Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS PROTHÉSISTE DENTAIRE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Connaissance du milieu professionnel

Session 2019 • Code sujet : **PDE3CMP** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse financière et financement d'un scanner** (7 questions) — **Page 3**
2. **Gestion des ressources humaines et modification du temps de travail** (3 questions) — **Page 6**
3. **Démarche qualité et dysfonctionnements du laboratoire** (3 questions) — **Page 8**
4. **Communication externe et évaluation d'un salon professionnel** (5 questions) — **Page 10**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://btspd.fr/assets/annales/bts-pd/E3 - Connaissance du milieu professionnel/2019/BTS PD - E3 - Connaissance du milieu professionnel - Session 2019 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse financière et financement d'un scanner

Les dirigeants du laboratoire DLABO étudient la situation financière d'ARLABO avant son rachat, à partir de ses soldes de gestion pour 2017 et 2018. Ils envisagent aussi l'achat d'un scanner 3Shape D2000, puis examinent le financement par emprunt et ses conséquences comptables.

Question 1.1. À partir de l'annexe 1 et de l'annexe A, calculer dans l'annexe A la part de chaque solde par rapport au chiffre d'affaires pour les deux années, puis le taux d'évolution de chaque solde entre 2017 et 2018.

Le chiffre d'affaires correspond à la production vendue. Part = solde / chiffre d'affaires × 100 ; évolution = (valeur 2018 - valeur 2017) / valeur 2017 × 100. Valeurs arrondies à 0,01 %.

Indicateur	2018	2017	Part 2018	Part 2017	Évolution
Chiffre d'affaires	1 507 300	1 403 600	100 %	100 %	7,39 %
Valeur ajoutée	1 103 200	1 098 200	73,20 %	78,24 %	0,46 %
Excédent brut d'exploitation	172 700	212 600	11,46 %	15,15 %	-18,77 %
Résultat d'exploitation	130 900	196 800	8,68 %	14,02 %	-33,49 %
Résultat courant avant impôt	130 800	196 700	8,68 %	14,01 %	-33,50 %
Résultat net	97 900	131 500	6,50 %	9,37 %	-25,55 %

Annexe A complétée

Indicateurs	2018	2017	Part 2018 en %	Part 2017 en %	Évolution 2018/2017
Chiffre d'affaires	1 507 300	1 403 600	100 %	100 %	7,39 %
Valeur ajoutée	1 103 200	1 098 200	73,20 %	78,24 %	0,46 %
Excédent brut d'exploitation	172 700	212 600	11,46 %	15,15 %	-18,77 %
Résultat d'exploitation	130 900	196 800	8,68 %	14,02 %	-33,49 %
Résultat courant avant impôt	130 800	196 700	8,68 %	14,01 %	-33,50 %
Résultat net	97 900	131 500	6,50 %	9,37 %	-25,55 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Annexe A complétée avec les six soldes, leurs parts du chiffre d'affaires et leurs taux d'évolution.

Question 1.2. Commenter les résultats obtenus lors du calcul des parts des soldes et de leur évolution entre 2017 et 2018.

Le chiffre d'affaires progresse de 7,39 %, mais la rentabilité recule : la valeur ajoutée augmente peu tandis que sa part dans le chiffre d'affaires passe de 78,24 % à 73,20 %. Les consommations de tiers et les charges de personnel augmentent. En conséquence, l'excédent brut d'exploitation baisse de 18,77 %, le résultat d'exploitation de 33,49 % et le résultat net de 25,55 %. ARLABO reste bénéficiaire en 2018, mais sa performance se dégrade nettement.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Activité en hausse, rentabilité en baisse marquée ; l'entreprise reste bénéficiaire en 2018.

Question 1.3. Conclure sur l'opportunité du rachat du laboratoire ARLABO.

ARLABO présente un chiffre d'affaires en croissance et reste bénéficiaire, mais ses marges et ses résultats diminuent. Le rachat peut être intéressant pour développer l'activité, à condition de ne pas se fonder sur le seul chiffre d'affaires.

Avant de décider, il faut analyser les causes de la baisse, les dettes et les investissements nécessaires, puis vérifier la rentabilité prévisionnelle et la capacité de financement. Le prix doit intégrer les risques relevés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Rachat envisageable après audit financier et confirmation d'un redressement rentable et finançable.

Question 1.4. Présenter les avantages et les inconvénients des deux modes de financement envisagés pour l'acquisition du scanner : la location avec option d'achat et l'emprunt classique.

Mode	Avantages	Inconvénients
Location avec option d'achat	Préserve la trésorerie et répartit les paiements ; possibilité d'acquérir le scanner en levant l'option.	Coût total potentiellement supérieur ; l'entreprise n'est pas propriétaire avant la levée d'option ; engagement contractuel.
Emprunt classique	Propriété du scanner dès l'achat ; possibilité de l'inscrire à l'actif et de l'amortir.	Endettement, intérêts et échéances à supporter ; capacité d'emprunt mobilisée.

