

# BTS OPTICIEN LUNETIER

## ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE - U3

SESSION 2020

\_\_\_\_\_  
Durée : 3 heures  
Coefficient : 5  
\_\_\_\_\_

**Matériel autorisé :**

*L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.  
L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collègue » 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.

BTS OPTICIEN LUNETIER		Session 2020
U3 - ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	Code : OLECO	Page 1 / 10

## SOMMAIRE

<b>Annexe 1</b> - La réforme « 100% santé » optique .....	pages 6 à 7
<b>Annexe 2</b> - Extrait de l'arrêté du 3 décembre 2018 portant modification des modalités de prise en charge d'optique médicale .....	7
<b>Annexe 3</b> - Bilans fonctionnels de monsieur Dulac (en K€) .....	8
<b>Annexe 4</b> - Données chiffrées de monsieur Dulac (en K€) .....	8
<b>Annexe 5</b> - Financement par emprunt .....	8
<b>Annexe 6</b> - RGPD : la fin de la tolérance annoncée par la CNIL.....	9
<b>Annexe 7</b> - Données personnelles : la CNIL condamne Google à une amende record de 50 millions d'euros .....	9
<b>Annexe 8</b> - Extrait du Code des postes et des communications électroniques .....	10

### BARÈME INDICATIF SUR 100 POINTS (COEFFICIENT 5)

<b>Dossier 1 : Evolutions réglementaires et stratégie commerciale.</b>	<b>30 points</b>
<b>Dossier 2 : Situation financière et projet d'investissement.</b>	<b>35 points</b>
<b>Dossier 3 : Contrat de vente et protection des données personnelles.</b>	<b>30 points</b>
<b>Forme (présentation, orthographe).</b>	<b>5 points</b>

## « OPTIQUE DULAC »

Monsieur Dulac, opticien diplômé indépendant, a créé son magasin d'optique à Annecy en 2005 sous la forme juridique d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL), assujettie à l'impôt sur les sociétés. La clientèle de monsieur Dulac se compose de clients au revenu moyen élevé (proximité de la Suisse, travailleurs frontaliers). Afin de cibler cette clientèle, monsieur Dulac a développé une offre de produits principalement haut de gamme.

Cependant, son chiffre d'affaires en constante augmentation depuis sa création, connaît depuis plusieurs années une baisse significative. En effet, il bénéficiait jusqu'il y a 3 ans d'une situation concurrentielle avantageuse sur le marché. Mais depuis, les concurrents de monsieur Dulac se sont multipliés et il en ressent directement les conséquences sur son activité. Il souhaite réagir à cette situation et vous demande de l'aider dans le traitement des trois dossiers suivants.

### DOSSIER 1 : ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES ET STRATÉGIE COMMERCIALE (Annexes 1 et 2)

Soucieux de la baisse de son chiffre d'affaires, monsieur Dulac s'interroge aussi sur les effets de la réforme 100% Santé appelée aussi reste à charge zéro (RAC 0), mise en place par le gouvernement et impactant directement les opticiens. Il vous demande de l'éclairer sur ce dispositif pour mesurer les conséquences possibles sur son activité et anticiper la stratégie la plus pertinente à mettre en œuvre.

1.1. **Enoncer** les objectifs du gouvernement relatifs à la réforme du reste à charge zéro.

1.2. **Indiquer** les conséquences de chacune des mesures ci-après sur les fabricants, les opticiens et les clients (une conséquence attendue pour chaque partie et pour chaque mesure) :

- Mesure 1 : « des montures respectant les normes européennes, avec un prix inférieur ou égal à 30 euros » (panier A) ;
- Mesure 2 : « une prise en charge des montures dans la limite de 100 euros par les assureurs complémentaires » (panier B) ;
- Mesure 3 : « une enquête permettant de suivre la qualité des équipements et de la prestation délivrée par l'opticien-lunetier ».

1.3. **Exposer** l'impact de ce projet pour le magasin d'optique de monsieur Dulac (deux éléments attendus).

Dans le même temps, monsieur Dulac s'interroge sur la forme de commerce qu'il a choisie. En effet, l'étude de l'évolution de la distribution du marché de l'optique montre une performance accrue des franchises et des groupements coopératifs.

Monsieur Dulac souhaite donc votre avis sur l'opportunité ou non de faire évoluer sa forme de commerce.

