

BTS OPTICIEN-LUNETIER

ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE – U3

Session 2022

—————
Durée : 3 heures
Coefficient : 5
—————

Matériel autorisé :

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la 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 13 pages, numérotées de 1/13 à 13/13.

BTS OPTICIEN-LUNETIER		Session 2022
U3 - Économie et gestion de l'entreprise	Code : 22OLECO	Page 1/13

SOMMAIRE

Liste des annexes

Annexe 1 - Données chiffrées de la commune d'Étretat et de l'arrondissement du Havre ... 7/8	
Annexe 2 - Optique à domicile : un « segment » à développer ?..... 9	9
Annexe 3 - Concurrence dans la zone de chalandise..... 10	10
Annexe 4 - Résultats de l'enquête réalisée pour déterminer le prix psychologique d'une monture conçue à partir de matières recyclées 11	11
Annexe 5 - Informations sur l'emprunt 12	12
Annexe 6 - Étude prévisionnelle du projet d'optique à domicile 12	12
Annexe 7 - Extrait de l'arrêt de la Cour de Cassation, Chambre sociale du 22 février 2000. 13	13
Annexe 8 - Horaires et contrat de travail..... 13	13

BARÈME INDICATIF SUR 100 POINTS

Dossier 1 - La stratégie commerciale du projet d'optique à domicile	35 points
Dossier 2 - Aspects comptables et financiers du projet d'optique à domicile	35 points
Dossier 3 - Aspects juridiques du projet d'optique à domicile	25 points
Forme (présentation, orthographe).	5 points

« Optique à domicile Leblanc »

Monsieur Leblanc, titulaire du BTS Opticien Lunetier et d'un certificat de qualification professionnelle « Responsable technique de magasin », a occupé pendant 15 ans la fonction de dirigeant salarié d'un magasin d'optique indépendant, situé au Havre.

En 2015, il a créé son entreprise avec un capital social de 20 000 euros, sous la forme juridique d'une EURL. Il a ouvert son propre magasin « Étretat Optique » dans la petite ville très touristique D'Étretat en Normandie. Elle est située dans l'arrondissement du Havre. Étretat Optique emploie 2 salariés en CDI dont Arsène qui est titulaire du BTS Opticien Lunetier. Le magasin est ouvert toute l'année, soit 360 jours.

Aujourd'hui monsieur Leblanc envisage de développer une activité d'optique à domicile à raison d'une à deux journées par semaine. Il sait en effet que l'optique à domicile est en plein essor et peut être une perspective de développement intéressante mais il n'est actuellement pas en mesure de s'y consacrer à temps plein.

Plusieurs raisons président à ce projet et notamment l'évolution des besoins de la population. En effet, la campagne normande, qu'il connaît bien, compte de nombreux villages et hameaux dénués de tous commerces et la population vieillissante est obligée de parcourir de nombreux kilomètres pour se rendre chez un ophtalmologiste ou un opticien. Il connaît par ailleurs la difficulté pour certains actifs de trouver le temps de se rendre chez un opticien.

Avant de s'engager dans un tel projet, monsieur Leblanc vous sollicite pour l'aider à apprécier l'opportunité de développer une activité d'optique à domicile.

DOSSIER 1 - La stratégie commerciale du projet d'optique à domicile

(Annexes 1 à 4)

35 points

Pour débiter l'analyse de son projet, monsieur Leblanc souhaite réfléchir à la stratégie commerciale envisageable. Il dispose notamment d'une enquête sur l'optique à domicile réalisée par une revue professionnelle ainsi que des données démographiques de l'INSEE sur la ville d'Étretat et sur l'arrondissement du Havre. Ces informations pourront lui permettre de disposer d'une représentation de la situation de son marché potentiel.

- 1.1. **Justifier** en quoi la mise en place d'un service d'optique à domicile dans la commune d'Étretat présente des opportunités.
- 1.2. **Présenter** quatre intérêts commerciaux pour « Étretat Optique » de développer une activité d'optique à domicile.

Pour poursuivre sa démarche d'investigation, monsieur Leblanc réfléchit au plan de marchéage de ce service d'optique à domicile. Il envisage de proposer une large gamme de produits mais s'interroge sur la composition de l'assortiment qu'il pourrait présenter à ses clients. De plus, soucieux de la qualité, il pense qu'il est préférable de privilégier des fournisseurs de montures et de verres et hésite entre ceux disposant d'un label Origine France Garantie (OFG) ou faisant apparaître le marquage *Made in France*.

