



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

BREVET PROFESSIONNEL

ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

ÉPREUVE E5

UNITÉ 50

GESTION DE L'ENTREPRISE

Le dossier comporte 21 pages numérotées de 1/21 à 21/21

Page 1	Page de garde
Pages 2 et 3	Mise en situation
Pages 4 à 5	Énoncé
Pages 6 à 15	Documents à consulter
Pages 16 à 21	Annexes à rendre

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

**Les candidat/e(s) répondent directement sur le sujet,
à rendre à la fin de l'épreuve dans une feuille de copie anonymée.**

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen est autorisé.

Les échanges de machines entre candidats, la consultation des notices fournies par les constructeurs ainsi que les échanges d'informations par l'intermédiaire des fonctions de transmission des calculatrices sont interdits.

Session 2019	EXAMEN : BREVET PROFESSIONNEL ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE	SUJET		
19SP-BP ECP U50	Épreuve : E5 - Gestion de l'entreprise Unité : U50	Coef. 4	Durée 3 h	Page 1/21

SHAMBALI SPA

Rue Hippolyte Michaud 21200 BEAUNE

Tél : 03 80 22 39 87

<http://www.shambali.fr/>

FORME JURIDIQUE : EURL

Montant du chiffre d'affaires : 299 300 €



Capital social : 10 250 €

Dirigeant : Magali Lacas

RCS : Dijon 805 201 670

N° TVA : FR 54805201670

Code NAF : 9602B

Effectif : 3 salarié(s)

- Fanny Durand à temps complet,
- Estelle Goux à temps partiel,
- Et vous-même.

Convention collective : esthétique-cosmétique et enseignement technique et professionnel lié aux métiers de l'esthétique.

Domiciliation bancaire : Crédit Mutuel 24 boulevard de la République
21200 BEAUNE

Horaires d'ouverture du spa :

*Lundi et mardi de 11h à 19h
Mercredi et samedi de 10h à 17h
Jeudi et vendredi de 10h à 21h*

Exercice comptable : année civile

Prestations : Massages de relaxation, soins du corps, soins du visage, hammam, sauna à infrarouge, balnéothérapie, privatisation des lieux sur demande pour divers évènements...

Mise en situation :

Après quelques années d'expérience, suite à l'obtention de votre brevet professionnel esthétique cosmétique parfumerie, vous avez été embauché(e) au Shambali Spa en tant qu'adjoint(e) auprès de madame Lacas (dirigeante).

À deux pas du centre historique de Beaune, le Shambali Spa est un endroit dédié au bien-être et à la relaxation.

La clientèle est essentiellement féminine, locale et internationale, assez jeune et active.

Madame Lacas souhaite développer une nouvelle gamme soin du corps de la marque BAIJA.

Elle souhaite également mettre en place un procédé innovant : le skin@vision qui permet d'intégrer à des soins massage du visage un diagnostic de peau fiable et performant.

Magali Lacas sollicite vos compétences pour traiter ces différents dossiers :

Dossier 1	Choix d'un fournisseur	22 points
Dossier 2	Mise en place d'une communication	15 points
Dossier 3	Gestion des stocks et des commandes	21 points
Dossier 4	Gestion du personnel	11 points
Dossier 5	Calcul du seuil de rentabilité	11 points

Les cinq dossiers sont indépendants

DOSSIER 1 : CHOIX D'UN FOURNISSEUR DE MATÉRIEL

Afin de s'adapter aux besoins de sa clientèle et de se démarquer de la concurrence, madame Lacas envisage l'achat d'un appareil diagnostic de peau. Elle souhaite investir dans un appareil innovant permettant de réaliser une analyse complète de la peau de ses clientes et du cuir chevelu, de créer une base de données et d'établir un diagnostic afin de conseiller et d'orienter ses clientes vers des produits ou des soins adaptés. Elle souhaiterait rester libre de choisir une marque et vendre les produits de son choix. Pour cela, elle vous demande de sélectionner un appareil Diagnostic de peau.

