



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 dossier comporte 9 pages numérotées 1/9 à 9/9.

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

Calculatrice autorisée, BO 42 du 25/11/99 - circulaire n° 99-186 du 16/11/99 :

« Toutes les calculatrices de poche, 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, sont autorisées.

Les échanges de machines entre candidats, la consultation des notices fournies par les constructeurs ainsi que les échanges d'informations par l'intermédiaire des fonctions de transmission des calculatrices sont interdits ».

1 ^{ère} partie :	Chiffre d'affaires prévisionnel	4 points
2 ^{ème} partie :	Franchise	10 points
3 ^{ème} partie :	Calcul de prix	8 points
4 ^{ème} partie :	Plan de financement	11 points
5 ^{ème} partie :	Carte de fidélité	7 points

BREVET PROFESSIONNEL COIFFURE	SUJET	BPCOIFU431101
Épreuve E4 - Gestion de l'entreprise	Session 2011	Page 1/9
Sous-épreuve U43 : Management d'un salon de coiffure	Durée : 2 h	Coef. : 2

Vous travaillez dans le salon de Mme VIJOT, situé à deux pas du Vieux-Port à Marseille (Bouches-du-Rhône - 13).

Mme VIJOT vient d'hériter d'un salon de coiffure dans la petite ville de Saint-Andiol (4 500 habitants), petite agglomération située à quelques kilomètres de Saint-Rémy-de-Provence (Bouches-du-Rhône - 13).

Ce salon semble avoir un bon potentiel mais il a besoin d'être rafraîchi.

Elle vous propose d'en prendre la direction lorsque vous aurez obtenu votre brevet professionnel.

Elle vous demande de l'aider à mener à bien les dossiers qui suivent.

DOSSIER 1 : CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

Mme VIJOT vous demande d'étudier la zone de chalandise de son nouveau salon et de calculer son chiffre d'affaires (CA) prévisionnel annuel.

TRAVAIL À FAIRE

À l'aide des informations obtenues auprès de la Chambre des Métiers (document 1 page 4/9), compléter l'annexe 1 page 5/9.

DOSSIER 2 : FRANCHISE

Afin de dynamiser son nouveau salon, Mme VIJOT pense à la franchise.

Deux franchiseurs lui ont communiqué leurs propositions (document 2 page 4/9) sur la base d'un potentiel de clientèle évalué à 300 clients par mois.

TRAVAIL À FAIRE

Sur l'annexe 2 page 6/9 :

1. En complétant le tableau, indiquer à Mme VIJOT la franchise qui semble la plus intéressante.
2. Citer trois obligations du franchiseur et trois obligations du franchisé.

DOSSIER 3 : CALCUL DE PRIX

Mme VIJOT vous demande d'effectuer une étude prévisionnelle sur quelques prix.

TRAVAIL À FAIRE

Compléter l'annexe 3 page 7/9.

DOSSIER 4 : PLAN DE FINANCEMENT

Mme VIJOT envisage de constituer une SARL avec sa sœur, esthéticienne, afin d'acquérir un autre fonds de commerce à Saint-Rémy-de-Provence.

Aura-t-elle besoin d'emprunter auprès de sa banque pour mener à bien ce projet ?

TRAVAIL À FAIRE

Sur l'annexe 4 page 8/9 :

1. À l'aide des renseignements contenus dans le document 3 page 4/9, compléter le tableau du plan de financement afin de déterminer l'éventuel montant à emprunter.
2. Le dossier peut-il être accueilli favorablement par la banque ? Justifier votre réponse.

DOSSIER 5 : CARTE DE FIDÉLITÉ

Afin d'anticiper la demande de la clientèle et lutter contre la concurrence, Mme VIJOT vous demande de concevoir la carte de fidélité qui sera proposée dans le salon de Saint-Andiol.

Mme VIJOT désire que sa clientèle bénéficie d'une coupe gratuite après le dixième passage.

