

# BTS OPTICIEN LUNETIER

## ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Session 2007

\_\_\_\_\_

Durée : 3 heures  
Coefficient : 5

\_\_\_\_\_

**Matériel autorisé :**

Calculatrice selon circulaire N°99-186 du 16/11/1999.

**Aucun document autorisé.**

**Annexes:**

**Annexe 1 :** «La vente d'un fonds de commerce » ..... page 5  
**Annexe 2 :** Informations comptables ..... page 6  
**Annexe 3:** Le marché martiniquais .....pages 7 et 8  
**Annexe 4 :** «Adhérer à la convention des opticiens » ..... page 9  
**Annexe 5 :** «S'installer en centre commercial » ..... page 10

**Document à rendre avec la copie :**

**Document A :** prix psychologique .....page 11/11

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 11 pages numérotées de 1/11 à 11/11.

BTS OPTICIEN-LUNETIER		Session 2007
Économie et gestion de l'entreprise	Code : OLECO	Page : 1/11

Mlle Maitrel est employée depuis 10 ans dans le magasin d'optique de M. Louis à Fort-de-France (Martinique). Elle vient d'obtenir, par la voie de la formation continue, son diplôme d'opticien lunetier. Depuis plusieurs années, elle envisage d'être un jour propriétaire de son magasin. Grâce aux économies qu'elle a accumulées, cette opportunité lui est maintenant offerte. Elle souhaite le faire seule ou avec un associé.

Cependant, elle hésite entre deux projets et souhaiterait que vous l'aidiez dans sa prise de décision :

- Le projet 1 consiste à racheter un fonds existant au centre de Fort-de-France. Il s'agit du magasin d'un opticien indépendant.

<p><u>Annonce</u> : vend fonds de commerce d'optique Situé en plein centre ville, stock 700 montures Atelier neuf. Clientèle fidèle. Valeur : 180 000 euros Contacter Mr Adin</p>
---

- Le projet 2 consiste à saisir un bail d'une cellule encore vide d'un centre commercial qui s'agrandit, dans la zone industrielle dynamique du Lamentin, en périphérie de Fort-de-France.

<p>Centre commercial « la Galléria », zone de la Jambette, Lamentin ; Cellule 120 ; 90 m<sup>2</sup> (surface de vente 75 m<sup>2</sup>, atelier 15 m<sup>2</sup>) ; bail à partir de janvier 2008</p>
--

Ces deux dossiers soulèvent chacun des difficultés spécifiques de nature commerciale, juridique et financière .

## **PROJET 1 : RACHAT D'UN FONDS EXISTANT (10 points)**

### **Aspects juridiques et comptables**

Mlle Maitrel sait que la reprise d'un fonds de commerce pose toujours la question de sa valeur (prix de vente) ainsi que de son contenu (objet de la vente). Pour répondre aux questions suivantes vous vous aiderez des ANNEXES 1 et 2 (page 5 et 6).

I-1- Pour s'approcher du « vrai prix », une analyse de la rentabilité et de l'équilibre financier de l'affaire est impérative. Mlle Maitrel se pose plusieurs questions précises à ce sujet. Elle se soucie notamment de la correspondance entre les chiffres du bilan et ceux du compte de résultat. Veuillez répondre à ses questions qui figurent dans l'ANNEXE 2 (page 6).

**I-2-** Par sécurité, Mlle Maitrel vous demande de résoudre sur le problème suivant :

Si après la cession, il s'avère que l'activité commerciale ne correspond pas au chiffre d'affaires contractuellement annoncé par le vendeur,

1) Quels types d'actions juridiques pourrait tenter Mlle Maitrel afin de remettre en cause cette vente ?

2) A quelles conditions peut-elle le faire ? Que pourra-t-elle obtenir ?

**I-3-** Mlle Maitrel, qui considère que le salarié ne fait pas partie du fonds, renoncerait à le « réembaucher » (selon ses propos). Que pensez-vous de l'interprétation de Mlle Maitrel ? Un licenciement serait-il préférable ? Argumentez votre réponse.

### **Aspects commerciaux**

**I-4-** Quelles actions de communication commerciale pourraient être mises en œuvre pour informer du changement de propriétaire (en considérant que Mlle Maitrel dispose d'un budget de 4000 euros) ?

**I-5-** Mlle Maitrel souhaiterait introduire des lunettes solaires plus originales dans l'assortiment de son futur magasin, pour se différencier de ses concurrents sur ce marché très porteur en Martinique. Elle voudrait toucher davantage les plus jeunes et aussi les nombreux touristes qui fréquentent l'île durant les vacances d'été et d'hiver. Elle réalise une étude pour déterminer le prix psychologique d'une « solaire créateur ».

