1.3 Faites ressortir, dans une note de 15 à 30 lignes maximum, les opportunités et menaces de ce marché.

1.4 M. MERMET doit-il se contenter de ce dossier pour prendre sa décision ? Justifiez votre réponse.

### **Dossier 2 : Aspects juridiques**

Samuel MATHIEU, recruté en CDI depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2003 en tant qu'employé lunetier, vient d'obtenir son certificat de qualification professionnelle B (opticien responsable commercial de magasin).

Il désirerait renégocier son salaire. Quelques éclaircissements lui seraient néanmoins nécessaires. Il vous demande conseil.

2.1 Entre salaire net à payer et salaire imposable, comment expliquez-vous la différence à partir de l'annexe 2 ?

BTS OPTICIEN LUNETIER	Session 2004
ECONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	OLECO
Coefficient : 5	Durée : 3 heures
	Page : 2/8

2.2 Samuel MATHIEU désirerait prendre des congés au cours de l'été 2004. Calculez la durée de congés payés (en nombre de jours ouvrables) à laquelle pourra prétendre Samuel MATHIEU, sachant que les congés acquis au titre de la période de référence de l'année 2003 ont été intégralement soldés. Par ailleurs, Monsieur MERMET lui a accordé une semaine de congés en décembre 2003. Explicitez votre réponse.

2.3 Si Samuel MATHIEU n'obtient pas l'augmentation désirée, il envisage de rompre son contrat de travail. Quelles seront les obligations de Samuel MATHIEU et de son employeur dans le cas où le contrat serait rompu ?

2.4 M. MERMET s'interroge sur l'opportunité de changer de statut juridique. Afin de l'aider à prendre une décision complétez l'annexe 3.

### **Dossier 3 : Étude des ratios**

Monsieur MERMET vous donne en annexe 4 les ratios calculés par son comptable.

3.1 Complétez le tableau en annexe 4.

3.2 Commentez les résultats obtenus par l'entreprise Optique MERMET.

### **Dossier 4 : Achat d'une meuleuse**

Monsieur MERMET envisage d'acquérir une meuleuse automatique ACCURA CX pour un montant de 25 000 € H.T. Il dispose en propre de 15 000€.

Monsieur VEAUX, comptable de optique MERMET, a fait parvenir à Monsieur MERMET des tableaux d'amortissement prévisionnels de cette meuleuse (annexe 5).

4.1 Complétez la dernière ligne du tableau 1.

4.2 Que représentent l'annuité d'amortissement et l'amortissement ?

4.3 Quels peuvent être les moyens de financement de cet investissement ?

4.4 Quel est l'avantage d'une méthode d'amortissement par rapport à l'autre ?

4.5 Si Monsieur MERMET achète cette meuleuse, les documents comptables de synthèse seront modifiés. Quelles sont ces modifications ?

BTS OPTICIEN LUNETIER	Session 2004
ECONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	OLECO
Coefficient : 5	Durée : 3 heures
	Page : 3/8

## ANNEXE 1

### Le poids des enfants sur le marché de l'optique

Ces données sont issues d'une étude Sofres commanditée par le Simo sous le comité de pilotage du Gifo. Elle a été réalisée en décembre 2002 auprès d'une base de 3 191 enfants.

#### LES ENFANTS ET L'OPTIQUE

Les enfants de moins de 15 ans représentent en France 17 % de la population soit 10,2 millions de personnes.

Parmi les personnes équipées d'optique de correction en France, 7 % sont des enfants. La proportion d'enfants portant des lunettes de soleil est un peu plus importante : 12 %

#### Un enfant sur quatre est atteint d'amétropie

En France, 64 % de la population est touchée par un défaut visuel. Chez les enfants, ce taux est de 24 %, soit pratiquement un enfant sur quatre. L'astigmatisme arrive en tête des troubles visuels avec 11 % d'enfants atteints. Chez les adultes, la myopie est le défaut visuel le plus rencontré (30 % contre 9 % pour les enfants).

#### L'équipement des enfants

92 % des enfants amétropes sont équipés en optique de correction. Chez les adultes amétropes, ce taux est de 96 %. Il existe donc plus d'enfants touchés par des troubles visuels et qui restent non équipés que chez les adultes. Le taux de personnes corrigées parmi l'ensemble de la population française est de 63 %, chez les enfants il est de 23 %. Moins d'un enfant sur quatre porte des lunettes de vue. En ce qui concerne l'équipement en lunettes de soleil, 27 % des enfants portent des solaires contre 43 % pour l'ensemble des individus.

