



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Caen pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement  
professionnel**

# Gestion de l'entreprise

Barème		
DOSSIER n°1	Gestion des stocks	16 points
DOSSIER n°2	Analyse financière	20 points
DOSSIER n°3	Recrutement d'un salarié	14 points
DOSSIER n°4	Calcul de prix	16 points
DOSSIER n°5	La franchise	14 points
<b>TOTAL</b>		<b>80 points</b>

## Consignes :

Les documents A, B, C, D et E sont à remettre impérativement avec la copie.

Matériel autorisé : Plan comptable, calculatrice électronique, réglementaire, autonome, non imprimante à entrée unique (selon la circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999).

Groupement inter-académique II		Session 2010	
Brevet Professionnel ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE			
Epreuve E5 : Gestion de l'entreprise			
<b>SUJET</b>	Durée : 3h00	Coefficient : 4	Page : 1/16

**INSTITUT ATHOS**  
Entreprise individuelle  
Chef d'entreprise : Madame THOMAS

Adresse :  
107, rue de la république  
40 000 MONT DE MARSAN  
Tél-fax : 05 58 98 30 40  
@: institutathos@wanadoo.fr

Institut composé de :  
1 chef d'entreprise esthéticienne  
1 apprentie en première année BP  
Horaires d'ouverture : du mardi au samedi de 9H à 19H

Madame THOMAS vous demande de l'assister dans certaines tâches.

#### PREMIER DOSSIER : LA GESTION DES STOCKS

Annexes à consulter	Documents à rendre avec la copie
Annexe n°1 : Mouvement des stocks	Document A : Fiche de stocks

A l'aide de l'annexe 1, mettre à jour la fiche de stock de la cire jaune jetable (REF : 1234) dans le document A en utilisant la méthode du coût moyen unitaire pondéré après chaque entrée pour le mois de février 2009.  
Arrondir à deux décimales et justifier vos calculs de changement de prix unitaire sur le document A.

#### DEUXIEME DOSSIER : ANALYSE FINANCIERE

Annexes à consulter	Documents à rendre avec la copie
Annexe n°2 : Compte de résultat Annexe n°2bis : Bilan	Document B : Questionnaire

Le comptable de l'institut vous remet le bilan et le compte de résultat 2009 (Annexes 2 et 2 bis). Madame THOMAS vous demande d'analyser ces documents en répondant aux questions du document B (2 pages).

### TROISIÈME DOSSIER : RECRUTEMENT D'UN SALARIÉ

Annexes à consulter	Documents à rendre avec la copie
Annexe n°3: Comment établir une déclaration unique d'embauche Annexe n°4: Offre d'emploi Annexe n°5 : Coordonnées de l'employeur Annexe n°6 : Curriculum vitae	Document C : Déclaration unique d'embauche

Madame THOMAS vous charge de compléter la déclaration d'embauche de Madame RICA document C à partir des annexes 3, 4, 5 et 6.

### QUATRIÈME DOSSIER : CALCUL DE PRIX

Annexes à consulter	Documents à rendre avec la copie
	Document D : Calcul de prix

Afin de dynamiser le chiffre d'affaires de l'institut, Madame Thomas souhaite faire une promotion sur l'ensemble des produits de la gamme des crèmes de jour "Visible touch". Elle vous demande de réaliser quelques calculs de prix.

Compléter le tableau du document D selon les points suivants :

1/ Madame THOMAS décide de faire une promotion de 20% sur chacun des produits de la gamme des crèmes de jour "Visible touch".

Calculer le nouveau prix de vente TTC de ces produits.

2/ A la fin de la période de promotion, les quantités vendues sont les suivantes :

réf cj 34 : 15 unités

réf cj 35 : 10 unités

réf cj 36 : 24 unités

Calculez le chiffre d'affaires HT total (et la marge dégagée) pour la période de promotion.

### CINQUIÈME DOSSIER : LA FRANCHISE

Annexes à consulter	Documents à rendre avec la copie
Annexe 7 : Franchise Esthetic Center (2pages)	Document E : Questionnaire

Madame THOMAS envisage de se rallier au réseau de franchisés d'Esthetic Center. Pour l'aider dans son choix, elle vous demande de répondre aux questions du document E.

