

| | | |
|---------------|---|---|
| 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: 50px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">Note :</div> <div style="margin-top: 20px;">Appréciation du correcteur</div> |

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

BP

COIFFURE

ÉPREUVE U42 – MANAGEMENT ET GESTION D'UN SALON 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 16 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, série 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-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S1/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

SUJET

Vous êtes actuellement salarié(e) d'un salon de coiffure et vous envisagez de vous installer à votre compte à Pernon, ville de province de 90 000 habitants en pleine expansion. La première démarche consiste à vous rendre à la Chambre des Métiers de votre département pour collecter des informations et vous entretenir avec des personnes compétentes (vous avez notamment dans l'idée de démarrer votre activité en embauchant dès le début de la création un salarié titulaire du CAP, en CDI).

Le taux de TVA en vigueur est de 20 %.

| Dossiers | Thème | Annexes à compléter | Barème |
|------------------|--|----------------------|------------------------------|
| Dossier 1 | - Comparaison de données commerciales | Annexe 1 | 6 points |
| | - Étude prévisionnelle | Annexe 2 | 5,5 points |
| Dossier 2 | - Mise à jour de comptes de trésorerie | Annexe 3 Annexe 4 | 10,50 points 11,50 points |
| Dossier 3 | - Rupture du contrat de travail | Annexe 5 | 8,5 points |
| Dossier 4 | - Gestion des stocks | Annexe 6 | 11 points |
| Dossier 5 | - Calcul d'un coût de revient | Annexe 7 | 7 points |

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S2/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER N°1 : Achat d'un salon de coiffure.

11,5 PTS

Vous avez visité plusieurs salons et deux d'entre eux ont retenu votre attention : les salons « Coiffrance » et « TifPer ».

Le salon Coiffrance est situé au centre ville, dans une rue commerçante à sens unique.
Des parkings payants sont proches.
Un marché se tient à proximité 2 fois par semaine.

Le salon «TifPer» est situé dans la galerie marchande d'un grand centre commercial. Ce centre commercial est lui même situé dans une importante zone d'activité en agglomération.

TRAVAIL À FAIRE

1) Complétez le tableau de comparaison (annexe 1) en caractérisant chaque salon. Vous préciserez les avantages et inconvénients respectifs de leur implantation commerciale et vous décrierez le type de clientèle attendue (2 réponses attendues par case).

| <i>Documents à consulter</i> | <i>Annexes à compléter</i> |
|-------------------------------------|-----------------------------------|
| Document n°1 Document n°2 | Annexe 1 |

2) Réalisez une étude prévisionnelle de la rentabilité des 2 salons retenus. Après analyse des documents 1 et 2, complétez le tableau de comparaison de rentabilité (annexe 2).

| <i>Documents à consulter</i> | <i>Annexes à compléter</i> |
|-------------------------------------|-----------------------------------|
| Document n°1 Document n°2 | Annexe 2 |

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S3/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER N°2 : Mise à jour des comptes de trésorerie.

22 PTS

Votre acquisition faite, vous venez de démarrer votre activité.

Cela vous laisse un peu de temps pour tenir votre comptabilité (votre salariée vous aide bien dans la prise en charge de la clientèle) et en particulier pour mettre à jour vos comptes de trésorerie.

TRAVAIL À FAIRE

1) Présentez le compte 512 Banque Crédit Mutuel (annexe 3) et le compte 530 caisse (annexe 4), sachant que le compte 512 présentait le 01/02 un solde débiteur de 850 € et le compte caisse un solde débiteur de 575 €.

2) Interprétez les soldes du compte 512 Banque Crédit Mutuel et du compte 530 Caisse au 08/02 au soir.

3) Notez ce que vous pouvez envisager de faire.

| <i>Documents à consulter</i> | <i>Annexes à compléter</i> |
|------------------------------|----------------------------|
| Document n° 3 | Annexe 3 Annexe 4 |

DOSSIER N°3 : Rupture de contrat de travail.

8,5 PTS

Votre employée Emilie M. embauchée en CDI dès l'ouverture de votre salon, a commis une faute. Vous envisagez son licenciement.

Pour mémoire, vous avez rédigé un compte rendu relatif à la faute d'Emilie (document n°4). Celle-ci a reconnu les faits qui lui sont reprochés.

TRAVAIL À FAIRE

1) Répondez aux questions de l'annexe 5 en vous aidant des documents n° 4 et n° 5, et de vos connaissances personnelles.

| <i>Documents à consulter</i> | <i>Annexes à rendre avec la copie</i> |
|--------------------------------|---------------------------------------|
| Document n° 4 Document n° 5 | Annexe 5 |

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S4/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER N° 4 : Gestion des stocks.

11 PTS

Vous disposez d'une réserve au fond du salon où sont stockées des marchandises et des matières premières. Pour chacun de ces éléments, vous tenez une fiche de stock en quantité.

