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

ÉPREUVE E4 : VENTE-CONSEIL, UNITÉ U40

Coefficient : 3 Durée : 2 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 négociation commerciale (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Analyse économique et gestion commerciale (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 8 pages numérotées de 1/8 à 8/8.
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 CAHIER DES CHARGES : ATELIER MIROIR, SALON DE COIFFURE SITUÉ À LILLE (NORD)

Vous exercez au sein de la SAS Atelier Miroir, salon de coiffure indépendant de cinq salariés, positionné sur le conseil personnalisé et les soins capillaires à composition majoritairement d'origine naturelle. La clientèle est composée d'actifs et d'étudiants du quartier. Le salon souhaite développer la vente de produits à domicile et fidéliser sa clientèle par un conseil individualisé.

La direction envisage le lancement d'une gamme de soins capillaires sous la marque du salon. Elle doit à la fois sécuriser ses relations avec un fournisseur, choisir une stratégie commerciale adaptée et vérifier la rentabilité de l'opération. Vous disposez des documents DT 1 à DT 3. Répondez aux questions en vous appuyant sur les faits et les données fournis. Les calculs seront présentés et les résultats arrondis au centième si nécessaire.

Le barème de l'épreuve est de 20 points. Les réponses doivent être rédigées avec précision et justifiées.

PARTIE 1 : Analyse juridique d'une négociation commerciale (7 points)

Qualifier une situation précontractuelle et proposer une solution juridiquement motivée

La SAS Atelier Miroir a négocié pendant quatre mois avec la société Capilys, fournisseur de produits capillaires, en vue de produire une gamme à la marque du salon. Aucun contrat n'a été signé. Les éléments utiles figurent dans le DT 1 et le DT 2.

1.1 (1 point) Qualifiez juridiquement les personnes concernées et la situation décrite. Précisez si un contrat de fourniture a été conclu entre la SAS Atelier Miroir et la société Capilys.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit posé par l'interruption des négociations par la société Capilys.

1.3 (3 points) À l'aide des textes du DT 1, énoncez les règles de droit applicables à la liberté de négocier, à l'exigence de bonne foi et à la réparation d'une rupture fautive des négociations. Distinguez les dépenses engagées des bénéfices espérés du contrat qui n'a pas été conclu.

1.4 (2 points) Résolvez le cas en appliquant le syllogisme juridique : qualification des faits, problème de droit, règle applicable et solution motivée. Indiquez les éléments de préjudice qu'Atelier Miroir pourrait demander en réparation et ceux qui ne peuvent pas être indemnisés au vu du DT 2.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Établir un diagnostic stratégique et formuler des préconisations commerciales

La direction souhaite décider si elle doit lancer une gamme de soins sous sa propre marque ou privilégier la revente de produits de fournisseurs établis. Appuyez-vous sur le contexte et sur les informations du DT 1 et du DT 3.

Éléments de diagnostic stratégique de la SAS Atelier Miroir

Éléments internes	Éléments externes
Salon de cinq salariés ; conseil personnalisé ; clientèle fidèle ; capacité de stockage limitée	Demande locale croissante pour des produits à composition d'origine naturelle ; concurrence des chaînes et du commerce en ligne
Vente de produits représentant une part encore limitée du chiffre d'affaires ; équipe à former à la vente argumentée	Hausse du coût de certains ingrédients et du transport ; clients attentifs aux prix et aux informations sur les produits

Informations issues du dossier de l'entreprise et de son étude de clientèle

2.1 (2 points) Réalisez un diagnostic SWOT de la SAS Atelier Miroir en présentant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces tirées des informations du dossier.

2.2 (2 points) Présentez une analyse PESTEL du projet. Identifiez au moins quatre facteurs pertinents appartenant à des dimensions différentes et expliquez brièvement leur effet possible sur le lancement de la gamme.

2.3 (3 points) Comparez le lancement d'une gamme à la marque du salon avec la revente de produits de fournisseurs établis. Proposez une décision argumentée et trois actions managériales ou commerciales concrètes, dont une action de formation de l'équipe et une action de fidélisation ou de suivi de la clientèle.

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

Exploiter des indicateurs commerciaux et apprécier la rentabilité du lancement

Les données commerciales et financières nécessaires figurent dans le DT 3. Les ventes et chiffres d'affaires sont exprimés hors taxes, sauf indication contraire. Pour le calcul du seuil de rentabilité, on suppose que les charges fixes de lancement sont les seules charges fixes à prendre en compte et que le prix de vente et le coût d'achat unitaires restent constants.

3.1 (2 points) Calculez le taux d'évolution du chiffre d'affaires de vente de produits entre 2024 et 2025, puis la part de marché d'Atelier Miroir sur le marché local des ventes de produits capillaires en 2025. Présentez les calculs et interprétez brièvement chaque résultat.