Le choix dépend du coût global, de la trésorerie et de la volonté de posséder immédiatement le matériel.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> LOA : trésorerie préservée, mais coût et option à considérer. Emprunt : propriété immédiate, avec intérêts et dette.

Question 1.5. Sachant que 25 % du prix du scanner est financé par apport et le reste par emprunt, retrouver par le calcul le montant de l'emprunt.

Le scanner coûte 45 000 €. L'apport finance 25 % ; l'emprunt couvre les 75 % restants : 45 000 × (1 - 0,25) = 33 750 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Montant de l'emprunt : 33 750 €.

Question 1.6. À partir des annexes 2 et 3, justifier le montant de l'intérêt et celui de l'amortissement de l'emprunt pour l'année 2019.

En 2019, les intérêts sont calculés sur le capital emprunté : 33 750 × 6,3 % = 2 126,25 €. L'amortissement du capital correspond à l'annuité moins les intérêts : 8 077,63 - 2 126,25 = 5 951,38 €. Les deux montants concordent avec le tableau d'amortissement.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Intérêts : 2 126,25 €. Amortissement du capital : 5 951,38 €.

Question 1.7. Préciser l'incidence de l'emprunt sur le compte de résultat et le bilan.

Au compte de résultat, les intérêts constituent une charge financière qui réduit le résultat ; le remboursement du capital n'est pas une charge. Au bilan, le capital restant dû figure parmi les dettes financières. Les fonds empruntés augmentent la trésorerie, puis l'achat inscrit le scanner à l'actif immobilisé. Le scanner est ensuite amorti, ce qui génère une charge d'amortissement au compte de résultat.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les intérêts et l'amortissement réduisent le résultat ; le capital remboursé diminue la dette. Le scanner figure à l'actif.

2. Gestion des ressources humaines et modification du temps de travail

À la suite de la décision de racheter ARLABO, les dirigeants de DLABO doivent déterminer le devenir des contrats de travail des salariés transférés. Ils souhaitent également réduire le temps de travail de certains salariés à temps complet, sans qu'un accord collectif de réduction du temps de travail ait été signé.

Question 2.1. À partir de l'annexe 4, préciser ce que deviennent les contrats de travail des salariés d'ARLABO lorsqu'ils changent d'employeur.

Selon l'article L.1224-1, les contrats en cours sont transférés de plein droit si le rachat porte sur une entité économique autonome dont l'identité est maintenue. ARLABO conserve son activité après le rachat : ses contrats de travail sont donc repris par DLABO, sans formalité particulière. Cette règle s'applique à tous les types de contrats, même temporairement suspendus. La rémunération, la fonction, la qualification, l'ancienneté et les autres clauses contractuelles sont maintenues.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les contrats de travail d'ARLABO sont transférés automatiquement à DLABO, avec maintien des conditions contractuelles et de l'ancienneté.

Question 2.2. À partir des annexes 5 et 6, préciser la condition légale nécessaire pour que les dirigeants puissent modifier la durée de travail de certains salariés.

La durée du travail est un élément essentiel du contrat : sa modification nécessite donc l'accord du salarié. L'article L.1222-7 prévoit une exception lorsque la diminution du nombre d'heures résulte d'un accord collectif de réduction de la durée du travail. Or, aucun accord collectif n'a été signé dans la situation décrite. Les dirigeants doivent donc obtenir l'accord individuel de chaque salarié concerné avant de réduire sa durée de travail ; ils ne peuvent imposer cette modification unilatéralement.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> En l'absence d'accord collectif, la réduction du temps de travail exige l'accord individuel du salarié concerné.

Question 2.3. Exposer la procédure que l'employeur doit suivre pour modifier la durée de travail d'un salarié, en distinguant les différents cas de figure.

1. **Hors motif économique :** l'employeur adresse une proposition écrite, fondée et non abusive, et laisse au salarié un délai raisonnable pour répondre. Aucun délai légal n'est fixé ; 15 jours sont préconisés. En cas d'accord, il recueille l'acceptation écrite et fait signer un avenant. En cas de refus, le contrat reste inchangé ; l'employeur peut renoncer ou engager, pour un motif distinct du refus, une procédure de licenciement pour motif personnel.
2. **Pour motif économique :** l'employeur envoie la proposition par lettre recommandée avec accusé de réception. Le salarié dispose d'un mois pour répondre, ou de 15 jours en redressement ou liquidation judiciaires. Le silence vaut acceptation. En cas de refus, l'employeur attend la fin du délai avant toute procédure de licenciement économique.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Proposition écrite hors motif économique ; lettre recommandée et délai d’un mois, ou de 15 jours en procédure collective, pour un motif économique.

