

DANS CE CADRE	Académie : Examen : Spécialité/option : Épreuve/sous épreuve : NOM : (en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse) Prénoms : Né(e) le :	Session : Série : Repère de l'épreuve : N° du candidat <input type="text"/> (le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)
	NE RIEN ÉCRIRE <div style="border: 1px solid black; width: 150px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> Note : </div>	Appréciation du correcteur

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

BP

COIFFURE

SESSION 2014

Matériel autorisé : (ou **Aucun matériel autorisé.**)

- 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 (Circulaire n°99-186, 16/11/1999).

Le prêt entre candidats est interdit.

CE DOSSIER COMPORTE 20 PAGES

Il est demandé aux candidats :

- De contrôler que le dossier sujet soit complet.
- D'inscrire ses nom, prénoms et N° candidat, date de naissance, spécialité ci-dessus.
- De ne pas dégrafer les feuilles.
- De **répondre obligatoirement sur ce dossier.**
- De rendre ce dossier en fin d'épreuve aux surveillants de salle.

BP COIFFURE	Session 2014		SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon	Code : 2014-U42-4		
ÉCRIT	Durée : 03h00	Coefficient : 3	Page S1/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

BARÈME

BAREME	N° DOSSIER	THEMES	ANNEXES À COMPLETER
9 points	1	Le fonds de commerce	1
7 points	2	Le plan de financement	2
17 points	3	Choix d'un fournisseur	3
9 points	4	Législation et motivation des salariés	4
10,5 points	5	Développement durable et communication	5
7,5 points	6	Détermination du prix de vente d'une prestation	6

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S2/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

SUJET

Sophie COUP, votre ancien maître d'apprentissage, titulaire d'un Brevet Professionnel Coiffure depuis dix ans, souhaite devenir propriétaire d'un salon de coiffure.
Encore indécise elle vous demande de l'aider dans ses recherches afin de prendre sa décision.

PARTIE 1 : LE FONDS DE COMMERCE

Sophie COUP pense racheter un fonds de commerce. Après consultation de différentes offres, elle a sélectionné l'annonce figurant dans le DOCUMENT 1.
La location gérance est une formule qui l'intéresse.

Travail à faire :

Répondre aux questions en ANNEXE 1 à partir du DOCUMENT 1 et du DOCUMENT 2.

PARTIE 2 : LE PLAN DE FINANCEMENT

Intéressée par le rachat d'un fonds de commerce, Sophie COUP souhaite faire une étude financière avant de prendre sa décision. Après discussions avec la propriétaire du fonds de commerce, elles se sont accordées sur un prix de vente de 115 000 €.

Travail à faire :

Son cabinet comptable a établi un prévisionnel et a réalisé un plan de financement présenté en DOCUMENT 3.

À partir de ce document, répondre aux questions de l'ANNEXE 2.

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S3/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

PARTIE 3 : CHOIX D'UN FOURNISSEUR

Sophie COUP décide de racheter le fonds et de renouveler une partie du mobilier.

Elle souhaite remplacer :

- 6 fauteuils,
- 3 tabourets,
- 1 mobilier d'attente.

Elle a contacté plusieurs fournisseurs, deux ont retenu son attention : COIF. PRO. MOBILIER (DOCUMENT 4) et DESIGN COIFFURE (DOCUMENT 5).

La commande doit être effectuée le 19 mai. L'inauguration du salon est fixée au 1^{er} juillet. Le mobilier doit être livré avant le 15 juin.

Travail à faire :

Compléter le tableau de comparaison des offres fournisseurs et sélectionner le fournisseur le plus compétitif ANNEXE 3, à partir du DOCUMENT 4 et du DOCUMENT 5.

PARTIE 4 : LÉGISLATION ET MOTIVATION DES SALARIÉS

Après quelques mois d'activité, dans un contexte économique difficile, Sophie COUP observe une baisse importante du chiffre d'affaires et se voit obligée de se séparer d'une salariée.

Ce licenciement a des conséquences sur la motivation des autres salariés du salon.

Travail à faire :

Répondre aux questions de l'ANNEXE 4, à partir de vos connaissances et des informations fournies dans le DOCUMENT 6.

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S4/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

PARTIE 5 : DÉVELOPPEMENT DURABLE ET COMMUNICATION

Le développement durable peut permettre de se démarquer de ses concurrents et attirer une nouvelle clientèle.

Sophie COUP est très attachée à la protection de la planète. Elle souhaiterait adapter les principes du développement durable à son salon de coiffure et envisage de développer une gamme « bio » pour attirer une nouvelle clientèle.

Travail à faire :

Répondre aux questions en ANNEXE 5, à partir de vos connaissances personnelles et des informations présentes dans le DOCUMENT 7.