Travail à faire :

Sur l'**ANNEXE 1 page 16/21** (à rendre avec la copie) :

- 1.1. Compléter le tableau de comparaison des trois offres de matériel des fournisseurs, à l'aide de l'article paru dans la revue professionnelle « les Nouvelles Esthétiques » (**document 1 pages 6 et 7/21**).
- 1.2. Sélectionner l'appareil Diagnostic de peau le plus adapté aux besoins du SPA et justifier votre choix par trois arguments.
- 1.3. Indiquer comment permettre aux salariées de maîtriser le nouvel appareil Diagnostic de peau.

DOSSIER 2 : MISE EN PLACE D'UNE COMMUNICATION

Madame Lacas a décidé de lancer une nouvelle gamme soin du corps de la marque BAIJA. Elle veut que vous l'aidiez à communiquer à la clientèle sur cet événement. Le lancement de la gamme sera planifié à partir du 1^{er} juillet.

Travail à faire :

Sur l'**ANNEXE 2 page 17/21** (à rendre avec la copie) :

- 2.1. Citer quatre supports de communication que vous pourriez utiliser pour réaliser la promotion de cette gamme de soins et valoriser notre institut, à partir des consignes de madame Lacas (**document 2 page 8/21**) et d'un article sur la marque BAIJA (**document 3 page 8/21**).
- 2.2. Déterminer le support de communication le plus approprié pour notre clientèle en apportant deux arguments.
- 2.3. Rédiger un message à adresser à notre clientèle concernant le lancement de produits de cette marque.
- 2.4. Proposer un aménagement spatial possible des produits qui seront présentés à la clientèle et justifier votre choix.

DOSSIER 3 : GESTION DES STOCKS ET DES COMMANDES

Afin de répondre à la demande croissante de la clientèle de la gamme soin du visage « éclat fondamental », madame Lacas décide de passer commande auprès du fournisseur Bains et Nature.

Travail à faire :

Sur l'**ANNEXE 3 page 18/21** (à rendre avec la copie) :

- 3.1. Compléter la colonne « réapprovisionnement » en déterminant le nombre maximum de produits à commander en détaillant vos calculs.

Sur l'**ANNEXE 4 page 19/21** (à rendre avec la copie) :

- 3.2. Compléter le bon de commande N°215 du 18 juin, à l'aide des renseignements sur le fournisseur « Bains et Nature » (**document 4 page 9/21**) et de l'extrait des conditions générales de vente (**document 5 page 10/21**) et de l'annexe 3 complétée.

DOSSIER 4 : GESTION DU PERSONNEL

Madame Lacas vous demande d'aider Mme Fanny Durand à comprendre certains éléments figurant sur son bulletin de paie.

Travail à faire :

Sur l'**ANNEXE 5 page 20/21** (à rendre avec la copie) :

- 4.1. Répondre aux questions, à partir de la fiche de paie (**document 6 page 11/21**) et des extraits de la convention collective de l'esthétique sur les salaires et emplois dans l'esthétique (**document 7 pages 12 à 14/21**).

DOSSIER 5 : DÉTERMINER UN SEUIL DE RENTABILITÉ

Madame Lacas souhaite connaître le montant du chiffre d'affaires pour lequel son activité sera rentable.

Travail à faire :

Sur l'**ANNEXE 6 page 21/21** (à rendre avec la copie) :

- 5.1. Compléter le compte de résultat différentiel annuel (arrondir les résultats à 2 décimales), à l'aide du tableau de répartition des charges 2018 (**document 8 page 15/21**) et du compte de résultat 2018 (**document 9 page 15/21**).
- 5.2. Répondre aux questions.

DOCUMENT 1 : ARTICLE PARU DANS LA REVUE PROFESSIONNELLE « LES NOUVELLES ESTHETIQUES »

Quel analyseur de peau choisir ?

Par Muriel Picard



Les analyseurs de peau sont nombreux sur le marché. Voilà ce qu'il faut connaître au minimum avant d'investir dans ce type de matériel en fonction de ses propres besoins.

