Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BP COIFFURE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

BP Coiffure

Management et gestion d’un salon de coiffure

Session 2026 • Code sujet : **26SP-BP-COIF-U31** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique d’une relation de travail (3 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique (3 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et gestion financière (3 questions) **Page 8**

4. Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcoiffure.fr/assets/annales/bp-coiffure/Management et gestion d'un salon de coiffure/2026/BP Coiffure - Management et gestion d'un salon de coiffure - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique d’une relation de travail

Mme Renaud intervient trois jours par semaine au salon Éclat Urbain sous le statut déclaré de prestataire indépendante, mais la gérante organise son activité, fixe ses tarifs et contrôle ses prestations. À partir des faits et des règles de droit fournies, il faut examiner si la relation peut être requalifiée en contrat de travail.

Qualification des faits et problème de droit

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles de la situation de Mme Renaud et formulez le problème de droit auquel le salon est confronté.

Qualification des faits : Mme Renaud est immatriculée et son contrat la désigne comme prestataire indépendante. En réalité, elle intervient régulièrement trois jours par semaine au salon, selon un planning et des tarifs fixés par Mme Lenoir. La gérante fournit les produits et le matériel, contrôle les prestations et a adressé un avertissement après des retards. Mme Renaud doit obtenir son autorisation pour modifier ses horaires. **Problème de droit :** ces conditions réelles d’exercice permettent-elles de reconnaître un lien de subordination et de requalifier la prestation indépendante en contrat de travail ?

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Il faut déterminer si les conditions réelles d’activité de Mme Renaud révèlent un lien de subordination, malgré son statut déclaré d’indépendante.

Règles de droit applicables

Question 1.2. Présentez les règles de droit applicables à la détermination de l’existence d’un contrat de travail. Distinguez la présomption liée à l’immatriculation de Mme Renaud des critères permettant d’établir un lien de subordination.

1. L’immatriculation de Mme Renaud crée une présomption qu’elle n’est pas liée au salon par un contrat de travail pour cette activité. Cette présomption peut être renversée si les conditions d’exécution révèlent une subordination juridique permanente.
2. Selon la jurisprudence, la subordination existe lorsque le donneur d’ordre peut donner des ordres et des directives, contrôler leur exécution et sanctionner les manquements. L’intégration à un service organisé est un indice si le salon en fixe unilatéralement les conditions. La qualification inscrite au contrat ne suffit pas : les faits réels doivent être examinés.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> L’immatriculation présume l’indépendance, mais des pouvoirs permanents de direction, de contrôle et de sanction peuvent établir un contrat de travail.

Application et solution motivée

Question 1.3. Appliquez ces règles aux faits. Concluez de manière motivée sur la possibilité d'une requalification de la relation en contrat de travail et indiquez une conséquence juridique possible pour le salon.

Les faits concordent avec les critères du lien de subordination :

- **Direction :** Mme Lenoir fixe le planning et les tarifs, et autorise les changements d'horaires.
- **Contrôle et sanction :** elle vérifie les prestations et a adressé un avertissement écrit.

La régularité des interventions et la fourniture du matériel et des produits renforcent l'idée que Mme Renaud travaille dans un service organisé dont le salon détermine les conditions. Un juge pourrait donc renverser la présomption d'indépendance et requalifier la relation. Le salon pourrait devoir régulariser sa situation au regard des obligations salariales et sociales.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La requalification en contrat de travail est possible. Le salon pourrait devoir régulariser la situation salariale et sociale de Mme Renaud.

2. Analyse managériale et stratégique

La gérante souhaite renforcer le positionnement du salon en coloration personnalisée et en produits capillaires à faible impact environnemental, avec un diagnostic capillaire, une communication locale et un plan de formation. Les données sur l'environnement, la situation interne et les résultats financiers servent à établir le diagnostic et à évaluer les choix envisagés.

Analyse PESTEL

Question 2.1. À partir du DT 2, réalisez une analyse PESTEL en relevant au moins un élément pertinent pour quatre dimensions différentes. Pour chaque élément, indiquez s'il constitue plutôt une opportunité ou une menace pour le salon et justifiez brièvement votre choix.

Le DT 2 montre des occasions de développement, mais aussi des contraintes à anticiper. Les éléments retenus ci-dessous couvrent cinq dimensions et relient chaque donnée à son effet probable sur le salon. L'aide économique est conditionnelle aux travaux énergétiques : elle ne finance donc pas directement le nouvel équipement de diagnostic.

