



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Montpellier
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

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

BREVET PROFESSIONNEL COIFFURE
SESSION 2016
E4 – Gestion de l'entreprise
Sous-épreuve U42 – Management d'un salon de coiffure

CORRIGÉ

Matériel autorisé :

- Calculatrice à fonctionnement autonome et sans dispositif externe
(Circulaire n° 99 – 186 du 19/11/1999)
- Aucun document autorisé

BARÈME	N° DOSSIER	THEMES
15 points	1	Tenue du journal des ventes et analyse
15 points	2	Établir un devis pour un mariage
12 points	3	Gestion du personnel
8 points	4	Législation du Travail
10 points	5	L'assurance du salon

Lilly Studio est un salon de coiffure mixte situé en plein cœur historique de Strasbourg.

C'est un salon ouvert sous la forme d'une EURL depuis juin 2011. Il est dirigé par M. Antoine titulaire d'un Brevet de Maîtrise.

Il emploie à ce jour une coiffeuse à temps plein depuis l'ouverture.

Cependant, M. Antoine a besoin d'une coiffeuse à temps partiel qualifiée par un BP coiffure pour le vendredi et le samedi, ainsi qu'en période de fêtes.

Monsieur Antoine reçoit les candidats au poste le lundi 1^{er} juin.

Vous vous présentez au salon et Monsieur Antoine désire vous tester sur différents points de gestion d'un salon.

Il vous demande de traiter les points suivants :

Partie 1 : Tenue du journal des ventes et Analyse

Partie 2 : Établissement d'un devis mariage

Partie 3 : Gestion du Personnel

Partie 4 : Législation du Travail

Partie 5 : L'assurance du salon

LA TVA APPLIQUÉE SUR L'ENSEMBLE DU DOSSIER EST DE 20 %

Page d'accueil du site web de Lilly Studio : www.lillystudio.fr

LILLY Studio
COIFFEUR/VISAGISTE
2 rue de l'Épine
67000 STRASBOURG

HORAIRES D'OUVERTURE
Mardi 09h00 - 18h00
Mercredi 09h00 - 18h00
Jeudi 09h00 - 18h00
Vendredi 09h00 - 19h00
Samedi 09h00 - 16h00

Contact :
Tél. : 03 88 56 22 00
Mail :

TARIFS
ÉVÉNEMENTS
LABEL BIO
SERVICES

Développement durable
mon coiffeur s'engage

worldskills
São Paulo 2015

f

Map of Strasbourg showing the location of Lilly Studio.

Première partie : Tenue du Journal des Ventes et Analyse (15 points)

Conscient de ses obligations fiscales, M. Antoine dispose d'un logiciel de gestion de clientèle. Cependant pour tester vos capacités de rigueur, il vous demande de compléter manuellement le « Journal des ventes » de la dernière semaine de mai.

À cet effet, il vous remet le document 1 (Ticket récapitulatif des encaissements de la journée du 30 mai).

TRAVAIL À FAIRE :

1. Complétez le journal des ventes pour la journée du 30 mai (annexe 1) à l'aide du document 1, et totalisez les données de la semaine.
2. Répondez aux questions (annexe 2) à partir de l'annexe 1, dûment complétée.

Annexe 1 : Journal des ventes (semaine du 26 au 30 mai)

Date	RECETTES TTC			Total recettes TTC	VENTES HT					
	Espèces	Chèques	Cartes Bancaires		Produits	Prestations				
						Coupe	Shampooing	Coloration	Brushing	
26 mai	154,00	138,00	260,00	552,00	52,00	92,00	69,00	161,00	86,00	
27 mai	186,00	240,00	205,20	631,20	125,00	105,20	78,90	184,10	32,80	
28 mai	282,00	102,00	422,40	806,40	110,00	123,00	48,00	256,00	135,00	
29 mai	115,00	162,00	509,00	786,00	84,00	185,00	82,00	136,00	168,00	
30 mai	258,00	56,00	646,00	960,00	125,00	151,50	50,00	325,00	148,50	
	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Total	995,00	698,00	2 042,60	3 735,60	496,00	656,70	327,90	1 062,10	570,30	
									Total des ventes HT	3 113,00
									Total TVA	622,60

Pour la journée du 30 mai : 4,5 points dont détail ci-dessus

Pour la ligne total : 1 point (ou 0 si 1 erreur)

Total des ventes HT : 1 point

Total TVA : 1 point

Annexe 2 : Questions

1. Pour quel type de prestation le chiffre d'affaires est-il le plus important ?

C'est la prestation coloration qui apporte le plus gros CA de la semaine (0,5 pt)

2. À combien s'élève-t-il ?

