

# BREVET PROFESSIONNEL

## COIFFURE Option A et B

### ÉPREUVE E4 GESTION DE L'ENTREPRISE

#### Sous-épreuve U43 Management d'un salon de coiffure

LE DOSSIER COMPORTE : 16 pages numérotées de 1 à 16

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

Page 1	:	Page de garde
Pages 2 à 3	:	Énoncé
Pages 4 à 11	:	Documents 1, 2, 3, 4
Pages 12 à 16	:	Annexes A, B, C, D, E (à rendre avec la copie)

 Les annexes dûment remplies sont à joindre à votre copie.

#### MATÉRIEL AUTORISÉ

Le matériel autorisé comprend toutes les calculatrices de poches y compris les calculatrices programmables alphanumériques ou à écran graphique, à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante.

BO 42 du 25/11/99 - circulaire n° 99-186 du 16/11/99

	Session 2007	SUJET
BP COIFFURE - options A et B	code examen :	
Épreuve : E4 – Gestion de l'entreprise	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : U43 - Management d'un salon de coiffure	Page 1/16	

## I ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET DU MARCHÉ DE LA COIFFURE

Vous désirez reprendre un fonds de commerce homme, à Chalon-sur-Saône, situé dans une rue dynamique, avec un potentiel de développement.

- 1.1 Sur le **tableau de l'ANNEXE A** dégagez les points forts et les points faibles du marché de la coiffure de l'année 2005, (**page 12 - à rendre avec la copie**), à partir de l'étude de l'Observatoire de la coiffure, **document 1 pages 4, 5 et 6**.
- 1.2 Sur l'**ANNEXE B (page 13 – à rendre avec la copie)**, à partir du **document 2 page 7** :
- 1.2.1 Complétez le tableau qui vous permet de comparer les différents fonds de commerce à vendre.
- 1.2.2 Choisissez le fonds de commerce qui vous semble le plus attrayant et correspondre à vos attentes.
- 1.2.3 Justifiez votre choix.

## II SUIVI DES COÛTS ET DES PRIX

Dans le cadre de cette nouvelle activité, vous souhaitez calculer le coût de revient d'un shampoing (soin, coupe, brushing sur cheveux courts). Il faut :

Matières premières :

- 0,060 l de shampoing dont le prix au litre est de 16,00 €
- 1 flacon de crème dont le prix d'un lot de 10 flacons est de 90,00 €

Énergie :

- 20 minutes d'électricité pour le brushing, avec un sèche cheveux consommant 0,06 KW/h (prix du KW 0,10 €)

Main d'œuvre : Taux horaire charges comprises de 23,00 €

- Shampoing + soin : 15 minutes
- Coupe : 30 minutes
- Brushing : 20 minutes

Charges fixes : 12,00 €

- 2.1 Sur l'**ANNEXE C (page 12 – à rendre avec la copie)**, complétez le tableau de calcul du coût de revient d'un forfait shampoing, soin, coupe, brushing sur cheveux courts.

	Session 2007	SUJET
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 2/16	

### III COMMUNICATION COMMERCIALE

Vous envisagez également de mener une action publicitaire, à cet effet :

Sur l'ANNEXE D (page 13 à rendre avec la copie) :

3.1 – Définissez à partir du **document 3 page 8**, la cible, l'idée maîtresse et le slogan de cette publicité.

3-2 – Expliquez pourquoi les publicitaires utilisent souvent des personnages célèbres dans les campagnes publicitaires.

### IV CHOIX D'UNE FORME JURIDIQUE D'ENTREPRISE

Enfin, il vous faut choisir le statut juridique.

Sur l'ANNEXE E (page 16 à rendre avec la copie)

