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

BREVET PROFESSIONNEL

COIFFURE

SESSION 2026

SOUS-ÉPREUVE U31 : MANAGEMENT ET GESTION D'UN SALON DE COIFFURE

Coefficient : 3 Durée : 3 heures

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : Analyse juridique d'une relation de travail (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Analyse économique et gestion financière (6 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Ce sujet comporte 7 pages numérotées de 1/7 à 7/7.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CONSIGNES GÉNÉRALES : SALON ÉCLAT URBAIN, SARL SITUÉE À NANTES (LOIRE-ATLANTIQUE)

Vous êtes chargé(e) d'étudier plusieurs dossiers de gestion du salon Éclat Urbain. Cette SARL emploie quatre salariés et est dirigée par sa gérante, Mme Lenoir. Le salon est positionné sur une offre de coiffure mixte, avec une spécialisation dans les colorations personnalisées et les produits capillaires à faible impact environnemental.

La gérante envisage de développer l'activité commerciale et d'investir dans une nouvelle offre de diagnostic capillaire. Elle vous demande également d'analyser la situation de Mme Renaud, qui intervient régulièrement au salon sous le statut affiché de coiffeuse indépendante. Vous répondrez aux questions à l'aide des documents techniques DT 1 à DT 3. Les réponses peuvent être rédigées sur la copie et dans le document réponse DR 1.

Les montants financiers sont exprimés hors taxes, sauf mention contraire. Pour les calculs, arrondir les montants à l'euro le plus proche et les taux à un chiffre après la virgule. La répartition des charges indiquée dans les documents est retenue pour les prévisions demandées.

PARTIE 1 : Analyse juridique d'une relation de travail (7 points)

Qualification juridique, règles applicables et résolution motivée

Depuis six mois, Mme Renaud intervient au salon Éclat Urbain trois jours par semaine. Son contrat la désigne comme prestataire indépendante et elle dispose d'un numéro SIRET. En pratique, Mme Lenoir établit son planning hebdomadaire, fixe les tarifs des prestations réalisées dans le salon et fournit les produits et le matériel. Mme Renaud doit demander l'autorisation de la gérante pour modifier ses horaires. La gérante vérifie les prestations et a adressé à Mme Renaud un avertissement écrit après deux retards. Mme Renaud demande désormais la reconnaissance d'un contrat de travail. Le document DT 1 fournit les règles et la décision de jurisprudence utiles.

Présentez votre raisonnement selon les étapes du syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, puis solution motivée de l'espèce.

1.1 (1,5 point) Qualifiez juridiquement les faits utiles de la situation de Mme Renaud et formulez le problème de droit auquel le salon est confronté.

1.2 (2 points) 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.

1.3 (3,5 points) 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.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Diagnostic interne et externe, choix managériaux et préconisations

La gérante souhaite renforcer le positionnement du salon sur la coloration personnalisée et les produits capillaires à faible impact environnemental. Elle envisage un service de diagnostic capillaire, une communication locale renforcée et un plan de formation de l'équipe. Les données de l'environnement et du salon figurent dans le DT 2 et le tableau de bord financier du DT 3.

2.1 (2 points) 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.

2.2 (2,5 points) 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. Complétez le tableau du DR 1.

2.3 (2,5 points) Analysez la cohérence des choix envisagés par la gérante avec le diagnostic réalisé. Formulez deux préconisations concrètes, en précisant pour chacune l'objectif poursuivi et un indicateur permettant d'en suivre les effets.

PARTIE 3 : Analyse économique et gestion financière (6 points)

Analyse de rentabilité et évaluation d'une décision commerciale

Le DT 3 présente les données comptables et commerciales de l'exercice 2025. Pour les calculs, les charges variables évoluent proportionnellement au chiffre d'affaires et les charges fixes restent constantes dans la simulation. Le chiffre d'affaires prévisionnel de l'offre de diagnostic capillaire et de services associés correspond à une hausse de 8 % du chiffre d'affaires 2025. L'investissement envisagé pour cette offre est de 12 000 €.

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2,5 points) Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires, puis la marge de sécurité et l'indice de sécurité pour 2025. Utilisez les formules suivantes : 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.

3.3 (1,5 point) 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 €. Concluez sur la capacité de cette hausse à couvrir seule cet investissement sur un exercice.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : TEXTES JURIDIQUES ET DÉCISION DE JURISPRUDENCE RELATIFS À LA RELATION DE TRAVAIL

Code du travail, article L. 8221-6, extraits. Les personnes physiques régulièrement immatriculées au registre ou répertoire applicable sont présumées ne pas être liées au donneur d'ordre par un contrat de travail pour l'activité donnant lieu à cette immatriculation. L'existence d'un contrat de travail peut toutefois être établie lorsque les prestations sont effectuées dans des conditions plaçant l'intéressé dans un lien de subordination juridique permanente à l'égard du donneur d'ordre.