- 1) Déterminez le prix psychologique à l'aide du **document A page 11** (à rendre avec la copie).
- 2) Commentez, puis vous indiquerez à Mlle Maitrel quelles sont les limites de cette méthode.

## **PROJET 2 : NOUVEAU BAIL DANS UN CENTRE COMMERCIAL (10 points)**

### **Aspects commerciaux et financiers**

**II-1-** Mlle Maitrel vous donne ci-dessous les chiffres relatifs à ce futur magasin :

<b>Charges d'exploitation annuelle au m<sup>2</sup> :</b> Valeur locative + Charges locatives : 600 euros <b>Charges de personnel :</b> 63 000 euros <b>Budget de communication :</b> 9 000 euros
--

<b>Investissements :</b> - Agencement : 750 euros au m <sup>2</sup> - Matériel : 27 000 euros
---

Par ailleurs, on vous informe que la marge commerciale représente 60 % du chiffre d'affaires. Les autres charges variables représentent 8% du chiffre d'affaires. <i>Il est précisé que les coûts relatifs au matériel et à l'agencement sont amortis sur 5 ans.</i>
---

- 1) Calculez le seuil de rentabilité du futur magasin. Qu'en pensez-vous ?
- 2) a) Indiquez à Mlle Maitrel quels sont les coûts supplémentaires générés

- par une installation en centre commercial.
- par une éventuelle adhésion à une enseigne à notoriété nationale.

b) Classez les en coûts fixes ou variables ? Quelle en serait l'incidence sur le seuil de rentabilité ?

**II-2-** Mlle Maitrel vous transmet les données relatives au marché martiniquais (ANNEXE 3 pages 7 et 8).

1) Calculez le chiffre d'affaires prévisionnel du magasin.

2) Mlle Maitrel vous demande de calculer la date à laquelle le seuil de rentabilité, calculé en question I-1, serait atteint. Son projet est-il viable ?

### **Aspects juridiques (annexes 4 et 5)**

**II-3-** Mlle Maitrel sait que l'activité d'opticien est réglementée. Elle vous demande de lui indiquer les principales démarches à réaliser relativement aux obligations de l'opticien en ce qui concerne l'installation et le fonctionnement de son futur magasin.

- 1) Par rapport à son installation, que devra-t-elle vérifier avant de s'engager avec le centre commercial ? Quelles seront ces démarches administratives en tant que futur propriétaire de magasin d'optique ?
- 2) Citez quelques unes de ses obligations liées à l'activité d'opticien après l'ouverture du magasin.

**II-4-** Mlle Maitrel s'interroge sur les contraintes spécifiques du bail en centre commercial, quelles sont ces contraintes ? Vous répondrez précisément à cette question en vous appuyant sur l'annexe 5.

## **ANNEXE 1 : LA VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE**

*www.ssp-noria.com (mise en ligne d'actes juridiques)*

### **RÈGLES DE VALIDITÉ**

#### **Consentement**

Comme tout contrat, la cession de fonds de commerce nécessite le consentement des parties (art. 1108 du Code civil).

Celui-ci n'est pas valable s'il est atteint par l'erreur, le dol, ou la violence (art. 1109 du Code civil.).

Il y a vice du consentement lorsque l'erreur est telle que, sans elle, l'acquéreur n'aurait pas contracté, mais la doctrine et la jurisprudence considèrent que l'erreur sur la valeur du fonds ne peut à elle seule fonder une action en nullité.

Toutefois, la nullité est encourue s'il y a eu des manœuvres dolosives de la part du vendeur ou une réticence dolosive du cédant. De plus, et en l'absence même de dol, le prix est susceptible d'être réduit en raison de la garantie des vices cachés due par le vendeur, sur le fondement de l'article 1641 du Code civil (« Le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus... »).

#### **Sanctions**

L'action en nullité doit être exercée dans l'année à compter du jour de la vente.

Malgré toute clause contraire le vendeur est tenu de la garantie de l'exactitude des énonciations relatives aux chiffres d'affaires et bénéfices commerciaux et de celles relatives aux conditions du bail.

La preuve de l'inexactitude incombe à l'acquéreur et peut résulter du caractère incertain des pièces comptables.

Il s'ensuit que l'acquéreur peut obtenir soit la nullité de la vente (en restituant le fonds et en se faisant restituer le prix), soit une réduction du prix, le tout comme en matière de garantie de vices cachés.

