

CORRIGE INDICATIF

DU SUJET D'ENTREPRENEURIAT BTS 2013

FILIERE : OPTIQUE- LUNETERIE

1- Définitions

- **Sponsor** : personne physique ou morale qui apporte un soutien financier à une activité sportive ou culturelle et attend en retour des retombées publicitaires.

- **Entrepreneur** : personne capable de transformer un rêve, un problème ou une occasion, en une entreprise viable.
Une personne qui mobilise et gère des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises.

- **Commerçant** : celui qui fait de l'accomplissement d'actes de commerce par nature, sa profession c'est-à-dire achète des biens appelés marchandises, dans l'intention de les revendre avec bénéfice.

- **Esprit d'entreprise** : capacité ou aptitude qu'a une personne à déceler ou anticiper une opportunité d'affaire dans une situation donnée.

2- Le profil du bon entrepreneur

NB : accorder les points à l'étudiant qui aura donné trois traits justifiés du profil d'un bon entrepreneur.

Profil	Justification
ambitieux	Se projeter dans l'avenir et chercher la croissance de son affaire
ténacité	Pour résister face à la concurrence et aux difficultés d'exploitation de l'organisation
Créativité et innovation	Eviter que son produit ne disparaisse plus tôt du marché en le mettant au gout du jour
Qualité de leadership	Nécessaire pour commander et décider

3- la politique commerciale d'AFFLELOU (les 4 P) qui lui vaut le succès. justifiez !

La politique commerciale comprend les politiques du produit, du prix, de la distribution ainsi que la communication. A cet effet Afflelou adopte :

a) la politique du Produit :

Les produits proposés par Afflelou sont peu différents de ceux de la concurrence et sont composés de verres correcteurs, de lentilles et autres accessoires. Il y a donc homogénéité des produits.

b) la politique du Prix

Deux (2) catégories de prix sont pratiquées : les prix des verres restent inchangés et ceux des montures baissent de moitié

c) la politique de la Place (distribution)

Afin de toucher le grand nombre de consommateurs à l'échelle mondiale, Afflelou privilégie la distribution en franchise. Son réseau est constitué de professionnels de l'optique, dépositaires de l'image et la notoriété d'Afflelou à travers des pays de l'Europe de l'ouest, l'Afrique du nord, l'Afrique subsaharienne et le proche orient.

d) la politique de Promotion (communication)

Pour atteindre le plus grand nombre de clients, Afflelou fera beaucoup de communication à travers :

- la publicité-media en étant lui-même présent dans les spots
- publicité hors-média (affichage, autobus presse...)
- le sponsoring des clubs de football de première division française qui seront sacrées championnes (sport collectif) ainsi que la voile (sport individuel).

Afflelou communique, mieux, contamine tout ce qu'il touche avec son esprit de gagnant.

4- Le rôle de la communication dans la croissance d'une officine

- Faire connaître son officine et ses produits
- Augmenter les ventes de produits optiques ainsi que le chiffre d'affaire,
- Etre au service de la communauté à travers le sponsoring des activités socioculturelles et sportives (entreprises citoyennes).
- Vendre son savoir-faire
- Etc....

5- Commentaire :

S'il n'y a pas de différenciation au niveau des produits, Afflelou est le premier à proposer des prix plus bas que ceux de la concurrence ; pour faire baisser les prix, il va décomposer l'équipement en 2 composants à savoir la monture d'une part et les verres d'autre part. En effet, le prix des montures baissent de moitié (stratégie de pénétration) quand le prix des verres reste inchangé c'est-à-dire au prix précédant, identique à la concurrence(stratégie d'alignement). In fine, le prix de l'équipement baisse quand celui de la concurrence reste élevé sans que la qualité des verres n'en souffre. Il accroît de ce fait ses ventes.

Avec Afflelou, la garantie de verre de qualité à bas prix est une réalité.

BAREME : /20

- 1- DEFINITIONS = 4 POINTS (SOIT 1 POINT PAR DEFINITION)**
- 2- PROFIL DE L'ENTREPRENEUR = 3 POINTS**
- 3- POLITIQUE COMMERCIALE = 5 POINTS**
- 4- IMPORTANCE DE LA COMMUNICATION = 4 POINTS**
- 5- COMMENTAIRE = 4 POINTS**