TRAVAIL À FAIRE

- 1) Mettez à jour la fiche de stock du produit « couleur ébène » référence 456 (annexe 6) à l'aide des mouvements qui ont eu lieu la première quinzaine de février 2013 (document n° 6).
- 2) Indiquez, sur l'annexe 6, si le stock a été correctement géré. Justifiez votre réponse.

| <i>Documents à consulter</i> | <i>Annexes à rendre avec la copie</i> |
|------------------------------|---------------------------------------|
| Document n° 6 | Annexe 6 |

DOSSIER N° 5 : Calcul d'un coût de revient.

7 PTS

Afin de pouvoir fixer vos prix de vente, vous avez besoin d'évaluer vos coûts de revient.

TRAVAIL À FAIRE

- 1) Calculez le coût de revient d'une de vos prestations traditionnelles (coupe, couleur et brush). Votre calcul devra prendre en compte les éléments cités dans le document n° 7.
(Pour des raisons de précision, le détail des calculs intermédiaires se fera en arrondissant à 3 chiffres après la virgule lorsque cela est nécessaire. Seul le résultat final sera arrondi aux centimes).

| <i>Documents à consulter</i> | <i>Annexes à rendre avec la copie</i> |
|------------------------------|---------------------------------------|
| Document n° 7 | Annexe 7 |

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S5/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Liste des documents.

Document n° 1 : Caractéristiques du salon « Coiffrance »

| | |
|---|---|
| Activité | Coiffure visagiste spécialiste et coiffure traditionnelle avec une faible activité de vente de produits |
| Superficie | 70 mètres carrés |
| Situation géographique | centre ville |
| Nombre de visites journalières | 12 |
| Ouverture du salon | 22 jours par mois et 11 mois par an |
| Fiche moyenne des clients | 48 € TTC |
| Charges totales liées à l'activité du salon | 80% du CA HT |
| Prix de vente du salon | 100 000 € HT |

Document n° 2 : Caractéristiques du salon « TifPer »

| | |
|---|---|
| Activité | Coiffure « à service rapide » et traditionnelle avec une activité de vente importante |
| Superficie | 100 mètres carrés |
| Situation géographique | galerie marchande |
| Nombre de visites journalières | 28 |
| Ouverture du salon | 24 jours par mois et 11 mois par an |
| Fiche moyenne mixte | 30 € TTC |
| Charges totales liées à l'activité du salon | 85% du CA HT |
| Prix de vente du salon | 150 000 € HT |

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S6/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document n° 3 : Liste des opérations réalisées :

- le 02/02 Recettes du jour 85,15 € en espèces et 135 € en chèques.
- le 03/02 Règlement de la facture France Télécom par chèque 600 €. Recettes du jour 25 € en espèces et 105 € en chèques.
- le 04/02 Dépôt d'espèces au Crédit Mutuel de 150 €. Recettes du jour 70,5 € en espèces et 175,5 € en chèques.
- le 05/02 Achat d'une banquette pour un montant TTC de 573 € réglé par chèque. Recettes de la journée 48,75 € en espèces et 247,56 € en chèques.
- le 06/02 Achat d'une armoire pour un montant TTC de 985,87 € réglé par chèque. Recettes du jour 178 € en espèces et 147,85 € en chèques.
- le 07/02 Achat de petites fournitures réglé en espèces 86,42 €. Recettes du jour 78 € en espèces.
- le 08/02 Dépôt d'espèces à la banque 200 €.

Document n° 4 : Compte rendu de la faute :

Date : le 05/05/14

Heure : 17h30

J'ai vérifié, après le passage en caisse, les produits de Madame P.

Emilie M. venait de s'occuper de cette cliente. J'ai constaté que certains articles ne figuraient pas sur le ticket de caisse, à savoir :

- 2 shampoings
- 1 collier fantaisie

Soit un total de 50 €.

Madame P. a reconnu par ailleurs être une amie d'Emilie M.

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S7/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document n°5 : Extrait d'une documentation juridique.

La faute du salarié :

Une erreur professionnelle d'un salarié expérimenté peut constituer une faute.

La faute reprochée au salarié peut avoir des conséquences différentes pour l'intéressé selon le caractère de gravité qui lui est reconnu.

La faute grave justifie la rupture immédiate sans préavis ni indemnité de licenciement.

La faute lourde prive en outre le salarié de l'indemnité compensatrice de congés payés.

En tout état de cause, l'employeur doit suivre la procédure de licenciement.

Extrait Mémento Social F. Lefèvre

Document n° 6 : Mouvements du stock des matières premières sur la première quinzaine de Février 2014.

Réf. : 456
Date : 03/02
Bon de sortie N° 124
Quantité : 5

Réf. : 456
Date : 04/02
Bon d'entrée N° 87
Quantité : 11

Réf. : 456
Date : 05/02
Bon de sortie N° 125
Quantité : 8

Réf. : 127
Date : 05/02
Bon de sortie N° 126
Quantité : 4

Réf. : 456
Date : 06/02
Bon d'entrée N° 88
Quantité : 14

Réf. : 456
Date : 08/02
Bon d'entrée N° 89
Quantité : 7

Réf. : 236
Date : 09/02
Bon de sortie N° 127
Quantité : 5

Réf. : 456
Date : 10/02
Bon de sortie N° 128
Quantité : 12

Réf. : 456
Date : 12/02
Bon de sortie N° 129
Quantité : 10

Réf. : 456
Date : 13/02
Bon d'entrée N° 90
Quantité : 10

Réf. : 456
Date : 14/02
Bon de sortie N° 130
Quantité : 9

Réf. : 357
Date : 15/02
Bon de sortie N° 131
Quantité : 2

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S8/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Document n°7 : Éléments de calcul du coût de revient HT de la prestation