#### L'achat d'équipement d'optique pour enfants.

Au cours des 12 derniers mois, les parents ont réalisé un achat pour 21 % de leurs enfants, soit un taux légèrement inférieur à celui observé auprès de l'ensemble des individus (25 %). Les dépenses réalisées pour les enfants s'avèrent beaucoup moins importantes que celles pour les adultes : 104 € par article en moyenne contre 204 € pour l'équipement des adultes.

Bien vu n°102 Juin 2003

### Développer le marché des lunettes enfants

Le marché des lunettes enfants et ados paraît peu intéressant en regard de celui de la presbytie. Il n'en est rien. Le taux de renouvellement des lunettes enfant est deux à trois fois supérieur à celui des adultes : 1 à 2 ans suivant les âges contre 4,8 ans !

Des produits à forte valeur ajoutée, qui n'existaient pas jusqu'à présent, ont fait leur apparition ces dernières années, permettant d'augmenter le panier moyen :

- montures à forte notoriété reposant sur un contenu image solide (Harry Potter, DDP...),
- matériaux et traitements de mieux en mieux adaptés : polycarbonate, antireflet d'entrée de gamme...

BTS OPTICIEN LUNETIER	Session 2004
ECONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	OLECO
Coefficient : 5	Durée : 3 heures
	Page : 4/8

### Peu d'enfants viennent au magasin

C'est souvent ce que l'on entend. En volume, le trafic n'est pas forcément très élevé et ce sont surtout les magasins de périphérie des grandes villes, situés en centre commercial, qui ont la plus grosse clientèle enfant : les familles de deux enfants habitent en banlieue, plus rarement en centre ville.

Cependant, si l'on compare sur 4 ans le chiffre d'affaires réalisé par un adulte et par un enfant, le résultat est sans appel.

	CA lunettes enfants	CA lunettes adultes
CA moyen monture + 2 verres	104	204
Moyenne sur 4 ans	1 lunette par an	1 lunette tous les 4 ans
CA total réalisé sur 4 ans	416	204

(chiffres d'affaires exprimés en euros)

Ce calcul ne comprend pas les lunettes adultes optiques ou solaires, achetées à l'occasion de l'acquisition des lunettes de l'enfant.

### Un choix de montures important

Le choix des produits est l'un des tout premiers critères de choix. Contrairement à ce que l'on croit, ce n'est pas le nombre de marques qui doit être important, mais le nombre de formes, de couleurs et de prix permettant de répondre à toutes les demandes en terme de budget, de taille et de morphologie du visage. Quelques grandes marques à fort contenu image et possédant une réelle légitimité à proposer des lunettes enfants, attireront à la fois les jeunes têtes blondes, sans rebuter les parents.

- Évitez toutes les marques alibis liées à un phénomène de mode et privilégiez les marques à longue vie.

### Des arguments adaptés

Le verre organique durci constitue l'offre de base. On ose moins souvent proposer le verre antireflet.

Les arguments doivent être adaptés :

- un verre antireflet pour enfant, n'est pas un verre plus esthétique ou plus transparent : c'est un verre de repose pour l'école ou les jeux vidéo ;
- un verre polycarbonate, n'est pas un verre incassable, mais un verre de protection contre les chocs et contre les UV ;

Le marché enfant est intéressant pour peu que l'on propose une offre adaptée et que l'on argumente en tenant compte du bénéfice immédiat pour l'enfant.

Bien vu n°93 Septembre 2002

BTS OPTICIEN LUNETIER	Session 2004
ECONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	OLECO
Coefficient : 5	Durée : 3 heures
	Page : 5/8

## ANNEXE 2

## Bulletin de paie

EMPLOYEUR	Dossier salarié	Emploi
<b>MERMET OPTIQUE</b> 35 RUE J. JAURES 59  Siret / Ape 37826045300023 / 524T Urssaf/ Msa :	9999/0010/N1/0/0	opticien débutant
	N° SECURITE SOCIALE	Qualification coefficient
	179036966744497	employé lunetterie détail 280

REGLEMENT	PERIODE DE PAIE	DATE DE PAIE	SALARIE
Virement	1/02/2004 au 28/02/2004	28/02/2004	<b>Mr MATHIEU Samuel</b> 17 rue des trois rois 59