3.2 (2 points) Pour un produit de la gamme, calculez la marge commerciale unitaire et le taux de marque. Détaillez les formules utilisées à partir des données du DT 3.

3.3 (2 points) Calculez le seuil de rentabilité de l'opération en nombre d'unités. Pour une prévision de vente de 150 unités, calculez le résultat prévisionnel après prise en compte des charges fixes de lancement et indiquez si l'opération atteint son seuil de rentabilité.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : NÉGOCIATIONS COMMERCIALES ET ÉLÉMENTS DE CONTEXTE DE L'ENTREPRISE

Extraits du Code civil, version en vigueur au 1er janvier 2026.

Article 1112 : « L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi. » Le même article prévoit que, en cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice ne peut avoir pour objet de compenser la perte des avantages attendus du contrat non conclu ni la perte de chance d'obtenir ces avantages.

Article 1104 : « Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public. »

Faits communiqués par la direction : les échanges entre Atelier Miroir et Capilys ont duré quatre mois. Capilys a envoyé un courriel indiquant que les deux entreprises étaient « d'accord sur le principe d'une gamme exclusive, sous réserve de validation finale par la direction ». Aucun contrat définitif n'a été signé. À la demande de Capilys, Atelier Miroir a financé des tests de présentation et une maquette de lancement pour un total justifié de 1 800 euros. Capilys connaissait cette dépense. Le lendemain de la transmission de la maquette, Capilys a informé le salon qu'elle mettait immédiatement fin aux échanges, sans autre explication. Le prévisionnel interne du salon estimait à 6 000 euros la marge commerciale qui aurait pu être réalisée si le contrat avait été conclu.

Contexte commercial : Atelier Miroir compte cinq salariés, dispose d'une clientèle fidèle et propose du conseil individualisé. Son espace de stockage est limité. Une étude locale menée auprès de 100 clients indique que 60 se déclarent intéressés par des produits capillaires à composition majoritairement d'origine naturelle. Le salon fait face à la concurrence des chaînes de coiffure et des commerces en ligne. La direction constate que les clients comparent les prix et demandent des informations précises sur les produits.

DT 2 : JURISPRUDENCE RELATIVE À LA RUPTURE DES POURPARLERS

Cour de cassation, chambre commerciale, 26 novembre 2003, pourvoi n° 00-10.243, arrêt Manoukian.

Visa : article 1382 du Code civil, devenu l'article 1240 du Code civil.

Attendu de principe, extrait : la faute commise dans l'exercice du droit de rompre des pourparlers ne peut être la cause du préjudice résultant de la perte d'une chance de réaliser les gains que permettait d'espérer la conclusion du contrat.

Portée pour l'analyse : l'arrêt distingue le préjudice éventuellement causé par des circonstances fautives de rupture des profits attendus du contrat qui n'a pas été conclu. L'application de cette solution dépend des faits établis et de la preuve du préjudice directement imputable à la faute.

DT 3 : TABLEAU DE BORD COMMERCIAL ET DONNÉES DE RENTABILITÉ

Les données ci-dessous concernent exclusivement les ventes de produits capillaires et le projet de lancement d'un produit de la gamme Atelier Miroir. Le marché local estimé correspond au chiffre d'affaires annuel hors taxes des ventes de produits capillaires réalisées par les salons de coiffure du secteur.

Données commerciales et financières

Indicateur	Valeur	Unité ou précision
Chiffre d'affaires de vente de produits en 2024	64 000	euros HT
Chiffre d'affaires de vente de produits en 2025	72 000	euros HT
Chiffre d'affaires du marché local en 2025	480 000	euros HT
Prix de vente unitaire du produit de la gamme	30	euros HT
Coût d'achat unitaire du produit de la gamme	12	euros HT
Charges fixes spécifiques au lancement	2 160	euros
Prévision de vente sur la période étudiée	150	unités
Taux de TVA applicable au produit	20	pourcentage

Données communiquées par la direction d'Atelier Miroir

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Grille d'analyse juridique et tableaux de diagnostic et de gestion

À RENDRE AVEC LA COPIE

Complétez les tableaux ci-dessous. Pour les questions juridiques, rédigez également votre raisonnement sur la copie en respectant les étapes du syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable et solution motivée de l'espèce.

Grille d'analyse de la situation juridique

Étape du raisonnement	Éléments à compléter
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Solution motivée de l'espèce	.....
Préjudices susceptibles d'être demandés en réparation	.....
Éléments qui ne peuvent pas être indemnisés au titre des faits fournis	.....

Tableau de diagnostic SWOT

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

Tableau de calculs de gestion commerciale

Indicateur	Calcul à présenter	Résultat
Taux d'évolution du chiffre d'affaires entre 2024 et 2025	.....	.....
Part de marché en 2025	.....	.....
Marge commerciale unitaire	.....	.....
Taux de marque	.....	.....
Seuil de rentabilité en unités	.....	.....
Résultat prévisionnel pour 150 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.