

# CORRIGE

**Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

## PROPOSITION DE BARÈME

### 1<sup>ère</sup> partie : Démarche commerciale.

Q-1 : Synthèse	/16	}	36
Q-2 : Questionnaire	/12		
Q-3 : Prix d'acceptabilité	/8		

### 2<sup>ème</sup> partie : Démarche financière.

Q-4.1 : Tableau LAO/emprunt	/6	}	14
Q-4.2 : Tableau d'emprunt	/8		

### 3<sup>ème</sup> partie : Démarche juridique.

Q-5.1 : Avantages et inconvénients du bail	/4	}	10
Q-5.2.1 : Montant du loyer	/2		
Q-5.2.2 : Activité	/2		
Q-5.3 : Durée du bail	/2		

**TOTAL** **60**

BTS Esthétique cosmétique		Session 2005
Gestion de l'entreprise – <i>Corrigé</i>		ETE5GES bis
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 1/5

## PROPOSITION DE CORRIGÉ

### 1<sup>ère</sup> partie : Démarche commerciale.

#### **Question 1 :**

La qualité de la copie repose sur une réponse structurée (introduction – développement – conclusion) faisant appel à des références personnelles pertinentes et professionnelles ainsi qu'aux éléments apportés par les textes (attention à la paraphrase des textes !)

#### Proposition de plan :

**Introduction :** le concept et la représentation du plan

**Développement :** - le marché : offre/demande  
- l'institut : avantages/inconvénients

**Conclusion :** projet pouvant être porteur de l'institut...

#### **Question 2 :**

##### Fond :

2 questions doivent être prévues :

- sur le concept SPA – destiné à vérifier si le client le connaît ou non (les réponses seraient alors sans valeur).
- Sur les personnes interrogées (âges, sexe, CSP) – réponses pouvant être remplies par l'enquêteur dans la mesure où celui-ci connaît l'enquête.

##### Forme :

- doit être prévu une introduction démontrant l'intérêt pour l'enquête, de répondre correctement aux questions.
- Les questions liées à l'enquête doivent terminer le questionnaire.

La présentation du questionnaire doit être impeccable – (orthographe, mise en page, absence de Blanco..).

#### **Question 3 :**

PRIX	PRIX MINIMUM ACCEPTE			PRIX MAXIMUM ACCEPTE		
	NI	NI %	NI% cumulé	N2	N2 %	N2% cumulé
115	30	20	100	0	0	0
120	42	28	80	0	0	0
125	36	24	52	9	6	6
130	21	14	28	12	8	14
135	15	10	14	24	16	30
140	6	4	4	48	32	62
145	0	0	0	39	26	88
150	0	0	0	18	12	100
	150	100		150	100	

Ex à 125 € : 24 % juge la qualité insuffisante et 6 % juge le prix trop élevé.

BTS Esthétique cosmétique	Session 2005
Gestion de l'entreprise – <i>Corrigé</i>	ETE5GES bis
Coefficient : 3	Durée : 4 heures
	Page : 2/5

## DÉTERMINATION DE LA CLIENTÈLE POTENTIELLE

Prix €	N1 % cumulés	N2 % cumulés	Taux d'acceptabilité clientèle potentielle
115	100	0	0
120	80	0	20*
125	52	6	42
130	28	14	58
135	14	30	56
140	4	62	34
145	0	88	12
150	0	100	0

\* Méthode de calcul :  $20 + (100 - [80 + 0])$

### 3.1 : Le prix d'acceptabilité : 130 €

En effet : 58 % des clients de l'institut sont des clients potentiels pour une prestation à 130 €.

- au prix de 120 € : 80 % redoute une qualité insuffisante.
- au prix de 140 € : 62 % juge le prix trop élevé et 4 % considère la qualité insuffisante.

### 3.2 : Le chiffre d'affaires maximum

$(58 \% \times 150 \text{ personnes interrogées}) \times 130 \text{ €} = 87 \times 130 = 11\,310 \text{ €}$

### 3.3 : Limites de la méthode :

Cette méthode permet de déterminer un prix qui reste une indication. Elle repose sur un sondage qui n'est valable qu'à la date de l'enquête et sur des déclarations des personnes interrogées (plus ou moins exactes).

