

BTS PROTHÉSISTE DENTAIRE

ÉPREUVE E6

MANAGEMENT ET ENTREPRENEURIAT EN PROTHÈSE DENTAIRE

SESSION 2025

Durée : 4 heures
Coefficient : 3

DOCUMENTS ET MATÉRIELS AUTORISÉS

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.
Aucun document autorisé.

Documents à rendre avec la copie :

- Annexe A..... p.12
- Annexe B..... p.12

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12.

SOMMAIRE

Le sujet se présente sous la forme de 4 dossiers indépendants.

Page de garde	p. 1
Sommaire	p. 2
Contexte professionnel	p. 3
DOSSIER 1 : La reprise d'une entreprise	p. 4
DOSSIER 2 : La performance économique et financière	p. 4
DOSSIER 3 : Le développement commercial de l'entreprise	p. 5
DOSSIER 4 : La gestion des ressources humaines	p. 6

Le sujet comporte les documents suivants :

Document 1 : Le plan d'affaires ou business plan	p. 7
Document 2 : Le marché de la prothèse dentaire en région Provence-Alpes-Côte d'Azur et plus généralement en France	p. 7
Document 3 : Soldes intermédiaires de gestion (SIG) 2023 et 2024	p. 9
Document 4 : Éléments de calcul du coût de revient et de fixation du prix de vente	p. 9
Document 5 : La rupture du contrat	p. 10
Document 6 : La participation à la formation	p. 11

Annexes à rendre avec la copie :

Annexe A : Le compte de résultat différentiel 2025	p. 12
Annexe B : Le calcul du coût de revient	p. 12

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Marcus LANGON est titulaire d'un BTS Prothésiste dentaire. Depuis l'obtention de son BTS, il travaille dans un laboratoire généraliste d'une trentaine de personnes dans la région parisienne, le Laboratoire PROSENT, où il a eu l'opportunité de pouvoir occuper plusieurs postes pour se perfectionner d'abord en prothèse fixée puis en prothèse mobile. Le laboratoire a également été précurseur dans les prothèses implanto-portées.

Marcus LANGON, par sa rigueur et ses compétences, est désormais l'un des prothésistes les plus expérimentés du laboratoire. Il a souvent été sollicité par d'autres laboratoires qui souhaitaient le recruter.

Franck BAL est le chef du laboratoire PROSENT. Il dirige quasiment seul le laboratoire depuis plus de sept ans car le propriétaire, qui a d'autres activités professionnelles, lui fait entièrement confiance.

Franck BAL a modernisé et développé le laboratoire. C'est un bon professionnel qui gère bien ses équipes. Il a piloté l'obtention de la certification ISO 13485 par le laboratoire.

Marcus LANGON et Franck BAL sont tous les deux originaires de la région niçoise et souhaitent se rapprocher de leur région natale. Ils s'entendent très bien, ont le même dynamisme et ont tous les deux la même vision du marché de la prothèse dentaire pour les années à venir.

Le Laboratoire UNIDENTAL est à vendre à Cagnes-sur-Mer dans les Alpes-Maritimes car le gérant souhaite partir à la retraite. Ce laboratoire est une petite structure qui comprend le gérant, une prothésiste Linda REBOUL et un apprenti Johan TIE. Il a une bonne réputation locale.

Marcus LANGON et Franck BAL envisagent de s'associer pour reprendre le laboratoire UNIDENTAL et le développer. La reprise pourrait se concrétiser pour le 31/12/2025.

DOSSIER 1 : LA REPRISE D'UNE ENTREPRISE

Pour formaliser la reprise de l'entreprise UNIDENTAL, Marcus LANGON et Franck BAL doivent élaborer un plan d'affaires appelé aussi business plan.

À l'aide des documents 1 et 2 :

- 1.1 Présenter les objectifs d'un plan d'affaires.
- 1.2 Citer chaque élément essentiel du plan d'affaires.
- 1.3 Réaliser un diagnostic stratégique externe du secteur de la prothèse dentaire en région Provence-Alpes-Côte d'Azur.
- 1.4 Citer les raisons pour lesquelles la mise en place d'une certification ISO 13485 peut être un avantage concurrentiel pour un laboratoire.