PARTIE 6 : DÉTERMINATION DU PRIX DE VENTE D'UNE PRESTATION

Sophie COUP souhaite proposer une nouvelle prestation d'extension de chevelure. Elle a déterminé les différents éléments constituant la prestation.

Travail à faire :

Répondre aux questions en ANNEXE 6 à partir des éléments du DOCUMENT 8.

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S5/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 1

VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE

À saisir !

VDS SALON DE COIFFURE 129 000 €

CA 240 000 € T.T.C.

Loyer 670 €.

70 m² (7 postes - 3 bacs)

Déco luxe, intérieur et extérieur refaits à neuf.

Clim neuve. Cabine VIP

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S6/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 2

LA LOCATION GÉRANCE

Le contrat de location-gérance également nommé dans la pratique gérance libre, permet au propriétaire d'un fonds de commerce, artisanal ou industriel de concéder à une personne, le locataire-gérant, le droit d'exploiter librement ce fonds à ses risques et périls moyennant le paiement d'une redevance.

Intérêts

- Pour le propriétaire du fonds : la location-gérance lui permet de conserver la propriété de son fonds, d'en maintenir l'exploitation et de s'assurer un revenu (grâce à la perception des redevances, par exemple).
- Pour le locataire-gérant : cette formule lui permet d'être « à son compte » sans avoir à investir immédiatement dans l'achat des éléments parfois onéreux d'un fonds (clientèle, droit au bail, brevet, matériels, licences, etc.). elle lui permet également d'apprécier la viabilité de l'entreprise qu'il envisage de reprendre.

Conditions

- **Pour le propriétaire du fonds**

Il doit avoir exploité le fonds pendant deux ans au moins.

Il doit demander l'autorisation du propriétaire des locaux s'il est titulaire d'un bail commercial imposant une exploitation personnelle du fonds dans les locaux loués.

- **Pour le locataire-gérant**

Avoir la capacité d'exercer le commerce.

S'immatriculer au registre du commerce et des sociétés.

S'engager à exploiter le fonds selon sa destination, c'est à dire sans changer l'activité.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Caractéristiques

Un avis doit être publié dans les 15 jours de la date de signature du contrat de location-gérance dans un journal d'annonces légales.

- Durée : déterminée ou indéterminée. Généralement : un an renouvelable par tacite reconduction.
- Redevances :
 - Leur montant est fixé librement par les parties et peut être révisable.
 - Leur montant peut être fixe ou proportionnel au chiffre d'affaires ou au bénéfice.
 - Elles peuvent être versées mensuellement ou trimestriellement.
- Obligations réciproques :
 - **obligations à la charge du bailleur (loueur)**

L'obligation de délivrance du fonds consiste à remettre au locataire tous les éléments composant le fonds, et notamment à lui donner un fonds, répondant aux normes d'hygiène et de sécurité, exploitable dans de bonnes conditions permettant une « jouissance paisible » du fonds, au sens donné par le Code Civil.

- **obligations à la charge du preneur (locataire-gérant)**

Le preneur doit exploiter le fonds suivant la destination donnée par le contrat (il ne peut pas modifier l'activité ni en adjoindre une nouvelle sans l'accord du bailleur), il doit gérer l'affaire de telle sorte que le fonds ne perde pas de valeur.

Le preneur a souvent à sa charge d'entretenir le fonds en état exploité. Il doit donc remplacer le matériel hors d'usage, renouveler les brevets, entretenir les locaux.

Le contrat contient souvent une clause de non concurrence limitant le droit de rétablissement du locataire à la fin du contrat, qui équivaut à une clause de non rétablissement.

- Fin de contrat :

Le locataire-gérant n'a pas droit au renouvellement automatique de son contrat.

Le locataire restitue son fonds au bailleur qui n'a pas à verser d'indemnité.

Les dettes contractées par le locataire sont immédiatement exigibles.

Inconvénients

Le bailleur reprend le fonds dans l'état où il se trouve à la fin du contrat : il court donc le risque de retrouver un fonds déprécié.

Le locataire n'est propriétaire de rien en fin de contrat ; même s'il a fait prospérer le fonds, il n'a droit à aucune indemnité.

