

**COIFFURE  
CORRIGÉ****ANNEXE 1****(9 points)****LE FONDS DE COMMERCE**

1. Citer deux éléments corporels et trois éléments incorporels du fonds de commerce.

**(5 X 1 pt = 5 pts)**

<b>Eléments corporels</b>	<b>Eléments incorporels</b>
➤ Matériel	➤ Clientèle
➤ Mobilier	➤ Achalandage
➤ Agencement	➤ Droit au bail
	➤ Enseigne
	➤ Nom commercial

2. Énoncez un avantage et un inconvénient de la location gérance pour Sophie.

**(2 X 2 pts = 4 pts)**

Avantage :

- Ne nécessite pas un investissement immédiat.
- Permet d'apprécier la viabilité de l'entreprise.

Inconvénient :

- A la fin du contrat, même si le locataire a fait prospérer le fonds, aucune indemnité n'est versée.

**ANNEXE 2****(7 points)****LE PLAN DE FINANCEMENT**

1. Nommer les deux colonnes du plan de financement.

**(2 pts)**

- Besoins, emplois
- Ressources

2. Préciser l'utilité de la trésorerie.

**(1,5 pts)**

Elle permet de faire face aux premières dépenses ou charges du salon.

3. Énoncer la règle de l'égalité de ce tableau. **(1 point)**

Besoins = ressources

4. Citer le ou les partenaires intéressé(s) par ce document. Justifier votre réponse. **(2,5 pts)**

Le banquier, il va vérifier la faisabilité du projet et si le taux d'endettement est correct ainsi que le montant de l'apport.

<b>Examen : BP COIFFURE</b>	<b>Session 2014</b>		<b>CORRIGÉ</b>
<b>ÉPREUVE E4-U42 Management et gestion d'un salon</b>	<b>Durée : 03h00</b>	<b>Coefficient : 3</b>	<b>Page DC 1/3</b>

**TABLEAU DE COMPARAISON DES OFFRES FOURNISSEURS**

	<b>COIF. PRO. MOBILIER</b>	<b>DESIGN COIFFURE</b>	
<b>Fauteuils :</b>			
Prix unitaire	<b>309 €</b>	<b>426 €</b>	(2 X 0,25 pt = 0,5 pt)
Montant	309 x 6 = <b>1 854 €</b>	426 x 6 = <b>2 556 €</b>	(2 X 0,5 pt = 1 pt)
Remise	1 854 x 0,07 = <b>129,78 €</b>	0	(0,5 pt)
<b>Montant net :</b>	<b>1 724,22€</b>	<b>2 556€</b>	(2 X 0,5 pt = 1 pt)
<b>Tabourets :</b>			
Prix unitaire	91€	89€	(2 X 0,25 pt = 0,5 pt)
Montant	91x 3 = <b>273 €</b>	89 x 3 = <b>267 €</b>	(2 X 0,5 pt = 1 pt)
Remise	273 x 0,05 = <b>13,65 €</b>	0	(0,5 pt)
<b>Montant net :</b>	<b>259,35 €</b>	<b>267 €</b>	(2 X 0,5 pt = 1 pt)
<b>Mobilier d'attente :</b>			
Prix unitaire	<b>360€</b>	<b>361€</b>	(2 X 0,25 pt = 0,5 pt)
Montant total	<b>360 €</b>	<b>361 €</b>	
Remise	0	0	
<b>Montant net :</b>	<b>360 €</b>	<b>361 €</b>	(2 X 0,25 pt = 0,5 pt)
<b>Montant Total commande</b>	<b>2343,57 €</b>	<b>3184,00</b>	(2 X 0,5 pt = 1 pt)
<b>Remise</b>	<b>0</b>	3 184 X 0,10 = <b>318,40 €</b>	(0,5 pt)
<b>Net commercial :</b>	<b>2 343,57€</b>	<b>2 865,60€</b>	(2 X 0,5 pt = 1 pt)
Escompte	0	2 865,60 x 0,02 = <b>57,31€</b>	(1 pt)
<b>Net financier :</b>	<b>2 343,57€</b>	<b>2 808,29€</b>	(2 X 0,5 pt = 1 pt)
Frais de port	150€	0	(0,5 pt)
<b>Montant total HT de la commande</b>	<b>2 493,57€</b>	<b>2 808,29€</b>	(2 X 0,5 pt = 1 pt)

<b>Fournisseur retenu : COIF PRO MOBILIER</b>	(1 pt)
<b>Justification : Le plus compétitif sur le prix</b>	(1 pt)
<b>Livraison du mobilier avant le 15 juin : au plus tard début juin</b>	(2 pts)

**LEGISLATION ET MOTIVATION DES SALARIES**

1. Donnez la définition de licenciement économique et de licenciement pour motif personnel. (3 pts)

Le **licenciement pour motif économique** est un licenciement effectué par un employeur pour un ou plusieurs motifs non inhérents à la personne du salarié résultant d'une suppression ou transformation d'emploi, consécutives notamment à des difficultés économiques ou à des mutations technologiques.

