

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

Examen : BREVET PROFESSIONNEL Spécialité : COIFFURE	Session : 2005
Épreuve : U43 MANAGEMENT D'UN SALON DE COIFFURE	Durée : 2 heures Coefficient : 2

Corrigé Salon « Coiffure City »

Barème sur 40 points

1^{ère} Partie :
LA FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE (8 points)

Annexe n°1 (4 points)

Critères à étudier	Entreprise individuelle	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
Limite de la responsabilité du créateur	Responsabilité illimitée (0,5 pt)	Responsabilité limitée au montant de l'apport (0,5 pt)
Régime social du créateur associé unique	Régime des indépendants (0,5 pt)	Régime des indépendants (0,5 pt)
Régime fiscal d'imposition	Impôt sur le revenu (1 pt)	Impôt sur les sociétés (1 pt)

Annexe n°2 (4 points)

	Avantages (1 pt)	Inconvénients (1 pt)
Entreprise individuelle	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Autonomie ➤ Aucun apport fixé (pas de capital minimum imposé par la loi) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Patrimoine non protégé ➤ Régime fiscal
Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Patrimoine protégé ➤ Capital librement fixé 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Associé unique ➤ Capital souvent faible

Forme juridique choisie pour l'exploitation du salon " Coiffure City " : EURL (1 pt)

Justification : protection du patrimoine de l'entrepreneur et le régime fiscal est plus intéressant (1 pt)

2^{ème} Partie :
LA SÉLECTION D'UN FOURNISSEUR (16 points)

Annexe n°3 (16 points)

FOURNISSEUR	Star coiffure	Coiffure Pro	Zen coiffure
PUHT	780 (0,5 pt)	650 (0,5 pt)	710 (0,5 pt)
Remise	78 (1 pt)	-	35,50 (1 pt)
Net commercial	702 (1 pt)	650 (0,5 pt)	674,50 (1 pt)
Escompte	14 ou 14,04 (1 pt)	19,50 (1 pt)	13,50 ou 13,49 (1 pt)
Net financier	688 ou 687,96 (0,5 pt)	630,50 (0,5 pt)	661 ou 661,01 (0,5 pt)
Port	-	-	6 (0,5 pt)
Montant H.T.	688 ou 687,96 (0,5 pt)	630,50 (0,5 pt)	667 ou 667,01 (0,5 pt)
Fournisseur à retenir : Coiffure Pro (1 pt)			
Justification : c'est le prix le plus intéressant pour l'ouverture du salon. Par ailleurs, le port est franco et le délai de livraison est de 15 jours. (2 pts)			
Quel effort supplémentaire peut être demandé au fournisseur retenu ? Il est possible de faire encore des efforts sur le prix ou les délais de livraison (0,5 pt)			

3^{ème} Partie :
LE MARCHÉ DE LA COLORATION (10 points)

Annexe n°4 (6 points)

L'évolution en % du marché de la coloration en volume et en valeur

	Évolution en volume en %	Évolution en valeur en %
2003 / 2002	- 6,5 % (1 pt)	+ 2,1 % (1 pt)
2004 / 2003	- 2,5 % (1 pt)	- 3,9 % (1 pt)
2004 / 2002	- 8,8 % (1 pt)	- 1,8 % (1 pt)

Annexe n°5 (4 points)

Marque leader du marché (2 pts)	<ul style="list-style-type: none">• Garnier pour les ventes en volume (39,8 % des parts de marché)• L'Oréal pour les ventes en valeur (39,2 % des parts de marché) OU ACCEPTER : Garnier étant la marque qui présente le meilleur équilibre entre volume et valeur
Marques en progression et en régression (2 pts)	<ul style="list-style-type: none">• Seule la marque Eugène Perma voit ses parts de marché progresser (volume et valeur)• Garnier, L'Oréal et Schwarzkopf voient leur parts de marché régresser, Schwarzkopf accusant la plus forte baisse (- 12 et - 11,9 %)

4^{ème} Partie

LA PROMOTION DES VENTES (6 points)

Annexe n°6 (6 points)

Avantages pour le salon adhérent (2 pts)	<ul style="list-style-type: none">• Possibilité d'atteindre une nouvelle cible de clientèle (les grandes entreprises et leurs filiales qui ont un comité d'entreprise) par un démarchage qu'un coiffeur ne peut réaliser lui même• Pas de coût supplémentaire : l'adhésion est gratuite
Formalités d'adhésion (2 pts)	<ul style="list-style-type: none">• Contrat de trois ans résiliable à tout moment• Application d'une vitrophanie en vitrine• Identification du salon participant sur le site Internet de l'émetteur des chèques
Fonctionnement du chèque (2 pts)	<ul style="list-style-type: none">• Moyen de paiement• Le salon adhérent regroupe les chèques du mois et se les fait rembourser par Terra bien-être• Le salon adhérent paie des frais de gestion (5 % environ)