AVANT D'ACHETER UN ANALYSEUR DE PEAU

- Vérifiez que votre revendeur propose un vrai service après-vente.
- Certains appareils sont fournis sans le logiciel de diagnostic. Cela signifie que vous ne pourrez pas créer une base de données clients et faire d'ordonnance. Vous devrez l'acheter en plus.
- Vérifiez que le logiciel de diagnostic est bien compatible avec votre équipement informatique.
- A savoir : les analyseurs peuvent être indépendants de toute marque, ou au contraire avoir été mis au point par une marque. Dans ce cas, il s'agit d'un véritable partenariat avec une marque.

L'ANALYSEUR DE PEAU DE QUIRUMED

L'appareil :

Présenté dans une mallette compacte, il est équipé d'une loupe grossissante, d'un appareil photo et d'un système vidéo.

Il prend des photos qui permettent une analyse fine des pores, des rides, des taches pigmentaires.

Six têtes spécifiques mesurent par ailleurs le sébum, la kératinisation et les problèmes d'acné. L'appareil se connecte par un câble à un ordinateur.

Son plus : facile à transporter et donc à déplacer de cabine en cabine, il permet également une analyse du cuir chevelu.

Son moins : il est livré sans le logiciel de diagnostic qui est vendu à part, ce qui augmente de façon notable le prix de l'appareil.

Prix : 549 € HT+ 700 € HT pour le logiciel diagnostic qui permet d'établir une ordonnance et créer une base de données. Paiement au comptant.

Conditions commerciales : remise de 15% pour toute commande supérieure à 900€ HT

Livraison : sous 10-15 jours. Franco de port

DOCUMENT 1 (SUITE) : ARTICLE PARU DANS LA REVUE PROFESSIONNELLE « LES NOUVELLES ESTHETIQUES »

L'ANALYSEUR DE PEAU SKINSCOPE DE SKINCEUTICALS

L'appareil :

Il est équipé d'une lampe de Wood (à ultra-violets) qui, une fois la cliente positionnée devant l'écran, met en évidence toutes les imperfections cutanées : les zones déshydratées se colorent en violet, les comédons en orange et les taches pigmentaires invisibles à l'œil nu, ressortent.

Une fois prises ces photographies « en négatif » de la peau, l'esthéticienne peut montrer les clichés sur l'écran de son téléphone puis, à l'aide d'un guide illustré qui reprend les codes de la marque, établir l'ordonnance soins et produits correspondant, exclusivement à partir de la gamme Skinceuticals.

Son plus : simple d'utilisation, il permet de visualiser de façon très convaincante l'état de la peau, ce qui en fait sans conteste un bon outil de vente.

Son moins : un appareil un peu encombrant mais qui donne une image très professionnelle. Il faut par ailleurs devenir dépositaire ⁽¹⁾ de la marque pour en bénéficier.

Prix : 950 € HT l'appareil seul, mis à disposition lorsqu'il y a ouverture de compte chez Skinceuticals. Paiement à réception de la livraison.

Livraison : sous 2 semaines. Forfait de 50 €

⁽¹⁾ Dépositaire : utilisation uniquement de produits de la marque

L'ANALYSEUR DE PEAU SKIN DIAGNOSTIC SD27 DE PROBEAUTIC INSTITUT

L'appareil :

Cette console élégante, compacte et facile à poser sur une table de soin, regroupe dans un même appareil deux fonctions : la fonction cornéomètre pour mesurer le taux d'hydratation, et la fonction sébumètre pour évaluer le taux de sébum de la peau mais également au niveau du cuir chevelu et des cheveux.

Son plus : une grande facilité d'utilisation et un diagnostic rapide en quelques minutes.

Son moins : l'appareil évalue uniquement l'hydratation et le sébum. On n'apprend rien en revanche sur la profondeur des rides, les taches pigmentaires, et la cliente ne peut pas voir sur écran l'état de sa peau. Il est également impossible de le connecter à un ordinateur et de produire une ordonnance beauté.

Prix : 1 239 € H.T. Paiement à la commande.

Livraison : gratuite sous 3 semaines. **Conditions commerciales :** remise de 10% pour toute commande supérieure à 800 € HT
www.probeauticinstitut.com

DOCUMENT 2 : CONSIGNES DE MME LACAS



J'aimerais développer une nouvelle gamme soin du corps de la marque BAIJA.