1.4. **Présenter** à monsieur Dulac le contrat de franchise en précisant trois obligations pour chacune des parties.

1.5. **Exposer** les principes de fonctionnement d'un groupement coopératif qui le différencie d'une franchise.

1.6. **Conseiller** monsieur Dulac sur le choix d'une forme de commerce (franchise, groupement coopératif ou opticien indépendant). **Justifier** votre réponse à l'aide de deux arguments.

**DOSSIER 2 : SITUATION FINANCIÈRE ET PROJET D'INVESTISSEMENT**  
**(Annexes 3 à 5)**

Dans le cadre de la réflexion que mène monsieur Dulac sur l'évolution de son magasin et de son offre, un diagnostic de la santé financière de son entreprise vous est confié. Celui-ci permettra d'étudier la faisabilité des différents projets auxquels monsieur Dulac réfléchit.

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

2.1. **Calculer** le FRNG, le BFR, la trésorerie nette et **vérifier** la relation entre FRNG et BFR pour les années 2018 et 2019.

2.2. **Calculer** pour l'année 2019 les ratios suivants exprimés en jours :

- rotation de stock ;
- délai crédit clients ;
- délai crédit fournisseurs.

2.3. **Commenter** l'évolution de la situation de l'entreprise entre 2018 et 2019 puis **conclure** sur sa situation en 2019.

2.4. **Proposer** des solutions au problème de gestion des stocks rencontré par monsieur Dulac.

Le matériel de monsieur Dulac donnant des signes de vieillissement, il souhaite le renouveler progressivement. Dans un premier temps, il envisage d'acquérir une nouvelle meuleuse pour l'atelier, l'actuelle étant obsolète. Pour réaliser ce projet, il s'interroge sur le choix des modalités de financement de son équipement : l'emprunt ou le crédit-bail.

2.5. **Présenter** deux avantages et deux inconvénients de chacune de ces modalités de financement pour monsieur Dulac.

2.6. **Exposer** à monsieur Dulac les incidences de ces deux modalités de financement sur les documents de synthèse.

2.7. **Établir** le tableau de remboursement de l'emprunt pour l'achat de la meuleuse afin de permettre à monsieur Dulac de disposer d'éléments chiffrés.

2.8. **Calculer** le coût de l'emprunt pour l'achat de la meuleuse.

**DOSSIER 3 : CONTRAT DE VENTE ET PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES**  
**(Annexes 6 à 8)**

À l'heure de l'explosion du numérique, monsieur Dulac décide de prendre appui sur les outils offerts par la technologie pour consolider sa politique commerciale. Il envisage notamment de développer la publicité par courrier électronique auprès de ses clients pour les informer des événements commerciaux et des offres spécifiques de son magasin. Compte tenu de l'évolution du régime de la protection des données personnelles dans le cadre de la mise en place du règlement général sur la protection des données (RGPD), il vous sollicite pour s'assurer qu'il est en conformité avec cette réglementation.

3.1. **Présenter** les principaux objectifs du règlement général sur la protection des données personnelles.

3.2. **Justifier** pourquoi ce nouveau règlement européen s'impose en droit français.

3.3. **Présenter** trois obligations de l'opticien dans le domaine de la protection des données personnelles lors de la collecte des données sur son client.

3.4. **Exposer**, dans ce nouveau contexte réglementaire, les conditions que l'opticien doit respecter lors de l'envoi de courriers électroniques à ses clients.

Lors d'un échange par mail avec un client, celui-ci lui fait part de son mécontentement. En effet, suite à une vente en magasin, ce dernier aurait dû réceptionner son équipement depuis 15 jours conformément à ce qui était mentionné dans le devis. Malgré de multiples appels et relances, il n'a à ce jour toujours pas reçu ses lunettes.

3.5. **Rappeler** les obligations de l'opticien lors de la formation et de l'exécution d'un contrat de vente.

3.6. **Exposer** à monsieur Dulac les moyens d'action dont dispose le client en cas d'inexécution de ses obligations par l'opticien.

## Annexe 1 : La réforme « 100% santé » optique (1/2)

Il existera 2 classes pour les équipements optiques : la classe A, qui est sans reste à charge (offre 100% santé) et la classe B, pour laquelle les prix sont libres (hors offre 100% santé).

