

BTS ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE

GESTION DE L'ENTREPRISE

Session 2006

—
Durée : 4 heures
Coefficient : 3
—

Matériel autorisé :

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

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 11 pages, numérotées de 1/11 à 11/11.

BTS esthétique cosmétique	Session 2006
Gestion de l'entreprise	ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures
	Page : 1/11

LE BRONZAGE EN INSTITUT : AVEC OU SANS U.V. ?

Esthéticienne diplômée du BTS depuis plusieurs années, Alice MERVEILLE a ouvert son propre institut de beauté le 1^{er} juin 2003.

L'institut se compose d'un espace réservé à l'accueil et à la vente, de deux cabines de soins, d'une cabine douche et d'une réserve.

Les prestations proposées sont les épilations, les soins visage, quelques soins corps, le maquillage et la beauté des mains et des pieds ; la clientèle de l'institut est à 95% féminine.

Actuellement, Alice MERVEILLE exploite son activité en entreprise individuelle et elle exerce seule dans l'institut.

Le choix de l'emplacement de l'institut a été judicieux, l'accueil y est particulièrement chaleureux, le professionnalisme d'Alice MERVEILLE est irréprochable, son dynamisme remarquable : tout ceci explique le succès croissant de l'institut dont le carnet de rendez-vous ne désemplit pas.

Alice MERVEILLE envisage donc en toute logique de développer son activité et vous confie pour cela les trois dossiers suivants, que vous vous engagez à traiter.

Dossier n°1 : étude juridique.

Partie A – Changement du statut juridique de l'entreprise.

Afin de répondre à ses objectifs de développement, Alice MERVEILLE envisage de transformer son entreprise individuelle en E.U.R.L. (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée).

1.1 Présentez sous forme de tableau synthétique les caractéristiques essentielles de l'entreprise individuelle et de l'E.U.R.L. :

- personnalité juridique de l'entreprise et responsabilité du chef d'entreprise,
- formalités de constitution,
- capital minimum,
- organes de gestion et de contrôle,
- statut social du dirigeant,
- imposition des bénéficiaires.

Partie B – Conclusion d'un contrat de travail.

Afin de satisfaire davantage sa clientèle, Alice MERVEILLE décide d'embaucher une esthéticienne à temps complet et en contrat à durée indéterminée.

1.2 Quelles sont les formalités administratives relatives à l'embauche d'un nouveau salarié ?

Alice MERVEILLE s'interroge également sur le contenu du contrat de travail :

BTS esthétique cosmétique		Session 2006
Gestion de l'entreprise		ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 2/11

1.3 Dans quelle(s) limite(s) peut-elle insérer les clauses de son choix ?

- le montant de la rémunération est-il fixé librement ?
- quelle est la source du droit du travail qui peut lui fournir des informations plus précises ?

Alice souhaiterait insérer dans le contrat de travail une clause de non-concurrence.

1.4 Après avoir rappelé de quoi il s'agit, vous en préciserez les conditions de validité.

Dossier n°2 : Etape commerciale : proposition d'une prestation de bronzage.

Alice MERVEILLE souhaiterait développer son offre de prestations afin de dynamiser davantage son institut.

L'institut n'est pas équipé de solarium contrairement aux instituts concurrents environnants.

Alice MERVEILLE s'interroge sur l'opportunité de proposer à ses client(e)s des prestations U.V.

Elle a réuni un certain nombre de documents sur le marché du bronzage (avec ou sans U.V.) figurant en annexes 1 à 5.

2. 1 Rédigez une étude de marché mettant en évidence les caractéristiques de celui-ci et proposez en guise de conclusion une réponse argumentée.

Dossier n°3 : gestion comptable.

Alice MERVEILLE renonce à l'acquisition d'un solarium et projette de proposer à ses client(e)s le bronzage sans U.V.

A - Financement de l'équipement.

Pour financer le kit de bronzage, Alice MERVEILLE hésite entre l'autofinancement et le financement par emprunt.

3-1. Rappelez ce qu'est l'autofinancement.