Source : Agence Pour la Création d'Entreprises

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S8/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 3

PLAN DE FINANCEMENT

	MONTANT		MONTANT
Fonds de commerce	115 000 €	Apport	75 000 €
Frais de constitution	3 500 €	Prêt de la famille	1 100 €
Frais d'aménagement	2 500 €	Emprunt	50 000 €
Achat de mobilier	2 500 €		
Stock	1 600 €		
Trésorerie	1 000 €		
Total	126 100 €	Total	126 100 €

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 4

FOURNISSEUR COIF. PRO.MOBILIER

Conditions commerciales : Frais de port 150 €

	<p>Fauteuil Valencia noir</p> <p>Pompe hydraulique avec système de blocage. Pied chromé rond Hauteur du siège réglable de 48 x 60 cm Largeur x profondeur : 65 x 49 cm Livraison 10 à 14 jours. Prix unitaire : 309 € HT Remise de 5 % pour l'achat de 3 fauteuils. Remise de 7 % à partir de 5 fauteuils achetés.</p>
	<p>Mobilier d'attente</p> <p>Design élégant et facile à nettoyer. Livraison 15 jours. Prix unitaire : 360 € HT</p>
	<p>Tabouret à roulettes</p> <p>Hauteur réglable de 52 à 68 cm. Livraison 7 à 10 Jours. Prix unitaire : 91 € HT Remise de 5 % pour l'achat de 3 tabourets. Remise de 7 % pour l'achat de 5 tabourets.</p>

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 5

FOURNISSEUR DESIGN COIFFURE

Conditions commerciales :

Remise de 5% pour une commande supérieure à 1500 €

Remise de 10% pour une commande supérieure à 2500 €

Escompte 2%

Livraison franco de port.

	<p>Tabouret</p> <p>Tabouret de coupe roulettes, assise ergonomique recouverte de skaï noir. Prix unitaire : 89 € HT Livraison 7 jours</p>
	<p>Fauteuil</p> <p>Fauteuil avec pompe hydraulique bloquante. Prix unitaire : 426 € HT Livraison 3 semaines</p>
	<p>Mobilier d'attente</p> <p>Banquette deux places, avec assise et dossier recouverts de skaï. Piétement gris. Dim 120 x 68 x 45 Livraison 3 semaines Prix unitaire : 361 € HT</p>

<p>BP COIFFURE E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon</p>	<p>Code : 2014-U42-4</p>	<p>SUJET Page S11/20</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------------

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 6

LICENCIEMENT D'UN SALARIÉ DU SALON

COMMENT GÉRER L'APRÈS ?

Expliquer sans tarder, en s'appuyant sur des faits objectifs, puis ressouder l'équipe, notamment autour d'un projet, permet d'éviter que ne se développe un climat anxieux ou délétère.

Licencier un salarié. L'exercice est l'un des plus pénibles auquel puisse être confronté un chef d'entreprise. Une fois la personne concernée informée, il faut faire accepter la nouvelle au reste de l'équipe. Éviter les quiproquos, les rumeurs. Assumer surtout une décision qui, dans un premier temps, sera toujours mal comprise.

NÉCESSAIRE TRANSPARENCE

Comme nombre de formateurs ou de chefs d'entreprise, il faut moduler la difficulté de licencier selon le motif. Pour les cas, plutôt rares, de licenciement pour faute grave, il s'avère assez simple de communiquer auprès des autres salariés.

Ce sont donc les autres motifs, économiques ou comportementaux, qui réclament le plus d'attention. Mais, dans tous les cas, la transparence est de mise. « *On explique, de la façon la plus neutre possible et dans le quart d'heure qui suit, dit Patrice Martin, de la société de formation conseil E-Plus. S'il s'agit d'un licenciement économique, on fait valoir que c'est un poste, pas un individu, qu'on licencie, dans le but de préserver les emplois des autres. S'il y a incompatibilité d'humeur, on explique qu'on se sépare d'une personne qui ne correspond plus à la culture de l'entreprise.* » Une transparence que Stéphane Auger, à la tête de la société de formation PNL Attitude, et Frank Charrier, du groupe Hair Business Développement, prônent jusque dans les chiffres. « Il faut une politique claire entre le chiffre d'affaires produit et le salaire que l'on donne et une analyse régulière des résultats à travers des entretiens. Un licenciement n'arrive pas du jour au lendemain », dit le premier qui ajoute : « *Si on licencie, c'est pour concentrer les énergies. Il faut que ce qui s'est passé serve d'expérience pour le futur.* » Pour rassurer, il faut laisser chacun s'exprimer et définir un nouveau projet, quitte, à éventuellement, fermer le salon une demi-journée. Une manière de montrer que l'on privilégie l'équipe. Franck Charrier, lui, prône une totale transparence sur les marges, le montant des achats, les résultats mensuels, etc. Des éléments concrets et financiers pour amener l'équipe à prendre conscience de la nécessité de ramener des clients. Et éviter de penser qu'ils peuvent être les prochains sur la liste. « *C'est la dissimulation qui rend tout suspect, dit-il. Il faut que les salariés aient confiance. S'ils pensent que leur manager a des capacités, ils feront tout pour éviter un nouveau licenciement.* »

Source : Corinne MANOURY COIFFURE DE PARIS- MAI 2013 (Extrait)

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S12/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 7

LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les consciences se sont éveillées aux vertus de la nature et à la nécessité de protéger la planète.