Cour de cassation, chambre sociale, 13 novembre 1996, pourvoi n° 94-13.187, publié au Bulletin, Société Générale. Visa : article L. 121-1 du Code du travail, dans sa rédaction alors applicable. Attendu de principe : « le lien de subordination est caractérisé par l'exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné ». La Cour précise que le travail au sein d'un service organisé peut constituer un indice de subordination lorsque l'employeur en détermine unilatéralement les conditions d'exécution.

Code civil, article 1103, extrait. « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. » La qualification donnée au contrat par les parties ne suffit pas, à elle seule, à écarter l'examen des conditions réelles d'exécution de la relation.

Ces extraits sont fournis pour l'étude du cas présenté dans la partie 1. Le raisonnement doit être fondé sur les faits du sujet et sur les règles reproduites dans le présent document.

DT 2 : ENVIRONNEMENT DU SALON ET ÉLÉMENTS DE DIAGNOSTIC

Les informations ci-dessous ont été recueillies par la gérante en janvier 2026 pour préparer les décisions de développement du salon. Elles constituent les données de contexte à utiliser pour le diagnostic.

Éléments de l'environnement et situation interne

Domaine	Donnée disponible	Élément d'analyse possible
Politique et économique	La commune propose une aide de 1 500 € aux commerces de proximité pour des travaux réduisant leur consommation énergétique. Les dépenses des ménages consacrées aux services de beauté ont progressé de 2 % en valeur sur un an dans la zone étudiée.	Dispositif local d'aide et évolution de la demande
Socioculturel	Dans une enquête locale de 120 clients potentiels, 68 déclarent rechercher des produits capillaires à faible impact environnemental. La clientèle du salon est majoritairement composée d'actifs âgés de 25 à 45 ans.	Intérêt déclaré pour une offre responsable
Technologique	Les outils de réservation en ligne et les logiciels de diagnostic capillaire sont proposés par plusieurs fournisseurs. Deux concurrents proches permettent déjà la réservation en ligne.	Équipement numérique et pratiques concurrentes
Environnemental	Le salon utilise des produits portant un écolabel pour une partie de ses prestations. Les emballages de produits professionnels et les consommations d'eau restent des postes à réduire.	Positionnement existant et marges de progrès
Légal	Les prix des prestations doivent être portés à la connaissance de la clientèle avant la vente. L'employeur doit respecter les règles applicables à la santé et à la sécurité des salariés.	Obligations d'information et de prévention
Forces internes	La clientèle attribue une note moyenne de satisfaction de 4,6 sur 5. Le salon dispose de quatre salariés formés à la coloration et d'une clientèle régulière.	Fidélisation et savoir-faire
Faiblesses internes	Le taux d'occupation moyen des fauteuils est de 62 %. Le salon n'a pas encore de réservation en ligne et le suivi des ventes de produits est réalisé manuellement.	Capacité disponible et outils de gestion
Concurrence	Dans un rayon de 2 km, trois salons proposent des tarifs promotionnels d'appel. Deux d'entre eux proposent la réservation en ligne. Aucun ne communique principalement sur le diagnostic capillaire personnalisé.	Pression sur les prix et différenciation possible
Menace liée à la demande	Les clients interrogés indiquent comparer davantage les prix qu'il y a un an. Le questionnaire local est déclaratif et porte sur 120 personnes.	Sensibilité au prix et limite de représentativité de l'enquête

Données communiquées par la gérante et synthèse d'une enquête locale

DT 3 : TABLEAU DE BORD FINANCIER ET COMMERCIAL DU SALON

Les données ci-dessous sont issues de la comptabilité de gestion de la SARL Éclat Urbain. Les charges variables comprennent notamment les produits consommés pour les prestations et les

coûts directement liés à l'activité. Les charges fixes comprennent notamment le loyer, les assurances, les abonnements et les charges de personnel fixes. Pour les calculs demandés, aucune autre charge ni recette n'est à ajouter.

Données comptables et commerciales

Indicateur	2024	2025
Chiffre d'affaires	270 000 €	286 000 €
Charges variables	81 000 €	85 800 €
Charges fixes	169 000 €	171 600 €
Résultat d'exploitation	20 000 €	28 600 €
Nombre de prestations réalisées	5 400	5 720
Ventes de produits capillaires	31 000 €	34 000 €

Exercices clos au 31 décembre, montants en euros hors taxes

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Grilles d'analyse à compléter pour les questions 2.2 et 3.1 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez directement les tableaux ci-dessous. Pour la question 2.2, classez les éléments dans la colonne appropriée et justifiez chaque élément par une donnée des documents. Pour la question 3.1, inscrivez les calculs et les résultats demandés.

Diagnostic SWOT du salon Éclat Urbain

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

À compléter à partir des DT 2 et DT 3

Calculs de rentabilité pour l'exercice 2025

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Résultat d'exploitation	.....	.....

Indiquer les opérations et les résultats avec leurs unités

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.