4.1 Complétez le tableau permettant de comparer le statut de l'entreprise individuelle et celui de la S.A.R.L.

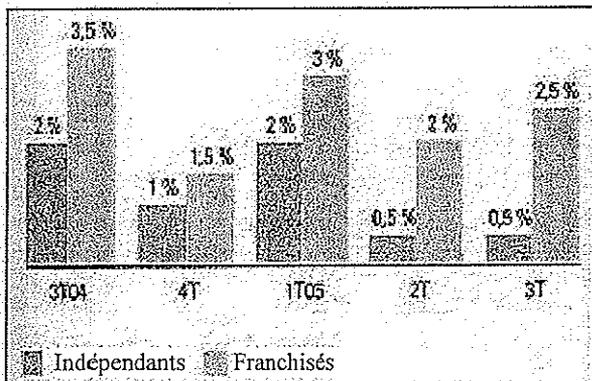
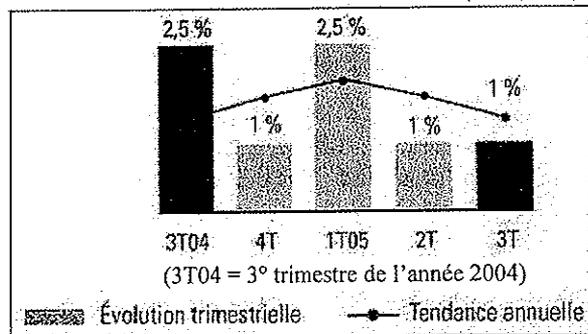
	Session 2007	SUJET
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 3/16	

# L'Observatoire de la Coiffure

en partenariat avec le magazine Coiffure et Style et Wella

## L'activité des salons de coiffure (échantillon de 400 salons)

Le marché de la coiffure n'a pas connu de réelle progression de l'activité. Au cours du troisième trimestre 2005, le chiffre d'affaires a augmenté de 1 %. Une tendance morose et fléchissante depuis le début de l'année 2005.



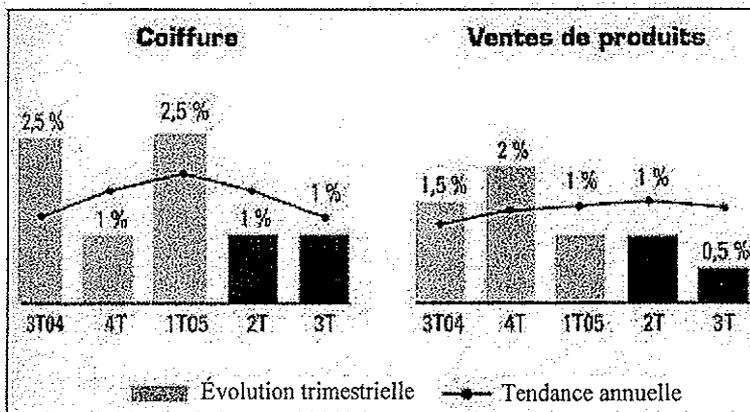
### Détail de l'activité

Ce graphique indique l'évolution d'activité selon la nature des établissements. Les salons indépendants restent à la traîne du marché de la coiffure, leur chiffre d'affaires étant resté quasiment stable sur l'année 2005. Les salons sous enseigne affichent un taux de croissance de l'ordre de 2 à 3 % sur l'année 2005.

## Les centres commerciaux en tête

Une nouvelle fois, les salons implantés en centres commerciaux sont ceux dont le chiffre d'affaires a le mieux progressé. Les salons implantés en centres villes (communes de plus de 50 000 habitants et Ile de France) et dans les petites communes ont connu une évolution bien molle de leur chiffre d'affaires.

Centres commerciaux	Centres villes
+3 %	+0,5 %



## Coiffure et vente de produits

L'évolution d'activité par rapport au même trimestre de l'année précédente montre une monotonie du marché de la coiffure. Le cumul sur les douze derniers mois progresse d'un petit 1 %, les prestations coiffure également. À l'exception de la coloration féminine et des soins esthétiques, la demande semble endormie.

