Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS DIÉTÉTIQUE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Économie et Gestion

Session 2015 • Code sujet : **DIECOG** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. La franchise (2 questions) **Page 3**

2. L’analyse du bilan (3 questions) **Page 4**

3. La création d’un nouveau centre (4 questions) **Page 5**

4. Le recrutement (3 questions) **Page 7**

5. Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 9**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsdietetique.fr/assets/annales/bts-dietetique/E4 - Présentation et soutenance de mémoire/2015/BTS Diététique - E4 - Présentation et soutenance de mémoire - Session 2015 - 1-Sujet.pdf

1. La franchise

Madame Moret, diététicienne ayant travaillé sept ans en milieu hospitalier, exploite depuis deux ans un centre franchisé Bien-être & Diététique dans une ville de 30 000 habitants. Elle a investi 45 000 euros, suivi une formation auprès du franchiseur et embauché une collaboratrice pour le suivi des clients et la vente de compléments alimentaires.

Question 1.1. Définir la notion de franchise.

La franchise est un contrat entre deux entreprises juridiquement indépendantes. Le franchiseur autorise le franchisé à utiliser son enseigne et son concept, et lui transmet un savoir-faire commercial ou technique. Il lui apporte une formation et une assistance, en contrepartie du respect des règles du réseau et, généralement, d'une rémunération. Le franchisé exploite l'activité pour son propre compte : il en assume la gestion, les risques et les résultats.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Contrat par lequel un entrepreneur indépendant exploite l'enseigne et le concept du franchiseur, selon ses règles et avec son soutien.

Question 1.2. Présenter les avantages et les inconvénients du choix de la franchise et de cette enseigne pour Madame Moret, en tenant compte des informations sur son concept, l'enseigne et le marché.

Le choix de l'enseigne apporte un concept établi et un accompagnement, mais implique un financement et une concurrence à considérer.

Avantages	Inconvénients
Plus de 200 centres ; formation et assistance permanente ; aucun droit d'entrée ni redevance ; ville de 30 000 habitants conforme au critère d'implantation ; marché de plus de 20 millions de personnes en surpoids.	Investissement de 50 000 à 90 000 € hors pas-de-porte : l'apport de 45 000 € ne couvre pas le minimum. Les bilans et suivis gratuits rendent les ventes de produits essentielles. Naturhouse compte 480 centres et sa croissance annuelle atteint 30 %.
Bilans personnalisés, suivi hebdomadaire gratuit et gamme de plus de 250 produits.	Respect du concept du réseau, donc autonomie commerciale limitée.

La franchise fournit un cadre et un appui utiles à Mme Moret. Elle doit toutefois prévoir un financement complémentaire et se différencier face à une enseigne concurrente bien implantée.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Atouts : réseau, formation, assistance et absence de redevances. Limites : financement complémentaire, dépendance aux ventes de produits et concurrence forte.

2. L’analyse du bilan

Madame Moret reçoit le bilan comptable de son centre pour l’année écoulée et souhaite l’analyser avant une réunion avec l’animateur du réseau. Le bilan fonctionnel établi et le bilan comptable sont fournis en annexe.

Question 2.1. Distinguer le bilan comptable du bilan fonctionnel.

Le bilan comptable présente le patrimoine à une date donnée. Il classe les éléments selon leur nature : immobilisations, stocks, banque, capitaux propres ou dettes. Le bilan fonctionnel reprend ces éléments, généralement à leur valeur brute, puis les classe selon leur fonction : investissement et financement stables, exploitation et trésorerie. Il permet d’étudier les équilibres financiers de l’entreprise, notamment le FRNG, le BFR et la trésorerie.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Bilan comptable : vision patrimoniale. Bilan fonctionnel : classement par fonction pour analyser les équilibres financiers.

Question 2.2. Calculer le fonds de roulement net global (FRNG), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie.

À partir du bilan fonctionnel : FRNG = ressources stables - emplois stables = 162 000 - 130 000 = 32 000 €. BFR = actifs circulants - passifs circulants = 22 000 - 25 000 = -3 000 €. La trésorerie nette = FRNG - BFR = 32 000 - (-3 000) = 35 000 €, ce qui correspond aux 35 000 € de trésorerie de l’actif, sans trésorerie au passif.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> FRNG : 32 000 €. BFR : -3 000 €. Trésorerie nette : 35 000 €.

Question 2.3. Commenter la situation du centre en vous appuyant sur les résultats obtenus à la question 2.2.

Les indicateurs montrent un équilibre financier favorable à court terme :

- Le FRNG positif de 32 000 € signifie que les ressources stables couvrent les emplois stables.
- Le BFR négatif de 3 000 € indique que les dettes fournisseurs excèdent les actifs circulants.
- La trésorerie nette est positive, à 35 000 €.