3-2. Présentez les principaux avantages et inconvénients de chacun de ces deux modes de financement.

B – Rentabilité du projet

L'acquisition d'une douche diffuseuse d'autobronzant se révélant trop onéreuse, Alice MERVEILLE opte pour l'acquisition d'un kit complet de bronzage par brumisation réalisé en institut par l'esthéticienne (les séances pour le corps pourront être réalisées dans la cabine douche dont l'institut est déjà équipé).

BTS esthétique cosmétique		Session 2006
Gestion de l'entreprise		ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 3/11

Les renseignements qu'elle a recueillis auprès du fournisseur sont les suivants :

- Prix d'acquisition du kit (compresseur et pistolet aérographe) : 990 € HT.
- Prix d'achat de la solution de bronzage : 84 € HT le litre.
- Le nombre de séances réalisables avec un litre de produit bronzant est d'environ 120 pour le visage seul et 20 pour le corps complet.
- La durée d'une prestation est d'environ 5 minutes pour le visage seul et 20 minutes pour le corps complet.
- Le prix de vente recommandé de la séance est de 10 € TTC pour le visage seul et de 25 € à
- 35 € TTC pour le corps (le prix est à fixer en fonction de la région dans laquelle se trouve l'institut).

- calcul des coûts variables

Pour le calcul de sa marge, Alice MERVEILLE doit connaître le coût variable de chacune des deux prestations proposées. Elle vous précise que le coût salarial de ces prestations s'effectuera sur la base d'un salaire brut mensuel de 1 218 € (pour 151,67 heures mensuelles) et que le taux de cotisations patronales s'élève à 38%.

3.3 Calculez le coût variable de chacune des deux prestations ainsi que la marge sur coût variable correspondante (en valeur et en pourcentage). Le prix de vente finalement retenu pour la prestation corps est de 30 € TTC et le prix de la prestation visage est de 10 € TTC.

- calcul des coûts fixes

La durée de vie du matériel (qui serait acquis le 1^{er} juin 2006) est estimée à 3 ans, il est amortissable « en linéaire ».

Alice MERVEILLE envisage de le financer par un emprunt dont le remboursement par trimestrialités constantes (au taux annuel de 5%) s'échelonne sur 3 ans (voir annexe n°6)

3.4 Quel serait le montant des coûts fixes supportés par l'institut la première année : du 1^{er} juin 2006 au 31 mai 2007 ?

- rentabilité du projet

D'après un sondage réalisé auprès de sa clientèle, Alice MERVEILLE a estimé qu'elle pourrait vendre dès la première année au minimum 60 prestations visage et 30 prestations corps.

3.5 Déterminez le résultat prévisionnel de cette activité afin d'en vérifier la rentabilité.

BTS esthétique cosmétique		Session 2006
Gestion de l'entreprise		ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 4/11

ANNEXE N°1

Le bronzage artificiel au beau fixe en dépit des réticences médicales

PARIS (AFP), le 25/03/2004

Les professionnels du bronzage artificiel se frottent les mains : les cabines ne désemplissent pas. Leur clients, soucieux de leur bonne mine, ont pratiqué 5 millions de séances d'UV l'an dernier en France, en dépit des mises en garde du corps médical sur les méfaits du soleil pour la peau.

Jusqu'à présent, les dermatologues mettaient en garde contre les effets nocifs des ultraviolets B consommés à haute dose (vieillesse prématuré et cancer de la peau) mais aujourd'hui certains dénoncent également les risques d'exposition prolongée aux ultraviolets A (UVA).

Une étude australienne du Melanoma and Skin Cancer Institute à Sydney, publiée en début de semaine aux Etats-Unis, affirme que les UVA du soleil provoquent certaines mutations de la peau susceptibles de mener au cancer. Ce type d'UV pénétrant la peau en profondeur était jusqu'à présent considéré comme moins dangereux que les UVB dont les effets immédiats sont les coups de soleil.