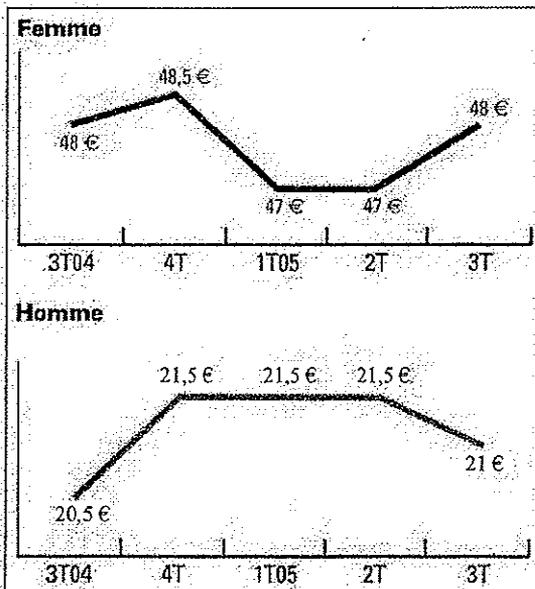
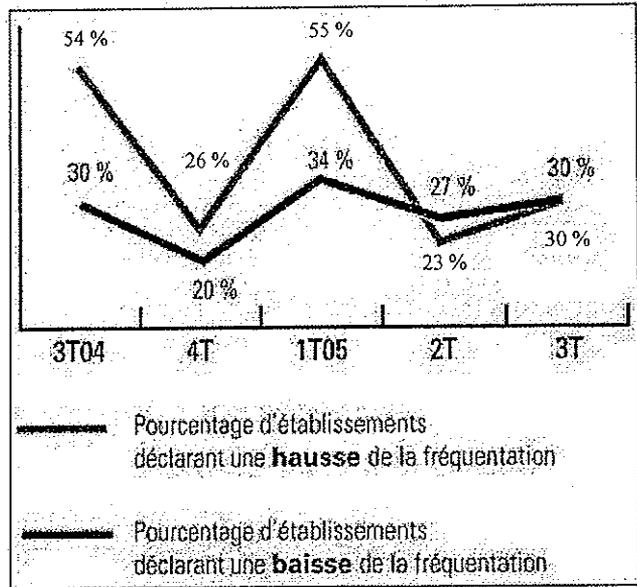
		Session 2007	SUJET
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>		code examen :	
Épreuve : E4 – Gestion de l'entreprise		Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : U43 - Management d'un salon de coiffure		Page 4/16	

**DOCUMENT 1 (2/3)**

**La fréquentation des salons**

Pour les deux derniers trimestres de l'année 2005, la fréquentation des salons est restée atone<sup>(1)</sup>. La fréquentation a été mieux orientée pour les salons sous enseigne, l'augmentation de l'affluence s'avérant assez faible chez les leaders d'image.

<sup>(1)</sup> Atone : sans énergie, sans élan, morne, apathique

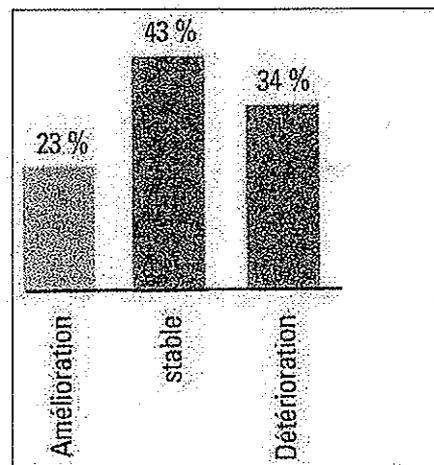


**Le montant moyen des fiches**

Par rapport à l'été 2004, le montant moyen des fiches est resté quasiment stable. La clientèle féminine dépense en moyenne 48 euros à chaque visite, tous types de salons confondus. Cette somme s'inscrit en hausse d'un euro par rapport au printemps. Les hommes dépensent en moyenne 21 euros soit une faible progression de 0,5 % par rapport à l'été 2004.

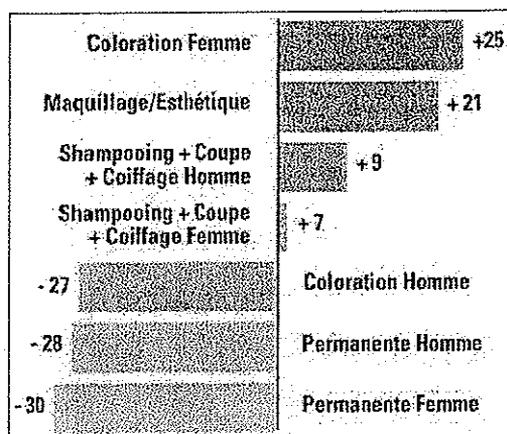
**La trésorerie des salons**

Moins d'un quart des salons de coiffure a bénéficié d'une amélioration de la situation de trésorerie, alors qu'un tiers des établissements souffre au contraire d'une détérioration de ses finances. Cette tendance est nette pour les salons indépendants et à peine atténuée pour les autres salons de coiffure.