Dimension	Donnée	Effet pour le salon
Politique et économique	Aide locale de 1 500 € pour des travaux énergétiques ; dépenses de beauté en hausse de 2 %.	Opportunité : soutien possible pour des travaux et demande en progression.
Socioculturelle	68 personnes sur 120 recherchent des produits à faible impact.	Opportunité : intérêt déclaré pour une offre responsable.
Technologique	Deux concurrents proposent la réservation en ligne.	Menace : le salon risque de perdre des clients faute de cet outil.
Environnementale	Des produits écolabellisés sont déjà utilisés ; emballages et eau restent à réduire.	Opportunité : renforcer la différenciation en réduisant ces impacts.
Légale	Prix à communiquer avant la vente et règles de santé-sécurité à respecter.	Contrainte : obligations à intégrer au lancement du service.

La demande responsable et la progression du marché soutiennent le projet. Le retard numérique et les obligations légales appellent une mise en œuvre organisée.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Opportunités : demande responsable et marché en hausse. Menaces ou contraintes : retard numérique et obligations légales.

Diagnostic SWOT

Question 2.2. Établissez un diagnostic SWOT du salon en présentant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Appuyez-vous sur des éléments précis des DT 2 et DT 3, classez-les dans le tableau du DR 1 et justifiez chaque élément par une donnée des documents.

Le SWOT sépare les atouts et limites internes des évolutions externes. Les forces s'appuient sur la satisfaction, les compétences de l'équipe et le résultat d'exploitation positif de 2025. Les faiblesses sont le taux d'occupation de 62 % et l'absence d'outils numériques de réservation et de suivi. La demande de produits responsables et l'absence de concurrent spécialisé en diagnostic sont des opportunités. Les promotions locales et la comparaison accrue des prix sont des menaces. Les données justificatives sont inscrites dans le tableau du DR 1 ci-dessous.

Tableau SWOT du DR 1 complété

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Satisfaction 4,6/5	Occupation moyenne : 62 %	68/120 recherchent une offre responsable	3 salons à tarifs promotionnels
4 salariés formés à la coloration	Aucune réservation en ligne	Dépenses beauté +2 %	2 concurrents avec réservation
Résultat expl. 28 600 € en 2025	Suivi des ventes produits manuel	Aucun concurrent spécialisé en diagnostic	Clients comparent plus les prix

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le salon bénéficie d'un savoir-faire reconnu et d'un résultat positif, mais doit combler son retard numérique face à la pression concurrentielle sur les prix.

Choix stratégiques et préconisations

Question 2.3. Analysez la cohérence des choix envisagés par la gérante avec le diagnostic réalisé. Formulez deux préconisations concrètes et précisez, pour chacune, l'objectif poursuivi et un indicateur permettant d'en suivre les effets.

Les choix envisagés sont cohérents avec le diagnostic : le diagnostic personnalisé différencie le salon, répond à l'intérêt pour les produits responsables et valorise les compétences en coloration. La formation peut développer la maîtrise de ce nouveau service. La communication locale aidera à le faire connaître, mais gagnerait à s'appuyer sur une réservation en ligne, déjà proposée par deux concurrents et absente du salon.

1. Former l'équipe au diagnostic et lancer une offre associée aux produits responsables. Objectif : convertir l'intérêt des clients en prestations et ventes. Indicateur : part des diagnostics donnant lieu à un achat.
2. Installer la réservation en ligne et promouvoir le service localement. Objectif : faciliter les prises de rendez-vous et mieux utiliser les fauteuils. Indicateurs : part des rendez-vous en ligne et évolution du taux d'occupation, actuellement de 62 %.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Lancer le diagnostic responsable et la réservation en ligne, puis suivre le taux de conversion et l’évolution de l’occupation des fauteuils.

3. Analyse économique et gestion financière

Le tableau de bord présente les données comptables et commerciales du salon pour 2024 et 2025, dont le chiffre d'affaires et les charges variables et fixes. Il faut calculer des indicateurs de rentabilité pour 2025, puis mesurer l'effet d'une hausse prévue de 8 % du chiffre d'affaires et la comparer à l'investissement de 12 000 €.

Calculs de rentabilité 2025

Question 3.1. Calculez la marge sur coûts variables de 2025, le taux de marge sur coûts variables et le résultat d'exploitation. Présentez les calculs et les unités, et inscrivez les opérations et résultats demandés dans le DR 1.

La marge sur coûts variables (MCV) est le chiffre d'affaires diminué des charges variables. Le taux de MCV rapporte cette marge au chiffre d'affaires. Le résultat d'exploitation correspond à la MCV après déduction des charges fixes. Les calculs ci-dessous utilisent les données 2025 du DT 3, en euros hors taxes ; le taux est arrondi à un chiffre après la virgule, conformément aux consignes.

