

# BP Coiffure

## Épreuve E4 – Gestion de l'entreprise

Sous épreuve E42 – Management et gestion d'un salon

---

*Didier Meyer*

*Hervé Meyer*

**MISE EN PAGE** : Caroline Trabouyer – S-PAO Service – 42330 Saint-Galmier.

**Achévé d'imprimer** : SEPEC – France

**N° d'imprimeur** : 02672130703

**Dépôt légal** : juillet 2013

**GEP ÉDITIONS / EYROLLES ÉDUCATION**

BP 75285

25205 MONTBÉLIARD CEDEX

[www.gep-editions.com](http://www.gep-editions.com)



Le code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans les établissements d'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation de l'Éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands Augustins, 75006 Paris.

© Gep / Eyrolles Éducation, 2013

ISBN : 978-2-84425-912-7

# Sommaire

## > SUJETS INÉDITS

### 1 Salon de coiffure Le Catogan

Dossier 1. Le plan de comptes  
Dossier 2. Les calculs préparatoires  
à la déclaration de TVA  
Dossier 3. Le compte caisse

Dossier 4. Le seuil de rentabilité  
Dossier 5. La gestion des stocks  
Dossier 6. Le contrat de travail  
Dossier 7. Le bon de commande

5

### 2 Coiff'Émoi

Dossier 1. L'enregistrement comptable  
Dossier 2. Les calculs préparatoires  
et la déclaration de TVA

Dossier 3. La gestion des stocks  
Dossier 4. La communication commerciale  
Dossier 5. Les contrats de travail  
Dossier 6. Le seuil de rentabilité

19

### 3 C'Dans l'Hair

Dossier 1. L'état de rapprochement bancaire  
Dossier 2. La sélection d'un fournisseur  
Dossier 3. La comptabilisation des ventes

Dossier 4. L'environnement commercial  
d'un salon de coiffure  
Dossier 5. L'évaluation de la clientèle potentielle  
Dossier 6. La carte de fidélité

31

### 4 Planet'Hair

Dossier 1. Le chiffre d'affaires prévisionnel  
Dossier 2. La comparaison et sélection  
d'une franchise  
Dossier 3. Le calcul de prix

Dossier 4. Le plan de financement  
Dossier 5. Le suivi de la trésorerie  
Dossier 6. La législation du travail  
Dossier 7. La déclaration unique d'embauche

47

### 5 Imagin'Hair

Dossier 1. L'analyse de la demande  
Dossier 2. Les calculs commerciaux  
Dossier 3. Le compte de résultat prévisionnel

Dossier 4. Le financement d'un investissement  
Dossier 5. Le recrutement du personnel  
Dossier 6. Les principes comptables

63

### 6 Espace Coiffure

Dossier 1. Le statut juridique  
Dossier 2. Le suivi des coûts d'une prestation  
de services  
Dossier 3. Le bulletin de salaire

Dossier 4. L'étude et analyse du bilan  
Dossier 5. Le budget de trésorerie  
Dossier 6. Le licenciement