		Session 2007	SUJET
BP COIFFURE - options A et B		code examen :	
Épreuve : E4 – Gestion de l'entreprise		Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : U43 - Management d'un salon de coiffure		Page 5/16	

DOCUMENT 1 (3/3)



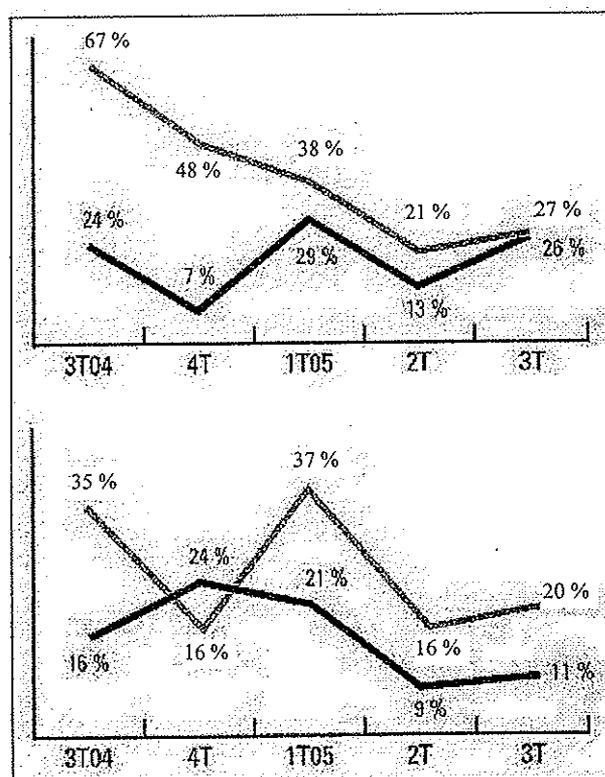
Évolution des principales prestations

Un marché de la coiffure en panne de croissance. La coloration féminine et les soins esthétiques sont loin devant les autres prestations. La coloration masculine et la permanente restent encore en décalage par rapport au marché. L'ensemble shampooing, coupe, coiffage féminin fait du surplace.

Shampooing + Coupe + Coiffage Femme et Homme

La prestation shampooing, coupe, coiffage féminine ne s'améliore guère. Elle s'avère atone pour près de la moitié des salons de coiffure interrogés. Seuls les leaders d'image témoignent d'une progression soutenue d'activité.

On constate une légère accentuation du nombre de coiffeurs (20 %) qui ont bénéficié d'une hausse de la demande masculine. Cette hausse aurait été encore plus accentuée sans les salons indépendants poussifs.



[http://www.hairbook.com/news/infos/stats\\_coiffure1.php](http://www.hairbook.com/news/infos/stats_coiffure1.php)

	Session 2007	SUJET
BP COIFFURE - options A et B	code examen :	
Épreuve : E4 – Gestion de l'entreprise	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : U43 - Management d'un salon de coiffure	Page 6/16	