DOSSIER 2 : LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Partie A : Analyse de la rentabilité

Aucune analyse précise de la rentabilité de l'entreprise UNIDENTAL n'a été effectuée jusqu'à présent. Les deux futurs repreneurs souhaitent en avoir une idée plus précise afin de connaître la marge de manœuvre dont ils disposent. Ils vous confient l'analyse de la rentabilité de l'entreprise pour 2025.

À l'aide du document 3 :

- 2.1 Compléter le compte de résultat différentiel 2025 (**Annexe A, à rendre avec la copie**).
- 2.2 Calculer le seuil de rentabilité pour 2025.
- 2.3 Évaluer la marge de sécurité.
- 2.4 Interpréter les résultats obtenus.

Partie B : La fixation d'un prix de vente

Il semblerait que le gérant actuel du laboratoire UNIDENTAL ne connaisse pas réellement le coût de revient des différentes prothèses qu'il vend. Il fixe ses prix de vente par habitude en les reportant d'une année sur l'autre avec ponctuellement une augmentation.

À l'aide du document 4 :

- 2.5 Présenter les différents éléments qui permettent de déterminer un prix de vente.
- 2.6 Préciser le risque lié à la politique du gérant actuel pour la fixation du prix de vente.

Marcus LANGON et Franck BAL souhaitent fonctionner avec plus de rigueur. Ils observent les éléments chiffrés qui rentrent dans le coût de revient d'une des prothèses vendues couramment par UNIDENTAL.

2.7 Calculer le coût de revient de cette prothèse (**Annexe B, à rendre avec la copie**).

2.8 En déduire le prix de vente.

2.9 Apprécier la cohérence de ce prix de vente par rapport à la concurrence.

DOSSIER 3 : LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'ENTREPRISE

Les deux futurs associés envisagent de développer l'activité de l'entreprise. Le chiffre d'affaires de 2024 est réalisé sur la base d'environ 14 dentistes. La répartition du chiffre d'affaires est sensiblement identique pour chacun des dentistes. En 2025, il devrait être identique à celui de 2024.

Pour l'année 2026, qui correspond à l'année de reprise de l'activité par les deux futurs associés, il est prévu une augmentation des ventes.

En effet, pour 2026, afin de couvrir les charges supplémentaires liées à leurs deux salaires ainsi qu'à l'achat en crédit-bail de nouveaux équipements, il serait nécessaire d'augmenter le chiffre d'affaires de 100 000 €, ce qui nécessite une prospection commerciale.

Les futurs associés ont une expérience professionnelle significative qu'ils comptent bien mettre en avant pour convaincre de futurs clients.

À l'aide du document 3 :

3.1 Calculer le chiffre d'affaires moyen par dentiste pour 2025.

3.2 Évaluer le nombre de nouveaux clients nécessaires pour atteindre en 2026 l'objectif de 100 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire.

3.3 Citer les étapes à réaliser par les repreneurs pour mettre en œuvre la prospection de nouveaux clients.

3.4 Présenter trois arguments que les repreneurs pourraient mettre en avant lors d'un entretien de prospection.

DOSSIER 4 : LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Partie A : Le départ éventuel de l'apprenti

Le laboratoire UNIDENTAL emploie un apprenti avec un contrat d'une durée de deux ans pour préparer un BTS Prothésiste dentaire. Le contrat a débuté le 01/11/2024.

L'apprenti, qui semblait au départ sérieux, s'avère absentéiste. Par ailleurs, à plusieurs reprises en janvier 2025, il a commis des erreurs graves qui ont retardé la livraison de prothèses ce qui a généré une insatisfaction de certains clients dentistes. Le gérant a sermonné oralement l'apprenti sans faire de rapport ou de procédure disciplinaire.

En mai 2025, il s'est absenté une journée complète sans prévenir son employeur. Celui-ci souhaite le licencier pour cette absence injustifiée et pour les faits qui se sont déroulés en janvier 2025.

À l'aide du document 5 :

- 4.1** Préciser si les erreurs commises par l'apprenti en janvier 2025 peuvent être avancées comme arguments pour justifier une procédure de licenciement.
- 4.2** Analyser si une absence injustifiée peut être qualifiée de faute réelle et sérieuse permettant un licenciement.
- 4.3** Suggérer au gérant actuel des actions à mener à compter de cette absence.