Le centre dispose donc d’une marge de sécurité, tout en restant attentif à ses échéances fournisseurs et à l’évolution de son activité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Situation favorable : FRNG positif, BFR négatif et trésorerie nette positive.

3. La création d’un nouveau centre

Madame Moret étudie la rentabilité d’un second centre sous la même enseigne, dans l’est du département, à partir de données du franchiseur et de la chambre de commerce et d’industrie. Les données comprennent un chiffre d’affaires prévisionnel de 3 200 euros HT par semaine sur 48 semaines, des charges fixes annuelles, un coefficient multiplicateur, un panier moyen TTC et le taux de TVA.

Question 3.1. Définir la notion de zone de chalandise.

La zone de chalandise est le territoire géographique d’où provient, ou peut provenir, la clientèle d’un commerce. Elle se définit notamment selon la distance et le temps d’accès, l’attractivité du commerce et la concurrence. Son étude aide à estimer la clientèle potentielle et le chiffre d’affaires réalisable, ainsi qu’à choisir l’emplacement du centre.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Territoire géographique d’où provient ou peut provenir la clientèle d’un commerce.

Question 3.2. Compléter le compte de résultat différentiel de l’annexe A, à rendre avec la copie, et justifier les calculs.

Le chiffre d’affaires annuel prévisionnel est de 3 200 € HT par semaine pendant 48 semaines. Le coefficient multiplicateur de 2,5 correspond au rapport entre prix de vente et coût d’achat : les coûts variables représentent donc le chiffre d’affaires divisé par 2,5. La marge sur coût variable est le chiffre d’affaires moins les coûts variables. Les pourcentages sont calculés sur le chiffre d’affaires, qui constitue la base 100 %.

Compte de résultat différentiel	Montants annuels	% du chiffre d’affaires
Chiffre d’affaires	153 600 €	100 %
Coûts variables	61 440 €	40 %
Marge sur coût variable	92 160 €	60 %
Coûts fixes	80 000 €	52,08 %
Résultat	12 160 €	7,92 %

Le résultat prévisionnel est positif.

Annexe A complétée

	MONTANTS	%
Chiffre d'affaires	153 600 €	100 %
- Coûts variables	61 440 €	40 %
= Marge sur coût variable	92 160 €	60 %
- Coûts fixes	80 000 €	52,08 %
= Résultat	12 160 €	7,92 %

Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires : 153 600 € ; coûts variables : 61 440 € ; marge : 92 160 € ; résultat : 12 160 €.

Question 3.3. Calculer le seuil de rentabilité en euros et préciser le nombre de passages en caisse par semaine auquel il correspond.

Le taux de marge sur coût variable est de 92 160 / 153 600 = 60 %. Le seuil annuel est donc de 80 000 / 0,60 = 133 333,33 € HT, soit 2 777,78 € HT par semaine sur 48 semaines. Le panier moyen hors taxes vaut 40 / 1,055 = 37,91 €. Le nombre de passages hebdomadaires correspondant est 2 777,78 / 37,91 = 73,26 : il faut prévoir 74 passages entiers pour atteindre le seuil.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 133 333,33 € HT par an, soit au moins 74 passages en caisse par semaine.

Question 3.4. Commenter les résultats obtenus.

Le chiffre d'affaires prévu de 153 600 € HT dépasse le seuil de rentabilité de 133 333,33 € HT. Le résultat estimé est bénéficiaire, à 12 160 € par an. La marge de sécurité reste toutefois limitée : le chiffre d'affaires peut diminuer d'environ 20 266,67 €, soit 13,19 %, avant d'atteindre le seuil. La rentabilité dépend donc de la réalisation des ventes prévues et de la maîtrise des charges.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le projet serait bénéficiaire selon les prévisions, avec 12 160 € de résultat annuel, mais sa marge de sécurité est de 13,19 % du chiffre d'affaires prévu.

4. Le recrutement

La collaboratrice de Madame Moret partira en congé maternité début janvier. Madame Moret décide de recruter dès à présent une personne pour la remplacer.

Question 4.1. Présenter les moyens de prospection dont dispose Madame Moret pour effectuer ses recherches de candidat.

Pour toucher des candidates qualifiées, Madame Moret peut combiner des démarches directes et la diffusion d'une offre sur plusieurs canaux :

- publier dans la presse locale, sur les sites d'emploi et les réseaux professionnels ;
- contacter Pôle emploi, les écoles de diététique et les établissements de santé ;
- solliciter son réseau professionnel, ses partenaires et le franchiseur.

Elle peut aussi étudier les candidatures spontanées et les recommandations. L'offre précisera le remplacement à partir de début janvier, le diplôme demandé et les missions du poste.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Prospection : annonces d'emploi, Pôle emploi, écoles et établissements de santé, réseaux professionnels, candidatures spontanées et franchiseur.