« L'action néfaste des UVA et des UVB est connue depuis longtemps des médecins, surtout si l'exposition au soleil est cumulée et intensive. Il y a alors des risques de cancers de la peau ou de vieillissement prématuré », a indiqué l'AFP Virginie Djen, dermatologue à Paris. « Mais il ne faut pas être un dermatologue intégriste car un bronzage mesuré est bon pur la fixation des vitamines, la consolidation de la masse osseuse, pour le sommeil et pour le moral », ajoute ce médecin.

« Chaque année, c'est la même chose. Avec le retour des beaux jours, des articles fleurissent pour mettre en garde les consommateurs contre les méfaits du soleil et des lampes de bronzage. Mais cela ne nous traumatise pas outre mesure. Des études médicales opposées à celle qui vient d'être publiée, vantent les effets bio-positifs du soleil », s'empare Dominique Baumier, directeur général de Point Soleil, numéro un français des cabines de bronzage.

En France, le bronzage en cabine n'était pas très populaire auprès des médecins jusqu'à la publication en juin 1997 d'un décret – « le plus strict au monde », selon Point Soleil – réglementant l'utilisation des cabines.

« Ce décret est sérieux mais je ne suis pas sûre qu'il soit appliqué par tous les centres de bronzage et d'esthétique », relève le Dr Djen.

Affirmant respecter tous les critères imposés par la législation (appareils émettant essentiellement des UVA et un pourcentage maximum d'UVB, minuterie coupant automatiquement l'appareil), Point Soleil connaît depuis trois ans une croissance annuelle de 30 %. La société créée en 1992 compte aujourd'hui 85 centres (dont une grande partie de franchisés).

En 2003, Point Soleil a accueilli chaque jour entre 60 et 160 adeptes de la bonne mine, soit deux millions de séances annuelles, sur les 5 millions enregistrées pour l'ensemble de la profession.

En Europe, la France reste un petit marché (200 centres) face à l'Allemagne, premier consommateur de soleil artificiel avec un chiffre d'affaires annuel de 1,8 milliard d'euros, 34 millions de séances par mois et 9 000 centres de bronzage. Les Etats-Unis comptent 12 000 centres, l'Italie et L'Espagne 1 300 et 800 respectivement. Plus de 2,5 millions de français, dont la majorité âgés de 20 à 40 ans, font régulièrement des UV, dont 45 % d'hommes.

BTS esthétique cosmétique		Session 2006
Gestion de l'entreprise		ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 5/11

ANNEXE N°2

Association AVE : Infoprévention.com

Faut-il interdire les cabines à bronzage ?

L'Académie de médecine réitère ces injonctions quant aux dangers liés à l'usage des cabines de bronzage. Parallèlement, une enquête du magazine Que-Choisir démontre que la réglementation n'est même pas respectée dans la plupart des centres inspectés : mises en garde, lunettes, interdictions aux mineurs, libre-service sous surveillance...

Les **usines à soleil** sont de plus en plus sollicitées, avec une croissance de 30 % par an depuis trois ans. En France, on dénombre 200 centres de bronzage, 3 200 instituts de beauté équipés et 40 000 bancs solaires. Deux à trois nouveaux centres ouvrent chaque année.

Devant cet engouement, l'Académie de médecine rappelle que « **les expositions artificielles aux UVA n'apportent aucun bénéfice à la santé. Au contraire, elles sont dangereuses**, provoquant des lésions cutanées dont la guérison ne peut être contrôlée avec précision ».

Certes, les UV artificiels ne sont peut être pas plus toxiques que l'exposition solaire, mais **les doses reçues se cumulent** à celles subies naturellement.