Le vert a le vent en poupe. En 2008, les opérations en faveur du développement durable ont été multipliées par 260 et la vente de véhicules propres a progressé de 63 %. Le salon Planète durable a fait le plein de visiteurs. Le Collège de France ouvre une chaire consacrée au développement durable, avec, chaque année, une nouvelle thématique. Des matériaux de constructions non polluants à la recherche d'énergies durables, des tissus bio au tri sélectif, les consciences se sont éveillées au formidable enjeu que représente la protection de la planète.

Qu'en est-il de la coiffure ?

Même si l'on ne peut qualifier de « polluante » cette activité, sait-on que la consommation quotidienne d'eau d'un coiffeur est plus du double de celle d'un utilisateur lambda et que 50 % de cette dépense est liée à la pratique des shampooings ? Ou encore qu'un salon moyen produit environ 60 bennes de déchets par an ? Des initiatives individuelles à la signature, en 2008, d'une Charte de développement durable, c'est toute la profession qui fait la preuve d'un engagement réel. Cela peut aller d'une modification des comportements aux travaux d'économie d'énergie dans les salons, en passant par l'utilisation de produits naturels. Et les coiffeurs, soutenus par les grandes marques sont assurés de trouver une réponse. Parfois timides, les actions n'en sont pas moins le signe d'un changement. Pour certains, un premier pas est franchi par le choix d'une gamme de cosmétique bio à la revente, ..., l'utilisation de lessives sans phosphates, la pose de réducteurs de consommation d'eau, le refus des sacs plastiques et l'absence de climatisation.

D'autres ont depuis longtemps fait le pari d'un salon vert, avant la lettre, en utilisant des gammes entièrement naturelles. Dans son salon à Limoges Thierry Charraud s'est investi dans le développement du soin et du bien-être en choisissant René Furterer qui répond totalement à ses attentes en matière de qualité de produits et de valeur de la marque....

Source : ESTETICA France Juin-Juillet

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S13/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 8

ÉLÉMENTS DU COÛT DE REVIENT D'UNE PRESTATION

ÉLÉMENTS	MONTANT EN EUROS
Consommations diverses	314,50 €
Main d'œuvre	83,00 €
Autres charges (loyer etc...)	15,00 €

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 1

LE FONDS DE COMMERCE

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

Éléments corporels	Éléments incorporels
➤	➤
➤	➤
	➤

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

Avantage :

➤

Inconvénient :

➤

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2

LE PLAN DE FINANCEMENT

1. Nommer les deux colonnes du plan de financement.



2. Préciser l'utilité de la trésorerie.

3. Énoncer la règle de l'égalité de ce tableau.

4. Citer le ou les partenaires intéressé(s) par ce document. Justifier votre réponse.

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S16/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 3

TABLEAU DE COMPARAISON DES OFFRES FOURNISSEURS

		COIF. PRO. MOBILIER		DESIGN COIFFURE	
		CALCULS	MONTANTS	CALCULS	MONTANTS
<u>FAUTEUILS</u>	Prix unitaire				
	Montant total				
	Remise				
	MONTANT NET				
<u>TABOURETS :</u>	Prix unitaire				
	Montant total				
	Remise				
	MONTANT NET				
<u>MOBILIER D'ATTENTE</u>	Prix unitaire				
	Montant total				
	Remise				
	MONTANT NET				
	MONTANT TOTAL COMMANDE				
	Remise				
	NET COMMERCIAL				
	Escompte				
	NET FINANCIER				
	Frais de port				
	MONTANT TOTAL HT COMMANDE				

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 3 (suite)

Fournisseur retenu :

Justifications :

ANNEXE 4

LÉGISLATION ET MOTIVATION DES SALARIÉS

1. Donner la définition de licenciement économique et de licenciement pour motif personnel.
2. Préciser le type de licenciement utilisé par Sophie COUP dans son salon. Justifier votre réponse.
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.

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S18/20

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 5

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.



2. Proposer trois actions en communication que vous pourriez utiliser pour attirer cette nouvelle clientèle.

ACTIONS EN COMMUNICATION	JUSTIFICATION DU CHOIX

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 6

1. Calculer le coût de revient HT.
2. Calculer le prix de vente HT sachant que le salon souhaite appliquer un coefficient de 1,80.
3. Calculer le prix de vente TTC.
4. Quels autres éléments (que le coût de revient) pourraient permettre à Sophie COUP, de déterminer le prix de vente ?

BP COIFFURE	Code : 2014-U42-4	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon		Page S20/20