

GESTION DE L'ENTREPRISE

Calculatrice autorisée

L'INSTITUT EST'ELLE À L'ÉCOUTE DE SON MARCHÉ

Estelle LEROI et Sarah MARTIN ont créé voici sept ans l'institut Est'Elle. Toutes deux sont esthéticiennes de formation. Elles ont apporté respectivement 5 000 et 2 500 € dans cette entreprise qui a pris la forme d'une SARL avec Estelle LEROI pour gérante.

Situé dans un quartier animé de la capitale, leur institut fut rentable dès son deuxième exercice. Cependant, constatant un ralentissement de leur activité, les esthéticiennes ressentent le besoin de repenser leur offre à leur clientèle.

Après les avoir secondées dans leur travail de gestion, vous leur apporterez une aide juridique et réaliserez pour elles une étude de marché suivie de propositions mercatiques.

1ère partie : GESTION COMPTABLE

A – Mise à jour des documents de synthèse

Estelle vous communique les renseignements suivants afin de l'aider dans sa mise à jour des comptes (données HT).

- Chiffre d'affaires de l'année 2001 s'élève à 90 070 € en sachant que celui-ci se répartit à hauteur de 80 % en chiffre d'affaires prestations esthétiques et 20 % en activité commerciale.
- Impôts et taxes : 881 €.
- Achats de marchandises destinées à la vente représentant 40 % des ventes de marchandises.
- Achats de matières premières représentant 20 % de la production vendue en services.
- Rémunérations du personnel : 32 000 €.
- Cotisations sociales dont cotisations sociales du gérant : 14 022 €.
- Variation du stock de matières premières : 183 €.
- Stock de marchandises au 02/01/2001 : 537 €.
- Stock de marchandises au 31/12/2001 : 985 €.
- Matériel acquis le 02/01/2000 pour 12 000 € et amortissable linéairement sur 5 ans.
- Les autres charges externes s'élèvent à 14 767 €.
- L'emprunt de 30 490 € pour une durée de 10 ans représente un coût d'intérêt annuel de 762 €.

Votre travail :

- 1- Que signifie la variation du stock de marchandises destinées à la vente ?
- 2- Déterminez le résultat courant au 31/12/2001 en élaborant le compte de résultat (complétez l'annexe 1 à rendre avec la copie).
- 3- Comment les esthéticiennes pourront-elles utiliser ce résultat ?

BTS ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE		
Gestion de l'entreprise	Session 2002	Coef. : 3
ETE5GE5	Durée : 4 h	Page 1/13

B – Détermination du seuil de rentabilité

Votre travail :

1. Calculez le chiffre d'affaires critique de l'entreprise Est'Elle concernant l'activité « prestation de services » uniquement, sachant que seuls les achats consommés (de matières premières) sont considérés comme variables et que toutes autres charges participent pour 80 % à l'activité de production.
2. A quelle date le point mort est-il atteint ? (vous considérerez que le chiffre d'affaires est réparti uniformément sur l'année et que l'entreprise est ouverte douze mois).
3. Ce résultat vous semble-t-il réaliste ?

2ème partie : ÉTUDE JURIDIQUE

Votre travail :

1. Vous devez établir la déclaration de TVA qui sera signée par E. LEROI (**annexe 2 à rendre avec la copie**) pour l'activité du mois de mai 2002 à partir des éléments suivants :
 - E. LEROI est imposée au régime du réel.
 - L'institut a réalisé un chiffre d'affaires de 9 505 € HT.
 - Les achats divers ont atteint un montant de 1 227 € HT.
 - Un nouveau fauteuil a été acquis pour la somme de 1 777 € HT.

L'activité de l'entreprise relève du taux de TVA normal. Les chiffres à porter dans la déclaration de TVA seront arrondis à l'euro le plus proche.

2. L'institut a acheté un fauteuil de soin. Les esthéticiennes s'étonnent de la présence dans le contrat de certaines clauses :
 - La clause pénale
 - La clause résolutoire
 - La clause de réserve de propriété
 - La clause de transfert de risques.

Expliquez l'intérêt de ces clauses pour le fournisseur.

BTS ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE		
Gestion de l'entreprise	Session 2002	Coef. : 3
ETESGES	Durée : 4 h	Page 2/13

3ème partie : GESTION COMMERCIALE

Contexte commercial de l'institut :

La clientèle d'E. LEROI et de S. MARTIN est constituée pour 95 % de femmes travaillant ou vivant dans le quartier et pour 5 % d'hommes.

30 % de la clientèle sont considérés réguliers (une visite minimum tous les mois), 50 % occasionnels (une visite tous les deux à trois mois en moyenne), le reste étant constitué par une clientèle qu'Estelle qualifie de volatile.

Estelle et Sarah proposent des soins classiques (visage et corps, UV) à des prix moyens calculés en fonction de ceux pratiqués dans le quartier.

Elles proposent une carte de fidélité pour les soins visage et corps et une formule d'abonnement pour les UV.

Elles vendent d'une part des produits de soins (ce sont ceux utilisés en cabine mais dans une formulation et un conditionnement différents) et d'autre part une gamme courte de produits de maquillage.

Votre travail :

1. A partir des annexes 4 et 5 présentez de manière synthétique les tendances des consommateurs de produits de beauté et soins esthétiques (en particulier l'attitude de la clientèle d'institut).
2. En vous appuyant sur le contexte commercial de l'institut, sur vos connaissances et sur l'étude précédente, quelles sont les actions mercatiques que vous conseilleriez à la responsable de l'institut en sachant qu'elle a la possibilité de fermer l'institut pendant quelques semaines durant la période creuse ? (Veillez à structurer votre réponse)

Documentation :

- Annexe 3 : conditions générales de vente
- Annexe 4 : extraits de *Tendances 1998* et de « Francoscopie 2001 » par Gérard Mermet.
- Annexe 5 : extraits de l'étude de marché publiée par les *Nouvelles Esthétiques* de mars à octobre 2001.

BTS ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE		
Gestion de l'entreprise	Session 2002	Coef. : 3
ETESGES	Durée : 4 h	Page 3/13