De plus, le bronzage acquis lors de ces séances ne protège pas efficacement contre les expositions naturelles ultérieures. En Effet, les rayonnements des centres sont principalement constitués d'UV de type A. Or, seuls les UVB permettent de développer une certaine protection de la peau en stimulant sa réaction d'auto-défense. L'épaississement cutané temporaire joue également un rôle important dans la protection de la peau. Comme celui-ci s'acquiert lentement, quelques séances de bronzage ne suffiront pas. Au final, déjà bronzé, on se donne l'illusion d'être protégé, **ce qui conduit à s'exposer plus longtemps.**

Déjà alerté à la fin des années 1990, les pouvoirs publics avaient imposé une réglementation obligeant les établissements à réviser leurs appareils, à informer la clientèle et à leur recommander un certain nombre de précautions : lunettes, délai minimal de 48 heures entre deux expositions, interdictions aux mineurs, etc.

Mais selon l'enquête menée par Que-Choisir l'ensemble de **cette réglementation est bafoué**. Plus du tiers des 450 solariums visités sont non conformes.

La formation des professionnels est très insuffisante et nombre d'affirmations entendues dans les centres sont soit totalement fausses, soit des prétextes : les UV ont des effets antidépresseurs, sont bons pour le moral, anti-stress, bénéfiques pour la peau, protègent des cancers, etc.

Le pire, sur 25 centres, 22 étaient prêts à accueillir des mineurs. Or, il faut savoir que 80 % des mélanomes, les cancers de la peau les plus graves, sont liés à une surexposition au soleil avant 18 ans.

Alors faut-il interdire les cabines à soleil ?

Pour les académiciens, les dispositions réglementaires sont susceptibles de donner caution officielle à cette pratique de bronzage et d'apporter une **fausse impression de sécurité**. Tout en déconseillant formellement l'usage des UV artificiels qui sont **dénoncés dangereux par les médecins**, ils réclament au moins pour l'instant que les pouvoirs publics renforcent leurs mises en garde et veillent à leurs applications.

De son côté, Que-Choisir, insiste pour **que des actions soient menées auprès du grand public.**

*Sources : esante.com/Dr Isabelle Eustache
Communiqué de presse de UFC-Que-Choisir. Lundi 2 juin 2003*

BTS esthétique cosmétique	Session 2006
Gestion de l'entreprise	ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures
	Page : 6/11

La belle au soleil dormant

(article extrait de Cosmétique Magazine n°46 de mars 2004)



Dior «éclipse le soleil» et mise sur la sensualité.

LES SOLAIRES EN SELECTIF

Après une année 2002 difficile (-6,8 % en valeur et -10,7 % en volume), 2003 semble amorcer une timide remontée, mais reste dans le négatif (respectivement -0,3 % et -2,8 %). Pourquoi ? Parmi les éléments de réponse, on peut citer la canicule qui a incité à rechercher davantage l'ombre que les rayons du soleil, l'agressivité des circuits concurrents, l'attitude de la consommatrice, moins impliquée dans l'achat des solaires – qui se fait souvent à la dernière minute pour couvrir les besoins de toute la famille à prix raisonnable – que dans celui des soins. Mais aussi et surtout, le manque d'initiatives fortes de la part des marques, à de rares exceptions près.

En avant les autobronzants !

Si on examine les résultats segment par segment en valeur, on constate un fort recul des prébronçants (-34 %), qui annonce sans doute la fin d'une catégorie concurrencée par l'utilisation de compléments alimentaires solaires, un déclin des auto-bronzants de 7,3 % (la concurrence de la grande diffusion s'est fait sentir). La très légère progression des protecteurs (+1,2 %) s'explique par les initiatives Dior Bronze et Biotherm qui ont reformulé leurs gammes. Seuls les après-solaires (+7,8 %), très proches du soin par la formulation – « la crème du soir en vacances », selon Clarins – restent un des points fort du sélectif. Qu'il s'agisse des trois leaders du marché ou des challengers, le top 10 des marques en valeur n'évolue pas à fin décembre 2003. Clarins reste leader avec la même PDM

(22,6% contre 22,7%), les investissements majeurs de la marque n'ayant pas porté sur les solaires. Lancaster passe de 15,6% à 19% (cumul fin septembre 2003) grâce à ses efforts sur les autobronzants (la marque a pris la première place des ventes par porte). Après sa forte baisse en 2002, Lancôme semble amorcer une légère remontée, se stabilisant autour de 14% grâce à ses performances sur les protecteurs (+23%).