1.3. **Énoncer** 2 arguments qui justifient le choix de proposer une gamme large de montures.

1.4. **Conseiller** monsieur Leblanc sur la solution à privilégier entre le label OFG et le *Made in France*. **Justifier** votre réponse.

Dans le cadre de son activité en magasin, il a évoqué son projet avec l'un de ses fournisseurs et notamment sa volonté de privilégier des montures de qualité. Ce dernier lui a donc conseillé de proposer une collection de montures à base de matières recyclées. Elles répondent en effet aux exigences actuelles des porteurs et concilient qualité et valeurs éco-responsables. Monsieur Leblanc est séduit par l'idée mais s'interroge sur le prix de vente acceptable pour le client. Il décide d'effectuer un sondage auprès de clients potentiels.

1.5. **Déterminer** le prix de vente psychologique en présentant vos calculs dans un tableau.

1.6. **Présenter** trois limites de cette méthode de fixation des prix.

Le service d'optique à domicile étant encore peu développé, monsieur Leblanc est conscient qu'un plan de communication efficace est indispensable à la réussite du lancement de sa nouvelle activité. Fêru de nouvelles technologies, il souhaiterait mettre l'accent sur la communication numérique pour faire connaître son projet. À ce titre, il est déjà présent sur plusieurs réseaux sociaux, dont Facebook et Instagram et utilise régulièrement l'e-mailing.

1.7. **Présenter** deux avantages et deux inconvénients de cette communication numérique dans le cadre du lancement de son service d'optique à domicile.

1.8. **Proposer** deux actions de communication complémentaires pour remédier aux limites de cette communication numérique. **Justifier** vos propositions.

DOSSIER 2 - Aspects comptables et financiers du projet d'optique à domicile
(Annexes 5 et 6)
35 points

À la suite de cette réflexion sur la stratégie commerciale, monsieur Leblanc souhaite se pencher sur les aspects comptables et financiers de ce projet.

La mise en œuvre du service d'optique à domicile nécessiterait en effet l'acquisition d'une marmotte pour une valeur de 950 euros HT. Il devra en outre acquérir un véhicule commercial et du matériel divers, pour une valeur globale de 25 000 euros HT.

Conseillé par la Chambre de Commerce et d'Industrie Seine Estuaire, il confie à une association locale l'étude du financement de son projet. Celle-ci propose 2 options à Monsieur Leblanc : emprunter 25 000 euros auprès d'une banque ou recourir au crédit-bail.

2.1. **Énoncer** 2 avantages et 2 inconvénients pour chacune de ces solutions de financement.

monsieur Leblanc choisit finalement de contracter un emprunt auprès de sa banque.

2.2. **Dresser** le plan de remboursement de l'emprunt (arrondir les résultats à l'entier le plus proche).

2.3. **Indiquer** les incidences de l'emprunt sur le bilan comptable et le compte de résultat.

monsieur Leblanc vous demande désormais d'apprécier la rentabilité du service qu'il envisage de mettre en place.

2.4. **Présenter** les calculs permettant d'obtenir à la fin de l'année 2023 les flux nets de trésorerie actualisés.

2.5. **Calculer** la Valeur Actuelle Nette (VAN).

2.6. **Présenter** le compte de résultat différentiel pour l'année 2023.

2.7. **Calculer** le seuil de rentabilité en valeur pour l'année 2023

2.8. **Déterminer** le point mort pour 2023.

2.9. **Conclure** sur les différents résultats obtenus et sur la pertinence de développer cette activité d'opticien à domicile.

DOSSIER 3 - Aspects juridiques du projet d'optique à domicile

(Annexes 7 et 8)

25 points

Grâce à l'ensemble de ces études, monsieur Leblanc décide de s'engager dans ce projet. Il est cependant conscient du surcroît de travail que va impliquer le développement de l'activité d'optique à domicile.

Son épouse, également opticienne, se propose de travailler à ses côtés sur le point de vente.

3.1. **Présenter** les différents statuts sociaux auxquels madame Leblanc pourrait actuellement prétendre en tant que conjointe.

Après concertation entre les époux, madame Leblanc décide de s'associer à son mari.

3.2. **Expliquer** l'impact de cette décision sur le statut juridique de Étretat Optique.

3.3. **Proposer** un statut juridique adapté à ce projet en justifiant votre réponse.