## DOCUMENT 2

# Salons de coiffure à vendre à Chalon sur Saône

### Salon n°1 :

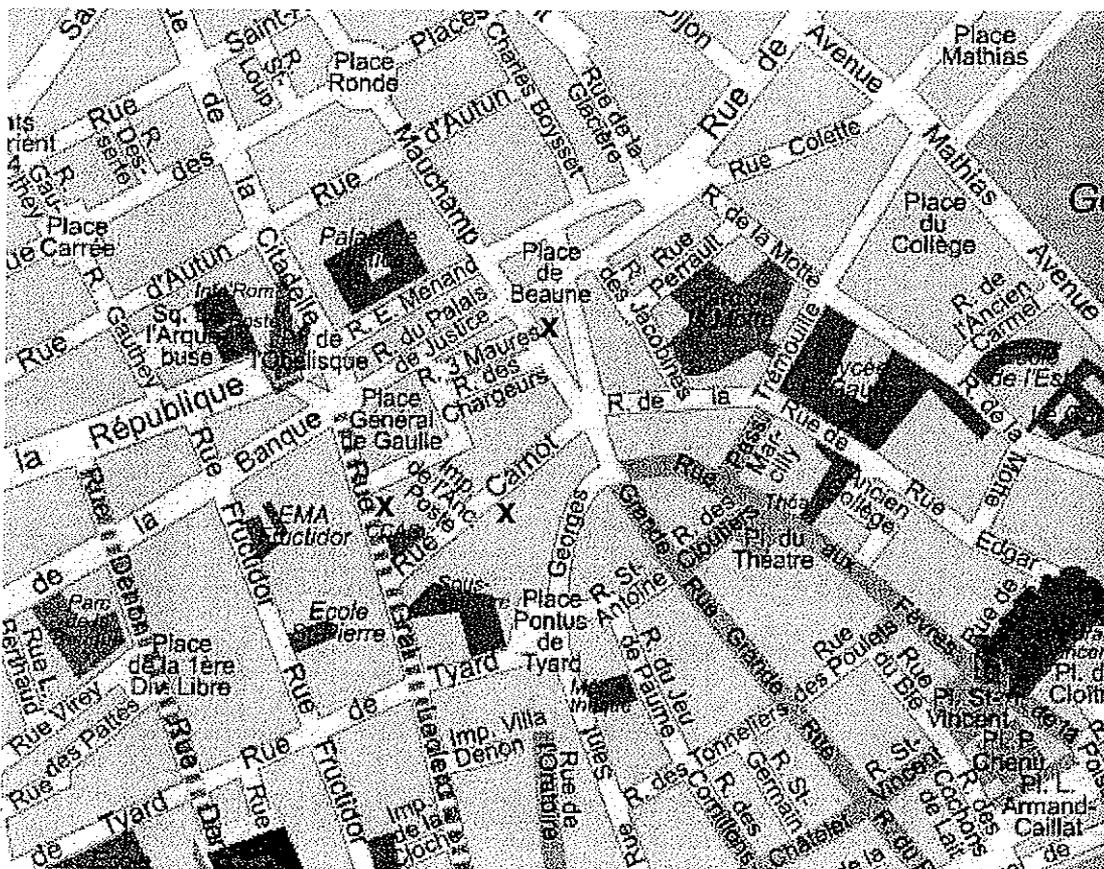
Salon de coiffure homme de 60 m<sup>2</sup>, avec un employé. Très bonne rentabilité. Situé rue Général Leclerc, rue très commerçante. Bonne ambiance, avec ou sans rendez-vous. Climatisé, TV, chaîne HI-FI. Salon existant depuis 44 ans, refait en 2004. Parking gratuit 1 heure à quelques pas. Clientèle fidélisée et possibilité de développement. Loyer 290,00 € par mois. Axe passant 55 000,00 €. Possibilité d'achat des murs.

### Salon n°2 :

Emplacement de premier ordre (rue Carnot). Salon de coiffure mixte, idéal pour une première affaire, 35 m<sup>2</sup>, bon état, dans rue commerçante, climatisation, sanitaires, nombreux stationnements payants. Clientèle fidèle et développement possible. Tenu depuis 5 ans. Loyer : 190,00 €/mois. Fonds 32 000,00 €. Vente cause départ.

### Salon n°3 :

Fonds de commerce coiffure homme climatisé, rue du docteur Mauchamp, tenu depuis 28 ans. Clientèle fidélisée. Très bon chiffre d'affaires, stationnements payants devant. Belle façade en vitrine. Bien situé. Bel agencement, trois bacs, environ 40 m<sup>2</sup>. Axe passant. Nouveau bail, loyer 600,00 € / mois. Prix à débattre 40 000,00 €.



		Session 2007	SUJET
BP COIFFURE - options A et B		code examen :	
Épreuve : E4 – Gestion de l'entreprise		Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : U43 - Management d'un salon de coiffure		Page 7/16	


**INNOVATION**

« Enfin les peaux matures peuvent continuer à utiliser un fond de teint... »

Jane Fonda, 68 ans



**Fini, l'effet masque et les rides marquées ! Les peaux matures ont enfin leur fond de teint.** Les laboratoires de L'Oréal ont créé **une formule haute technologie brevetée** qui prend en compte les problèmes spécifiques d'hydratation, de texture et de pigmentation des peaux matures : **Age Re-Perfect, fond de teint crème de L'Oréal Paris.** Sa formule contient des **élastomères « nouvelle génération »**, qui repulpent la peau et masquent les

imperfections et les taches. Le teint est réuni. Sa texture **crème, légère et nourrissante**, extrêmement confortable et enrichie en **Vita-Collagen**, ré-hydrate **instantanément et durablement la peau. Plus souple et repulpée, la peau est visiblement rajeunie.**

Fond de teint Age Re-Perfect, 6 nuances effet anti-terne, SPF12 contre les rayons UV.