En 2004, les leaders concentrent leurs efforts sur les autobronzants. Lancaster lance six produits aux textures variées (mousse, gel, brume...) dont la moitié est doté d'une protection (SPF6), et communique sur toute la gamme solaire.

Les autobronzants Clarins bénéficient d'un repackaging et de deux nouveautés, un Voile Teinté pour les jambes et une Gelée Visage au cacao (une exclusivité). Lancôme – qui lance par ailleurs deux nouveaux protecteurs – ajoute à sa gamme Flash Bronzer un soin hydratant visage autobronçant d'usage quotidien. Dior, qui annonce une part de marché globale sur les solaires en

autobronzants. La ligne de cinq produits s'habille de nouveaux packagings, offre un résultat irisé ou naturel et bénéficie d'une nouvelle formule dotée d'un actif destiné à stimuler les endorphines. Shiseido reformule ses deux produits en améliorant le processus d'oxydation pour un résultat qui dure jusqu'à dix jours. Bref, 2004 sera l'année des autobronzants. Selon les fabricants, ils doivent permettre de « désaisonnaliser » le rayon, les ventes s'effectuant dès mars et se prolongeant, espère-t-on, le plus tard possible dans l'hiver. Les autobronzants évoluent vers un positionnement à mi-chemin entre le maquillage (pour un teint bonne mine) et le soin (comme le Soin Multi-Eclat Autobronçant lancé en 2002 dans la gamme soin de Clarins).

BTS esthétique cosmétique		Session 2006	
Gestion de l'entreprise		ETE5GES	
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 7/11	

ANNEXE N°4

Parisbeaute.fr, portail beauté, conseil beauté, magazine, forum.

Bronzez sans danger en 6 secondes chrono !

Par Rachel

Avoir un corps bronzé toute l'année, on en rêve tous... mais on ne veut pas y laisser sa peau. Quand on connaît l'influence des UV sur l'accélération du vieillissement cutané et sur l'apparition des cancers de la peau, on n'a plus trop envie d'aller se faire griller au soleil sans protection ou d'entrer dans un solarium...

Pour « bronzer » sans danger, on connaît l'autobronzant, encore faut-il savoir l'appliquer uniformément et sur tout le corps (pas facile, en effet, d'atteindre le milieu du dos par exemple) ! Alors la « douche » diffuseuse d'autobronzant ! Il fallait y penser ! Nous l'avons testée en institut... et approuvée !

Préparez votre peau

La veille de la séance, l'idéal est d'effectuer un gommage de tout le corps pour retirer les cellules mortes. Vous pouvez aussi épiler, sans oublier de bien hydrater votre peau. Le bronzage n'en sera que plus éclatant. Cette préparation n'a rien de fastidieux, nous recommandons d'ailleurs d'hydrater son corps quotidiennement tout au long de l'année.

6 secondes chrono !

Le jour J, vous arrivez sans aucun produit sur le corps (vous avez hydraté votre peau les jours précédents), pour ne pas empêcher la pénétration de l'autobronzant.

Coiffé d'une charlotte en plastique pour protéger vos cheveux (vos sourcils ne sont pas recouverts mais ils ne changent pas de couleur), vous entrez nu dans la cabine de bronzage. Fermez la bouche et les yeux et pendant 6 secondes chrono, des diffuseurs vaporisent l'autobronzant en pluie fine tout autour de vous (vous n'avez pas besoin de vous tourner dans tous les sens)... Dès l'arrêt de la pulvérisation, massez les parties du corps les plus difficiles à atteindre (notamment tous les plis : sous les seins, sous les fesses, derrière les genoux, etc) pour bien répartir le produit. Ca y est, c'est déjà terminé !

Un hâle naturel et uniforme

La coloration apparaît après trois heures, mais l'oxydation dure 11 heures (donc vous continuez à « bronzer » pendant onze heures). Attendez au minimum huit heures avant de prendre une douche si vous êtes impatient. Nous vous recommandons d'effectuer cette séance d'« autobronzage » juste après votre douche.

