



Ce document a été numérisé par le CRDP
d'Alsace pour la Base Nationale des Sujets
d'Examens de l'enseignement
professionnel

BREVET PROFESSIONNEL

COIFFURE

ÉPREUVE E4
GESTION DE L'ENTREPRISE
Sous-épreuve U43
MANAGEMENT D'UN SALON DE COIFFURE

Le corrigé comporte 6 pages numérotées 1/6 à 6/6.

BREVET PROFESSIONNEL COIFFURE	CORRIGÉ	BPCOIFU431101
Épreuve E4 - Gestion de l'entreprise	Session 2011	Page 1/6
Sous-épreuve U43 : Management d'un salon de coiffure	Durée : 2 h	Coef. : 2

DOSSIER 1 : CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL - 4 points

ANNEXE 1

0,25x16
=
4 pts

CALCUL DU CHIFFRE D'AFFAIRES (CA) PRÉVISIONNEL ANNUEL (Arrondir à l'entier le plus proche)

Éléments	Calculs	Résultats
Nombre de ménages	$5\ 680 / 3$	1 893
Revenu global mensuel en €	$1\ 893 \times 1\ 110$	2 101 230
CA prévisionnel total mensuel en €	$2\ 101\ 230 \times 3\ %$	63 037
Évasion commerciale en €	$63\ 037 \times 45\ %$	28 367
CA prévisionnel mensuel de la zone de chalandise en €	$63\ 037 - 28\ 367$	34 670
Concurrence mensuelle en €	$11\ 390 + 9\ 985$	21 375
CA prévisionnel mensuel du salon en €	$34\ 670 - 21\ 375$	13 295
CA prévisionnel annuel du salon en €	$13\ 293 \times 12$	159 540

DOSSIER 2 : FRANCHISE- 10 points

ANNEXE 2

4 pts
suivant
détail

1. Franchise qui semble la plus intéressante.

Éléments	Franchise « CUT'HAIR »	Franchise « TIF'EN-VIE »
Droit d'entrée <i>0,25x2 = 0,5 pt</i>	3 600 €	1 900 €
CA annuel <i>0,5x2 = 1 pt</i>	$300 \times 12 \times 45 = 162\ 000 \text{ €}$	$300 \times 12 \times 35 = 126\ 000 \text{ €}$
Montant de la redevance annuelle <i>0,5x2 = 1 pt</i>	$162\ 000 \times 5\% = 8\ 100 \text{ €}$	$300 \times 12 \times 1 = 3\ 600 \text{ €}$
VOTRE AVIS <i>1,5 pt</i>	<ul style="list-style-type: none"> Le CA est largement plus important ce qui compense le montant des droits d'entrée et de la redevance annuelle. Enseigne en développement : 160 points de vente en France. 	<ul style="list-style-type: none"> Droit d'entrée plus faible. Calcul redevance plus intéressant. Enseigne reconnue en France : 230 points de vente.

Accepter l'une ou l'autre réponse à partir du moment où le choix est correctement justifié.

1x6 =
6 pts

2. Trois obligations du franchiseur et trois obligations du franchisé.

Obligations du franchiseur	Obligations du franchisé
<ul style="list-style-type: none"> Autoriser l'utilisation de l'enseigne, du savoir-faire. Formation technique, commerciale, juridique, etc. Assistance en matière de gestion, etc. Soutien publicitaire, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> S'acquitter du droit d'entrée S'acquitter de la redevance mensuelle ou annuelle. Suivre les consignes de la franchise tant au niveau de la technique, que de la décoration, etc. Utiliser les produits et techniques de la franchise.

Accepter toute réponse cohérente.

DOSSIER 3 : CALCUL DE PRIX- 8 points

ANNEXE 3

1x4 = 4 pts	1. Compléter le tableau ci-dessous.	<table border="1"><thead><tr><th>Produit</th><th>PAHT</th><th>Coef.</th><th>PVHT</th><th>Taux de tva</th><th>PVTTC</th></tr></thead><tbody><tr><td>Coffret antichute 5 ampoules</td><td>11,67</td><td>2,5</td><td>29,18</td><td>19,6 %</td><td>34,90</td></tr><tr><td>Shampooing volumateur 200 ml</td><td>6,00</td><td>2,5</td><td>12,54</td><td>19,6 %</td><td>15,00</td></tr></tbody></table>	Produit	PAHT	Coef.	PVHT	Taux de tva	PVTTC	Coffret antichute 5 ampoules	11,67	2,5	29,18	19,6 %	34,90	Shampooing volumateur 200 ml	6,00	2,5	12,54	19,6 %	15,00
		Produit	PAHT	Coef.	PVHT	Taux de tva	PVTTC													
		Coffret antichute 5 ampoules	11,67	2,5	29,18	19,6 %	34,90													
Shampooing volumateur 200 ml	6,00	2,5	12,54	19,6 %	15,00															
0,5x4 = 2 pts	Justifier vos calculs. <ul style="list-style-type: none">• Pour le « coffret antichute 5 ampoules » :<ul style="list-style-type: none">▪ Prix de vente TTC : $29,18 \times 1,196 = 34,90$▪ Coefficient multiplicateur : $29,18 / 11,67 = 2,5$• Pour le « shampooing volumateur 200 ml » :<ul style="list-style-type: none">▪ Prix d'achat HT : $15,00 / 2,5 = 6,00$▪ Prix de vente HT : $15,00 / 1,196 = 12,54$																			
2 pts	2. Quelle est l'utilité du coefficient multiplicateur ? <i>Le coefficient multiplicateur prend en compte la marge et permet de passer du prix d'achat hors taxe (PAHT) au prix de vente toutes taxes comprises (PVTTC).</i>																			

DOSSIER 4 : PLAN DE FINANCEMENT- 11 points

ANNEXE 4

9 pts
suivant
détail

1. PLAN DE FINANCEMENT (Arrondir à l'euro le plus proche)

BESOINS		RESSOURCES	
Fonds de commerce 1,5 pt	75 160	Apport Mme Vijot 0,5 pt	16 000
Frais d'acquisition 1,5 pt	6 013	Apport de sa sœur 0,5 pt	10 000
Frais de constitution 0,5 pt	1 228	Emprunt 2 pts	69 801
Travaux d'amélioration 0,5 pt	6 200		
Matériel et mobilier 0,5 pt	5 900		
Stock de départ 0,5 pt	1 300		
TOTAL 0,5 pt	95 801	TOTAL 0,5 pt	95 801

2 pts

2. Le dossier peut-il être accueilli favorablement par la banque ?
Justifier votre réponse.
*Les sœurs VIJOT apportent 26 000 € soit plus de 37 % du montant de l'emprunt.
Le projet a donc toutes ses chances d'aboutir.*

DOSSIER 5 : CARTE DE FIDÉLITÉ- 7 points

ANNEXE 5

2x2 = 4 pts	1. CARTE DE FIDÉLITÉ Recto <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><i>Éléments obligatoires : nom du salon, emplacement pour le nom et prénom de la cliente, heures et jours d'ouverture....</i> <i>Accepter toutes réponses cohérentes.</i></div> Verso <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><i>Accepter toutes réponses cohérentes.</i> <i>La contrainte des dix passages doit être impérativement respectée et la coupe gratuite signalée.</i></div>
1x3 = 3 pts	2. Trois avantages que pourra apporter, au salon, la carte de fidélité : <ul style="list-style-type: none">• <i>Fidéliser la clientèle.</i>• <i>Accroître le CA.</i>• <i>Constituer un fichier client.</i>

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN