

# BREVET PROFESSIONNEL – session 2008

## COIFFURE OPTION A et B

### ÉPREUVE E4 GESTION DE L'ENTREPRISE

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

Ce dossier comporte 8 pages numérotées de 1 à 8.

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

- Page 1 : Page de garde  
Pages 2 : Énoncé  
Première partie : Comparaison et sélection d'une franchise  
Deuxième partie : Compte de résultat prévisionnel  
Troisième partie : financement d'un Investissement  
Pages 3 et 4 : Documents à consulter 1, 2, 3 et 4  
Pages 5 à 8 : Annexes à compléter et à rendre avec la copie 1, 2 et 3

#### 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.

B.O. 42 du 25/11/99 – circulaire n° 99-186 du 16/11/99

Académie de DIJON	Session 2008	SUJET	
BP COIFFURE - options A et B		Durée : 2 h	Coef. : 2
Épreuve : U43 - Management d'un salon de coiffure		Page 1/8	

Après quinze ans d'expérience professionnelle dans divers salons de coiffure, Madame Aubin envisage de reprendre le salon CoifStyle qu'elle connaît bien pour y avoir travaillé dans le passé.

Le salon CoifStyle se situe dans une ville d'environ 20 000 habitants et repose sur un potentiel d'environ 600 clients par mois plutôt âgés et conservateurs mais disposant d'un haut pouvoir d'achat.

Afin de concrétiser son projet, elle souhaiterait dans un premier temps :

- sélectionner une franchise parmi celles qui répondront à son appel d'offre ;
- étudier le compte de résultat prévisionnel du salon CoifStyle pour l'année 2008 ;
- choisir un mode de financement pour les investissements de modernisation du salon.

### **1<sup>ER</sup> TRAVAIL : COMPARAISON ET SÉLECTION D'UNE FRANCHISE**

---

Madame AUBIN souhaite intégrer un réseau de franchise sélectif et jouissant d'une image valorisante. Deux franchiseurs ont répondu à l'appel d'offre et proposent leurs conditions (**documents 1 et 2 pages 3/8**).

Hésitant sur le choix de l'enseigne à retenir, elle vous demande de l'aider à trancher.

#### **TRAVAIL À FAIRE :**

Compléter l'**annexe 1 page 5/8 à rendre avec la copie** afin de comparer le choix des deux franchiseurs.

### **2<sup>EME</sup> TRAVAIL : COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL**

---

Dans l'optique de la reprise du salon, Mme AUBIN désire réaliser pour l'exercice 2008 une analyse des charges et produits prévisionnels.

Elle vous fournit à cet effet un extrait du compte de résultat prévisionnel 2008 (**document 3 page 4/8**) pour que vous puissiez l'épauler dans son travail.

#### **TRAVAIL À FAIRE :**

Analyser, sur l'**annexe 2 page 6/8 à compléter et à rendre avec la copie**, l'extrait du compte de résultat prévisionnel 2008.

### **3<sup>EME</sup> TRAVAIL : FINANCEMENT D'UN INVESTISSEMENT**

---

En cas de reprise, Mme AUBIN souhaiterait moderniser le salon. À cet effet, elle envisage de remplacer le matériel et une partie de l'équipement professionnel existants (meubles, bacs, fauteuils, casques... ).

Le montant de l'investissement s'élève à 80 000 H.T. €.

Pour le financement, plusieurs possibilités lui sont offertes par un fournisseur.

Ne sachant pas pour quel mode de financement opter, Mme AUBIN sollicite vos compétences pour l'aider à prendre sa décision.

#### **TRAVAIL À FAIRE :**

Compléter l'**annexe 4 pages 7 et 8/8 à rendre avec la copie** à l'aide du **document 4 page 4/8**, (arrondir vos résultats deux chiffres après la virgule).

**DOCUMENT 1****PROPOSITION DU FRANCHISEUR HAIR DELUXE**

Droits d'entrée	5 200 euros H.T.
Formation initiale	2 500 euros H.T.
Redevance mensuelle franchise	3 % du chiffre d'affaires H.T.
Redevance mensuelle formation	1,4 % du chiffre d'affaires H.T.
Redevance mensuelle publicité	2 % du chiffre d'affaires H.T.
Zone de chalandise	ville de 20 000 habitants - 600 clients potentiels par mois
Fiche moyenne H.T. / client	29,00 euros H.T.
Ouverture	12 mois sur 12
Objectif de la franchise	Notoriété – Accueil personnalisé – Ambiance raffinée