Contrairement au licenciement pour motif d'ordre économique, le **licenciement d'ordre personnel** repose sur la personne du salarié : son comportement (faute...) ; insuffisance professionnelle.

2. Préciser type de licenciement utilisé par Sophie COUP dans son salon ? Justifier votre réponse. (2 pts)

Dans le cas du salon de Sophie Coup, il s'agit d'un licenciement économique. Car il y a une baisse du chiffre d'affaires, contexte économique difficile.

<b>Examen : BP COIFFURE</b>	<b>Session 2014</b>		<b>CORRIGÉ</b>
<b>EPREUVE E4-U42 Management et gestion d'un salon</b>	<b>Durée : 03h00</b>	<b>Coefficient : 3</b>	<b>Page DC 2/3</b>

3. Expliquer comment Sophie COUP doit annoncer le départ de leur collègue aux autres salariés du salon et indiquer les explications qu'elle doit mettre en avant ? **(4 pts)**

L'employeur a intérêt à réunir et expliquer rapidement aux autres salariés les raisons du licenciement.

Il doit bien énoncer au reste de l'équipe que les causes sont économiques. Il peut illustrer ses propos en énonçant le montant de la baisse du chiffre d'affaires et du résultat par exemple.

Dans un second il faudra rassurer les salariés, il ne faut pas qu'ils pensent qu'ils seront les prochains sur la liste. Pour cela, il faut les laisser s'exprimer, prendre le temps de les écouter afin de montrer que malgré le contexte le salon privilégie l'équipe.

Enfin pour ressouder et remotiver l'équipe il peut être intéressant de définir un nouveau projet.

**ANNEXE 5**

**(10,5 points)**

**DÉVELOPPEMENT DURABLE ET COMMUNICATION**

1. Citer six actions que peut mettre en place un salon de coiffure afin d'adopter une attitude de développement durable. **(6 X 0,5 pt = 3 pts)**

- le tri sélectif des déchets
- Proposer une gamme de produits bio
- Utilisation de lessives sans phosphates
- Pose de réducteurs de consommation d'eau
- Refus des sacs plastiques
- Absence de climatisation.

2. Proposer trois actions en communication que vous pourriez utiliser pour attirer cette nouvelle clientèle. **(3 X 2,5 pts = 7,5 pts)**

ACTIONS EN COMMUNICATION	JUSTIFICATION DU CHOIX
Envoi de courriel présentant la nouvelle gamme de produits. Le support de communication est rapide et économique.	
Affichage au salon et flyer dans la zone de chalandise. Les boutiques de produits BIO seront ciblées. Les supports seront en papier recyclable afin d'être en adéquation avec la culture du salon.	
Publicité dans la presse et à la radio pour toucher un plus grand nombre de personne. Participation à des salons...	

**Cette correction n'est pas exhaustive, toute réponse cohérente sera acceptée**

**ANNEXE 6**

**(7,5 points)**

**DÉTERMINATION D'UN PRIX DE VENTE**

1. Calculer le coût de revient HT.  
 $314.50 \text{ €} + 83.00 \text{ €} + 15.00 \text{ €} = 412.50 \text{ €}$  **(1 pt)**

2. Calculer le prix de vente HT sachant que le salon souhaite appliquer un coefficient de 1,80.  
 $412.50 \text{ €} * 1.80 = 742.50 \text{ €}$  **(1,5 pts)**

3. Calculer le prix de vente TTC.  
 $742.50 * 20/100 = 891 \text{ €}$  **(2 pts)**

4. Quels autres éléments (que le coût de revient) pourraient permettre à Sophie COUP, de déterminer le prix de vente **(3 pts)**

La demande  
 La concurrence

<b>Examen : BP COIFFURE</b>	<b>Session 2014</b>		<b>CORRIGÉ</b>
<b>EPREUVE E4-U42 Management et gestion d'un salon</b>	<b>Durée : 03h00</b>	<b>Coefficient : 3</b>	<b>Page DC 3/3</b>