BTS esthétique cosmétique		Session 2006
Gestion de l'entreprise		ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 8/11

ANNEXE N°4 (SUITE)

L'autobronzant pulvérisé est un composant de DHA concentré entre 9 et 11%, enrichi en agents hydratants et en vitamines A, C, et E. cependant, la DHA a tendance à avoir un effet un peu desséchant, c'est pourquoi il faut bien vous hydrater quotidiennement dans les jours qui suivent pour entretenir l'éclat de votre hâle et l'aspect de votre peau.

Uniforme sur tout le corps, la coloration obtenue est dorée, hâlée, ou mate, en fonction de votre carnation d'origine. Quel qu'il soit, l'effet est très naturel, vraiment convaincant ! Le hâle part très progressivement au bout d'une semaine.

Bronzer à volonté

Sans danger pour la peau puisque celle-ci ne subit pas les méfaits des UV (n'oubliez pas de vous hydrater quotidiennement), cette technique peut être effectuée de manière ponctuelle ou renouvelée tous les huit jours, pour un bronzage naturel doré. Si vous souhaitez un bronzage plus soutenu, vous pouvez rapprocher les pulvérisations jusqu'au résultat souhaité (avec un maximum de 24h entre chaque séance) !

A savoir : vous êtes seul durant toute la séance, et la cabine se désinfecte et se rince automatiquement après chaque utilisateur.

BTS esthétique cosmétique		Session 2006
Gestion de l'entreprise		ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 9/11

ANNEXE N°5

Le bronzage et vous ...

1. Belle et bronzée...

Pour votre beauté, être bronzé(e), c'est ...

	ensemble	45 ans et +
Essentiel	9,2%	6,3%
Important	52,0%	62,8%
Secondaire	34,5%	29,0%
Le bronzage, pas pour moi	4,3%	1,9%
Total	100,00%	100,00%

Source : L'internaute/Journal des Femmes

2. Les premiers rayons : la meilleure préparation

Avant les vacances, comment préparez-vous votre peau ?
(Total > 100 : plusieurs réponses possibles)

	ensemble	moins de 25 ans
Je profite des premiers rayons de soleil pour commencer à bronzer	53,5%	59,7%
Je prends des compléments vitaminés « spécial soleil »	39,7%	28,4%
Je mets de l'autobronzant	21,2%	16,1%
Je ne fais rien de spécial	19,6%	26,1%
Je fais des UV	19%	13,3%

Source : L'internaute/Journal des Femmes

BTS esthétique cosmétique	Session 2006
Gestion de l'entreprise	ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures
	Page : 10/11

ANNEXE N°6

- Valeur nominale de l'emprunt : 990 €.
- Taux d'intérêt annuel : 5%.
- Taux d'intérêt trimestriel : 1,23%.
- Nombre de trimestrialités : 12.
- Versement de la 1^{ère} trimestrialité : 31/08/06.
- Montant de la trimestrialité : 89,24 €.

Tableau d'amortissement de l'emprunt

Trimestres	Capital restant dû	Intérêts	Amortissement	Trimestrialité
31/08/06	990	12,18	77,06	89,24
30/11/06	912,94	11,23	78,01	89,24
28/02/07	834,93	10,27	78,97	89,24
31/05/07	755,96	9,30	79,94	89,24
31/08/07	676,02	8,32	80,92	89,24
30/11/07	595,10	7,32	81,92	89,24
28/02/08	513,18	6,31	82,93	89,24
31/05/08	430,25	5,29	83,95	89,24
31/08/08	346,30	4,26	84,98	89,24
30/11/08	261,32	3,21	86,03	89,24
28/02/09	175,29	2,16	87,08	89,24
31/05/09	88,21	1,08	88,21	89,29

BTS esthétique cosmétique		Session 2006
Gestion de l'entreprise		ETE5GES
Coefficient : 3	Durée : 4 heures	Page : 11/11