Je voudrais que vous mettiez en valeur cette marque en utilisant un support de communication adapté à notre clientèle

Pour cela, vous devez :

- ✓ Informer notre clientèle :
 - que ces nouveaux produits seront disponibles dans notre Institut à partir du 01^{er} juillet
 - de notre offre de lancement valable 1 mois : « 20 % de remise sur tous les produits de la marque BAIJA »
- ✓ Mettre en avant le côté floral et frais ainsi que les senteurs gourmandes des produits de cette marque.

Je vous joins un article sur cette marque. Vous pouvez vous en inspirer.

DOCUMENT 3 : ARTICLE SUR LA MARQUE BAIJA

Connaissez-vous la marque Baija et ses produits aux senteurs et textures gourmandes ?

Je l'ai découverte cette année, et j'avais très envie de vous donner mon avis dessus.

À la fois élégante et festive, la marque française Baija m'a d'autant plus plu qu'elle fabrique ses cosmétiques dans le pays. Sans être labellisés bio, ces petits flacons affichent une composition d'origine naturelle à 96 %.

Les collections parfumées de Baija

En fait, la marque décline ses produits en différentes collections, chacune autour d'un univers olfactif. Dans chacun d'entre eux, on retrouve un catalogue similaire avec des crèmes pour le corps de différentes textures, un gommage, du savon, du parfum d'intérieur. J'aime beaucoup l'idée de cette déclinaison ! On choisit son produit, mais on peut varier les parfums – ou vice versa.

Des exemples de senteurs ?

Moana (Fleur de tiaré), Festin Royal (Miel caramélisé) ou Croisière Céladon (Thé vert Jasmin), les 3 dont je vous parle aujourd'hui.

Rien que les noms font rêver et voyager, non ?

<https://www.birdsandbicycles.fr>

**DOCUMENT 4 : RENSEIGNEMENTS SUR LE FOURNISSEUR « BAINS
ET NATURE »**

Bains & Nature

37 boulevard Suchet
75016 Paris
France

SERVICE CLIENTS :

du lundi au vendredi
de 9h00 à 12h30
de 14h00 à 18h00
Tél . : +33 (0)1 49 38 00 96

PROFESSIONNELS :

Tél . : +33 (0)1 49 38 00 96

EXTRAIT DU CATALOGUE / PRIX HT :

Référence S12	SÉRUM VISAGE 12	39.90€
Référence C16	CRÈME VISAGE 16	35.90€
Référence C17	CRÈME VISAGE 17	39.90€
Référence EM13	EAU MICELLAIRE 13	19.90€
Référence M14	MASQUE VISAGE 14	23.90€
Référence CE14	CRÈME EXFOLIANTE 14	23.90€

DOCUMENT 5 : EXTRAIT DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. Dispositions générales

Toute commande passée par l'acheteur implique de plein droit qu'il accepte les conditions générales de vente ci-après.

2. Prix

Les prix figurant sur ce site sont indiqués en Euros, hors participation aux frais d'envoi et hors taxes.

Ils ne comprennent pas la TVA applicable au jour de la commande.

Les prix n'incluent pas les frais d'expédition, facturés en supplément du prix des produits achetés selon les conditions définies dans le paragraphe LIVRAISON.

3. Réductions commerciales

Une remise est accordée sur la commande selon les montants HT suivants :

- 5 % de remise à partir de 600 € HT
- 10 % de remise à partir de 1200 € HT
- 15 % de remise à partir de 2000 € HT

4. Livraison

Votre colis vous est adressé par voie postale.

Les frais d'envoi sont offerts pour toute commande supérieure à 37 €. Les frais de livraison sont à votre charge pour toute commande inférieure ou égale à 37 €.

Ces conditions sont valables pour les livraisons France métropolitaine, Corse et Monaco. Pour les autres destinations, nous interroger pour étude de la faisabilité et des conditions.

Vous serez livré dans un délai moyen de 7 à 8 jours à compter de la réception de votre bon de commande par " Bains & Nature ".

