



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP Nord Pas-de-Calais pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Campagne 2009

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

CORRIGÉ

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.

CORRIGÉ

BAREME DE NOTATION

Dossier	Notation	Note maximale / Total
1	<ul style="list-style-type: none">- Question 1 : sur 2 points- Question 2 : sur 2 points- Question 3 : sur 2 points- Question 4 : sur 2 points- Question 5 : sur 2 points- Question 6 : sur 2 points	12 points
2	<ul style="list-style-type: none">- Pour chaque case du tableau, 1 point pour un ou deux caractéristiques ou arguments valables	10 points
3	<ul style="list-style-type: none">- 5 points pour le tableau (<i>col. 1 : 1,5 pt / col. 2 : 1,5 pt / col. 3 et 4 : 1 pt</i>)- 2 points pour le graphique (<i>1 pt par courbe</i>)- 2 points pour indication du bon prix psychologique	9 points
4	<ul style="list-style-type: none">- Question 1 : sur 2 points- Question 2 : sur 2 points- Question 3 : sur 2 points- Question 4 : sur 3 points	9 points

CORRIGÉ

ANNEXE 1

VEILLE JURIDIQUE ET CREATION D'ENTREPRISE : L'auto-entrepreneur

(12 points)

VRAI OU FAUX ?

Questions	Réponses	Justification (utilisez le document et/ou vos connaissances)
Un salarié peut devenir auto-entrepreneur	<i>vrai</i>	<i>Tout salarié, retraité, demandeur d'emploi ou étudiant peut devenir auto-entrepreneur.</i>
Pour l'activité « coiffure à domicile », quel est le chiffre d'affaires maximum à ne pas dépasser ?	<i>32000 € de CAHT</i>	<i>S'agissant d'une activité de service, le plafond de chiffre d'affaires est fixé à 32000 € HT par an.</i>
L'auto-entrepreneur doit payer des charges sociales même s'il n'a pas d'activité	<i>faux</i>	<i>Les cotisations sociales sont calculées en fonction des recettes encaissées. Si il y a pas de chiffre d'affaires, il n'y a aucune cotisation ni déclaration à remplir.</i>
Fiscalement, en cas de bénéfiques, l'auto-entrepreneur paye l'impôt sur les sociétés	<i>faux</i>	<i>L'auto-entrepreneur est soumis au régime de la micro-entreprise ; il est donc soumis à l'impôt sur le revenu.</i>
L'auto entrepreneur facture la TVA à ses clients au taux réduit de 5,5 %	<i>faux</i>	<i>L'auto-entrepreneur, de part son régime fiscal et de son faible niveau de chiffre d'affaires, n'est pas soumis à la TVA.</i>
Madame POQUET peut s'opposer à la décision de sa salariée Constance	<i>vrai</i>	<i>Le salarié est soumis à une obligation légale de loyauté et de non concurrence envers son employeur. Il doit pour devenir auto-entrepreneur obtenir l'accord de son employeur.</i>

CORRIGÉ

ANNEXE 2 VEILLE COMMERCIALE MARCHÉ DE LA COIFFURE

(10 points)

Quels sont les caractéristiques des salons « low cost » (ou discount) ?

Thèmes :	Points forts	Points faibles et limites
Offre (produits, services, qualité,...)	<ul style="list-style-type: none">- L'offre limitée à quelques forfaits et uniformisée.- Un bon niveau de qualité (produits de marque, formation du personnel).- Service sans rendez-vous	<ul style="list-style-type: none">- le service est un peu individualisé- «service minimum» qui ne correspond aux besoins et attentes d'une partie des consommateurs.- «Premier arrivé, premier servi».
Prix	<p>Des prix attractifs en permanence (jusque 50 % moins élevés que dans les salons traditionnels) au lieu de promotions importantes mais occasionnelles</p>	<p>La politique de baisse des coûts et donc de prix bas ne peut pas durer indéfiniment compte tenu de la quantité de main d'œuvre dans le coût de revient du service.</p>
Promotion et communication	<ul style="list-style-type: none">- Les franchisés bénéficient de l'image de marque et de la communication du franchiseur.- Dynamisme des services marketing	<p>Essentiellement basé sur le prix. Par définition, elle est limitée à son strict nécessaire.</p>
Implantation et développement	<ul style="list-style-type: none">- En centre ville ou zone commerciale.- Dynamisme (fort développement) par le biais du franchisage.	<p>Nécessité de faire du chiffre (CA annuel minimum de 200 000 €) Obligations contractuelles (franchise)</p>
Achats et politique sociale (rémunération, formation, conditions de travail)	<p>Pouvoir de négociation important face aux fournisseurs. Economies dans l'utilisation des matières et produits, mobilier, stocks faibles, Rémunération fixe minimale et part variable conséquente (entre 10 et 25 % du total) Formation à une « économie de geste » et à une gestion rigoureuse.</p>	<p>«Travail à la chaîne» Politique sociale peu stimulante (turnover)</p>