Partie B : La formation de la prothésiste Linda REBOUL

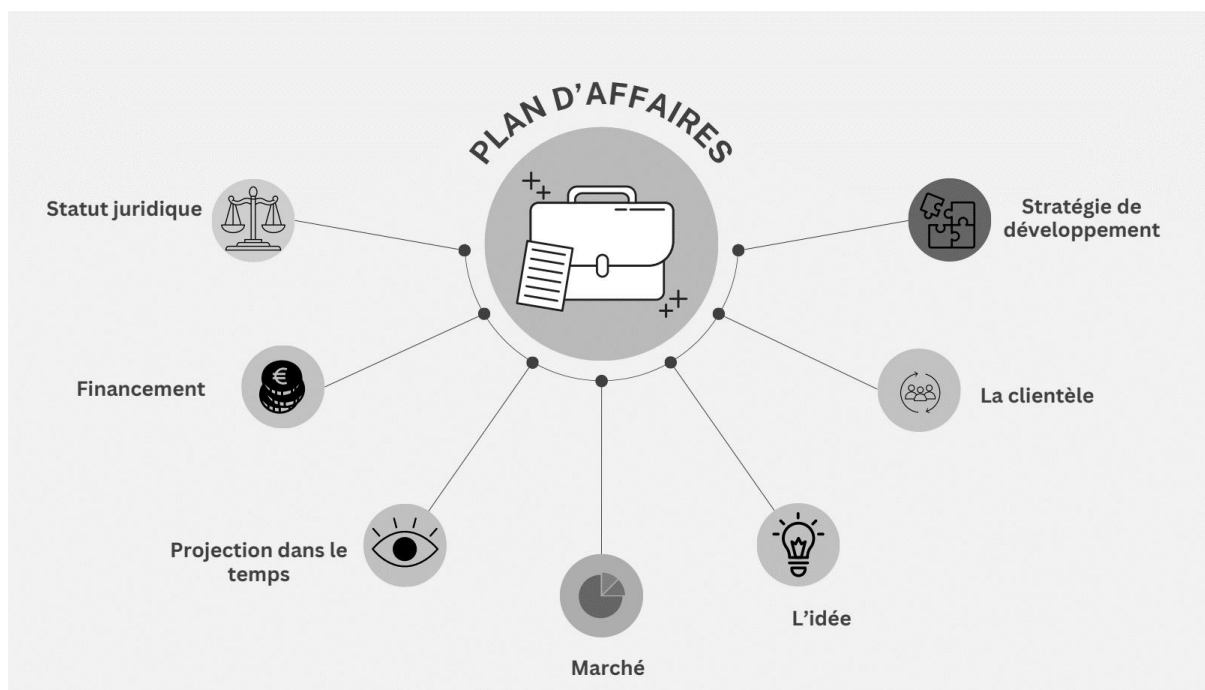
Linda REBOUL, salariée de UNIDENTAL, est PHQ1. Elle a cinq ans d'ancienneté et est très investie. Elle souhaite se former à l'utilisation de la caméra intrabuccale et à l'utilisation des fichiers numériques. Une formation est prévue par le fournisseur mardi 20 mai 2025. Cela nécessite un départ lundi après-midi. Elle sera donc absente lundi après-midi et mardi. Le coût salarial effectif horaire de Linda a été évalué à 28,66 €.

À l'aide du document 6 :

- 4.4** Justifier le coût salarial effectif horaire de Linda REBOUL.
- 4.5** Chiffrer le coût total de la participation à cette formation.
- 4.6** Présenter trois points positifs qui peuvent justifier, malgré le coût, l'acceptation de cette formation par le gérant actuel.

Document 1 : Le plan d'affaires ou business plan

Le **plan d'affaires**, ou business plan, est un document écrit qui présente le projet de l'entrepreneur et son modèle économique, puis, qui propose une étude financière et commerciale composée de plusieurs tableaux. Il s'agit d'un outil très important pour l'entrepreneur, notamment pour prouver la viabilité de son projet et pour communiquer avec des partenaires potentiels.