1 062,10 (0,5 pt)

3. Pour quel type de prestation le chiffre d'affaires est-il le moins important ?

C'est la prestation shampoing/soin qui représente le plus petit CA de la semaine (0,5 pt)

4. Au vu de ces observations, comment pensez-vous améliorer le chiffre d'affaires de ce salon ?

- Concernant les ventes de prestations (2 propositions) :

▪ Accepter toute réponse cohérente (1,5 pt)

▪ Accepter toute réponse cohérente (1,5 pt)

- Concernant les ventes de marchandises (2 propositions) :

▪ Accepter toute réponse cohérente (1,5 pt)

▪ Accepter toute réponse cohérente (1,5 pt)

Partie 2 : Établir un devis pour un mariage (15 points)

Monsieur Antoine vous remet des informations afin d'établir un devis pour le mariage de Mademoiselle Muller qui s'est présentée au salon dans la journée de mardi 31 mai 2016.

Grâce aux données du document 2, vous devez établir le devis n° 150-06 daté du 2 juin 2016 tel qu'il sera adressé à Melle Muller pour accord.

 <p align="center">LILLY Studio COIFFEUR/VISAGISTE 2 rue de l'Épine 67000 STRASBOURG</p>		<p align="center">DEVIS N° 150-06 (0,5 pt)</p> <p align="center">À Strasbourg (0,5 pt)</p> <p align="center">Le 02 juin 2016 (0,5 pt)</p>		
<p align="center">Observations :</p> <p>Les tarifs proposés sont valables jusqu'au : 30 juin 2016 (0,5 pt)</p> <p>En cas d'annulation, les acomptes ne seront pas restitués</p>		<p>Client : Mademoiselle Muller</p> <p>Adresse : 21 rue d'Andlau 67 000 Strasbourg (1 pt ou 0)</p>		
NATURE ET DATE DE LA PRESTATION		Modalités et dates de paiement		
Devis Mariage du 30 juin (1 pt)		30 % le jour de l'essai (0,5 pt) Solde le 30 juin 2016 (0,5 pt)		
Détails de la prestation	Prix Unitaire HT	Taux de Remise	Total HT	pt
Essai du 20 juin	20		20,00	1
Prestation du 30 juin :	2 pts pour détail prestations			
- Coloration/Mèches	40	10 %	36,00	1
- Shampooing/Soin	22		22,00	1
- Chignon	45	10 %	40,50	1
- Petites Fournitures	5		5,00	1
Bon pour accord		Total HT	123,50	2
		TVA	24,70	1
		TTC	148,20	2
Date :	Signature du client :			

Partie 3 : Gestion du personnel (12 points)

M. Antoine vous soumet des informations concernant Madame Fournier (document 3) ainsi qu'un extrait de la Convention Collective de la Coiffure (Document 4) et les données nécessaires au calcul de la part variable (document 5).

TRAVAIL À FAIRE :

1. Répondre aux questions et calculer le montant des heures supplémentaires réalisées par Madame Fournier (annexe 3 et 3 suite).
2. Calculer le montant de la rémunération variable que percevra Madame Fournier (annexe 4).
3. Calculer le salaire brut que percevra Madame Fournier (annexe 5).

Annexe 3

1. À quoi correspond le nombre 151,67 h indiqué dans le document 3 ?

C'est le nombre d'heures travaillées dans le mois pour un salarié à temps complet (35 h/semaine)
(1 pt)

2. Justifier par le calcul ce nombre d'heures.

$(35 \text{ h} \times 52 \text{ semaines}) / 12 \text{ mois}$
(2 pts)

3. Calculer le salaire horaire de Madame Fournier.

$1516,70 \text{ €} / 151,67 \text{ h} = 10 \text{ €/heure}$
(1 pt)

4. Calculer le taux horaire majoré à 125 %.

$10 \times 1,25 = 12,5 \text{ €}$
(0,5 pt)

5. Calculer le taux horaire majoré à 150 %.

$10 \times 1,5 = 15 \text{ €}$
(0,5 pt)

Annexe 3 (suite)

Heures Supplémentaires	Nombre	Taux horaire Majoré	Montant
Majorées à 125 %	8	12,50	100 (0,5 pt)
Majorées à 150%	1	15	15 (0,5 pt)
Total Heures Supplémentaires			115 (0,5 pt)

Annexe 4

1. Calculer l'objectif de chiffre d'affaires fixé par Monsieur Antoine à Madame Fournier.

$$\text{Objectif de chiffre d'affaires} = (1\,516,70 + 115) \times 3,4 = 5\,547,78 \text{ €}$$

(1 pt)

2. Calculer le montant de la rémunération variable de Madame Fournier.

- Différence entre le Chiffre d'affaires réalisé et l'objectif fixé

$$\text{Différence chiffre d'affaires/Objectif fixé} = 5\,850 - 5\,547,78 = 302,22 \text{ €}$$

(1 pt)

- Montant de la rémunération variable

$$\text{Rémunération variable} = 302,22 \times 0,06 = 18,13 \text{ €}$$

(0,5 pt)

Annexe 5

Éléments du salaire brut	Calculs		Montants
	Nombre d'heures	Taux Horaire	
Salaire de Base	151,67	10,00 €	1 516,70 € (0,5 pt)
H.S. à 125 %			100,00 € (0,5 pt)
H.S. à 150 %			15,00 € (0,5 pt)
Part Variable du salaire			18,13 € (0,5 pt)
Salaire Brut			1 649,83 € (1 pt)

Partie 4 : Législation du Travail (8 points)

M. Antoine souhaite connaître vos connaissances en matière de législation. Il vous demande de le renseigner sur la procédure concernant la rupture du contrat suite à un licenciement. Répondre aux questions en annexe 6 à partir des documents 6 et 7 et de vos connaissances personnelles.