## Mouvement des stocks

Date: 03/02/09 Réf : 1234	quantité	Prix unitaire
Bon de sortie n°5	2	

Date: 08/02/09 Réf : 1234	quantité	Prix unitaire
Bon d'entrée n°6	20	6,80

Date: 25/02/09 Réf : 1234	quantité	Prix unitaire
Bon de sortie n°16	4	

Date: 22/02/09 Réf : 1234	quantité	Prix unitaire
Bon de sortie n°12	15	

Date: 24/02/09 Réf : 1234	quantité	Prix unitaire
Bon d'entrée n°10	40	6,60

Date: 28/02/09 Réf : 1234	quantité	Prix unitaire
Bon de sortie n°18	10	

## COMPTE DE RÉSULTAT AU 31/12/2009

CHARGES	2008	2009	PRODUITS	2008	2009
Achats de marchandises	1 820	2 180	Ventes de marchandises	3 370	3 430
Variation stock marchandises	*(10)	1 070	Prestations de services	24 765	22 300
Achats de matières	440	65			
Variation du stock matières	350	*(200)			
Charges externes	4 930	4 370			
Impôts et taxes	1 265	1 190			
Charges sociales	5 050	3 940			
Dotations aux amortissements	530	1 060			
Charges financières	60	95			
			Produits exceptionnels		490
Bénéfice	13 700	12 450			
<b>TOTAL CHARGES</b>	<b>28 135</b>	<b>26 220</b>	<b>TOTAL PRODUITS</b>	<b>28 135</b>	<b>26 220</b>

\*Montants entre parenthèses signifie une valeur négative

## BILAN AU 31/12/2009

ACTIF	BRUT	AMORTIS- SEMENT	NET 2009	NET 2008	PASSIF	2009	2008
<b>Actif immobilisé</b>					<b>Capitaux propres</b>		
Agencements	2 540	2 405	135	315	capital	11 075	11 575
Vitrine	890	645	245	370	prélèvements	(14 550)	(13 400)
Solarium	2 300	2 300	0	225	résultat	12 450	13 700
Ordinateur	880	30	850				
<b>Actif circulant</b>					<b>Dettes</b>		
Stock de matières premières et autres approvisionnements	1435		1 435	2 079	emprunt	2 525	
Stock marchandises	1 735		1 735	2 104	fournisseurs	625	875
Créances clients	798		798	220			
Disponibilités	7 527		7 527	7 437			
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>18 105</b>	<b>5 380</b>	<b>12 725</b>	<b>12 750</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>12 725</b>	<b>12 750</b>

\*Montants entre parenthèses signifie une valeur négative

## 1 SEULE DÉCLARATION POUR 9 FORMALITÉS :

- 1 La déclaration préalable à l'embauche (DPAE) pour tout employeur qui envisage de recruter un salarié,
- 2 La déclaration de première embauche dans un établissement,
- 3 La demande d'immatriculation du salarié au régime général de la Sécurité Sociale,
- 4 La demande d'affiliation au régime d'assurance chômage,
- 5 La demande d'adhésion à un service de médecine du travail,
- 6 La déclaration d'embauche du salarié auprès du service de médecine du travail en vue de la visite médicale obligatoire,
- 7 La déclaration en vue d'appliquer l'exonération des cotisations patronales pour l'embauche d'un premier salarié,
- 8 La déclaration en vue d'appliquer l'abattement de cotisations patronales pour l'embauche d'un salarié à temps partiel,
- 9 La liste des salariés embauchés pour le pré-établissement de la déclaration Annuelle des Données Sociales (DADS) sur support papier.

### COMMENT EFFECTUER LA DÉCLARATION UNIQUE D'EMBAUCHE ?

-  Par Internet, [www.due.fr](http://www.due.fr)
-  Par Minitel, sur le 3614 EMBAUCHExx (xx = n° du département où est situé votre établissement).  
Demandez votre code confidentiel d'accès à votre URSSAF.
-  Par courrier ou par télécopie en retournant ce formulaire au "Service Déclaration d'Embauche" de l'URSSAF dont relève votre établissement

### QUAND ÉTABLIR VOTRE DÉCLARATION ?



La déclaration est à remplir obligatoirement avant toute embauche d'un salarié et, au plus tôt, huit jours avant l'embauche.

**ATTENTION :** les informations concernant la DPAE (rubriques sur fond bleu) doivent obligatoirement être fournies avant l'embauche.

Les informations concernant les formalités autres que la DPAE peuvent être fournies sur la déclaration initiale, en une seule fois, ou être complétées postérieurement en fonction des éléments en votre possession lors de la déclaration, tout en respectant les délais déclaratifs liés à chaque formalité (Renseignements disponibles auprès de votre URSSAF).