Attention à la différence qui peut exister entre les intentions d'achat exprimées et le comportement du consommateur en situation d'achat réelle.

BTS Esthétique cosmétique		Session 2005
Gestion de l'entreprise – <i>Corrigé</i>		ETE5GES bis
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 3/5

#### 4.1 : Tableau comparatif : location avec option achat et crédit

	Location avec option achat	Crédit
<b><u>Economique</u></b>		
- nb intervenants	3 (acheteur/vendeur/ société de crédit)	2 (acheteur/banque)
- coût	supérieur au crédit	
<b><u>Comptable</u></b>		
- financement	100 % projet TTC	Apport personnel 80 % projet HT
- incidences sur :	charges locatives ; TVA déd./BS	- charges financières - dotations aux amortissements
• compte de résultat		Actif : biens immobilisés Passif : dettes à MT et à LT
• bilan		
<b><u>Juridique</u></b>	Locataire	Propriétaire

#### 4.2 : Coût du projet

Montant de l'emprunt : 80 % de 16 000 € = 12 800 €

#### ANNEXE 6 bis

##### 4.2.1 Coût du crédit : 3 139,20 €

TABLEAU DE L'EMPRUNT

Année	Capital restant du en début d'exercice	intérêt	Capital remboursé	Annuité	Capital restant du en fin d'exercice
1	12 800	697.60	1 600	2 297.60	11 200
2	11 200	610.40	1 600	2 210.40	9 600
3	9 600	523.20	1 600	2 123.20	8 000
4	8 000	436	1 600	2 036.00	6 400
5	6 400	348.80	1 600	1 948.80	4 800
6	4 800	261.60	1 600	1 861.60	3 200
7	3 200	174.40	1 600	1 774.40	1 600
8	1 600	87.20	1 600	1 687.20	0
		<b>3 139.20</b>	<b>12 800</b>		

BTS Esthétique cosmétique		Session 2005	
Gestion de l'entreprise – <i>Corrigé</i>		ETE5GES bis	
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 4/5	

**4.2.2 : Coût total du projet : 16 000 + 3 139.20 = 19 139.20 €**

**3<sup>ème</sup> partie : Démarche juridique.**

**5.1 :**

**Annexe 7**

Le locataire :

- peut rester dans le local commercial sans limite de durée,
- Peut résilier le bail tous les 3 ans,
- Peut céder le bail lors de la cession du fonds de commerce.

Le bailleur :

- a une possibilité de révision triennale du loyer,
- ne peut résilier le bail que contre une indemnité d'éviction importante (3 ans de chiffre d'affaires) ... sauf faute du locataire.

**5.2.1 : Montant du loyer :**

- Oui, le propriétaire peut profiter de l'amélioration de la qualité de son local, pour revoir à la hausse la valeur locative de celui-ci au moment de la révision triennale du loyer (par conséquent faire une augmentation supérieure à l'indice INSEE).
- Oui, celui-ci peut l'obliger à la reprise du local de le remettre en l'état initial – au moment de la signature du bail (augmentation du coût).
- Le propriétaire de Mme Salut peut éventuellement décider de prendre en charges certains travaux de structure – ce qui lui permettrait de faire baisser le coût de son investissement et donc d'en améliorer la rentabilité.

**5.2.2 : Activité de Mme Salut :**

- Oui, l'activité de Mme Salut est subordonnée à la nature de l'activité prévue dans le bail (d'où l'intérêt de prévoir un champ d'activité le plus large possible au moment de la signature du bail).

**5.3 : Durée du bail :**

- Il est important pour Mme Salut de connaître la durée restant à courir avant l'échéance, dans la mesure où elle démarre une activité nouvelle avec des investissements importants (elle a besoin de 2 à 3 ans pour créer et dynamiser son projet). Dans ce type de produit (SPA) le cadre est très important aussi doit-elle être sûre que son propriétaire ne désire pas reprendre son local dans un avenir proche.

BTS Esthétique cosmétique		Session 2005
Gestion de l'entreprise – <i>Corrigé</i>		ETB5GES bis
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 5/5