Question 4.2. Établir, sous forme de fiche, le profil du poste de la personne recherchée.

La fiche ci-dessous reprend les missions de la collaboratrice à remplacer et les éléments indiqués dans le sujet. Le contrat correspond à un remplacement de congé maternité.

Rubrique	Profil du poste
Intitulé	Diététicien(ne) collaborateur(trice)
Formation	BTS Diététique
Contexte	Remplacement à partir de début janvier
Missions	Réaliser des bilans personnalisés, assurer le suivi hebdomadaire des clients, les conseiller et participer à la vente de compléments alimentaires
Compétences et qualités	Compétences en diététique, écoute, sens du contact, rigueur et intérêt pour le conseil

La personne recrutée doit assurer la continuité de l'accompagnement et du suivi de la clientèle. Les horaires, la durée précise du contrat et la rémunération ne sont pas définis dans le sujet.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Diététicien(ne) titulaire du BTS Diététique, chargé(e) des bilans personnalisés, du suivi hebdomadaire, des conseils et de la vente de compléments alimentaires.

Question 4.3. **Rédiger l’annonce que Madame Moret va publier.**

L’annonce indique le poste, le motif et la date de début du remplacement, ainsi que les principales missions et la qualification recherchée.

> **BIEN-ÊTRE & DIÉTÉTIQUE recrute un(e) diététicien(ne) collaborateur(trice)**
>
> Dans le cadre du remplacement d’une collaboratrice en congé maternité, nous recherchons une personne titulaire du BTS Diététique, disponible à partir de début janvier.
>
> Vous réaliserez des bilans personnalisés, assurerez le suivi hebdomadaire des clients, les conseillerez et participerez à la vente de compléments alimentaires.
>
> Écoute, rigueur et sens du contact sont attendus. Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à Madame Moret.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Recrutement d’un(e) diététicien(ne) titulaire du BTS Diététique pour un remplacement à partir de début janvier : bilans, suivi, conseils et vente.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2015)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E4 d'Économie et Gestion du BTS Diététique, session 2015, porte le code DIECOG, dure 3 heures et a un coefficient 2. Elle s'appuie sur l'enseigne Bien-être & Diététique et l'activité de Madame Moret. Elle évalue les connaissances sur la franchise, l'analyse des bilans, la rentabilité prévisionnelle d'un centre et la préparation d'un recrutement.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La franchise associe un franchisé indépendant à un franchiseur qui transmet son concept, sa marque et un accompagnement selon les conditions du contrat.
- FRNG = ressources stables - emplois stables ; BFR = actifs circulants d'exploitation - passifs circulants d'exploitation.
- La trésorerie nette se calcule par FRNG - BFR et se vérifie par trésorerie de l'actif - trésorerie du passif.
- Marge sur coût variable = chiffre d'affaires - coûts variables ; seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coût variable.

Points de vigilance & attentes du jury

- Appuyer l'analyse de la franchise sur les informations de l'enseigne et du marché, en distinguant les avantages et les limites.
- Ne pas confondre bilan comptable et bilan fonctionnel ; utiliser les rubriques fonctionnelles pour les calculs.
- Pour le compte différentiel, annualiser les données hebdomadaires et vérifier le traitement des montants HT, TTC et de la TVA.
- Adapter la fiche de poste et l'annonce aux missions de suivi des clients et de vente des produits.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment organiser le calcul du seuil de rentabilité dans cette étude ?

Établissez d'abord le chiffre d'affaires annuel hors taxes, puis les coûts variables et la marge sur coût variable. Calculez le taux de marge sur coût variable, divisez les charges fixes par ce taux, puis convertissez le seuil en passages en caisse avec le panier moyen.

Q : Comment interpréter les trois indicateurs du bilan fonctionnel ?

Le FRNG mesure l'excédent des ressources stables sur les emplois stables. Le BFR représente le financement nécessaire au cycle d'exploitation. La trésorerie nette correspond à la différence entre FRNG et BFR et se contrôle avec les postes de trésorerie de l'actif et du passif.

Q : Comment gérer les annexes et les quatre parties pendant l'épreuve ?

Les quatre parties sont indépendantes et totalisent 40 points. Répartissez les trois heures en fonction du barème, gardez du temps pour vérifier les calculs et les unités, et n'oubliez pas de rendre l'annexe A avec la copie.

Q : Que faire si une donnée conduit à formuler une hypothèse ?

Le sujet demande explicitement de mentionner toute hypothèse rendue nécessaire par les données ou les questions. Énoncez-la clairement dans la copie et indiquez son effet sur le raisonnement ou le calcul concerné.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsdietetique.fr/assets/annales/bts-dietetique/E4 - Présentation et soutenance de mémoire/2015/BTS Diététique - E4 - Présentation et soutenance de mémoire - Session 2015 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Diététique : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.