### **EFFETS DE LA CESSION**

#### **Bail**

Dès lors que la cession porte sur le droit au bail des locaux dans lesquels le fonds de commerce est exploité, l'acquéreur doit exécuter les obligations résultant de ce bail et, en particulier, acquitter le loyer.(...)

**Reprise du personnel** - L'acte de vente doit faire état de la liste du personnel repris par l'acquéreur du fonds de commerce du fait de la législation applicable.

En effet, l'article L. 122-12, alinéa 2 du Code du travail prévoit que « s'il survient une modification dans la situation juridique de l'employeur, notamment par succession, vente, fusion, transformation de fonds, mise en société, tous les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent entre le nouvel employeur et le personnel de l'entreprise ».

Cette disposition s'applique à tous les types de contrat de travail, dès lors que le cessionnaire poursuit une activité analogue avec persistance des mêmes possibilités d'emploi.

Sauf fraude tendant à faire échec aux dispositions de l'article L. 122-12 du Code du travail, l'employeur initial a le droit de licencier. Il a été jugé que, si les dispositions de l'alinéa 2 de l'article L. 122-12 du Code du travail ne font pas obstacle à des licenciements pouvant intervenir antérieurement à la cession de l'entreprise pour des raisons économiques ou techniques impliquant une suppression d'emploi, l'exigence formulée par l'éventuel acquéreur du licenciement d'un salarié employé dans l'entreprise transférée ne saurait constituer, pour le cédant, une cause légitime de rupture du contrat de travail de l'intéressé.

BTS OPTICIEN-LUNETIER	Session 2007
Économie et gestion de l'entreprise	Code : OLECO Page : 5/11

## **ANNEXE 2 : INFORMATIONS COMPTABLES**

**Bilan N-1 (en kilos euros)**

<b>ACTIF</b>		<b>PASSIF</b>	
Immobilisations (1)	250	Capitaux propres (2)	70
Actif circulant	180	Dettes (3)	360
<b>total</b>	<b>430</b>	<b>total</b>	<b>430</b>

(1) valeurs nettes (2) dont résultat (bénéfice): 60 (3) dont emprunts : 200

**Compte de résultat N-1 (en kilos euros)**

<b>CHARGES</b>		<b>PRODUITS</b>	
Charges d'exploitation	240	Produits d'exploitation	300
Charges financières	40	Produits financiers	20
Charges exceptionnelles	0	Produits exceptionnels	20
Résultat (bénéfice)	60		
<b>total</b>	<b>340</b>	<b>total</b>	<b>340</b>

**QUESTIONS : Répondez brièvement, mais en les justifiant, aux questions suivantes.**

### **Analyse de l'exploitation et du résultat :**

- 1- Elle constate des dettes d'un niveau élevé au bilan, elle vous demande si ce phénomène est également visible dans le compte de résultat. Si oui, dans quel compte? Sur quel solde intermédiaire de gestion y aura-t-il une incidence ?
- 2- Elle voudrait connaître la vraie valeur des stocks au jour de la vente (en cours d'année). Cette valeur est-elle identifiée au bilan? Comment peut-elle la trouver? Cette valeur aura-t-elle une incidence sur la valeur du fonds ?
- 3- Elle souhaite par ailleurs analyser le montant des provisions pratiquées sur le stock, pour vérifier qu'il ne soit pas trop important. Où ce montant est-il visible? Que cela signifie-t-il? Quelle en est l'incidence sur le résultat ?
- 4- Elle voudrait connaître le montant exact des amortissements pratiqués l'an dernier. Où peut-elle obtenir cette information? Quel est l'intérêt de connaître ce montant par rapport à la valeur du fonds ?
- 5- Le comptable lui a dit d'interpréter le résultat avec précaution à cause de l'importance des produits financiers et exceptionnels réalisés. A-t-il raison? Quel est le solde de gestion qui permet d'évaluer la vraie valeur de l'exploitation? Que pensez-vous de l'exploitation de cette entreprise ?

### **Analyse de l'équilibre financier**

- 6- Quelle serait l'incidence de l'acquisition d'un matériel financé à court terme (moins d'un an) sur le fonds de roulement de l'entreprise ?
- 7- Quelle serait l'incidence d'une distribution importante des bénéfices (versés à titre de dividendes aux associés) sur l'équilibre financier de l'entreprise ?
- 8- L'augmentation du besoin en fonds de roulement met-il en péril l'équilibre financier de l'entreprise ?