### Classe A, équipements « panier 100% Santé »

Chaque opticien devra présenter :

- des montures respectant les normes européennes, avec un prix inférieur ou égal à 30 euros ;
- au minimum 17 modèles différents de montures adultes en 2 coloris différents et 10 modèles de montures enfants en 2 coloris également ;
- des verres (amincis, anti-reflet et anti-rayures) traitant l'ensemble des troubles visuels ;
- des bases de remboursement de la Sécurité sociale revalorisées et recentrées sur cette classe pour assurer la qualité des équipements proposés ;

Cela s'accompagnera de prix plafonnés pour ces montures. Des contrats responsables devront intégralement les couvrir à compter de 2020.

### Classe B, équipements autres que « 100% Santé »

Les principes sont les suivants :

- des tarifs libres ;
- une prise en charge des montures dans la limite de 100 euros par les assureurs complémentaires.

### Ce qui va changer pour les opticiens

#### Mise à disposition des équipements 100% Santé

A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2020, chaque opticien devra présenter dans son point de vente au moins 17 modèles de montures en 2 coloris différents pour adultes et 10 montures différentes pour enfants en 2 coloris également d'un prix inférieur ou égal à 30 euros (prix limite de vente), dans le cadre du panier 100% Santé ainsi que les prestations et équipements inclus dans le panier de soins 100% Santé optique. Les bénéficiaires de la CMU-c<sup>1</sup> pourront en bénéficier aux mêmes tarifs que les autres assurés, dès le 1<sup>er</sup> janvier 2020.

Par ailleurs, il sera obligatoire dès le 1<sup>er</sup> janvier 2020 pour les opticiens, de réaliser un devis normé proposant une offre 100% Santé.

#### Un montant total allant de 95 € à 265 € pour un équipement 100% Santé unifocal ou allant de 180 € à 370 € pour un équipement 100% Santé de verres progressifs

Pour un équipement 100% Santé comportant montures et verres, dans le cas d'un patient avec une faible correction, le tarif maximal des lunettes sera à 95 euros, dont 30 euros de monture pour des verres unifocaux ou de 180 euros pour un équipement avec des verres progressifs. Le remboursement de l'assuré sera pris en charge à 100% par l'assurance maladie et la complémentaire. Par ailleurs, le tarif maximal de l'équipement 100% Santé sera de 265 euros dans le cas d'une très forte correction avec des verres unifocaux et de 370 euros avec des verres progressifs.

#### Un « panachage » possible entre les équipements du panier 100% Santé optique et les autres

Le patient aura également la possibilité de « panacher » l'équipement optique qu'il souhaite acquérir, c'est-à-dire de choisir des verres sans reste à charge et une monture en dehors du panier 100% Santé et inversement. Celle-ci lui sera remboursée dans les conditions prévues par son contrat d'assurance complémentaire, dans la limite de 100 euros et avec un possible reste à charge choisi.

<sup>1</sup> CMU-c : couverture maladie universelle complémentaire attribuée sous condition de revenus.

## Annexe 1 - La réforme « 100% santé » optique (2/2)

### Un renouvellement de la prise en charge amélioré

La périodicité minimale du renouvellement de la prise en charge d'un équipement complet (une monture et 2 verres) est fixée à 2 ans pour les adultes et les enfants de 16 ans et plus et 1 an pour les enfants de moins de 16 ans. Un renouvellement anticipé des verres et de la monture sera possible dès 1 an en cas de dégradation de la vue dans des conditions fixées par la nomenclature. De même, la prise en charge des verres et de la monture pourra être renouvelée sans délai dans certaines situations médicales particulières (glaucome, DMLA, etc.).

### **Une prestation d'adaptation de la correction visuelle**

L'opticien pourra adapter la prescription médicale de verre correcteur, après réalisation d'un examen de la réfraction, en cas de renouvellement par l'opticien d'une ordonnance, dans les mêmes conditions qu'aujourd'hui. Cette prestation pourra désormais être valorisée à un prix maximal de 10 euros :

- Lorsqu'un équipement 100% Santé sera choisi, cette prestation sera intégralement prise en charge par la combinaison de la Sécurité sociale et des contrats responsables ;
- Lorsqu'un autre équipement sera choisi, la prise en charge par la Sécurité sociale sera abaissée et il n'y aura pas d'obligation de couverture intégrale par les contrats responsables.