5. Conditions de règlement

Le montant dû est payable au comptant à réception de la facture par chèque ou par virement bancaire.

Aucun escompte n'est accordé pour un paiement avant la date prévue.

DOCUMENT 6 : FICHE DE PAIE**BULLETIN DE PAIE**

Période : Du 01/05/2019 au 31/05/2019

Employeur :		Salarié :			
SHAMBALI SPA		Durand Fanny			
Rue Hippolyte Michaud		Poste occupé : Esthéticienne			
21200 BEAUNE		Coefficient 180		Ancienneté 4 ans	
Convention collective de l'esthétique-Cosmétique					
	Nbre d'heures	Taux horaire	Montant brut		
SALAIRE DE BASE	151,67	10,140	1 538,00		
Heures supplémentaires + 25 %	12,00	12,675	152,10		
Heures supplémentaires + 50 %	5,00	15,210	76,05		
Prime d'ancienneté			38,00		
SALAIRE BRUT			1 804,15		
Désignation des retenues	Base	Part salariale		Part patronale	
		Taux	Montant	Taux	Montant
CSG non déductible et CRDS	1 772,58	2,90%	51,40		
CSG déductible	1 772,58	6,80%	120,54		
Sécurité sociale				30,60%	552,07
Assurance maladie	1 804,15	0,00%	0,00		
Assurance vieillesse	1 804,15	6,90%	124,49		
Vieillesse déplafonnée	1 804,15	0,40%	7,22		
Assurance chômage					
Sur tranche A	1 804,15	0,00%	0,00	4,05%	73,07
Retraite complémentaire					
Non cadre ARRCO	1 804,15	3,10%	55,93	4,65%	83,89
AGFF	1 804,15	0,80%	14,43		
Prévoyance	1 804,15	0,40%	7,22		
Autres charges patronales	1 804,15			3,28%	59,18
TOTAL			381,23		768,21
SALAIRE NET			1 422,92		
Remboursement des frais de transport			0		
Avances			0		
NET A PAYER			1 422,92		
<i>Payé le 6 Juin 2019 par virement bancaire</i>					

DOCUMENT 7 : EXTRAITS DE LA CONVENTION COLLECTIVE (1/3)

Coefficient	Emplois relatifs aux instituts
135	<p>Aide esthéticien (ne) : personnel non diplômé exerçant sous le contrôle d'un (e) esthéticien (ne) diplômé (e) mais justifiant d'une formation aux soins esthétiques.</p> <p>Maquilleur permanent : personnel non diplômé en esthétique exerçant sous le contrôle d'un (e) esthéticien (ne) diplômé (e) mais justifiant d'une formation en maquillage permanent.</p> <p>Prothésiste ongulaire : personnel non diplômé en esthétique exerçant sous le contrôle d'un (e) esthéticien (ne) diplômé (e) mais justifiant d'une formation en prothèse ongulaire.</p>
150	<p>Esthéticien (ne) : personnel titulaire d'un CAP d'esthétique-cosmétique exécutant les tâches prévues dans le référentiel d'activités.</p> <p>Ou personnel non titulaire du CAP mais justifiant d'une expérience professionnelle effective de 3 années en institut de beauté aux fonctions d'esthéticien (ne) et exerçant, dans ce cas, sous le contrôle d'un (e) esthéticien (ne) diplômé (e).</p> <p>Styliste ongulaire : personnel titulaire d'un CQP de styliste ongulaire défini par la convention collective non diplômé en esthétique mais justifiant d'une expérience professionnelle effective de 3 années en prothèse ongulaire et effectuant uniquement les tâches prévues au référentiel du CQP.</p> <p>Maquilleur permanent : personnel titulaire d'un CQP de maquilleur défini par la convention collective non diplômé en esthétique mais justifiant d'une expérience professionnelle effective de 3 années en maquillage permanent et effectuant uniquement les tâches prévues au référentiel du CQP.</p>
160	<p>Esthéticien (ne) titulaire du CAP esthétique justifiant d'une expérience professionnelle effective de 3 années et justifiant d'une formation d'au moins 216 heures comparable au programme de soins corps préconisés dans les diplômes de niveau IV en esthétique-cosmétique (BP et bac pro).</p> <p>Ou 6 années sans CAP effectuant tous les soins prévus au diplôme et justifiant d'une formation d'au moins 216 heures conforme au programme de soins corps contenu dans les diplômes de niveau IV en esthétique-cosmétique (BP et bac pro).</p> <hr/> <p>Esthéticien (ne) titulaire d'un diplôme de niveau IV débutante (BP, bac pro) exécutant les tâches prévues dans le référentiel d'activités.</p> <p>Maquilleur-conseil-animateur titulaire d'un CAP en esthétique et du CQP de maquilleur-conseil-animateur défini par la convention collective nationale exécutant les tâches prévues dans le référentiel d'activités.</p> <p>Styliste ongulaire titulaire d'un CAP en esthétique et du CQP de styliste ongulaire défini par la convention collective nationale exécutant les tâches prévues dans le référentiel d'activités.</p>