## ANNEXE 3 : LE MARCHÉ MARTINIQUEAIS

### 1- L'île de la Martinique

La population martiniquaise est d'environ 400 000 habitants. **Les principales villes** sont (chiffres de 1999) la capitale administrative et économique, **Fort-de-France** (95 000 habitants), **Le Lamentin** (36 000 habitants environ) et **Schoelcher** (21 000 habitants environ).

Ces trois communes forment le principal pôle de peuplement et d'activité de l'île. La population de la Martinique est relativement jeune et dynamique, avec 30 % environ (25% en métropole) de moins de 20 ans, 50 % de personnes âgées de 20 à 59 ans et environ 20 % de plus de 60 ans (23% en métropole). En 2030, selon les projections de l'INSEE, la Martinique sera le deuxième département le plus vieux de France.

### 2-Le centre commercial « La Galléria »

Le centre commercial est situé au Lamentin dans la zone industrielle de la ville du Lamentin, grand arrondissement de Fort-de-France.

Le Lamentin est une des communes les plus dynamiques de Martinique et accueille de nombreuses entreprises. Elle bénéficie de sa proximité de Fort-de-France, de sa position centrale dans l'île et de la présence de l'aéroport.

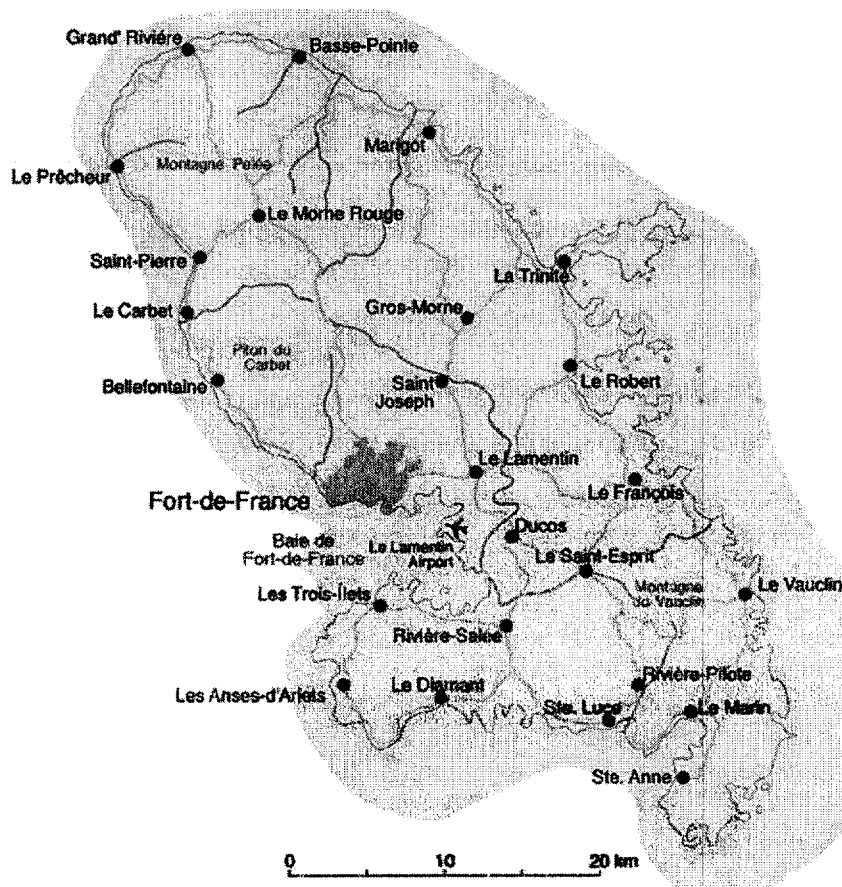
En effet le centre commercial « La Galléria » est situé à mi-chemin entre Fort-de-France (9km, 10 minutes) et l'aéroport international du Lamentin (5kms, 5 minutes). C'est le plus grand centre commercial des petites Antilles.