Durant les premiers mois, monsieur Leblanc assurera lui-même les déplacements à domicile ce qui impliquera qu'Arsène, l'un de ses salariés, soit présent dès 8h30 dans le point de vente pour préparer l'ouverture du magasin (au lieu de 9h30 actuellement).

Son contrat de travail actuel ne comporte aucune mention explicite sur ses horaires journaliers. Seule la durée hebdomadaire de 35 heures et le fait qu'Arsène travaille du lundi au samedi y sont mentionnés.

Lors d'un entretien, monsieur Leblanc informe son salarié de ce projet de changement d'horaires. Ce dernier exprime son désaccord bien que cette nouvelle organisation n'ait aucune incidence sur sa durée de travail hebdomadaire ni sur ses jours de présence.

3.4. **Expliquer** à monsieur Leblanc s'il est en droit d'imposer ces nouveaux horaires de travail à Arsène.

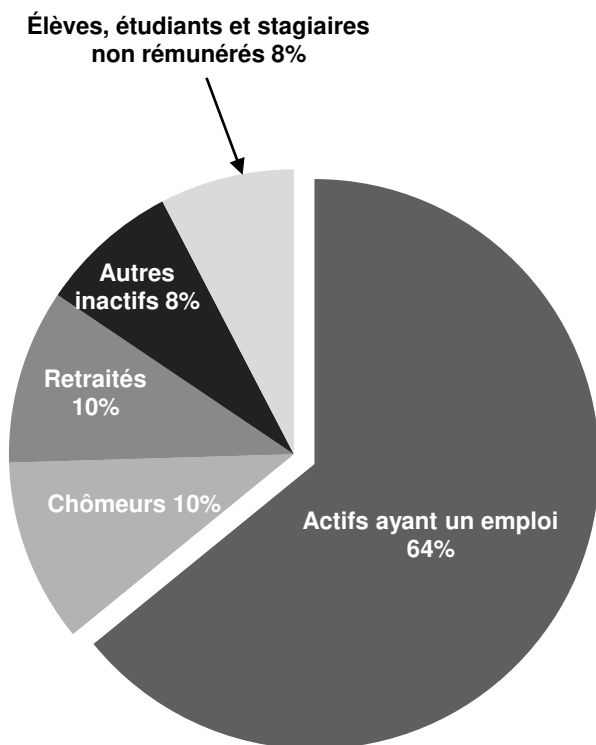
3.5. **Indiquer** la juridiction compétente en cas de désaccord persistant entre Arsène et monsieur Leblanc. **Justifier** votre réponse.

Annexe 1 – Données chiffrées de la commune d'Étretat et de l'arrondissement du Havre

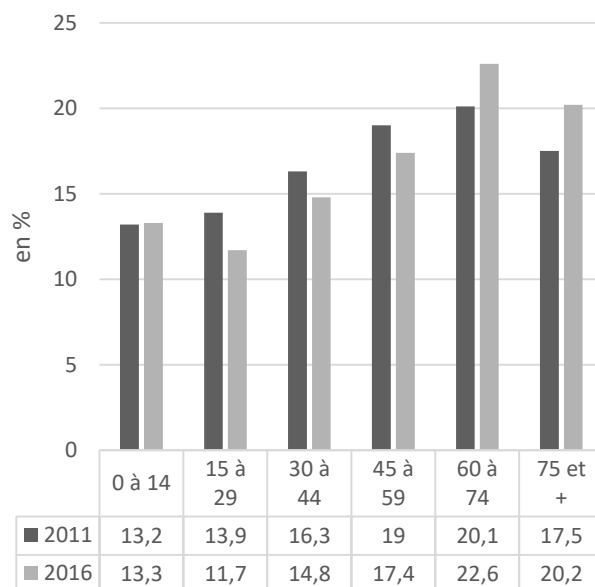
Population	Arrondissement	Étretat
Population en 2018	380 307	1 291 habitants
Variation de la population : taux annuel moyen entre 2011 et 2018, en %	-	- 2,2
Nombre de ménages en 2018	112 075	662
Naissances domiciliées en 2019	-	3
Décès domiciliés en 2019	-	30
Nombre total de logements en 2018	-	1381
Part des résidences principales en 2018, en %	-	48
Part des résidences secondaires (y compris les logements occasionnels) en 2018, en %	-	44,8
Part des logements vacants en 2018, en %	-	7,2
Taux de chômage des 15 à 64 ans en 2016, en %	-	13,9