DOCUMENT 7 (SUITE) : EXTRAITS DE LA CONVENTION COLLECTIVE (2/3)

175	<p>Esthéticien (ne) titulaire d'un diplôme de niveau IV justifiant d'une expérience professionnelle effective de 3 années et exécutant les tâches prévues dans le référentiel d'activités.</p> <p>Esthéticien (ne) titulaire d'un diplôme de niveau III débutant (BTS, BMIII) exécutant les tâches prévues dans le référentiel d'activités.</p> <p>Maquilleur-conseil-animateur titulaire d'un diplôme de niveau IV en esthétique (bac pro, BP) et du CQP de maquilleur-conseil-animateur défini par la convention collective nationale exécutant les tâches prévues dans le référentiel d'activités.</p> <p>Styliste ongulaire titulaire d'un diplôme de niveau IV en esthétique (bac pro, BP) et du CQP de styliste ongulaire défini par la convention collective nationale exécutant les tâches prévues dans le référentiel d'activité.</p> <p>Spa praticien titulaire d'un diplôme en esthétique et du CQP « Spa praticien » défini par la convention collective nationale exécutant les tâches prévues dans le référentiel d'activités.</p>
180	<p>Esthéticien (ne), titulaire d'un diplôme de niveau IV et justifiant d'une expérience professionnelle effective de 5 années, capable d'effectuer les tâches nécessaires à l'atteinte des objectifs définis chaque année par le chef d'entreprise.</p> <p>Esthéticien (ne), titulaire d'un diplôme de niveau IV en esthétique (bac pro, BP) et du CQP « Spa praticien », défini par la convention collective nationale, justifiant d'une expérience professionnelle effective de 5 années en SPA capable d'effectuer les tâches nécessaires à l'atteinte des objectifs définis chaque année par le chef d'entreprise.</p> <p>Esthéticien (ne), titulaire d'un BTS et justifiant d'une expérience professionnelle effective de 2 années en institut, capable d'effectuer les tâches nécessaires à l'atteinte des objectifs définis chaque année par le chef d'entreprise.</p>
200	<p>Esthéticien (ne), titulaire d'un diplôme de niveau III et justifiant d'une expérience professionnelle effective de 5 années en institut, assure le suivi du stock, vérifie les prises de rendez-vous, prépare des actions de fidélisation de la clientèle, capable d'effectuer les tâches nécessaires à l'atteinte des objectifs définis chaque année par le chef d'entreprise.</p>
230	<p>Esthéticien (ne) diplômé (e) (niveau IV ou III), adjoint (e) de l'esthéticien (ne) manager ou du chef d'entreprise, organise l'activité de 1 à 3 salariés suivant les objectifs et les directives du chef d'entreprise, assure également les fonctions techniques.</p>
250	<p>Esthéticien (ne) diplômé (e) (niveau IV ou III), adjoint (e) de l'esthéticien (ne) manager ou du chef d'entreprise, organise l'activité de plus de 3 salariés suivant les objectifs et les directives du chef d'entreprise, assure également les fonctions techniques et l'animation commerciale.</p>
300	<p>Esthéticien (ne) manager (niveau IV ou III) salarié d'institut ou d'un spa. Il ou elle travaille en autonomie, définit les objectifs, organise l'activité de l'entreprise, encadre un ou des salariés. Il ou elle garantit le bon fonctionnement de l'entreprise.</p> <p>Spa manager (titulaire d'un CQP) salarié d'institut ou d'un spa. Il ou elle travaille en autonomie, définit les objectifs, organise l'activité de l'entreprise, encadre un ou des salariés. Il ou elle garantit le bon</p>