- Produits utilisés

| | | |
|---------------------|-------|--------------------------------|
| Shampooing (500 ml) | 20 € | permet de faire 60 prestations |
| Couleur tube | 5,9 € | permet de faire 3 prestations |
| Masque-crème | | |
| Pot de 100 ml | 17 € | permet de faire 30 prestations |
| Laque 300 ml | 15 € | permet de faire 50 prestations |
- Consommations diverses

| | | |
|--------------------------|-----|---------------------------------|
| Eau prix de 1 mètre cube | 3 € | permet de faire 100 prestations |
|--------------------------|-----|---------------------------------|

Electricité :

Le casque/séchoir a fonctionné 45 minutes, il consomme 2 kW/h

| | | |
|----------------|-------|--|
| Prix de 1 kW/h | 0,5 € | |
|----------------|-------|--|
- Entretien du linge

| | | |
|--|-----------------------|--|
| | 1,25 € par prestation | |
|--|-----------------------|--|
- Coût horaire salarial incluant le salaire et les charges

| | | |
|--|---------------------|----------------------------------|
| | 21 € pour une heure | cette prestation nécessite |
| | | 1 heure et 45 minutes de travail |
- Autres charges (loyer etc.)

| | | |
|--|--------------------------|--|
| | 50 € pour 10 prestations | |
|--|--------------------------|--|

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S9/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexes

Annexe 1 : Tableau de comparaison des salons

| Salon | COIFFRANCE | TIFPER |
|---|-------------------|---------------|
| Avantages du positionnement géographique | - - | - - |
| Inconvénients du positionnement géographique. | - - | - - |
| Type de clientèle attendue | - - | - - |

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|----------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S10/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 2 :

Tableau de comparaison de rentabilité

| Éléments | Salon COIFFRANCE | Salon TIFPER |
|--|-------------------------|---------------------|
| Chiffre d'affaire annuel prévisionnel TTC | | |
| Chiffre d'affaires annuel prévisionnel HT | | |
| Estimation des charges liées à l'activité | | |
| Résultat prévisionnel | | |
| Prix de vente du salon HT | | |
| Positionnement géographique | | |
| Justifiez votre choix d'acquisition | | |

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|----------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S11/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 3 :

Compte 512 Banque Crédit Mutuel

| Date | Libellé | Débit | Crédit | Solde débiteur | Solde créditeur |
|------|---------|-------|--------|----------------|-----------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|----------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S12/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 4 :

Compte 530 Caisse

1)

| Date | Libellé | Débit | Crédit | Solde débiteur | Solde créditeur |
|------|---------|-------|--------|----------------|-----------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

2) Interprétez les soldes du compte 512 Banque Crédit Mutuel et du compte 530 Caisse au 08/02 au soir.

3) Que pouvez-vous envisager de faire?

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|----------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L’ENTREPRISE U42- Management et Gestion d’un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S13/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 5 : Exploitation d'une documentation à caractère juridique.

- 1) Citez les 2 niveaux de gravité d'une faute qui justifient le licenciement d'un salarié, puis précisez la gravité de la faute commise par Emilie M.
- 2) Indiquez la procédure à respecter dans le cas de ce licenciement.
- 3) Quelles sont les conséquences de ce licenciement sur la durée du préavis et les indemnités à payer à Emilie M. ?
- 4) Quels sont les documents à remettre à Emilie M. à son départ du salon? (3 documents attendus)
- 5) Quelle est l'utilité du certificat de travail ?

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|----------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S14/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 6 :

Extrait de la fiche de stock

1)

Désignation : couleur ébène tube 60 ml
Référence : 456
Fournisseur : Benzo

stock maxi 25
stock mini 10

| Dates | Libellés | Entrées | Sorties | Stocks |
|-------|---------------|---------|---------|--------|
| 01/02 | Stock initial | | | 13 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

2) Le stock a-t-il été géré correctement ? Justifiez votre réponse.

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|----------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S15/16 |

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

Annexe 7 : Calcul du coût de revient d'une prestation.

| Eléments | Détail des calculs | Montant en euros |
|------------------------------------|---------------------------|-------------------------|
| <u>Produits utilisés</u> | | |
| Shampooing | | |
| Couleur tube | | |
| Masque-crème | | |
| Laque | | |
| <u>Consommations diverses</u> | | |
| Eau | | |
| Electricité | | |
| <u>Entretien du linge</u> | | |
| <u>Coût salarial</u> | | |
| <u>Autres charges (loyer etc.)</u> | | |
| Coût de revient HT | | |

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|----------------|
| BP COIFFURE | Session 2014 | | SUJET |
| E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42- Management et Gestion d'un salon | Code : 2014-U42-2 | | |
| ÉCRIT | Durée : 03h00 | Coefficient : 3 | Page S16/16 |