Source : *entreprendre.fr* 2024

Document 2 : Le marché de la prothèse dentaire en région Provence-Alpes-Côte d'Azur et plus généralement en France

Le marché de la prothèse dentaire en Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) est un secteur dynamique, avec une demande soutenue liée à la population locale et touristique, mais aussi au vieillissement de la population régionale. Celle-ci, notamment dans les Alpes-Maritimes, a un niveau de vie plus élevé que la moyenne nationale. Voici un aperçu du marché dans cette région :

Contexte démographique

- Vieillesse de la population : la région PACA et plus spécialement les Alpes-Maritimes ont une proportion plus élevée de personnes âgées que la moyenne nationale. Environ 22 % de la population a plus de 65 ans, ce qui entraîne une demande accrue pour les soins dentaires, en particulier les prothèses.
- Tourisme : le tourisme est un secteur clé en PACA, et les besoins ponctuels en soins dentaires peuvent être fréquents chez les touristes étrangers ou nationaux.
- Densité urbaine : les grandes agglomérations comme Marseille, Nice et Toulon concentrent un nombre important de dentistes et de laboratoires de prothèses dentaires, mais les zones rurales peuvent présenter des lacunes en termes de disponibilité de services.

Structure de l'offre

- Laboratoires de prothèses dentaires : en PACA, il existe un nombre significatif de laboratoires de prothèses dentaires, allant de petits laboratoires artisanaux à des structures plus importantes et technologiquement avancées.
- Dentistes : la région compte un grand nombre de chirurgiens-dentistes, notamment concentrés dans les zones urbaines. Les cabinets dentaires en collaboration avec les laboratoires locaux jouent un rôle central dans la demande de prothèses.

Technologies et innovation

- Numérisation : comme ailleurs en France, la numérisation des soins dentaires se développe en PACA. Les technologies de CFAO (Conception et Fabrication Assistées par Ordinateur) permettent la création de prothèses dentaires de manière plus rapide et précise.
- Impression 3D : les prothèses dentaires en impression 3D connaissent une croissance rapide, avec des matériaux comme les résines imprimées. De nombreux laboratoires en PACA adoptent ces nouvelles technologies pour réduire les coûts de fabrication et améliorer la qualité.

Économie et concurrence

- Concurrence des importations : le secteur fait face à une concurrence croissante des prothèses dentaires importées, notamment d'Asie. Si certains dentistes et patients français restent souvent attachés aux prothèses fabriquées localement, en raison des garanties de qualité et de traçabilité, de nombreux centres dentaires créés récemment n'hésitent pas à faire appel à des prothèses importées pour maximiser leurs marges.
- Tarification : en France, la tarification des prothèses dentaires est soumise à des réglementations, notamment avec la mise en place du Reste à charge zéro (RAC 0) depuis 2020. Ce dispositif permet de proposer certaines prothèses (couronnes, bridges, prothèses amovibles) sans reste à charge pour le patient, sous certaines conditions. Cela a impacté à la baisse les marges des dentistes et laboratoires.

Réglementation et formation

- Certification et réglementation : les laboratoires de prothèse doivent respecter des normes strictes. Certains pour se démarquer choisissent de mettre en place une certification type ISO 13485 (spécifique aux dispositifs médicaux sur mesure) non obligatoire, afin de garantir la qualité des prothèses dentaires fabriquées.

Tendances futures

- Demande croissante en prothèses esthétiques : la demande pour des prothèses dentaires esthétiques, notamment les prothèses en céramique ou les facettes dentaires, est en augmentation. La population locale, en particulier dans des villes comme Nice ou Cannes, est sensible à l'apparence et au bien-être, ce qui stimule la demande pour ces services.
- Développement durable : le secteur commence à intégrer des pratiques plus respectueuses de l'environnement, avec des matériaux éco-responsables et des processus de fabrication optimisés pour réduire les déchets.

Concurrence locale

Plusieurs laboratoires en PACA sont réputés pour leur savoir-faire artisanal. Ils bénéficient d'une reconnaissance nationale et parfois internationale. Ces acteurs locaux résistent face à la concurrence des grands groupes et des importations, grâce à la proximité avec les clients et à la qualité de leurs services.

Source : Synthèse du syndicat professionnel de la prothèse dentaire UNPPD 2024

Document 3 : Soldes intermédiaires de gestion (SIG) 2023 et 2024

	2024	2023
Chiffre d'affaires	285 155,30 €	271 300,52 €
Valeur ajoutée	185 350,75 €	178 786,70 €
EBE excédent brut d'exploitation	14 257,75 €	5 426,00 €
Résultat courant de l'exercice	13 539,50 €	3 645,20 €

Informations supplémentaires pour l'année 2025 :

- Les charges fixes sont de 214 584,74 €.
- Les charges variables représentent 20 % du chiffre d'affaires.
- Le chiffre d'affaires prévisionnel devrait être identique à celui de 2024.