DOCUMENT 7 (SUITE) : EXTRAITS DE LA CONVENTION COLLECTIVE (3/3)

Avenant n° 16 du 6 juillet 2017 relatif aux salaires minima

**Salaires bruts pour 151,67 heures mensuelles
Article 1er**

Les grilles de salaires dans les entreprises entrant dans le champ d'application sont remplacées par les grilles suivantes.

(En euros)

Coefficient	Salaires minimum brut mensuel
135	1 498
150	1 505
160	1 513
175	1 520
180	1 538
200	1 607
230	1 675
250	1 876
300	3 269

La prime d'ancienneté est fixée selon le barème suivant :

- après 3 ans d'ancienneté : 38,00 €
- après 6 ans d'ancienneté : 69,00 €
- après 9 ans d'ancienneté : 105,00 €
- après 12 ans d'ancienneté : 137,00 €
- après 15 ans d'ancienneté : 173,00 €
- après 25 ans d'ancienneté : 200,00 €

DOCUMENT 8 : TABLEAU DE RÉPARTITION DES CHARGES 2018

Charges	Total	Répartition des charges			
		Charges fixes		Charges variables	
		%	Montant	%	Montant
Achats de matières premières	56 650	0 %	-	100 %	56 650
Achats de marchandises	20 080	0 %	-	100 %	20 080
Variation de stock des marchandises	10 070	0 %	-	100 %	10 070
Autres achats et charges externes	40 170	40 %	16 068	60 %	24 102
Impôts et taxes	12 900	60 %	7 740	40 %	5 160
Charges de personnel	91 400	10 %	9 140	90 %	82 260
Amortissements	6 600	100 %	6 600	0 %	-
Charges financières	4 530	100 %	4 530	0 %	-
Total	242 400		44 078		198 322

DOCUMENT 9 : COMPTE DE RÉSULTAT 2018

Charges	Montant	Produits	Montant
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Achats de matières premières	56 650	Ventes de marchandises	35 300
Achats de marchandises	20 080	Prestations de services	264 000
Variation de stock des marchandises	10 070		
Autres achats et charges externes	40 170		
Impôts et taxes	12 900		
Charges de personnel	91 400		
Amortissements	6 600		
Charges financières	4 530	Produits financiers	-
Charges exceptionnelles	-	Produits exceptionnels	-
Total des charges	242 400	Total des produits	299 300
BÉNÉFICE	56 900	PERTE	
TOTAL	299 300	TOTAL	299 300

ANNEXE 1 : À RENDRE AVEC LA COPIE

1.1. Tableau de comparaison

Nom du fournisseur	QUIRUMED	SKINCEUTICALS	PROBEAUTIC INSTITUT
Montant Brut HT	(*)		
Remise en %			
Remise en €	(*)		(*)
Net commercial	(*)		(*)
Frais de port			
Total HT	(*)	(*)	
Délais de livraison			
Délais de paiement			

(*) Détaillez vos calculs

Citer 1 avantage			
Citer 1 inconvénient			
Choix (mettre une croix dans la case du fournisseur choisi)			

1.2. Sélectionner l'appareil Diagnostic de peau le plus adapté aux besoins du SPA et justifier votre choix par trois arguments.

.....

.....

.....

1.3. Indiquer comment permettre aux salariées de maîtriser le nouvel appareil Diagnostic de peau.

.....

.....

ANNEXE 2 : À RENDRE AVEC LA COPIE

2.1. Citer quatre supports de communication que vous pourriez utiliser pour réaliser la promotion de cette gamme de soins et valoriser notre institut, à partir des consignes de madame Lacas (**document 2 page 8/21**) et d'un article sur la marque BAIJA (**document 3 page 8/21**).