CODIFICATION À UTILISER		
Nature de l'emploi et qualification		
3 - Cadres et professions supérieures	5 - Employés	7 - Apprentis, stagiaires
34 - Professeurs, professions scientifiques	52 - Employés civils et agents de service de la fonction publique	71 - Apprentis, employés
35 - Professions de l'information, des arts et des spectacles	54 - Employés administratifs d'entreprise	72 - Apprentis ouvriers
37 - Cadres administratifs, commerciaux d'entreprise	55 - Employés de commerce	73 - Stagiaires des professions supérieures
38 - Ingénieurs et cadres techniques d'entreprise	6 - Ouvriers	74 - Stagiaires des professions intermédiaires
4 - Professions intermédiaires	62 - Ouvriers qualifiés de type industriel	75 - Stagiaires employés
42 - Industriels et assimilés	63 - Ouvriers qualifiés de type artisanal	76 - Stagiaires ouvriers
43 - Professions intermédiaires de santé	64 - Chauffeurs	79 - Autres apprentis, stagiaires
44 - Professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises	65 - Ouvriers qualifiés de la manutention, du magasinage et du transport	
47 - Techniciens	67 - Ouvriers non qualifiés de type industriel	
48 - Contremaîtres, agents de maîtrise	69 - Ouvriers non qualifiés de type artisanal	
Situation du salarié avant l'embauche		
1 - Salarié sous contrat à durée indéterminée	4 - Demandeur d'emploi inscrit à l'ANPE	7 - Autre
2 - Salarié sous contrat à durée déterminée, intérimaire	5 - Personne sans emploi	8 - CES, CEC, emploi jeune
3 - En stage de formation pour jeune ou pour chômeur de longue durée ou sous contrat de travail de type particulier, hors CES, CEC, emploi jeune (contrat de qualification, ...)	6 - Etudiant, élève, personne au service national	9 - Stagiaire

Le remplissage correct et clair de l'imprimé, l'identification complète et lisible de l'établissement et de chaque salarié, évitent :  
 - aux salariés, d'être lésés dans leurs droits sociaux,  
 - aux employeurs, d'être importunés par des demandes de renseignements de l'administration.

Pour vous aider à remplir cette déclaration, ou pour tous renseignements complémentaires, contactez votre URSSAF.

Rappel : l'article L. 441.2 du Code Pénal rend passible d'amende et/ou d'emprisonnement quiconque se rend coupable de fraude ou de fausse déclaration.

<b>B.P. ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE</b>		Session 2010
<b>SUJET</b>	Epreuve 5 : Gestion de l'entreprise	Page : 7/16

**ANNEXE 4****Offre d'emploi**

Titulaire du BP coiffure depuis plus de deux ans, venez rejoindre une équipe jeune et dynamique dès le 15/03/09.

Après une période d'essai de 30 jours vous serez embauchée en CDI. Nous appliquons les 35 heures et votre salaire sera de 1 343,77 euros brut, sans compter votre intéressement.

**ANNEXE 5**

INSTITUT ATHOS  
107, rue de la république  
40 000 MONT DE MARSAN

Siret 401456786 00078  
APE 934D  
médecine du travail 12, rue des templiers

Ouvert du mardi au samedi  
De 9H à 19H sans interruption

**ANNEXE 6**

Fabienne RICA  
34 rue Maréchal  
40123 GAREIN  
Nationalité française  
Née le 14 juin 1981 à Paris 75002  
2 81 06 75 115 192 95  
tél : 05 58 05 78 78  
mail : [fabrica@wanadoc.fr](mailto:fabrica@wanadoc.fr)

**DIPLOMES**

CAP ESTHETIQUE au CFA de MONT DE MARSAN      juin 2000

BP ESTHETIQUE au CFA de MONT DE MARSAN      octobre 2002

**EXPERIENCE PROFESSIONNELLE**

Contrat à durée déterminée à l'institut des ARBOUSIERS      novembre 02 à décembre03

Emploi saisonnier à l'institut de la mer à CAPBRETON      mars 2004 à octobre 2005

**LOISIRS**

Course à pieds  
Basket

<b>B.P. ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE</b>		Session 2010
<b>SUJET</b>	Epreuve 5 : Gestion de l'entreprise	Page : 8/16

## De Epil Center à Esthetic Center



Créé en avril 1998 à Bordeaux (Gironde) sous le nom d'Epil Center, le réseau repose alors sur le concept de l'épilation sans rendez-vous.



En janvier 2003, International Esthétique, société de développement de la franchise, est rachetée par Frantz Lallement, fondateur et PDG d'un réseau présent dans le domaine de la restauration rapide, La Boîte à Pizza.

A partir de 2004, les centres s'enrichissent régulièrement de nouveaux services à la clientèle pour tendre aujourd'hui vers des centres de beauté et de bien-être.

L'enseigne change de nom en 2006 pour prendre l'appellation **Esthetic Center**, plus représentative du concept.