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	286 000 - 85 800	200 200 €
Taux de marge sur coûts variables	200 200 / 286 000 × 100	70,0 %
Résultat d'exploitation	200 200 - 171 600	28 600 €

DR 1 complété : calculs de rentabilité 2025

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	286 000 - 85 800	200 200 €
Taux de marge sur coûts variables	200 200 / 286 000 × 100	70,0 %
Résultat d'exploitation	200 200 - 171 600	28 600 €

Indiquer les opérations et les résultats avec leurs unités

✓ RÉPONSE À RETENIR

MCV : 200 200 € ; taux de MCV : 70,0 % ; résultat d'exploitation : 28 600 €.

Seuil et marge de sécurité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires, puis la marge de sécurité et l'indice de sécurité pour 2025. Utilisez les formules données dans le sujet : seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables ; marge de sécurité = chiffre d'affaires - seuil de rentabilité ; indice de sécurité = marge de sécurité / chiffre d'affaires × 100.

Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires qui couvre les charges fixes, compte tenu du taux de MCV. La marge de sécurité mesure l'écart entre le chiffre d'affaires réalisé et ce seuil ; l'indice exprime cet écart en pourcentage du chiffre d'affaires.

Seuil : 171 600 / 0,70 = 245 142,86 €, soit 245 143 €. Marge de sécurité : 286 000 - 245 142,86 = 40 857,14 €, soit 40 857 €. Indice : 40 857,14 / 286 000 × 100 = 14,3 %.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Seuil de rentabilité : 245 143 € ; marge de sécurité : 40 857 € ; indice de sécurité : 14,3 %.

Effet prévisionnel et investissement

Question 3.3. Évaluez l'effet de la hausse prévisionnelle de 8 % du chiffre d'affaires sur le résultat d'exploitation, en appliquant les hypothèses indiquées. Comparez l'augmentation du résultat ainsi calculée au coût de l'investissement de 12 000 €, puis concluez sur la capacité de cette hausse à couvrir seule cet investissement sur un exercice.

Le chiffre d'affaires prévisionnel est de 286 000 × 1,08 = 308 880 €. Les charges variables augmentent dans la même proportion : 85 800 × 1,08 = 92 664 €. Les charges fixes restent à 171 600 €. Le résultat prévisionnel atteint donc 44 616 €, contre 28 600 € en 2025, soit une hausse de 16 016 €. Cette hausse dépasse le coût de l'investissement de 12 000 € de 4 016 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La hausse accroît le résultat de 16 016 €. Elle couvre seule l'investissement de 12 000 € sur un exercice, avec 4 016 € de marge.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve U31 du BP Coiffure, session 2026, code 26SP-BP-COIF-U31, dure trois heures et a un coefficient 3. À travers le salon Éclat Urbain, elle évalue le raisonnement juridique sur une relation de travail, le diagnostic stratégique et les préconisations, ainsi que les calculs de rentabilité et l'évaluation financière d'une nouvelle offre et de son investissement.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le lien de subordination se caractérise par le pouvoir de donner des ordres, de contrôler leur exécution et de sanctionner les manquements.
- L'immatriculation crée une présomption de non-salariat, mais les conditions réelles d'exécution peuvent établir un lien de subordination.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables ; marge de sécurité = chiffre d'affaires - seuil de rentabilité.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguer le statut déclaré de la prestataire des conditions réelles de travail et examiner les indices de subordination.
- Pour le PESTEL, retenir quatre dimensions différentes et justifier l'effet de chaque élément comme opportunité ou menace.
- Dans le SWOT, distinguer les éléments internes des éléments externes et étayer le classement par les données des DT 2 et DT 3.
- Présenter les calculs avec leurs unités, arrondir les montants à l'euro et les taux à un chiffre après la virgule, et respecter les hypothèses données.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment déterminer le taux de marge sur coûts variables ?

Soustrayez les charges variables du chiffre d'affaires pour obtenir la marge sur coûts variables. Divisez cette marge par le chiffre d'affaires, puis exprimez le résultat en pourcentage, arrondi à un chiffre après la virgule.

Q : Quels faits permettent de caractériser un lien de subordination ?

Le lien de subordination se caractérise par le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements. Le travail dans un service organisé peut aussi constituer un indice si ses conditions sont déterminées unilatéralement.

Q : Comment répartir les trois heures de l'épreuve ?

Le sujet attribue 7 points au juridique, 7 points au managérial et stratégique, et 6 points à la gestion financière. Répartissez votre temps selon ces pondérations et gardez quelques minutes pour vérifier les calculs et rendre le DR 1.

Q : Que faut-il vérifier avant de rendre les calculs financiers ?

Présentez les formules, les opérations et les unités, puis appliquez les arrondis demandés : montants à l'euro près et taux à un chiffre après la virgule. Respectez les hypothèses et n'ajoutez aucune charge ni recette non indiquée.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcoiffure.fr/assets/annales/bp-coiffure/Management et gestion d'un salon de coiffure/2026/BP Coiffure - Management et gestion d'un salon de coiffure - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources BP Coiffure : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.