

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.

BREVET PROFESSIONNEL – session 2008**COIFFURE - OPTION A et B**

EPREUVE E4 GESTION DE L'ENTREPRISE <u>Sous-épreuve U43</u> Management d'un salon de coiffure

BARÈME

	Parties	Supports	Barème	Nom et signature du ou des correcteur(s)
1	Comparaison et sélection d'une franchise	Annexe 1	/ 4 points	
			/ 3 points	
			/ 8 points	
	 / 15 points		
2	Étude du compte de résultat prévisionnel	Annexe 2	/ 10 points	
	 / 10 points		
3	FINANCEMENT D'UN INVESTISSEMENT	Annexe 3	/ 6 points	
			/ 9 points	
	 / 15 points		
NOTE				/ 40 points
				/ 20

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

BREVET PROFESSIONNEL – session 2008

COIFFURE - OPTION A et B

ÉPREUVE E4 GESTION DE L'ENTREPRISE

Sous-épreuve U43 Management d'un salon de coiffure

CORRIGÉ

Première partie : Comparaison et sélection d'une franchise

15 POINTS

ANNEXE 1

8 points

Caractéristiques	Hair'Deluxe	L'Essentiel
Chiffre d'affaires prévisionnel annuel	$600 \times 12 \times 29 \text{ €} = 208\,800 \text{ €}$ 1 point	$600 \times 12 \times 27,50 \text{ €} = 198\,000 \text{ €}$ 1 point
Droits d'entrée	5 200 € 0,25 point	5 000 € 0,25 point
Formation initiale	2 500 € 0,25 point	2 400 € 0,25 point
Montant annuel de la redevance:		
- franchise	$0,03 \times 208\,800 \text{ €} = 6\,264 \text{ €}$ 0,5 point	$0,03 \times 198\,000 \text{ €} = 5\,940 \text{ €}$ 0,5 point
- formation	$0,014 \times 208\,800 \text{ €} = 2\,923,20 \text{ €}$ 0,5 point	$0,015 \times 198\,000 \text{ €} = 2\,970 \text{ €}$ 0,5 point
- publicité	$0,02 \times 208\,800 \text{ €} = 4\,176 \text{ €}$ 0,5 point	$0,022 \times 198\,000 \text{ €} = 4\,356 \text{ €}$ 0,5 point
Total dépenses annuelles	$5\,200 \text{ €} + 2\,500 \text{ €} + 6\,264 \text{ €} + 2\,923,2 \text{ €} + 4\,176 \text{ €} = 21\,063,2 \text{ €}$ 1 point	$5\,000 \text{ €} + 2\,400 \text{ €} + 5\,940 \text{ €} + 2\,970 \text{ €} + 4\,356 \text{ €} = 20\,666 \text{ €}$ 1 point

Académie de DIJON	Session 2008	CORRIGÉ	
BP COIFFURE - options A et B		Durée : 2 h	Coef. : 2
Épreuve : U43 - Management d'un salon de coiffure		Page 1/5	

Choix de l'enseigne et argumentation (quatre arguments)**3 points**Choix de l'enseigne : **Hair'Deluxe** car enseigne :

1 point

Quatre arguments :

4 arguments x 0,5 points = 2 points

- **plutôt haut de gamme** (ambiance raffinée...) donc en adéquation avec le pouvoir d'achat élevé des clients
- avec des **prestations plus « classiques »**, moins « branchées » que Nouvelle vague, ces dernières pouvant rebuter une clientèle traditionnelle
- à la **notoriété établie** ce qui est rassurant pour une clientèle âgée
- à l'**accueil personnalisé** et à la **clientèle habituelle davantage conservatrice** ce qui correspond aux attentes des personnes âgées.
- avec un **potentiel de chiffre d'affaires** et donc de **bénéfices plus élevés** (fiche moyenne de 29,00 € contre 27,50 €)

Citer deux avantages et deux inconvénients d'être franchisé**4 points**

Avantages	Inconvénients
<i>2 avantages x 1 point = 2 points</i> - notoriété - aides à l'ouverture - aides au merchandisage - aides à la gestion - publicité au niveau national - formation	<i>2 inconvénients x 1 point = 2 points</i> - coût (droit d'entrée, formation, redevance % sur C.A.) - dépendance commerciale - salon non personnalisé

Deuxième partie : ÉTUDE DU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL 10 POINTS

ANNEXE 2

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

Il correspond au **montant des ventes** (prestations + produits) réalisés 1 point

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

➤ Les ventes de marchandises ?

Ce sont les **produits vendus** (shampooing, baumes, laques...) 1 point

➤ Les ventes de prestations de services ?

Ce sont les **shampoings, coupes, couleurs, permanentes...** facturées 1 point

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

$20\ 345,00\ € + 190\ 000,00\ € = 210\ 345,00\ €$ 1 point

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

C'est le poste **charges de personnel** 1 point

Donner deux explications possibles.