3. Démarche qualité et dysfonctionnements du laboratoire

Les dirigeants souhaitent analyser les dysfonctionnements signalés par le personnel d'ARLABO dans une enquête qui les classe selon leur fréquence. Les constats concernent notamment les équipements, la qualité des produits, la traçabilité, les délais, les réclamations et l'organisation du travail.

Question 3.1. À partir de l'annexe 7, indiquer les enjeux de la mise en place d'une démarche qualité dans le laboratoire.

La démarche qualité doit garantir des prothèses conformes aux attentes des clients et une traçabilité fiable des produits. Elle vise aussi à réduire les défauts, les erreurs de facturation, les retards de livraison et les réclamations. En maîtrisant les processus et en corrigeant les causes des problèmes, le laboratoire limite les pertes de temps et les coûts de reprise. Elle améliore enfin l'organisation et les conditions de travail, tout en renforçant la satisfaction des clients et la confiance dans le laboratoire.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Garantir la conformité et la traçabilité, satisfaire les clients, réduire les erreurs et les retards, améliorer l'organisation et les conditions de travail.

Question 3.2. À partir de l'annexe 7, analyser les résultats de l'enquête sur les dysfonctionnements d'ARLABO dans une note structurée.

Note de synthèse - Enquête sur les dysfonctionnements d'ARLABO

Les signalements les plus fréquents concernent les machines obsolètes ou insuffisantes (458), puis la qualité insuffisante du matériel (358). Viennent ensuite les erreurs de facturation (246) et les étiquettes illisibles qui nuisent à la traçabilité (200). Le manque d'espace (126) et les réclamations non consignées ou non traitées (109) révèlent des problèmes d'organisation et de suivi client. Les délais de livraison rallongés (47) et le bruit (27) sont moins souvent signalés. L'enquête met donc en évidence des difficultés techniques, organisationnelles et commerciales.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les dysfonctionnements les plus signalés sont les équipements (458), la qualité du matériel (358), la facturation (246) et la traçabilité (200).

Question 3.3. Proposer des actions d'amélioration adaptées aux dysfonctionnements recensés dans l'enquête.

Les actions prioritaires concernent les équipements et les matériaux, qui concentrent le plus de signalements. Il faut renouveler et entretenir les machines, adapter leur nombre aux besoins et contrôler la qualité des matériaux reçus. Pour fiabiliser la production et le suivi, utiliser des étiquettes lisibles, former le personnel à la facturation sur logiciel et vérifier les factures avant envoi. Consigner les réclamations dans un registre, désigner une personne chargée de leur traitement et suivre leur résolution. Mettre en place une gestion des stocks, réorganiser les espaces et réduire le bruit. Vérifier régulièrement l'efficacité des actions.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Renouveler les équipements et contrôler les matériaux, puis fiabiliser traçabilité, facturation, réclamations, stocks et organisation des espaces.

4. Communication externe et évaluation d'un salon professionnel

Après leur participation au salon professionnel de Cologne, les dirigeants de DLABO doivent répondre aux praticiens rencontrés, en leur adressant des documents ou en organisant un suivi téléphonique. Ils évaluent également l'attractivité du stand et le rendement de l'équipe à partir des données de fréquentation du salon.

Question 4.1. Rédiger le courrier destiné aux praticiens qui ont demandé de la documentation sur le laboratoire lors de leur passage sur le stand de DLABO.

DLABO
3 rue des Mésanges, 60005 Lyon
[Date]

À l'attention de [Nom du praticien]
Objet : Documentation sur notre laboratoire

Madame, Monsieur,

À la suite de notre rencontre sur le stand DLABO au salon professionnel de Cologne, nous vous adressons ci-joint la documentation demandée concernant notre laboratoire et ses prestations en prothèse dentaire et en orthodontie.

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire ou pour échanger sur vos besoins. Nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, nos salutations distinguées.

M. et Mme DERIEN, dirigeants de DLABO

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Courrier d'accompagnement de la documentation demandée, avec proposition de poursuivre l'échange.

Question 4.2. Proposer un modèle de fiche d'appel téléphonique ou un script téléphonique pour contacter les praticiens souhaitant rencontrer le responsable de l'entreprise et/ou envisager une commande.

1. « Bonjour, [nom] de DLABO. Puis-je parler au docteur [nom] ? »
2. « Nous nous sommes rencontrés sur notre stand au salon de Cologne. Vous souhaitiez être recontacté au sujet d'un rendez-vous avec le responsable et/ou d'une éventuelle commande. »
3. Demander quelles prestations ou quels produits intéressent le praticien et préciser ses besoins et délais.
4. Proposer une date de rendez-vous ou convenir de la suite pour la commande. Vérifier les coordonnées et récapituler l'accord.
5. Remercier le praticien, puis noter la date de l'appel, sa demande et l'action prévue dans la fiche de suivi.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Relance structurée : rappeler le salon, préciser le besoin, convenir d'un rendez-vous ou du suivi de commande.