Il abrite la plupart des grandes enseignes nationales et internationales. Il dispose de 1500 places de parking. Il est construit sur deux niveaux. On y trouve les activités suivantes:

8 magasins de chaussures
7 restaurants
3 magasins de sport
5 magasins pour la maison
10 services (agences de voyages, téléphonie, pressing,)
2 opticiens (lynx optique et Optika, enseigne de Krys)
1 pharmacie, 1 laboratoire d'analyses et 1 cabinet de radiologie
1 centre médical (avec un généraliste, un ophtalmologue, un podologue, deux dentistes..)
5 banques
1 hôtel
1 grande surface (hyper U)
4 grands magasins (Galeries Lafayette...)
27 boutiques mode femme, enfants (Naf Naf, Lacoste, Kookaï, Mexx, Quicksilver, Banana Moon...)
6 bijouteries parfumeries

## ANNEXE 3 : LE MARCHÉ MARTINICAIS (suite)

### Carte de la Martinique



En Martinique, les clients de la capitale économique qu'est Fort-de-France viennent de l'ensemble des communes de l'île. La zone de chalandise du futur magasin du Lamentin s'étend donc relativement loin dans l'île.

Le taux d'emprise du magasin est évalué par rapport au chiffre d'affaires de la zone.

Zones	Habitants	Taux d'emprise du magasin
Zone Immédiate	152 000	5%
Zone 1	28 200	3%
Zone 2	74 200	2%

Le taux de porteurs est de 40%.

En Martinique, le panier moyen est de 380€.

Pour les 3 zones, l'indice de disparité de consommation est de 110 ou (1,10).

L'évasion commerciale est de 17 % pour chacune des trois zones.



## **ANNEXE 4 : ADHÉRER À LA CONVENTION DES OPTICIENS**

### **Normes d'installation et d'équipement**

Pour que son adhésion à la présente convention soit reconnue par les caisses régionales, l'opticien doit disposer de locaux répondant aux exigences fixées par les textes applicables en matière d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

L'intérieur et l'extérieur du magasin d'optique doivent être en bon état et propres, tant du point de vue des sols, murs, plafonds, vitrines que des présentoirs de produits, éclairages, éléments de communication.

A l'intérieur du magasin est aménagé un espace permettant de conseiller l'assuré et de lui faire essayer les produits. L'opticien doit disposer d'un matériel spécifique destinés aux tests d'évaluation :

- une boîte d'essai (sphère -20.00 à +20.00 et cylindre de 6.00) pour la mise en condition d'usage ;
- un tableau d'optotype pour quantifier l'acuité visuelle.

Que l'atelier soit attenant à la surface de vente ou centralisé, tous les montages doivent être effectués sous le contrôle de l'opticien ou d'un responsable technique. Un frontocomètre et tout le matériel de façonnage nécessaire à la réalisation sur place de l'équipement optique, pour montage et remontage, doivent être installés dans cet atelier.

### **Pluralité des locaux**

L'activité de l'opticien peut s'exercer dans plusieurs locaux correspondant à des points de vente différents inscrits au registre du commerce ou, s'agissant des organismes mutualistes gestionnaires de centres d'optique, au registre national des mutuelles. Ces derniers doivent déclarer chaque point de vente à la Direction Régionale des Affaires Sanitaires et Sociales dans le ressort de laquelle ils sont implantés. (...)

### **Présence de l'opticien dans son local**

L'exercice de l'activité exige, aux heures d'ouverture du local réservé à l'accueil des assurés, la présence effective et permanente de l'opticien compétent, ou de son responsable technique.

Toute ouverture de local destiné à une pratique professionnelle entrant dans le champ de la présente convention doit être déclarée aux caisses : chaque local doit être reconnu conforme et être géré par au moins un responsable technique, sous la responsabilité de la personne physique ou morale conventionnée.

***CRAM midi Pyrénées***

BTS OPTICIEN-LUNETIER		Session 2007
Économie et gestion de l'entreprise	Code : OLECO	Page : 9/11

## **ANNEXE 5 : S'INSTALLER EN CENTRE COMMERCIAL**

Revue PIC-INTER - n°288 - septembre - octobre 2004- [www.daici.com](http://www.daici.com)

Les centres commerciaux offrent une alternative aux centres-villes, parfois inaccessibles ou trop chers. Les meilleurs drainent un flux de clientèle considérable.(...)

### **1. Une enseigne facilite-t-elle l'installation dans un bon centre commercial ?**

Oui. Du moins s'il s'agit d'une enseigne bénéficiant d'une bonne notoriété. Les patrons des centres commerciaux souhaitent attirer de grandes enseignes nationales qui donnent du prestige à leur centre. Ils s'adressent d'ailleurs généralement aux enseignes les plus connues au moment de la conception de leur projet. La présence d'une enseigne leader en attire d'autres, il y a un effet boule de neige.