Source : d'après l'Insee, 2021

Population de la commune d'Étretat de 15 à 64 ans par type d'activité

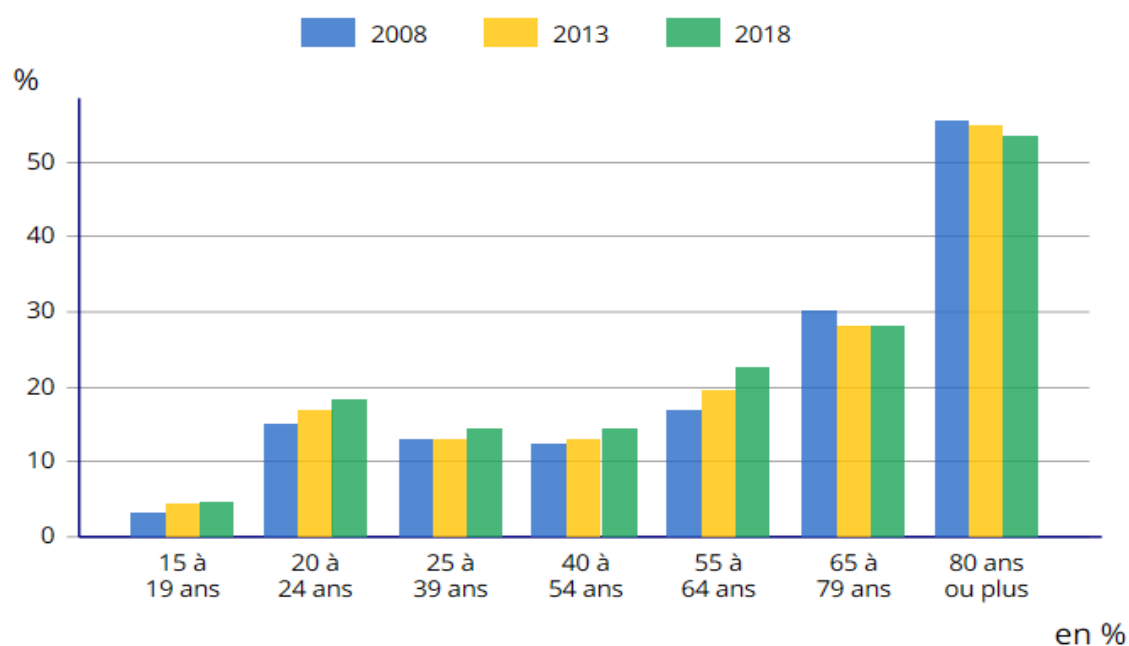


Population d'Étretat par tranches d'âges



Source : d'après l'Insee, 2021

Personnes vivant seules dans l'arrondissement du Havre selon l'âge



Sources : Insee, RP2008, RP2013 et RP2018, exploitations principales, géographie au 01/01/2021).

Ménages selon la catégorie socioprofessionnelle de la personne de référence en 2018

	Nombre de ménages	%	Population des ménages	%
Ensemble	172 075	100,0	380 307	100,0
Agriculteurs exploitants	853	0,5	2 464	0,6
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	5 073	2,9	13 646	3,6
Cadres et professions intellectuelles supérieures	12 708	7,4	33 249	8,7
Professions intermédiaires	26 953	15,7	69 519	18,3
Employés	29 543	17,2	72 731	19,1
Ouvriers	31 302	18,2	84 682	22,3
Retraités	53 695	31,2	83 360	21,9
Autres personnes sans activité professionnelle	11 947	6,9	20 656	5,4

Source : Insee, RP2018 exploitation complémentaire, géographie au 01/01/2021.

Annexe 2 - Optique à domicile : un « segment » à développer ?

Pour répondre à de nouveaux besoins (évolution des modes de consommation, vieillissement de la population, etc.), les initiatives d'opticiens à domicile se sont multipliées ces 5 dernières années, qu'elles soient individuelles ou partie intégrante de stratégies d'enseignes. L'optique à domicile, comme d'autres « services », est dans l'air du temps, favorisée de surcroît par les changements réglementaires. Mais « sortir du seul cadre du magasin » est-il pour autant un levier de croissance ? [...]

Une réponse à de nouveaux besoins...