Question 4.3. **À partir de l'annexe 8, calculer le ratio d'attraction du stand.**

Selon l'annexe 8, le ratio d'attraction correspond au nombre de visiteurs du stand divisé par le nombre total de visiteurs du salon, puis multiplié par 100. Le stand a accueilli environ 3 000 visiteurs sur 155 000 visiteurs au salon : $\frac{3\,000}{155\,000} \times 100 \approx 1{,}94\,\%$. Ce résultat est approximatif, car le nombre de visiteurs du stand est donné comme une estimation.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Ratio d'attraction du stand : environ 1,94 %.

Question 4.4. **À partir de l'annexe 8, calculer le rendement du personnel présent sur le stand.**

Donnée	Valeur
Visiteurs du stand	Environ 3 000
Personnel présent	3 personnes
Durée du salon	5 jours

Le rendement se calcule en divisant les visiteurs du stand par le nombre de personnes, puis par le nombre de jours : $3\,000 \div (3 \times 5) = 200$. Chaque personne a donc accueilli en moyenne environ 200 visiteurs par jour.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Rendement : environ 200 visiteurs par personne et par jour.

Question 4.5. **Conclure sur les ratios d'attraction du stand et de rendement du personnel.**

Le ratio d'attraction indique qu'environ 1,94 % des visiteurs du salon se sont déplacés sur le stand DLABO. Le rendement représente environ 200 visiteurs par personne et par jour. Ces indicateurs renseignent sur la fréquentation du stand et l'activité de l'équipe, mais ils ne suffisent pas à établir la rentabilité ni à conclure, à eux seuls, sur l'efficacité commerciale.

Pour décider d'une nouvelle participation, il faut aussi examiner les contacts obtenus, les commandes générées et les coûts du salon.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les ratios mesurent la fréquentation et l'activité ; la décision nécessite aussi un bilan des contacts, des commandes et des coûts.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : Épreuve E3 de connaissance du milieu professionnel du BTS Prothésiste dentaire, session 2019, code PDE3CMP, durée 3 heures, coefficient 3. Quatre dossiers portent sur l'analyse financière d'un laboratoire et le financement d'un scanner, la gestion des salariés, la démarche qualité et la communication lors d'un salon professionnel. Les compétences évaluées couvrent les calculs, l'analyse, le droit social, les propositions d'amélioration et la communication.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Part d'un solde dans le chiffre d'affaires : solde ÷ chiffre d'affaires × 100.
- Taux d'évolution entre deux années : (valeur finale - valeur initiale) ÷ valeur initiale × 100.
- Pour un emprunt, les intérêts annuels sont calculés sur le capital restant dû au début de la période.
- Ratio d'attraction du stand : visiteurs du stand ÷ visiteurs du salon ; rendement : visiteurs du stand ÷ (salariés × jours).

Points de vigilance & attentes du jury

- Justifier les calculs, préciser les unités et distinguer une valeur en euros d'un pourcentage.
- Pour les évolutions, utiliser 2017 comme valeur initiale et interpréter le signe du résultat.
- Distinguer les intérêts, qui affectent le résultat, du remboursement du capital, qui réduit la dette au bilan.
- Structurer les écrits professionnels et relier les actions qualité aux dysfonctionnements les plus fréquents.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la part d'un solde par rapport au chiffre d'affaires ?

Divisez le montant du solde par le chiffre d'affaires de la même année, puis multipliez par 100. Pour comparer les années, calculez séparément chaque part avec le chiffre d'affaires correspondant.

Q : Comment distinguer intérêt et amortissement dans une annuité d'emprunt ?

Les intérêts rémunèrent le prêteur et se calculent sur le capital restant dû. L'amortissement est la part de l'annuité qui rembourse le capital. Leur somme constitue l'annuité versée pour la période.

Q : Comment organiser le temps pour cette épreuve de trois heures ?

Le sujet comprend quatre dossiers indépendants, notés respectivement sur 8, 2, 4 et 6 points. Répartissez le temps selon leur poids, gardez du temps pour vérifier les calculs et soigner les écrits demandés.

Q : Quels critères de présentation sont explicitement rappelés dans le sujet ?

Le sujet demande une présentation soignée de la copie et précise que tout calcul doit être justifié. Il ne fournit pas de grille détaillée de notation pour les réponses rédactionnelles.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btspd.fr/assets/annales/bts-pd/E3 - Connaissance du milieu professionnel/2019/BTS PD - E3 - Connaissance du milieu professionnel - Session 2019 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Prothésiste Dentaire : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.