TRAVAIL À FAIRE

Sur l'annexe 5 page 9/9 :

1. Concevoir la carte de fidélité.
2. Citer trois avantages que pourra apporter, au salon, la carte de fidélité.

DOCUMENT 1 - INFORMATIONS OBTENUES AUPRÈS DE LA CHAMBRE DES MÉTIERS

Nombre d'habitants de la zone de chalandise de Saint-Andiol	5 680
Nombre de personnes par ménage	3
Revenu moyen mensuel par ménage	1 110 €
Pourcentage de dépenses moyennes par ménage pour la coiffure	3 %
Pourcentage d'évasion commerciale vers Saint- Rémi-de-Provence	45 %
Concurrence : Deux salons dont l'un fait un CA mensuel de 11 390 € et l'autre 9 985 €	

DOCUMENT 2 - PROPOSITIONS DES FRANCHISEURS

Éléments	Franchise « CUT'HAIR »	Franchise « TIF'EN-VIE »
Droit d'entrée	3 600 € avec une formation initiale	1 900 € avec une formation initiale
Redevance	5 % du CA	1 € par client
Recette moyenne par client	45 €	35 €
Nombre de salons en France	160	230

DOCUMENT 3 - RENSEIGNEMENTS RELATIFS AU PLAN DE FINANCEMENT

Apport de Mme VIJOT : 16 000 €

Apport de sa sœur : 10 000 €

Le prix d'achat du fonds de commerce représente 80 % du chiffre d'affaires HT (CAHT) moyen des trois dernières années.

Années	2008	2009	2010
CAHT en €	93 436,00	85 597,00	102 818,00

Les frais d'acquisition représentent 8 % du prix d'achat HT du fonds de commerce.

Mme VIJOT prévoit également les besoins suivants :

- Frais de constitution de la SARL : 1 228 €
- Travaux d'amélioration : 6 200 €
- Matériel et mobilier : 5 900 €
- Stock de départ : 1 300 €

ANNEXE 1 (à rendre avec la copie)

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

Éléments	Calculs	Résultats
Nombre de ménages		
Revenu global mensuel en €		
CA prévisionnel total mensuel en €		
Évasion commerciale en €		
CA prévisionnel mensuel de la zone de chalandise en €		
Concurrence mensuelle en €		
CA prévisionnel mensuel du salon en €		
CA prévisionnel annuel du salon en €		

ANNEXE 2 (à rendre avec la copie)

1. Franchise qui semble la plus intéressante.

Éléments	Franchise « CUT'HAIR »	Franchise « TIF'EN-VIE »
Droit d'entrée		
CA annuel		
Montant de la redevance annuelle		
VOTRE AVIS		

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

Obligations du franchiseur	Obligations du franchisé

ANNEXE 3 (à rendre avec la copie)

1. Compléter le tableau ci-dessous.

Produit	Prix d'achat HT	Coefficient multiplicateur	Prix de vente HT	Taux de tva	Prix de vente TTC
Coffret antichute 5 ampoules	11,67		29,18	19,6 %	
Shampooing volumateur 200 ml		2,5		19,6 %	15,00

Justifier vos calculs.

- Pour le « coffret antichute 5 ampoules » :
 - Prix de vente TTC :
 - Coefficient multiplicateur :
- Pour le « shampooing volumateur 200 ml » :
 - Prix d'achat HT :
 - Prix de vente HT :

2. Quelle est l'utilité du coefficient multiplicateur ?

.....

.....

.....

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

ANNEXE 4 (à rendre avec la copie)

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

BESOINS		RESSOURCES	
TOTAL		TOTAL	

2. Le dossier peut-il être accueilli favorablement par la banque ? Justifier votre réponse.

.....

.....

.....