### Une prestation spécifique à l'appairage des verres

Dans les cas où un patient aurait besoin d'une paire de lunettes avec deux types de verres 100% Santé différents (indice réfraction différent ou type de verres différents), une prestation d'appairage des verres pourra être nécessaire dans un but esthétique et d'équilibrage de la monture.

Cette prestation spécifique pourra alors être facturée par l'opticien. Cette prestation connaît un prix limite de vente qui varie, selon le niveau d'appairage à réaliser, de 5 à 15 euros. Lorsqu'un équipement 100% Santé sera choisi, cette prestation sera intégralement prise en charge.

### **Ce qui va changer pour les professionnels de santé**

Lors des consultations, les ophtalmologistes et les orthoptistes pourront sensibiliser leurs patients à l'offre 100% Santé en leur précisant l'existence des différents équipements disponibles et rappeler l'importance d'une bonne vision, et cela sans attendre.

Source : [solidarites-sante.gouv.fr](http://solidarites-sante.gouv.fr)

## Annexe 2 - Extrait de l'arrêté du 3 décembre 2018 portant modification des modalités de prise en charge d'optique médicale

### *[...] X.2. - Suivi de la qualité des équipements et de la prestation*

Une enquête permettant de suivre la qualité des équipements et de la prestation délivrée par l'opticien-lunetier est réalisée après la délivrance de chaque équipement. Les modalités de réalisation de ce questionnaire sont fixées par arrêté.

Source : *Légifrance- JORF* du 13/12/18

**Annexe 3 - Bilans fonctionnels de monsieur Dulac (en K€)**

<b>Emplois stables</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Ressources stables</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Immobilisations	209	207	Capitaux propres	248	246
<b>Actif circulant</b>			<b>Passif circulant</b>		
Stocks	127	192	Fournisseurs	57	80
Créances clients	15	15	Dettes fiscales	59	66
<b>Trésorerie active</b>	13	4	<b>Trésorerie passive</b>	0	26
<b>TOTAL</b>	364	418	<b>TOTAL</b>	364	418

**Annexe 4 - Données chiffrées de monsieur Dulac (en K€)**

	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Chiffre d'affaires HT</b>	750	657
<b>Achats HT</b>	285	345

Les ratios suivants ont été calculés pour 2018 :

- Rotation des stocks = 162 jours ;
- Délai crédit clients = 6 jours ;
- Délai crédit fournisseurs = 60 jours.

**Annexe 5 - Financement par emprunt**

- Valeur de la meule : 30 000 euros TTC (TVA 20 %) ;
- Financement de la meule par un emprunt bancaire à hauteur de 80 % de l'investissement HT ;
- Souscription de l'emprunt : le 1<sup>er</sup> janvier 2020 ;
- 1<sup>ère</sup> annuité d'amortissement de l'emprunt versée le 1<sup>er</sup> janvier 2021 ;
- Remboursement sur 5 ans par annuités constantes ;
- Taux d'intérêt annuel : 3.5 %.

*Rappel : annuité =  $Co \times i / [1 - (1+i)^{-n}]$*



## Annexe 6 - RGPD : la fin de la tolérance annoncée par la CNIL

La CNIL avait souhaité laisser une période de transition entre l'ancienne législation et les nouvelles règles issues du RGPD, (règlement général sur la protection des données), entré en vigueur dans le droit français le 25 mai 2018. Elle s'était ainsi abstenue de sanctionner le non-respect des obligations nouvelles du RGPD afin de « permettre aux responsables de traitement de comprendre et d'assimiler progressivement les exigences du RGPD ».

Mais ce temps-là est bel et bien fini. Sur son site Internet, la CNIL annonce que désormais elle « vérifiera pleinement le respect des nouvelles obligations et nouveaux droits issus du RGPD » (analyse d'impact, portabilité des données, etc.) et « tirera, au besoin, toutes les conséquences en cas de constatation de manquements ».

La CNIL va notamment vérifier que les droits des personnes sont bien respectés, qu'il s'agisse des droits déjà existants dans la loi Informatique et Libertés ou des nouvelles obligations issues du RGPD comme le droit à la portabilité des données.