Les plus de 60 ans seront 22,6 millions d'ici 2040. Pour cette population aux besoins visuels croissants et qui affronte bien souvent des problématiques de mobilité, l'optique à domicile permet un accès facilité aux équipements. Au-delà, dans tous les secteurs, on voit se développer des services à domicile : le magasin physique a cessé d'être le seul lieu d'achat. « Même si le magasin reste central, l'opticien doit sortir du seul cadre du point de vente pour s'adapter à toutes ces évolutions », déclare Yves Guénin, secrétaire général d'Optic 2000.

... et à une évolution de la filière

Les changements réglementaires récents et en cours ouvrent de nouvelles voies pour l'exercice du métier d'opticien et dynamisent ce segment de marché. Après les lois Hamon et Macron, le décret « Opticiens » de 2016 a reconnu cette pratique de l'optique à domicile. Et votée en janvier dernier, une loi autorise les opticiens, à titre expérimental dans 4 régions et pour une durée de 3 ans, à pratiquer des examens de vue en EHPAD dans le cadre d'un renouvellement d'équipement. De manière plus générale, la réforme en cours [...] des modes d'exercice du métier va renforcer le statut de l'opticien et conduire à de nouvelles délégations de tâches. Un appel d'air indéniable pour le développement de l'optique à domicile.

Un service de proximité ou une affaire de spécialistes ?

Exercer hors magasin n'est pas seulement un service supplémentaire proposé aux clients et ne se résume pas à « déplacer » son activité hors du point de vente. Compte tenu de la population concernée, très majoritairement âgée, l'optique à domicile impose une démarche normée et des protocoles d'intervention pour une pratique sécurisée : crédibilité auprès de tous les intervenants (médecins, personnels soignants, aidants, acteurs de la dépendance...), de la famille, approche rigoureuse de professionnel de santé... C'est ce à quoi s'attachent les enseignes et centrales qui investissent ce créneau. [...]

Est-ce rentable ?

L'optique à domicile doit être appréhendée avant tout comme un service. Difficile, dès lors, d'évaluer stricto sensu sa rentabilité. Compte tenu de l'âge de la grande majorité de la clientèle, les paniers moyens correspondent à la moyenne du marché ou se situent légèrement en-dessous [...]. Au-delà, cette activité a pour avantage de valoriser les compétences de l'opticien : un professionnel de santé qui facilite l'accès aux soins visuels, un acteur utile socialement grâce à ce service de proximité. Et peut dynamiser en retour l'activité en magasin en drainant de nouveaux clients sur le point de vente. Un investissement à ne pas ignorer dans le contexte actuel du marché

Extrait d'une interview de Rémy Meyer, Binda Opticiens – Optic 2000, Mulhouse (68)

« Je propose cette démarche de services depuis plusieurs années. J'estime qu'il faut aller chercher le client là où il se trouve, c'est une corde désormais nécessaire à notre arc. Cette démarche s'adresse initialement à 4 cibles : personnes âgées ou à mobilité réduite, mères avec enfants, clients qui n'ont pas le temps de se déplacer. En réalité, elle répond surtout à des problématiques de mobilité chez les personnes âgées, même si on touche, ces derniers mois, d'autres types de clients » [...]

Source : bien Vu – N° 281 – Octobre 2019

BTS OPTICIEN-LUNETIER		Session 2022
U3 - Économie et gestion de l'entreprise	Code : 22OLECO	Page 9/13

Annexe 3 - Concurrence dans la zone de chalandise



Légende :

- zone blanche : jusqu'à 10 minutes à pied ;
- zone grisée foncée : jusqu'à 15 minutes en voiture ;
- zone grisée claire : Jusqu'à 30 minutes en voiture.

Source : <https://www.oalley.fr/app/map/36dac>

Principales villes de l'arrondissement du Havre	Magasins d'optique
Criquetot l'Esneval	Envie de Voir Opticien
Étretat	Optique de l'Aiguille Creuse
Fécamp	Optique Fécampoise / Opticiens Krys / Optic 2000 / Écouter Voir / Atol / HANS ANDERS OPTIVISION / DM Vision / Alain Afflelou
Goderville	De Vue À L'Ouie
Gonneville la Mallet	Optique Vision Gonnevile
Montivilliers	Optique Boiffier / Écouter Voir / Gravelines Optique / Opticien Générale d'Optique / Atol (fait optique à domicile) / L'opticien / Opticiens Krys
Octeville-sur Mer	Optical Center (fait optique à domicile) / Atol (fait optique à domicile)

Source : <https://www.pagesjaunes.fr/carte/>

Annexe 4 - Résultats de l'enquête réalisée pour déterminer le prix psychologique d'une monture conçue à partir de matières recyclées

Question 1 : au-dessus de quel prix jugez-vous cette monture trop chère (prix excessif) ?