Source : <http://www.observatoiredefranchise.fr>

B.P. ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE		Session 2010
SUJET	Epreuve 5 : Gestion de l'entreprise	Page : 9/16

**Date de création de l'entreprise :** Avril 1998  
**Date de création de l'entreprise en franchise :** Mars 1999  
**Nombre de franchises et autres implantations :** 150  
**Type de contrat :** franchise  
**Apport personnel :** 30 000 €  
**Droit d'entrée :** 18 500 €  
**Surface moyenne :** 70 m<sup>2</sup>  
**Redevances, pub comprise :** 5% du C.A.  
**CA ht moyen d'une implantation après 2 ans d'activité :**  
 238 300 €

**Surface minimum :** A partir de 70 m<sup>2</sup> sur galerie commerciale ou axes principaux.  
**Investissement global :** entre 70 000 et 100 000 € HT selon la surface.  
**Investissement initial total :** 70 000 € HT (pour 70 m<sup>2</sup> et 7 postes de travail)

Il comprend :

- la formation théorique et pratique de minimum 10 jours
- la remise des manuels opératoires
- la présence d'une animatrice réseau pendant 6 jours du lancement
- la communication (budget de démarrage : 4 500 € HT)
- l'agencement et l'équipement du local pour les épilations, les soins visage et corps, les prestations de manucure, le bronzage et le maquillage...
- l'équipement informatique
- meubles pour la vente : 2 comptoirs (Bar Esthétique)

**Aide au financement:** partenariat avec deux réseaux bancaires: le groupe CIC et le groupe BANQUE POPULAIRE

**Stock initial :** 6 000 € HT comprenant les cosmétiques Frantz Lallement Paris pour la vente et les cabines et les maquillages Frantz Lallement Paris pour la vente et les cabines

**CA moyen du réseau 2008 :** 220 000 € par an

**Zone d'implantation :** Ville ou axe avec potentiel de plus de 20.000 habitants

**Marge brute moyenne d'exploitation :**

- Environ 94 % (hors produits à la vente)
- Environ 50% (sur les produits vente)

<b>B.P. ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE</b>		Session 2010
<b>SUJET</b>	Epreuve 5 : Gestion de l'entreprise	Page : 10/16

## FICHE DE STOCK

Référence 1234		Stock minimum : 5								
Cire jaune jetable		Stock maximum : 50								
dates	libellés	entrées			sorties			stock		
		QTE	PUHT	Montant	QTE	PUHT	Montant	QTE	PUHT	Montant
01/02	SI							5	6	30

Justification des calculs :

1/ Quel est la signification du stock maximum ?

2/ Quel est la signification du stock minimum ?

## LECTURE DU BILAN ET DU COMPTE DE RESULTAT

Répondre aux questions suivantes en justifiant vos réponses

1/ L'activité principale de l'institut est-elle axée sur la vente de marchandises ou sur la vente de prestations de services ?

2/ Quel est le montant du chiffre d'affaires 2009 ?

3/ Que signifie le terme dotations aux amortissements ?

4/ L'entreprise a-t-elle réalisée une perte ou un bénéfice ?

5/ Qu'est-ce qu'un stock de matières et un stock de marchandises ?

6/ L'entreprise a-t-elle réalisé des investissements en 2009 ? Préciser pourquoi.

7/ L'entreprise s'est-elle endettée en 2009 ?

8/ Quel est le montant de ses avoirs en banque et en caisse en 2009 ?

B.P. ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE		Session 2010
SUJET	Epreuve 5 : Gestion de l'entreprise	Page : 12/16

**DOCUMENT B (suite)**

9/ Calculer le fonds de roulement pour 2009 en utilisant la formule suivante :

$$FR = \text{capitaux propres} + \text{emprunts à long terme} - \text{actif immobilisé net}$$

10/ Calculer le besoin en fonds de roulement en utilisant la formule suivante :

$$BFR = \text{stocks} + \text{créances} - \text{dettes à court terme}$$

11/ Calculer la trésorerie en utilisant la formule suivante et donner sa signification.

$$T = FR - BFR$$

12/ Quels sont les montants des variations de stock de marchandises pour 2009 et 2008 ?  
Donner la formule qui permet de les calculer et expliquer ce que signifie une variation positive ou négative.

<b>B.P. ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE</b>		Session 2010
<b>SUJET</b>	Epreuve 5 : Gestion de l'entreprise	Page : 13/16



## CALCUL DE PRIX

1/ Tableaux à compléter

Références	PAHT	Coef multiplicateur TTC	PV TTC	PV HT	MARGE BRUTE	TAUX DE MARQUE
Réf CJ 34	15,24	2,3				
Réf CJ 35	23,50				38,40	
Réf CJ 36	18,04		64			

Références	Prix de vente TTC avant promotion	Prix de vente TTC après promotion
Réf CJ 34		
Réf CJ 35		
Réf CJ 36		

2/ Chiffre d'affaires + marge

- CALCUL DU CHIFFRE D'AFFAIRES HORS TAXES

- CALCUL DE LA MARGE BRUTE TOTALE

## FRANCHISE : questionnaire

1/ Donner la définition d'une franchise.

2/ Que signifie le terme redevance ?

3/ Citer 4 avantages et 4 inconvénients pour un franchisé Esthetic Center ?

AVANTAGES	INCONVENIENTS