	Session 2007	SUJET
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 8/16	



## ● En choisissant l'entreprise individuelle

L'entreprise et l'entrepreneur ne forment qu'une seule et même personne. Il en résulte :

- Une grande liberté d'action : l'entrepreneur est le seul maître à bord et n'a de comptes à rendre à personne. La notion d'« abus de bien social » n'existe pas dans l'entreprise individuelle.
- En contrepartie, les patrimoines professionnel et personnel sont juridiquement confondus.
- Les bénéfices de l'entreprise seront portés dans la déclaration des revenus de l'entrepreneur, dans la catégorie correspondant à son activité : Bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou Bénéfices non commerciaux (BNC).
- Les formalités de création de l'entreprise sont réduites au minimum. Il suffit de demander son immatriculation, en tant que personne physique, auprès du centre de formalités des entreprises situé à la Chambre de commerce et d'industrie pour les commerçants, à la Chambre de métiers et de l'artisanat pour les artisans, au Greffe du tribunal de commerce pour les agents commerciaux et à l'URSSAF pour les professions libérales.

## ● En choisissant la société

Créer une société revient à donner naissance à une nouvelle personne, juridiquement distincte du ou des associés fondateurs.

Par conséquent :

- L'entreprise dispose de son propre patrimoine. En cas de difficultés de l'entreprise, en l'absence de fautes de gestions graves qui pourraient être reprochées aux dirigeants, les biens personnels de ces derniers - et naturellement des associés - seront à l'abri de l'action des créanciers de l'entreprise.- S'agissant d'une « nouvelle personne », la société a un nom (dénomination sociale), un domicile (siège social) et dispose d'un minimum d'apports constituant son patrimoine initial pour faire face à ses premiers investissements et premières dépenses (capital social).
- Le dirigeant désigné pour représenter la société vis à vis des tiers n'agit pas pour son propre compte, mais au nom et pour le compte d'une personne morale distincte. Il doit donc respecter un certain formalisme lorsqu'il est amené à prendre des décisions importantes. De même, il doit périodiquement rendre des comptes aux associés sur sa gestion.
- Au niveau fiscal, la société peut être imposée personnellement au titre de l'impôt sur les sociétés (IS) soit de plein droit, soit sur option.
- La création de la société donne lieu à des formalités complémentaires : rédaction et enregistrement des statuts auprès du centre des impôts, parution d'une annonce dans un journal d'annonces légales, dépôt d'un dossier auprès du centre de formalités des entreprises pour obtenir l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés.

	Session 2007	SUJET
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 9/16	



## ● Engagement financier

La notion de capital n'existe pas. Le patrimoine de l'entreprise est confondu avec celui du chef d'entreprise. L'engagement financier est fonction des investissements et du besoin en fonds de roulement prévisionnel (BFR).

## ● Responsabilité

L'entrepreneur est indéfiniment responsable des dettes sociales sur l'ensemble de son patrimoine. Le choix du régime matrimonial peut donc s'avérer important.

La loi pour l'initiative économique du 1er août 2003 permet à un entrepreneur individuel de protéger son habitation principale des poursuites de créanciers professionnels en effectuant une déclaration d'insaisissabilité de son habitation principale devant notaire.

Un commerçant ou un artisan, marié sous le régime de la communauté légale ou universelle, est tenu d'apporter la preuve lors de sa demande d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, que son conjoint a été informé des conséquences sur les biens communs des dettes contractées au titre de son activité indépendante.

## ● Fonctionnement

▶ Simplicité : l'entrepreneur dispose des pleins pouvoirs pour diriger son entreprise et prend seul les décisions.

▶ Il n'a pas à rendre compte de sa gestion ni à publier ses comptes annuels.

## ● Régime fiscal

▶ Au niveau de l'entreprise : aucune imposition.

▶ Au niveau de l'entrepreneur individuel :

- Il est imposé à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour les commerçants/artisans, des bénéfices non commerciaux (BNC) pour les professions libérales, des bénéfices agricoles (BA) pour les professions agricoles.