Document 4 : Éléments de calcul du coût de revient et de fixation du prix de vente

- Coût d'achat des matières premières : 25 €
- Coût de la main d'œuvre directe (MOD) : 110 €

Les charges indirectes du laboratoire ont permis d'établir le tableau de répartition des charges indirectes suivant :

	Centre production	Centre administration	Centre distribution (livraison)
Nature de l'unité d'œuvre	Nombre de prothèses vendues	Nombre de prothèses vendues	Nombre de prothèses vendues
Coût de l'unité d'œuvre	20 €	7 €	5 €

Le laboratoire applique une marge de 22 % sur le coût de revient.

La concurrence pratique des prix de vente pour cette prothèse aux alentours de 190 €.

Document 5 : La rupture de contrat

Rupture du contrat d'apprentissage par licenciement de l'employeur :

La rupture du contrat d'apprentissage par l'employeur est possible. En effet, l'employeur peut décider de licencier l'apprenti s'il ne lui donne pas satisfaction. Dans ce cas, le licenciement doit respecter la procédure de licenciement pour motifs personnels. En effet, le licenciement peut être justifié notamment par une faute grave, l'inaptitude de l'apprenti, la force majeure.

Par conséquent, à la question : « Peut-on arrêter un contrat d'apprentissage du jour au lendemain ? », la réponse est non pour l'employeur, sauf dans les 45 premiers jours.

La rupture pour motif personnel :

Contrairement au licenciement pour motif d'ordre économique, le licenciement d'ordre personnel repose sur la personne du salarié : son comportement (faute...), une insuffisance professionnelle, etc. Pour être valable, la cause du licenciement doit être à la fois réelle et sérieuse. À défaut, le licenciement est qualifié d'injustifié ou d'abusif.

Tout licenciement pour motif personnel doit être motivé et justifié par une cause réelle et sérieuse :

- Réelle : c'est-à-dire qui repose sur des faits objectifs, vérifiables et non sur une impression ou un jugement subjectif.
- Sérieuse : c'est-à-dire suffisamment grave pour rendre inévitable le licenciement. Il convient d'apprécier les événements au cas par cas, selon leur ampleur, leurs conséquences sur la bonne marche de l'entreprise, les « états de service » du salarié.

L'absence injustifiée d'un salarié peut difficilement être qualifiée de faute réelle et sérieuse si elle est peu fréquente et si elle n'a pas déjà été constatée et signifiée disciplinairement préalablement (avertissement, blâme, mise à pied).

Aucun fait fautif ne peut donner lieu, à lui seul, à l'engagement de poursuites disciplinaires au-delà d'un délai de deux mois à compter du jour où l'employeur en a eu connaissance, à moins que ce fait ait donné lieu, dans le même délai, à l'exercice de poursuites pénales. Le délai de deux mois s'apprécie au jour où l'employeur dispose d'une connaissance exacte de la réalité, la nature et l'ampleur des faits fautifs reprochés au salarié.

Source : service-public.fr

Document 6 : La participation à la formation

Les éléments de rémunération de Linda REBOUL :

Linda REBOUL est rémunérée 2 450 € brut/mois sur la base de 13 mois.
Elle bénéficie des 5 semaines de congés payés légaux.

On considère les durées suivantes :

Temps de travail :

- 35 h/semaine,
- 151,67 h/mois.

Une année comprend 52 semaines.

Les charges sociales patronales sont de 48 %.

Linda sera absente un jour et demi ce qui correspond à 10,5 heures de travail.

Le coût de la formation, du transport et de l'hébergement :

La participation à la formation est un forfait de 250 € qui comprend la participation à la formation et le déjeuner du mardi.

Train aller-retour : 180 €

Repas du soir : 30 €

Hôtel : 110 €

Petit-déjeuner : 10 €

Source : documentation interne

ANNEXES À RENDRE AVEC LA COPIE

Annexe A : Le compte de résultat différentiel 2025

Éléments	Montant (en €)	%
Chiffre d'affaires (CA)		
Coûts variables		
Marge sur coûts variables (M/CV)		
Coûts fixes		
Résultat		

Annexe B : Le calcul du coût de revient

	Montant (en €)
Charges directes	
Charges indirectes	
Coût de revient	