### **2. Doit-on payer un droit au bail dans un nouveau centre commercial ?**

Non. Quand le centre commercial ouvre, le commerçant ne paye pas de droit au bail. On lui demande généralement un ticket d'entrée dont le montant varie entre un an et deux ans de loyer. Au cours des dernières années, ces tickets d'entrée ont eu tendance à augmenter dans les bons centres commerciaux. Parfois, dans les centres commerciaux et les galeries marchandes moins recherchés, il y a des emplacements libres pour lesquels les gestionnaires ne demandent pas de ticket d'entrée car ils sont trop heureux de voir arriver de nouveaux commerçants – les emplacements vides font mauvais effet sur la clientèle. Enfin, tout se négocie.

### **3. Les loyers des centres commerciaux sont-ils plus élevés que ceux des magasins de centre ville ?**

Oui. Ils sont beaucoup plus élevés et peuvent atteindre des montants impressionnants dans des centres comme Le Forum des Halles, Les Quatre Temps de la Défense ou la Part-Dieu de Lyon.

En revanche, le ticket d'entrée est toujours très inférieur au montant d'un droit au bail, ce qui compense. Dans la plupart des centres commerciaux, une partie du loyer est fixe et l'autre indexée sur le chiffre d'affaires. Mais il faut savoir aussi que des charges parfois importantes s'ajoutent au loyer : entretien du centre, sécurité-surveillance, publicité, animation. Elles peuvent atteindre 40 % du loyer. Il est donc absolument indispensable de les évaluer avant de s'installer. Les loyers sont en principe calculés en fonction de la surface, de l'emplacement et de la rentabilité effective ou prévisionnelle du centre. Les loyers dépendent aussi de l'intérêt d'un commerce pour le centre. Une FNAC ou un Darty paiera beaucoup moins cher au m<sup>2</sup> qu'une petite boutique de viennoiseries.

### **4. Quel bail signer ? Existe-t-il des baux spécifiques aux centres commerciaux ?**

La législation sur les baux commerciaux concerne tous les commerces, qu'ils soient implantés en centre-ville ou en centre commercial. Il n'y a donc pas de baux spécifiques. Les baux les plus favorables aux commerçants sont les baux dits "3-6-9" renouvelables tous les trois ans par tacite reconduction. A l'issue des 9 ans, le bailleur, c'est à dire le centre commercial, peut ne pas renouveler le bail mais il doit une indemnité d'éviction au commerçant, pour lui permettre de se réinstaller ailleurs dans des conditions équivalentes. Cette disposition protège la propriété commerciale. Les loyers sont encadrés pendant toute la durée du bail : le propriétaire ne peut pas les augmenter arbitrairement. Toutefois, dans certains centres commerciaux, des commerçants ont signé des baux de 10 ans qui n'accordent pas la même protection aux locataires et se sont retrouvés devant des augmentations de loyer difficiles à supporter. Il ne faut en aucun cas signer de tels baux, pas plus que des baux précaires de 2 ans, sauf cas exceptionnel.

### **5. Les centres commerciaux exigent-ils une discipline particulière ?**

Oui. Par exemple, tous les commerçants doivent s'engager à respecter certains horaires d'ouverture. Ceci pour des raisons évidentes : si la moitié des commerces sont fermés à certaines heures, les clients ne reviennent plus. Il faut notamment ouvrir sans discontinuer pendant l'heure du déjeuner, ce qui représente certaines contraintes à l'époque des 35 heures... Les commerçants doivent aussi observer certaines règles d'entretien de leurs magasins. Un magasin mal tenu, ou dont la vitrine est laide, fait mauvais effet sur l'ensemble de la clientèle. Les commerçants doivent enfin dans certains cas adhérer obligatoirement à une association.

BTS OPTICIEN-LUNETIER		Session 2007
Économie et gestion de l'entreprise	Code : OLECO	Page : 10/11

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.

**À RENDRE AVEC LA COPIE****DOCUMENT A : PRIX PSYCHOLOGIQUE**

1)

Réponse Q1				Réponse Q2			Taux d'acceptabilité
En dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas ces solaires car elles vous sembleraient de <b>mauvaise qualité</b> ?				Au dessus de quel prix ne les achèteriez-vous pas car elles vous sembleraient <b>trop chères</b> ?			
prix	nombre	% simple	A	nombre	% simple	B	
			% cumulé décroissant			% cumulé croissant	
30	10			0			
50	50			0			
70	80			0			
90	80			40			
110	110			60			
130	80			90			
150	60			70			
170	30			80			
190	0			100			
210	0			60			
		500	500				

2) Résultat :

Commentaire :