Annexe 6 Questions

<p>1. Que signifie la phrase « ... ce motif doit être justifié, c'est-à-dire reposer sur une cause réelle et sérieuse... »</p> <p style="text-align: center;">Le motif du licenciement doit reposer sur une cause pouvant être prouvée (cause réelle) et (0,5 pt)</p> <p style="text-align: center;">suffisamment grave pour rompre le contrat (cause sérieuse) (0,5 pt)</p>
<p>2. Quelle peut être la sanction pour le salarié ayant effectué une faute légère ?</p> <p style="text-align: center;">Un avertissement écrit (0,5 pt)</p>
<p>3. Qu'entend-on par qualification de la faute retenue ?</p> <p style="text-align: center;">C'est le degré de gravité de la faute retenue et reprochée au salarié (1 pt)</p>
<p>4. Pourquoi l'employeur doit-il qualifier la faute reprochée au salarié ?</p> <p style="text-align: center;">Pour déterminer les indemnités dues au salarié lors de son licenciement et savoir si le préavis doit être effectué. (0,5 pt) (0,5 pt)</p>

5. Nommer les étapes à respecter pour que la procédure de licenciement pour faute sérieuse soit valable.

a. Convocation à l'entretien préalable au licenciement (0,5 pt)

b. Entretien préalable au licenciement (0,5 pt)

c. Notification du licenciement (0,5 pt)

d. Préavis à effectuer (0,5 pt)

(- 1 pt si l'ordre n'est pas respecté)

6. Citer les 3 documents à remettre au salarié à l'expiration du contrat de travail.

a. Certificat de travail (0,5 pt)

b. Reçu pour solde de tout compte (0,5 pt)

c. Attestation Pôle Emploi (0,5 pt)

7. Quel tribunal tranchera entre l'employeur et le salarié en cas de litige ?

Le Conseil des Prud'hommes
(1 pt)

Partie 5 : L'assurance du salon (10 points)

Monsieur Antoine souhaite renégocier son contrat d'assurance conclu il y a plusieurs années ou changer d'assureur. À cet effet, il souhaiterait que vous répondiez à ses interrogations. À partir du document 8 et de vos connaissances personnelles, répondre aux questions en annexe 7.

Annexe 7

1. Quelles sont les parties d'un contrat d'assurance ?

L'assureur et l'assuré.
(0,5 pt)

2. Citez 2 obligations et 2 droits de l'assuré en complétant le tableau ci-après.

Obligations	Droits
<ul style="list-style-type: none">- Payer la prime d'assurance (0,5 pt)- Déclarer les sinistres dans les délais prévus (0,5 pt)	<ul style="list-style-type: none">- Recevoir les indemnités en cas de sinistre (0,5 pt)- Résilier le contrat à tout moment (0,5 pt)

3. En vous aidant du document 8 et de vos connaissances personnelles, définissez l'assurance multirisque et l'assurance perte d'exploitation en précisant les garanties apportées pour chacune d'elle.

- Assurance « Multirisque » :

Elle couvre les dommages causés aux biens du salon au moment du sinistre
(1 pt)

- Assurance « Perte d'exploitation » :

A pour objet de compenser les pertes subies non pas au moment où survient le sinistre, mais après celui-ci (période pendant laquelle le chiffre d'affaires n'existe plus)
(1 pt)

4. Une garantie « responsabilité civile » peut être intégrée au contrat d'assurance multirisque professionnel. En quoi consiste cette garantie ?

Elle consiste à garantir le chef d'entreprise en cas de dommage causé à autrui.
(1 pt)

5. Précisez par quelles garanties (multirisque, responsabilité civile ou perte d'exploitation) sont couverts les événements suivants :

ÉVÉNEMENTS	GARANTIE (S)
Bris d'enseigne	Multirisque (0,5 pt)
Blessure à l'oreille d'un client	Responsabilité Civile (0,5 pt)
Vol du sac à main d'une cliente	Responsabilité Civile (0,5 pt)
Dégât des eaux n'entraînant pas l'arrêt de l'activité	Multirisque (0,5 pt)
Incendie entraînant l'arrêt de l'activité	Multirisque + Perte d'exploitation (1 pt)

6. Que signifie « Le chiffre d'affaires n'existe pas, alors que les charges se maintiennent et de ce fait, l'équilibre financier ne peut être atteint » ? (document 8)

C'est le principe des charges fixes, quel que soit le niveau d'activité, le montant reste inchangé alors que le chiffre d'affaires ne couvre plus ces charges. Il y a donc une perte d'exploitation.
(1 pt)

7. Dans tout contrat d'assurance est stipulée une franchise. Expliquez cette notion.

C'est le montant du préjudice restant à la charge de l'assuré (non indemnisé par l'assureur).
(0,5 pt)