2 explications x 1 point = 2 points

- Insuffisance des résultats commerciaux du salon par rapport aux moyens (notamment humains) mis en œuvres. Ratio C.A. / masse salariale défavorable (politique des prix, prestations, communication, fidélisation... comportant des faiblesses).
- Politique salariale généreuse (salaires au-dessus des normes de la convention collective, revalorisations et diverses primes avantageuses, abondance d'heures supplémentaires...).
- Gestion du personnel déficiente (sureffectifs, contrats de travail inadéquats par rapport aux besoins...)
- Faible productivité du personnel (C.A. par salarié en dessous des normes).
- Mauvaise gestion des emplois du temps.

5 – Donner une définition du résultat.

Résultat = **produits – charges** 1 point

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

Résultat = $210\ 345,00\ € - 204\ 450,00\ € = 5\ 895,00\ €$ 1 point

Le résultat prévisionnel est un **bénéfice** 1 point

ANNEXE 3

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

6 points

		Avantages	Inconvénients
Modes de financement	Autofinancement	<ul style="list-style-type: none"> - L'entreprise reste indépendante : elle n'a pas à subir le contrôle de créanciers sur sa gestion. - L'entreprise conserve intacte sa capacité d'emprunt. - Moyen de financement gratuit (pas d'intérêt à verser). - Pour une P.M.E., l'autofinancement est souvent le seul moyen de se développer. - Renouvellement annuel (amortissements et provisions). <p style="text-align: right;"><i>2 avantages x 0,5 point = 1 point</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'autofinancement est souvent insuffisant pour financer l'investissement projeté. - L'apparente gratuité de l'autofinancement peut entraîner des investissements dont la rentabilité est insuffisante. - Diminution des bénéfices distribués, d'où risque de désintérêt des éventuels associés. <p style="text-align: right;"><i>2 avantages x 0,5 point = 1 point</i></p>
	Emprunt	<ul style="list-style-type: none"> - Coût attractif si les taux d'intérêt sont bas (cas aujourd'hui). - Connaissance dès le départ des dates de remboursement. - Les intérêts sont des charges fiscalement déductibles. <p style="text-align: right;"><i>2 avantages x 0,5 point = 1 point</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Coût dissuasif si les taux d'intérêt sont élevés. - Les fonds empruntés doivent être remboursés. - Un endettement trop important peut mettre l'entreprise en situation difficile devant les échéances qu'il sera parfois difficile de rembourser. - Risque de dépendance vis-à-vis du fournisseur (ou banquier) en cas de difficultés de remboursement - Diminution de la capacité d'emprunt. <p style="text-align: right;"><i>2 avantages x 0,5 point = 1 point</i></p>
	Crédit bail	<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'apport initial (possibilité d'obtenir un financement à 100 %). - L'entreprise dispose exactement du matériel de son choix (il s'agit souvent d'un matériel conçu spécifiquement pour l'entreprise). - La capacité d'emprunt de l'entreprise est conservée intacte (le bien appartient à la société de crédit-bail). - Les loyers sont des charges fiscalement déductibles. - Peu de formalités : procédé rapide et simple. - Garantie contre le risque d'obsolescence. - Possibilité d'acquérir le bien à la fin du contrat pour une valeur modique, ou de le restituer pour bénéficier d'un matériel plus performant. <p style="text-align: right;"><i>2 avantages x 0,5 point = 1 point</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Moyen de financement plus coûteux que le crédit à moyen terme - Rupture du contrat difficile en cas d'investissement hasardeux et non rentable. - Risque de dépendance vis-à-vis de la société de crédit-bail en cas de difficultés de remboursement. <p style="text-align: right;"><i>2 avantages x 0,5 point = 1 point</i></p>

- 2 – Calcul des coûts en fonction du mode de financement **9 points**
- a – Quel est le coût d'acquisition avec paiement comptant (autofinancement) ? *1 point*
 $80\,000,00\text{ €} \times 0,88 = \mathbf{70\,400,00\text{ €}}$
- b – Quel est le coût d'acquisition du matériel avec le crédit à 5% par an ? En déduire le montant des intérêts d'emprunt. *2 points*
Coût d'acquisition : $48 \times 1\,842,35\text{ €} = \mathbf{88\,432,80\text{ €}}$
Intérêts : $88\,432,80\text{ €} - 80\,000,00\text{ €} = \mathbf{8\,432,80\text{ €}}$
- c – Quel est coût de la location du matériel ? *2 points*
- pour la première année : $0,1 \times 80\,000,00\text{ €} + 11 \times 1\,800,00\text{ €} = \mathbf{27\,800,00\text{ €}}$
- pour chacune des années suivantes : $12 \times 1\,800,00\text{ €} = \mathbf{21\,600,00\text{ €}}$
- d – Quel est le coût de la location du matériel en fin de bail sans l'option d'achat ? *2 points*
 $27\,800,00\text{ €} + 3 \times 21\,600,00\text{ €} = \mathbf{92\,600,00\text{ €}}$
- e – Quel est le coût total du matériel (location + acquisition) en fin de bail ? *2 points*
 $92\,600,00\text{ €} + 0,05 \times 80\,000,00\text{ €} = \mathbf{96\,600,00\text{ €}}$