

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR DIETETIQUE

SESSION 2003

ECONOMIE - GESTION

Durée : 3 heures

Coefficient : 2

Documents autorisés (pour sujets comptables)

Liste des comptes du plan comptable général, à l'exclusion de toute autre information.

Matériel autorisé

Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans aucun moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire.

(Circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999 ; BOEN n° 42)

Document remis au candidat

Le sujet comporte 7 pages numérotées de 1/7 à 7/7

Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition.

Le sujet comporte les annexes suivantes :

PARTIE 1

ANNEXE 1 : Tableau comparatif **A rendre avec la copie** p. 5/7

PARTIE 2

ANNEXE 2 : T.V.A. à décaisser **A rendre avec la copie** p. 5/7

PARTIE 3

ANNEXE 3 : Etapes de lancement de la nouvelle gamme "viviness" **A rendre avec la copie** p. 6/7

PARTIE 4

ANNEXE 4 : Papier millimétré **A rendre avec la copie** p. 7/7

(Les deux exemplaires fournis pour chacune de ces annexes à rendre, en un exemplaire, étant suffisants pour permettre la préparation et la présentation des réponses, il ne sera pas distribué d'exemplaire supplémentaire)

AVERTISSEMENT

Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes, vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement dans votre copie.

Trois jeunes diététiciens diplômés depuis 6 ans souhaitent concrétiser leur projet de création d'entreprise.

Forts de leurs expériences professionnelles dans l'industrie agroalimentaire, ils pensent se spécialiser dans la production de compléments nutritionnels. Ils envisagent de rester sur le marché régional pendant la première année, mais espèrent très vite donner une envergure nationale, voire internationale à leur entreprise.

Le 6 décembre 2002, ils créent Wellness en apportant 35 000 € pour constituer le capital.

Adjoint(e) des dirigeants, vous êtes appelé(e) à traiter les aspects administratifs comptables et commerciaux.

PARTIE 1 : ETUDE JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE (6 points)

- 1.1. Complétez le tableau de l'annexe 1 afin d'aider les associés dans le choix d'une structure juridique pour leur entreprise.
- 1.2. Quelle structure juridique leur conseillez-vous ? Justifiez votre choix.

PARTIE 2 : COMPTABILITE (12 points)

- 2.1. Parmi les opérations de décembre figurent les deux factures suivantes : (taux de T.V.A. à 19,6 %)
 - le 10/12 : achat de 3 800 kg de céréales à 0,40 € le kg. Remise 10 %.
Paiement : moitié au comptant par chèque, moitié fin janvier 2003.
 - le 17/12 : vente de 2 000 boîtes de lécithine de soja et de 34 boîtes de pollen à une grande surface de la région.
Le prix H.T. de la boîte de 250 g de lécithine de soja : 1,92 € ;
Le prix H.T. de la boîte de 250 g de pollen : 2,30 €.
Le paiement aura lieu le 15/01/03.

Extrait de plan comptable de l'entreprise Wellness

401 Fournisseurs
411 Clients
4456 Etat T.V.A. déductible
4457 Etat T.V.A. collectée
512 Banque
53 Caisse
601 Achats de matières premières
607 Achats de marchandises
701 Vente de produits finis
707 Vente de marchandises

Travail à faire par le candidat:

Enregistrez ces deux factures en respectant le plan comptable adopté par l'entreprise.

2.2. Les jeunes créateurs nous communiquent les informations suivantes relatives au 1^{er} trimestre 2003. L'ensemble des opérations est soumis au taux normal.

DONNEES HT	JANVIER	FEVRIER	MARS
- Chiffre d'affaires HT	6 000,0 €	5 350,0 €	8 000,0 €
- Achats donnant droit à récupération de TVA			
Achats de matières premières et marchandises H.T.	1 562,5 €	3 057,1 €	2 807,0 €
Charges externe H.T.	1 140,7 €	1 838, 5 €	1 702,1 €
Achats d'immobilisation HT	180,0 €	2 757,7 €	160,0 €

Travail à faire par le candidat :

Complétez l'annexe 2 pour faire apparaître la T.V.A. à décaisser ou le crédit de T.V.A. pour les trois premiers mois de l'année 2003.

PARTIE 3 : LANCEMENT D'UNE NOUVELLE GAMME DE PRODUITS (12 points)

3.1. Consciente de l'intérêt que porte actuellement le consommateur européen aux produits diététiques, l'entreprise souhaite proposer une gamme de produits enrichis ou appauvris en protéine, sucre, sel, fibres, vitamines ou gluten.

Afin de connaître les attentes de ses futurs prospects concernant les produits diététiques pour sportifs, la réalisation d'un questionnaire est en cours. Il est prévu d'administrer le questionnaire à la sortie des magasins de sport.

