

BTS ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE

GESTION DE L'ENTREPRISE

Session 2005

—————
Durée : 4 heures
Coefficient : 3
—————

Matériel autorisé :

Calculatrice conformément à la circulaire N°99-186 du 16/11/1999

Documents à rendre avec la copie :

Annexe 6page 11/12
Annexe 6 bispage 11/12

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

BTS esthétique cosmétique	Session 2005
Gestion de l'entreprise	ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures
	Page : 1/12

Le marché du SPA : un nouveau concept

En 1993, Claudine Salut a créé son institut : BIEN-ÊTRE INSTITUT, dans un quartier de Bordeaux où résident des familles aisées.

Elle a su, par son dynamisme et son initiative, faire évoluer son institut pour mieux répondre aux besoins de la clientèle de ce quartier (95% de femmes, 5% d'hommes).

Pour faire face à la concurrence, elle souhaite créer de nouveaux types de soins en proposant un nouveau concept : LE SPA CODILA (enveloppements de miel et de vin, le massage Cabernet, le gommage Pauillac...).

Elle vous demande de l'assister dans ses démarches.

1^{ère} partie : LA DÉMARCHE COMMERCIALE

Question 1 : Le concept.

A partir de vos connaissances et des annexes (1 à 4), vous lui présentez dans une réponse structurée :

1.1. Le marché du SPA.

1.2. Les avantages et les inconvénients, pour son institut, de se lancer dans une telle activité.

Question 2 : Le questionnaire.

Vous lui soumettez un projet d'enquête portant sur les motivations et les freins de sa clientèle. Souhaitant le proposer à ses clients au moment de leur passage en caisse, vous élaborez, au maximum, une douzaine de questions.

Question 3 : Le prix d'acceptabilité.

A l'aide des résultats de l'enquête auprès de sa clientèle (annexe 5) :

3.1. Vous calculerez le prix psychologique (ou prix d'acceptabilité) en complétant les deux tableaux de l'annexe 6 (*à rendre avec la copie*).

3.2. Vous déterminerez le chiffre d'affaires potentiel réalisable.

3.3. Vous rappellerez les limites de cette méthode.

2^{ème} partie : LA DÉMARCHE FINANCIÈRE

La démarche commerciale vous permet de conclure : le projet de SPA est un atout pour l'institut. Sa clientèle s'est montrée, lors de l'enquête, très intéressée par ce type de prestation. Mme Salut désire passer à l'étape suivante.

Question 4 : Les moyens de financement des investissements :

Afin de proposer ces nouveaux soins, Claudine Salut envisage d'agrandir ses locaux (en utilisant un espace inutilisé en sous-sol) et de faire l'acquisition d'un hammam.

BTS esthétique cosmétique		Session 2005
Gestion de l'entreprise		ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 2/12

Le fournisseur du hammam lui propose une formule de financement : la location avec option d'achat. Elle hésite entre le crédit traditionnel et cette formule de financement dont elle ne connaît pas les caractéristiques.

4.1. Afin de lui faciliter son travail de réflexion, vous lui présentez dans un tableau comparatif les caractéristiques (économiques, comptables et juridiques) du crédit et de la location avec option d'achat.

4.2. Le coût du financement du projet.

Madame Salut décide de recourir à la formule de l'emprunt :

Le coût global du projet a été évalué à : 16 000€ HT.

Sa capacité d'autofinancement lui permet de financer son projet à hauteur de 20%, elle financera le reste par un emprunt. Son banquier lui propose un prêt de 8 ans à taux fixe à 5,45% par remboursement constant.

Elle vous demande de lui évaluer :

- 1) le coût du crédit, en complétant le tableau en annexe 6 (*à rendre avec la copie*).
- 2) le coût réel de son projet.

3^{ème} partie : LA DÉMARCHE JURIDIQUE

Pour réaliser ces travaux importants et diversifier son activité professionnelle, elle doit vérifier si son bail commercial lui permet ces transformations.

Question 5 : Le bail commercial (annexe 7).

5.1. Quels sont les principaux avantages et inconvénients d'un bail commercial pour le bailleur et pour le locataire ?

5.2. Les améliorations apportées au local par Madame Salut :

5.2.1. peuvent-elles avoir des incidences sur le montant des loyers futurs ?

5.2.2. lui faut-il une autorisation de son propriétaire pour les réaliser ?

5.3. Le bail doit être renouvelé en septembre 2011 ; en quoi cette information est-elle importante pour Madame Salut ?

BTS esthétique cosmétique	Session 2005
Gestion de l'entreprise	ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures
	Page : 3/12