Question 2 : en dessous de quel prix jugez-vous cette monture de mauvaise qualité (prix trop bas) ?

Prix TTC en euros d'une monture	Nombre de réponses à Q.1 « prix excessif »	Nombre de réponses à Q.2 « mauvaise qualité »
90	0	27
120	0	35
150	0	17
180	3	13
210	7	8
240	10	0
270	12	0
300	19	0
330	26	0
360	23	0
Total	100 réponses	100 réponses

Source : les auteurs pour le besoin du sujet

Annexe 5 - Informations sur l'emprunt

- Emprunt de 25 000 € auprès d'une banque régionale.
- Remboursement par annuités constantes.
- Durée : 3 ans.
- Taux d'intérêt annuel : 2 %.
- Première annuité : le 31/12/2023.

Calcul de l'annuité constante : $C0 \times i / [1 - (1+i)^{-n}]$

Source : les auteurs pour le besoin du sujet

Annexe 6 - Étude prévisionnelle du projet d'optique à domicile (en euros)

Éléments	Début 2023	Fin 2023	Fin 2024	Fin 2025
Encaissement emprunt	25 000			
Décaissement investissement	- 25 950			
Chiffre d'affaires		60 000	90 000	120 000
Achats de marchandises		21 000	31 500	42 000
Charges diverses*		28 450	30 200	32 700
DAP		8 600	8 600	8 600
Intérêts d'emprunt		500	337	170
Résultat avant impôt		1 450	19 363	36 530
IS		217	2 904	5 479
Résultat après impôt		1 233	16 459	31 051
DAP		8 600	8 600	8 600
Remboursement de l'emprunt		8 169	8 332	8 499
Valeur résiduelle				150
FNT		1 664	16 727	31 152
FNT actualisés **	- 950	1 585	15 172	26 910

*Charges diverses : ces charges diverses sont intégralement des charges fixes

** FNT actualisés : taux d'actualisation retenu de 5 %

Source : les auteurs pour le besoin du sujet

**Annexe 7 - Extrait de l'arrêt de la Cour de Cassation, Chambre sociale, du
22 février 2000**

**RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS**

Sur le moyen unique :

Attendu que Mme X..., au service du docteur Y... puis de la SCP Cabinet de pneumologie des docteurs Y..., Darneau, Ravier et Lombard depuis le 3 février 1983 en qualité de secrétaire médicale, a été licenciée le 11 décembre 1995 pour avoir refusé le changement d'horaire de travail ; qu'elle reproche à l'arrêt attaqué (Dijon, 27 mai 1997) de la débouter de sa demande d'indemnité pour licenciement sans cause réelle et sérieuse, alors, selon le moyen, que son refus du changement d'horaire ne pouvait justifier le licenciement, s'agissant d'une modification du contrat de travail et d'une mesure discriminatoire qu'elle était en droit de refuser ;

Mais attendu, d'abord, que le changement d'horaire consistant dans une nouvelle répartition de l'horaire au sein de la journée, alors que la durée du travail et la rémunération restent identiques, constitue un simple changement des conditions de travail relevant du pouvoir de direction du chef d'entreprise et non une modification du contrat de travail.

[...]

PAR CES MOTIFS :

REJETTE le pourvoi.

Source : légifrance.fr

Annexe 8 - Horaires et contrat de travail

Lorsque le contrat de travail comporte des dispositions explicites sur les horaires : dans ce cas, l'employeur ne pourra modifier unilatéralement l'horaire prévu au contrat, sans l'accord exprès du salarié (Soc., 9 mars 2005, n° 03-41.715, Soc., 10 avril 2019, n° 17-28.427).

Si rien n'est précisé dans le contrat de travail et que rien ne laisse apparaître que l'horaire de travail est un élément essentiel du contrat de travail, l'employeur pourra, sous réserve de ne pas porter une atteinte excessive et injustifiée au droit du salarié, modifier les horaires de travail de celui-ci (Soc., 14 décembre 2016, n° 15-21.363)

Source : <https://www.cabinet-vanneau.fr>, le 21/02/20