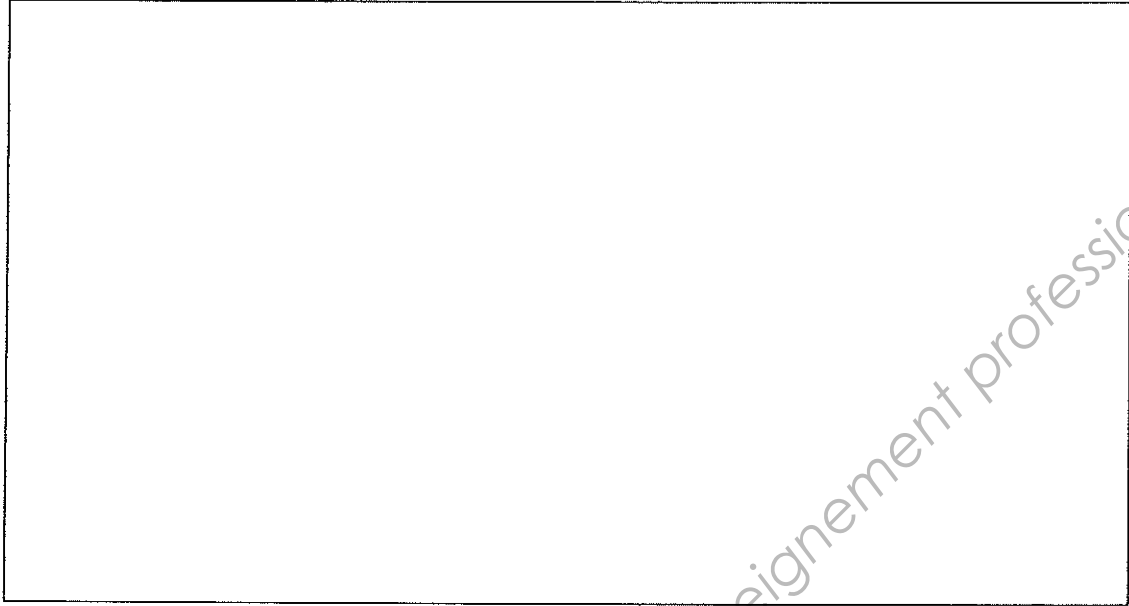
.....

.....

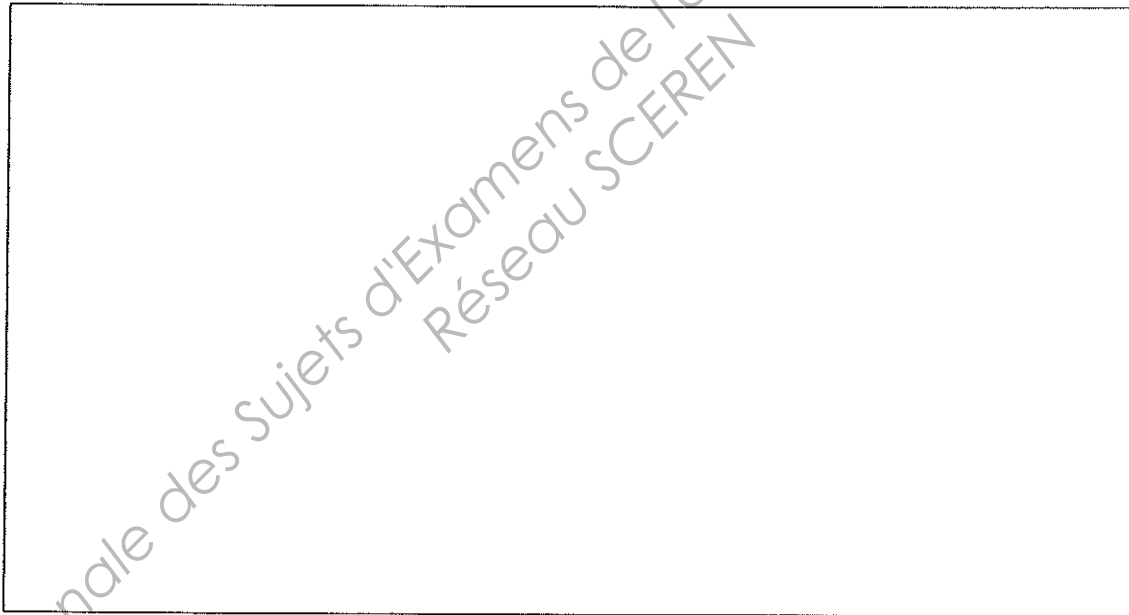
ANNEXE 5 (à rendre avec la copie)

1. CARTE DE FIDÉLITÉ

Recto



Verso



2. Trois avantages que pourra apporter la carte de fidélité au salon :

-
-
-