- Un avantage fiscal est accordé en cas d'adhésion à un centre de gestion ou à une association agréé(e).

## ● Régime social

▶ Régime des non-salariés (cotisations minimales).

▶ Possibilité de cotiser à un régime complémentaire d'assurance vieillesse, d'invalidité décès et de retraite complémentaire.

	Session 2007	SUJET
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 10/16	

www.apce.com

### ● Associés

La SARL doit être constituée de 2 associés au minimum et de 100 au maximum. Il peut s'agir de personnes physiques ou morales.

### ● Engagement financier

Le montant du capital social est librement fixé par les associés en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société.

### ● Responsabilité

- **Simple associés** : leur responsabilité est limitée aux apports.
- **Gérants** :
  - responsables de leurs fautes de gestion.
  - responsables pénalement.

### ● Régime fiscal (société)

La SARL est soumise à l'impôt sur les sociétés. Le bénéfice fiscal est obtenu après déduction de la rémunération du ou des dirigeants (s'ils sont rémunérés).

### ● Régime social des gérants

Il diffère selon que le gérant est **majoritaire ou minoritaire**. Un gérant est majoritaire s'il détient, avec son conjoint (quel que soit le régime matrimonial) et ses enfants mineurs, plus de 50 % du capital de la société.

#### ● Gérant majoritaire

Il est rattaché aux caisses des travailleurs non-salariés (TNS).

#### ● Gérant minoritaire

Il est "assimilé-salarié" au regard de sa protection sociale (hors chômage). C'est-à-dire que pour sa rémunération en qualité de gérant, il bénéficie du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, mais non de l'assurance chômage et des dispositions du droit du travail.

---	<b>Session 2007</b>	<b>SUJET</b>
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 11/16	

## ANNEXE A

## Marché de la coiffure de l'année 2005

	Points FORTS	Points FAIBLES
Activité		
Lieu d'implantation		
Prestations		
Fréquentation		
Santé financière		

	Session 2007	SUJET
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 12/16	

**ANNEXE B**

**Comparaison de fonds de commerce**

Critères	Fonds de commerce n°1	Fonds de commerce n°2	Fonds de commerce n°3
Activité			
Salariés			
Superficie			
Possibilité de développement			
Contexte commercial			
Confort			
Clientèle			
Parking			
Loyer			
Prix du fonds			
Choix <sup>(1)</sup>			

(1) Mettez une croix dans la case correspondant au fonds de commerce que vous choisissez.

Justification de votre choix : .....

.....

.....

.....

.....

	<b>Session 2007</b>	<b>SUJET</b>
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 13/16	

**ANNEXE C**

**Coût de revient d'un forfait shampoing, soin, coupe, brushing sur cheveux courts**

*(Arrondissez les calculs à trois chiffres après la virgule et le coût de revient total au centime d'euro)*

	<b>Calculs</b>	<b>Montant</b>
<b>Coût des matières premières</b>		
<b>Coût de l'énergie</b>		
<b>Coût de la main d'œuvre</b>		
<b>Charges fixes</b>		
<b>TOTAL</b>		

	<b>Session 2007</b>	<b>SUJET</b>
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 14/16	

Étude d'une publicité

Cible : .....

.....

.....

Idée maîtresse : .....

.....

.....

Slogan : .....

.....

.....

Pourquoi les publicitaires utilisent souvent les personnages célèbres :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

	Session 2007	SUJET
BP COIFFURE - options A et B	code examen :	
Épreuve : E4 – Gestion de l'entreprise	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : U43 - Management d'un salon de coiffure	Page 15/16	

ANNEXE E

<b>Statut juridique</b>	<b>Entreprise individuelle</b>	<b>Société à responsabilité limitée</b>
<b>Nombre d'associé(s)</b>		
<b>Capital</b>		
<b>Dirigeant(s)</b>		
<b>Responsabilité du dirigeant.</b>		
<b>Formalités de création</b>		
<b>Régime social des dirigeants</b>		
<b>Régime fiscal de l'entreprise</b>		

	<b>Session 2007</b>	<b>SUJET</b>
<b>BP COIFFURE - options A et B</b>	code examen :	
Épreuve : <b>E4 – Gestion de l'entreprise</b>	Durée : 2h00	Coef. : 2
Sous épreuve : <b>U43 - Management d'un salon de coiffure</b>	Page 16/16	