**DOCUMENT 2****PROPOSITION DU FRANCHISEUR NOUVELLE VAGUE**

Droit d'entrée	5 000 euros H.T.
Formation initiale	2 400 euros H.T.
Redevance mensuelle franchise	3 % du chiffre d'affaires H.T.
Redevance mensuelle formation	1,5 % du chiffre d'affaires H.T.
Redevance mensuelle publicité	2,2 % du chiffre d'affaires H.T.
Zone de chalandise	ville de 20 000 habitants - 600 clients potentiels par mois
Fiche moyenne H.T. / client	27,50 euros H.T.
Ouverture	12 mois sur 12
Objectif de la franchise	Marque de qualité et « branchée » – Formation assurée

## DOCUMENT 3

## Extrait du compte de résultat prévisionnel 2008

NATURE DES PRODUITS	% du C.A. H.T.		C.A. H.T. en €
	Profession	Salon	
Chiffre d'affaires	100	100	
Ventes de marchandises	10	9,67	20 345
Ventes de prestations de services	90	90,33	190 000

NATURE DES CHARGES	% du C.A.H.T.		CHARGES D'EXPLOITATION H.T.
	Profession	Salon	Total
Achats de marchandises	38	35,46	6 700
Variation des stocks de marchandises			1 000
Consommation en provenance des tiers			66 900
Charges de personnel	30	40,79	85 800
Impôts, taxes et versements assimilés	2	3,61	7 600
Dotations aux amortissements	7	6,03	12 700
Charges financières	9	8,29	17 450
Autres charges	3	2,99	6 300
			204 450

## DOCUMENT 4

Madame AUBIN hésite entre trois modes de financement :

- un **achat au comptant (autofinancement)** avec un remise de 12 %
- un **crédit sur 4 ans**
  - date de 1<sup>ère</sup> échéance : 31/01/2008 (à terme échu)
  - taux annuel : 5 %
  - mensualités : 1 842,35 € (hors assurances)
- une **location** du matériel et de l'équipement professionnel avec un **crédit bail de 4 ans**
  - date de 1<sup>ère</sup> échéance : 01/01/2008
  - montant de la 1<sup>ère</sup> échéance : 10 % du montant H.T. de l'investissement.
  - redevances mensuelles suivantes : 47 mensualités de 1800,00 € H.T. chacune.
  - valeur résiduelle du matériel et de l'équipement : 5% du montant H.T. de l'investissement (possibilité d'acquisition en fin de location à la valeur résiduelle)

**ANNEXE 1 : COMPARAISON DU CHOIX DES FRANCHISEURS**

Caractéristiques	Hair'Deluxe	L'Essentiel
Chiffre d'affaires prévisionnel annuel		
Droits d'entrée		
Formation initiale		
Montant annuel de la redevance :		
- franchise		
- formation		
- publicité		
Total dépenses		

**Choix de l'enseigne et argumentation (quatre arguments) :**

Enseigne choisie : .....

Quatre arguments :

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

**Citer deux avantages et deux inconvénients d'être franchisé.**

Avantages	Inconvénients

**ANNEXE 2 : ÉTUDE DU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL**

1 – Qu'est-ce que le chiffre d'affaires annuel ?

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

2 – Dans un salon de coiffure, à quoi correspond :

➤ Les ventes de marchandises ? .....

.....

➤ Les ventes de prestations de services ? .....

.....

3 – Retrouver le chiffre d'affaires H.T. prévisionnel du salon pour l'année 2008.

.....  
.....

4 – Quel est le poste des charges le plus critique par rapport aux normes de la profession ?

.....

Donner deux explications possibles.

➤ .....

.....

.....

➤ .....

.....

.....

5 – Donner une définition du résultat.

.....

.....

6 – Calculer le résultat prévisionnel du salon pour 2008. Quelle en est sa nature ?

.....

.....

## ANNEXE 3 : FINANCEMENT D'UN INVESTISSEMENT

1 – Donner deux avantages et deux inconvénients des modes de financement suivants.

		Avantages	Inconvénients
<b>Modes de financement</b>	<b>Autofinancement</b>		
	<b>Emprunt</b>		
	<b>Crédit bail</b>		

2 – Calcul des coûts en fonction du mode de financement

a – Quel est le coût d'acquisition avec paiement comptant (autofinancement) ?

b – Quel est le coût d'acquisition du matériel avec le crédit à 5% par an ? En déduire le montant des intérêts d'emprunt.

c – Quel est le coût de la location du matériel ?

- pour la première année :

- pour chacune des années suivantes :

- Quel est le coût de la location du matériel en fin de bail sans l'option d'achat ?

- Quel est le coût total du matériel (location + acquisition) en fin de bail ?