RUB	LIBELLE	NBRE/ BASE	TAUX	GAINS	RETENUES	COTISATIONS PATRONALES TAUX	COTISATIONS PATRONALES MONTANT
100	Salaire de base	151,67	9,5000	1440,87			1440,87
2000	<b>TOTAL BRUT</b>	151,67		1440,87			
2100	S.S. Maladie	1440,87	0,7500		10,81		184,43
2110	S.S. Veuvage	1440,87	0,1000		1,44		
2122	Allocations familiales	1440,87					77,81
2140	S.S. Accident du travail	1440,87					24,49
2160	S.S. Vieillesse TOTAL	1440,87					23,05
2200	S.S. Vieillesse plafonnée	1440,87	6,5500		94,38		118,15
2220	SS.Aide au logement plaf	1440,87					1,44
2491	Réduction régressive						- 32,51
2800	Assedic-AC-TA+TB	1440,87	2,4000		34,58		57,63
2900	Assedic- FNGS	1440,87					5,04
3100	Retraite compl non cadreT	1440,87	3,0000		43,23		64,84
3250	A.G.F.F non cadre T1	1440,87	0,8000		11,53		17,29
3504	Prévoyance non cadre (4P)	1440,87	0,3200		4,61		6,92
5000	<b>TOTAL des retenues sociales</b>				<b>200,58</b>		<b>548,58</b>
5080	C.S.G.	1375,40	5,1000		70,15		
5100	<b>NET IMPOSABLE</b>			<b>1170,14</b>			
5200	C.S.G. non déductible	1375,40	2,4000		33,01		
5220	C.R.D.S.	1375,40	0,5000		6,88		

	Heures	Plafond SS	Brut SS	Retenues	Net imposable	Cotis.Patron	NET A PAYER
MOIS	151,67	2432,00	1440,87	200,58	1170,14	548,58	<b>1130,25</b>
CUMUL	303,34	4864,00	2881,74	401,16	2340,28	1097,16	

Le net imposable à déclarer est indiqué dans le cadre ci-dessus sur la ligne cumul

CONGES ACQUIS <b>22,5</b> Pris <b>5,00</b> Solde <b>17,5</b> Période en cours <b>22,50</b> OPTIQUE LUNETTERIE DE DETAIL	EUROS
	<b>Brut</b> 1440,87
	<b>Net imp</b> 1170,14
	<b>Net à payer</b> 1130,25
Date d'entrée <b>01/01/2003</b> sortie anc. <b>01/01/2003</b>	

Dans votre intérêt, et pour vous aider à faire valoir vos droits, conservez ce bulletin de paie sans limitation de durée

BTS OPTICIEN LUNETIER	Session 2004
ECONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	OLECO
Coefficient : 5	Durée : 3 heures
	Page : 6/8

Examen ou concours : ..... Série\* : .....

Spécialité/Option : .....

Repère de l'épreuve : .....

Épreuve/sous-épreuve : .....  
(Préciser, suivi s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

**ANNEXE 3****(A rendre avec la copie)**

	<b>EURL</b>	<b>SARL</b>
<b>Nombre d'associés</b>		
<b>Capital</b>		
<b>Responsabilité des dirigeants</b>		
<b>Régime Fiscal</b>		
<b>Organe de direction</b>		

Examen ou concours : ..... Série\* : .....

Spécialité/Option : .....

Repère de l'épreuve : .....

Épreuve/sous-épreuve : .....

(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

**ANNEXE 4 RATIOS DE L'ENTREPRISE OPTIQUE MERMET (DONNÉES EN K€)  
(à compléter et à rendre avec la copie)**

	N	N + 1	N + 2
Emplois stables	540	550	540
Ressources stables	650	665	665
Actifs circulants	200	190	180
Passifs circulants	250	255	265
Trésorerie active	160	180	210
<b>Fonds de roulement</b>			
<b>Besoin en fonds de roulement</b>			
<b>Trésorerie nette</b>			
Délai de recouvrement des créances clients	60 jours	45 jours	30 jours
Délai de paiement des dettes fournisseurs	30 jours	45 jours	60 jours
Moyenne nationale crédit client	7 jours		
Moyenne nationale crédit fournisseur	56 jours		

Bien vu N° 105 octobre 2003

**ANNEXE 5 TABLEAUX D'AMORTISSEMENT DE LA MEULEUSE ACCURA CX  
(à compléter et à rendre avec la copie)**

⇒ TABLEAU 1 : LINÉAIRE

Année	Base de calcul	Annuité	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable fin d'année
N	25 000	2 680,55	2 680,55	22 319,44
N+1	25 000	5 000	7 680,55	17 219,44
N+2	25 000	5 000	12 680,55	12 319,44
N+3	25 000	5 000	17 680,55	7 319,44
N+4	25 000	5 000	22 680,55	2 319,44
N+5				

⇒ TABLEAU 2 : DÉGRESSIF

Date	Base de calcul	Taux	Annuité	Valeur nette comptable fin d'année
N	25 000	40%	58 333,33	191 666,67
N+1	19 166,67	40%	7 666,67	11 500
N+2	11 500	40%	4 600	69 000
N+3	6 900	50%	3 450	3 450
N+4	3 450	50%	3 450	0