-
-
-
-

2.2. Déterminer le support de communication le plus approprié pour notre clientèle et justifier en apportant deux arguments.

.....
.....
.....

2.3. Rédiger un message à adresser à notre clientèle concernant le lancement du produit de cette marque.

2.4. Proposer un aménagement spatial possible des produits qui seront présentés à la clientèle et justifier votre choix.

.....
.....

ANNEXE 3 : À RENDRE AVEC LA COPIE

3.1. Compléter la colonne « réapprovisionnement » en déterminant le nombre maximum de produits à commander en détaillant vos calculs.

EXTRAIT DE L'ÉTAT DES STOCKS DE LA GAMME VISAGE
"ÉCLAT FONDAMENTAL"
Fournisseur : BAINS ET NATURE

Référence	Désignation	Stock mini	Stock maxi	Stock réel	Réapprovisionnement (avec détail des calculs inscrire 0 si pas de réapprovisionnement)
BAI S12	Sérum visage	2	10	3	
BAI C16	Crème visage en flacon avec pompe	5	8	5	
BAI C17	Crème visage en pot	2	10	2	
BAI EM13	Eau micellaire	5	8	8	
BAI M14	Masque visage	4	10	0	
BAI CE14	Crème exfoliante	4	9	1	

Le stock mini correspond au stock d'alerte.

ANNEXE 4 : À RENDRE AVEC LA COPIE

3.2. Compléter le bon de commande (arrondir à 2 décimales)

SHAMBALI SPA Rue Hippolyte Michaud 21200 BEAUNE TEL : 03 80 22 39 87			
BON DE COMMANDE N°			
RCS : Dijon 805 201 670			
- Conditions de vente :			
- Les livraisons s'effectuent :			
- Le mode de règlement est :			
- TVA : taux normal (20 %)			
Date :			
		Nom
		Adresse
		Code postal
		Ville
Références	Quantité	Prix unitaire H.T.	Montant total HT
		Prix total HT	
		Remise %	
		Net commercial HT	
Taux de TVA	20%	Montant TVA	
		Total TTC	
Remarques :		Signature :	

ANNEXE 5 : À RENDRE AVEC LA COPIE

4.1. Analyser les éléments de la fiche de paye de madame Fanny Durand.

1. Indiquer le coefficient professionnel appliqué à madame Fanny Durand.

.....

2. Nommer le document où l'on trouve les informations relatives aux conditions de travail des métiers de l'esthétique.

.....

3. Expliquer comment a été déterminé le salaire de base de 1 538 € de madame Fanny Durand.

.....

.....

4. Justifier par le calcul la détermination du taux horaire concernant les heures supplémentaires à 25 % : 12,675 €.

Calcul =

.....

5. Justifier par le calcul le montant relatif au salaire brut : 1804,15 €.

Calcul =

.....

6. Justifier par le calcul le montant de la prime d'ancienneté de Fanny DURAND de 38 €.

.....

.....

7. Justifier par le calcul le montant de la part salariale de l'assurance vieillesse de 124,49 €.

Calcul =

.....

8. Apporter les éléments de calcul du salaire net de cette employée et inscrire le détail ci-dessous.

Calcul =

.....

9. Préciser par quel moyen de paiement sera versé le net à payer.

.....

ANNEXE 6 : À RENDRE AVEC LA COPIE

5.1. Compléter le compte de résultat différentiel annuel (arrondir les résultats à 2 décimales) à l'aide du tableau de répartition des charges 2018 (**document 8 page 15/21**) et du compte de résultat 2018 (**document 9 page 15/21**).

Compte de résultat différentiel annuel

	Montant	% arrondir à 2 décimales	Détail des calculs
Chiffre d'affaires total HT		100 %	
- Charges variables			
=Marge sur coût variable			
- Charges fixes			
= Résultat			

5.2. Répondre aux questions :

1. Calculer le seuil de rentabilité annuel à partir duquel l'activité sera rentable (justifier le résultat arrondir à l'euro le plus proche).
2. Déterminer le nombre de jours d'activité nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité.(justifier le résultat)