Source : *Éditions-tissot.fr*, avril 2019

## Annexe 7 - Données personnelles : la CNIL condamne Google à une amende record de 50 millions d'euros

*Le gendarme français de la vie privée reproche au géant américain de ne pas informer assez clairement ses utilisateurs.*

Isabelle Falque-Pierrotin, la présidente de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL), a vu l'institution qu'elle dirige depuis plus de sept ans condamner lundi 21 janvier, l'entreprise américaine Google à une amende record de 50 millions d'euros. En cause, sa politique de gestion des données personnelles en France.

Cette condamnation intervient après les plaintes collectives, qui ont fédéré plus de 10 000 signataires, déposées devant la CNIL par les associations None of Your Business et La Quadrature du Net (QDN), alors que le règlement européen pour la protection des données (RGPD) venait tout juste d'entrer en vigueur en Europe, le 25 mai 2018. Un texte censé permettre aux citoyens européens de conserver la maîtrise de leurs données personnelles, notamment face aux géants du numérique, qui comme Google, les utilisent à des fins commerciales.

Dans sa décision, la CNIL estime que ce droit n'a pas été respecté. Si les utilisateurs des services de Google se voient bien demander leur consentement à l'utilisation de leurs données personnelles – ce qu'exige le RGPD –, ils ne sont « pas en mesure de comprendre l'ampleur des traitements mis en place par Google. Or, ces traitements sont particulièrement massifs et intrusifs », estime la CNIL, en référence à la galaxie des services proposés par le groupe : Google Search, YouTube, Google Maps, Play Store, Google Photos [...].

Elle reproche aussi au géant américain de forcer la main des utilisateurs, en proposant par défaut d'accepter le partage de leurs données. Enfin, alors qu'un accord spécifique pour chaque traitement devrait être proposé, la CNIL accuse Google de contraindre les utilisateurs à « consentir en bloc pour toutes les finalités poursuivies par Google ». Autant de raisons qui l'ont poussée à infliger cette sanction exemplaire pour des manquements qu'elle considère comme « graves ».

Malgré cette victoire, les plaignants restent sur leur faim. La QDN est ainsi déçue du niveau de l'amende, puisque le RGPD permet d'infliger une pénalité allant jusqu'à 4 % du chiffre d'affaires de l'entreprise condamnée. Celui-ci s'élevait, en 2017, à 110 milliards de dollars (97 milliards d'euros) pour Alphabet, la maison mère de Google.

Pour Mathias Moulin, directeur de la protection des droits et des sanctions à la CNIL, cette décision souligne en tout cas les mérites de la nouvelle législation : « Aujourd'hui, la CNIL a un pouvoir d'action sans équivalent par rapport au passé [les amendes étaient plafonnées à 3 millions d'euros], de même que les citoyens, qui ont des droits étendus. »

Source : *Le Monde*, Janvier 2019

<b>BTS OPTICIEN LUNETIER</b>		<b>Session 2020</b>
<b>U3 - ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE</b>	<b>Code : OLECO</b>	<b>Page 9 / 10</b>

**Article L34-5**

Est interdite la prospection directe au moyen d'un automate d'appel, d'un télécopieur ou d'un courrier électronique utilisant, sous quelque forme que ce soit, les coordonnées d'une personne physique qui n'a pas exprimé son consentement préalable à recevoir des prospections directes par ce moyen (...).

Constitue une prospection directe l'envoi de tout message destiné à promouvoir directement ou indirectement, des biens, des services ou l'image d'une personne vendant des biens ou fournissant des services.

Toutefois, la prospection directe, par courrier électronique est autorisée si les coordonnées du destinataire ont été recueillies directement auprès de lui, dans le respect des dispositions de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, à l'occasion d'une vente ou d'une prestation de services, si la prospection directe concerne des produits ou services analogues fournis par la même personne physique ou morale et si le destinataire se voit offrir, de manière expresse et dénuée d'ambiguïté, la possibilité de s'opposer sans frais, (hormis ceux liés à la transmission du refus) et de manière simple, à l'utilisation de ses coordonnées lorsque celles-ci sont recueillies et chaque fois qu'un courrier électronique de prospection lui est adressé [...].

La Commission nationale de l'informatique et des libertés veille, pour ce qui concerne la prospection directe utilisant les coordonnées d'une personne physique, au respect des dispositions du présent article en utilisant les compétences qui lui sont reconnues par la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 précitée. À cette fin, elle peut notamment recevoir, par tous moyens, les plaintes relatives aux infractions aux dispositions du présent article.