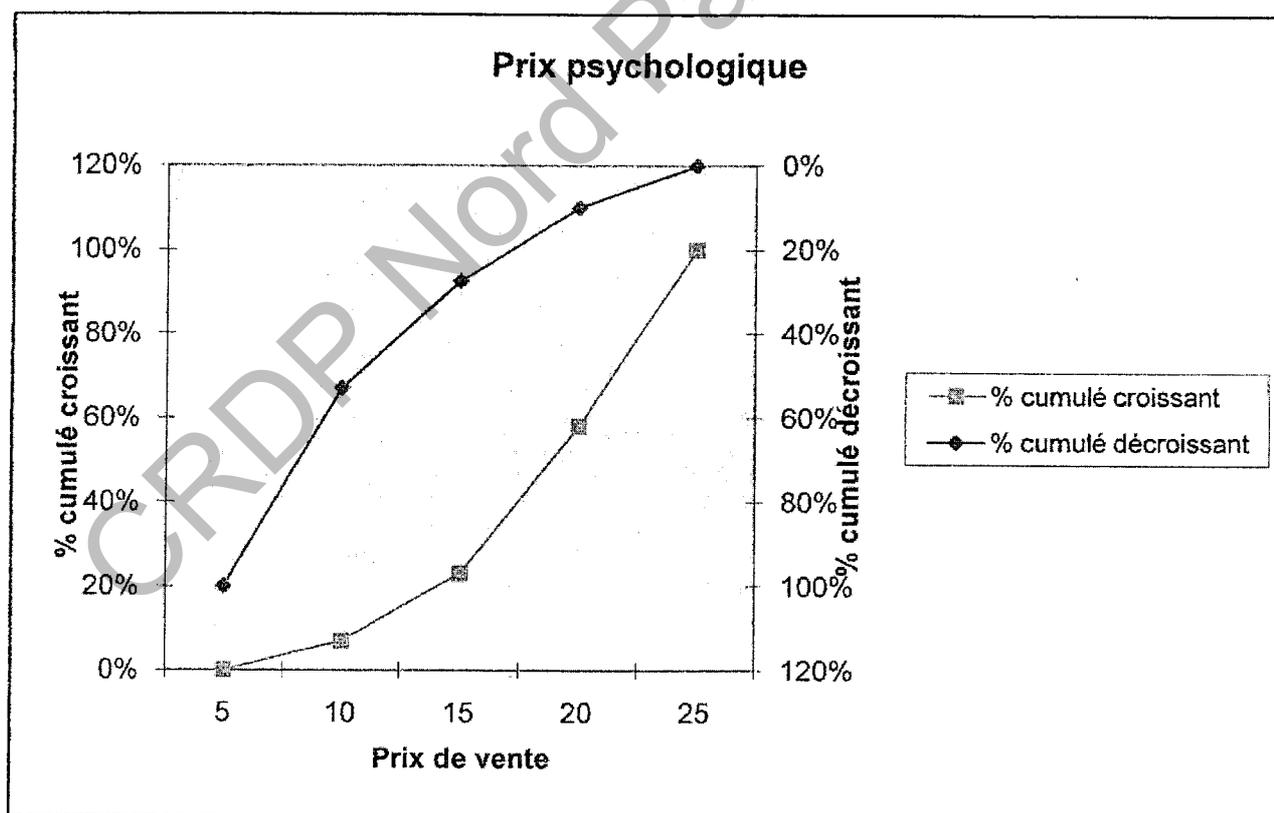
CORRIGÉ

ANNEXE 3 ZONE D'ACCEPTABILITE ET PRIX PSYCHOLOGIQUE

(9 points)

Prix €	Prix trop élevé	% prix trop élevé	% cumulé croissant	Quantité insuffisante	% qualité insuffisante	% cumulé décroissant	% de non acheteurs	% d'acheteurs
5	0	0%	0%	94	47%	100%	100%	0%
10	14	7%	7%	51	26%	53%	60%	40%
15	32	16%	23%	35	18%	28%	51%	50%
20	70	35%	58%	20	10%	10%	68%	32%
25	84	42%	100%	0	0%	0%	100%	0%
	200	100%		200	100%			

Le prix d'acceptabilité d'une séance est de 15 €.
Le pourcentage de clients potentiels est de 50 %



CORRIGÉ

ANNEXE 4

ETUDE DE LA SITUATION FINANCIERE ET DE L'ACTIVITE

(9 points)

- 1) Calculer la valeur du poste « autres immobilisations » à l'actif du bilan de l'entreprise au 31/12/2008 ?

$$127\ 000 - (100\ 000 + 22\ 000) = 5\ 000\ €$$

- 2) L'entreprise a-t-elle réalisé des investissements au cours de l'année 2008 ? Justifiez votre réponse.

Oui. Les investissements sont des acquisitions. Au bilan, on voit que la valeur des « constructions » et « matériels et outillage » a augmenté par rapport à 2007.

- 3) A partir du tableau de bord financier, décrivez l'impact de la variation du besoin en fonds de roulement sur l'entreprise ?

Le besoin en fonds de roulement a augmenté de 3 000 € (4 000 € en 2008 contre 1 000 € en 2007). Cette hausse a eu pour effet de réduire la trésorerie de l'entreprise du même montant.

- 4) Analysez l'évolution du chiffre d'affaires du salon et faites une synthèse de l'activité commerciale.

L'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise est positive : il a augmenté de 21,2 % entre 2007 et 2008. Cette hausse s'explique par la hausse des « prestations de services » (+ 25 000 €) mais cette hausse a été moins rapide que celle des « ventes de marchandises » (17,9 % contre 40 %). La marge commerciale s'est accrue de 8 000 € et a porté le taux de marque à plus de 71 % (+ 3 % par rapport à 2007).