Un étudiant stagiaire, dont vous assurez le tutorat, a été chargé de réaliser le questionnaire dont il vous soumet le projet. Les questions sont numérotés de 1 à 15, aucune annexe explicative n'est prévue.

Trois d'entre elles semblent mal formulées ou mal situées dans la chronologie du questionnaire.

n° de la question	Question
1	Quel est votre âge ?
2	Quelle est votre C.S.P. ?
15	La qualité organoleptique des produits pour sportifs présents en grande distribution vous semble-t-elle satisfaisante ?

Travail à faire par le candidat :

Critiquez ces trois questions extraites du projet sur la formulation et sur le fond afin de fournir au stagiaire des pistes de réflexion pour l'amélioration du questionnaire.

- 3.2. Le questionnaire étant à présent parvenu à la société et les résultats favorables au lancement, l'entreprise décide de concrétiser ce projet.
Les étapes du lancement de la nouvelle gamme de produits diététiques "Viviness" sont décrites en annexe 3.

Travail à faire par le candidat :

- a) Effectuez l'ordonnancement de ces tâches afin de déterminer le nombre de jours nécessaires pour ce projet. Vous visualiserez votre travail à l'aide de la méthode de votre choix.
- b) Si l'entreprise souhaite lancer ce produit au plus tard le 1^{er} avril 2004, quand faut-il débiter la recherche et le choix des nouveaux produits ? (vous prendrez des mois de 30 jours pour votre calcul)

PARTIE 4 : PREVISION (10 points)

- 4.1. A la suite du lancement de la nouvelle gamme de produits diététiques, l'entreprise souhaite savoir si la politique de communication mise en place a une influence sur le chiffre d'affaires de l'entreprise.
Elle vous communique les données concernant le budget de publicité et l'évolution du chiffre d'affaires d'avril à septembre 2003.

MOIS	BUDGET PUBLICITAIRE	CHIFFRE D'AFFAIRES
Avril	500 €	12 500 €
Mai	600 €	13 200 €
Juin	900 €	15 600 €
Juillet	800 €	14 500 €
Août	1 000 €	16 500 €
Septembre	900 €	15 800 €

Travail à faire par le candidat :

- a) Représentez graphiquement l'évolution du chiffre d'affaires par rapport au budget publicitaire. (annexe 4 à rendre avec la copie)
- b) Calculez le coefficient de corrélation.
- c) Existe-t-il une relation entre le budget publicitaire et le chiffre d'affaires ?
Donner l'équation de la relation.
- 4.2. L'entreprise prévoit un budget publicitaire de 1 220 € pour Octobre 2003.

Travail à faire :

Déterminer le chiffre d'affaires espéré pour le mois d'octobre 2003 par la méthode de calcul de votre choix, en supposant que la relation étudiée en 4.1. se poursuit.

ANNEXE 1
(A rendre avec la copie)

TABLEAU COMPARATIF

	capital minimum	Nombre d'associés	Responsabilité	Statut social du gérant	Condition de cession des parts
S.N.C.					
S.A.R.L.					

ANNEXE 2

T.V.A. A DECAISSER

	JANVIER	FEVRIER	MARS
T.V.A. Collectée			
T.V.A. déductibles - biens - services - Immobilisations			
(crédit de T.V.A. reporté)			
T.V.A. à décaisser (ou crédit de T.V.A.)			

ANNEXE 3

ETAPES DE LANCEMENT DE LA NOUVELLE GAMME "VIVINESS"

TACHES	NATURE	DUREE (en jours)	TACHE(S) IMMEDIATEMENT PRECEDENTE(S)
A	Recherche et choix du produit (prototypes, tests, ...)	50	-
B	Recherche société de communication	45	A
C	Choix des axes de la publicité générale	15	B
D	Recherche des axes de la Publicité sur Lieux de Vente	10	C
E	Négociation et référencement auprès des distributeurs	30	B
F	Recherche et choix du packaging	20	A
G	Envoi des premiers prototypes évolués aux testeurs	25	A
H	Campagne publicitaire régionale annonçant le lancement d'un nouveau produit	15	F
I	Formation des démonstrateurs sur lieux de vente	6	E, H
J	Envois de mailings ciblés annonçant le lancement d'un nouveau produit	6	G
K	Contacts presse	2	J
L	P.L.V. afin de faire connaître l'arrivée du nouveau produits de Wellness	6	D
M	Opération nationale soutenue par les diététiciens et sportifs en G.M.S. pour le lancement de la gamme des "thés santé" de Wellnes	1	I, K, L

ANNEXE 4
(A rendre avec la copie)