75

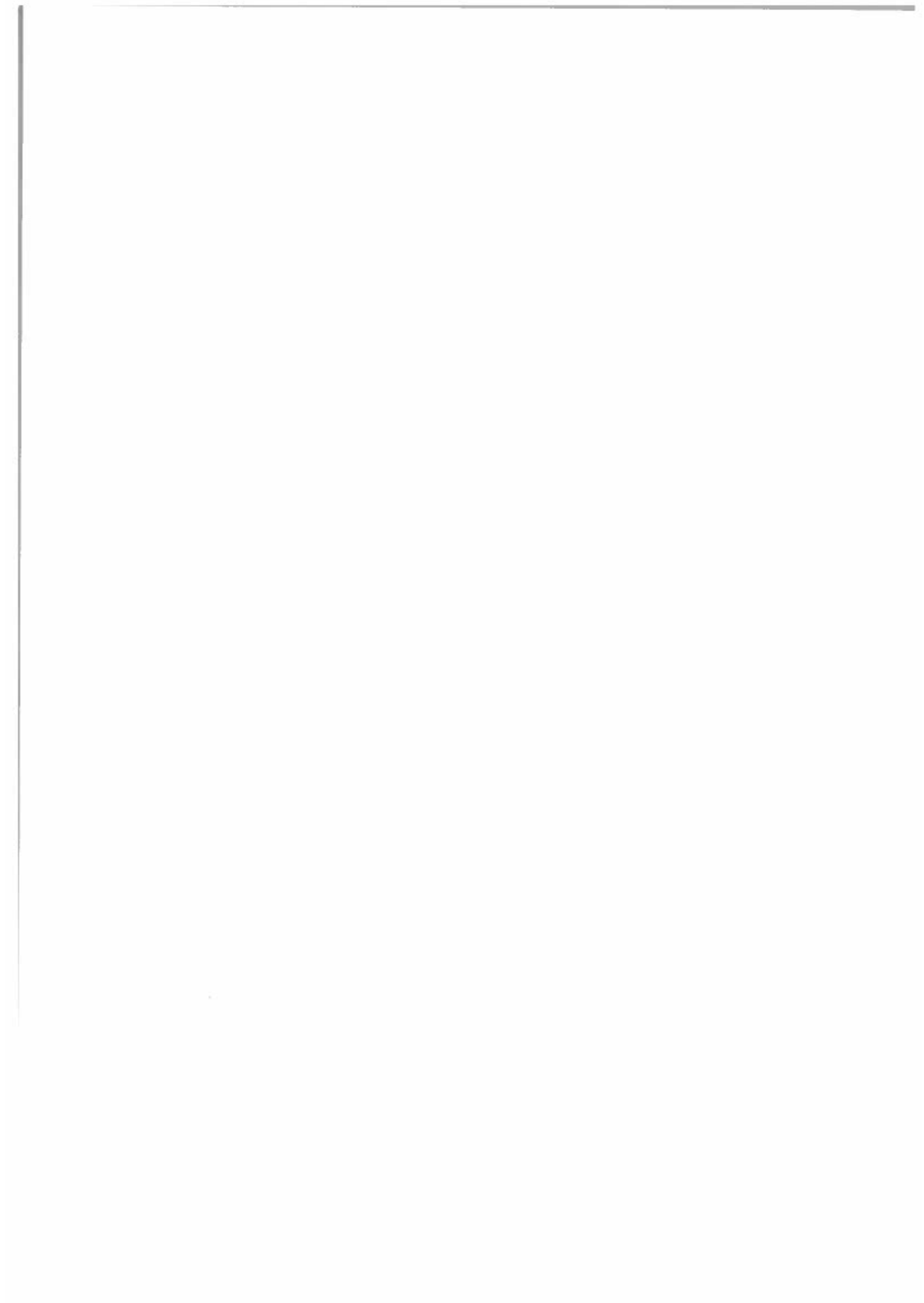
## > SUJET NATIONAL 2013

### 7 Coiffure Marica

Dossier 1. Les formes juridiques  
Dossier 2. Les approvisionnements  
Dossier 3. La TVA

Dossier 4. La gestion du personnel  
Dossier 5. La détermination du prix  
de vente d'une prestation  
Dossier 6. L'analyse du résultat

89



# Salon de coiffure Le Catogan

## BARÈME INDICATIF

Dossiers	Thèmes	Documents à consulter	Annexes à rendre	Barème
1	Le plan de comptes	Document 1	Annexe 1	10 pts
2	Les calculs préparatoires à la déclaration de TVA	Documents 2 et 3	Annexes 2, 3 et 4	10 pts
3	Le compte caisse	Document 4	Annexe 5	13 pts
4	Le seuil de rentabilité		Annexes 6, 7 et 8	15 pts
5	La gestion des stocks	Document 5	Annexes 9 et 10	10 pts
6	Le contrat de travail	Document 6	Annexe 11	10 pts
7	Le bon de commande	Documents 7 et 8	Annexes 12 et 13	12 pts
Note : ..... /20			<b>Total</b>	<b>/80</b>

Vous effectuez votre apprentissage au sein du salon de coiffure *Le Catogan*. En vue d'une éventuelle embauche après votre Brevet Professionnel, Élodie, la responsable de l'établissement tient à vous sensibiliser aux différents travaux de gestion de son salon de coiffure.

### PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

#### Raison sociale

Salon de coiffure  
*Le Catogan*  
Élodie Mourey

#### Siège social

1 rue de la Grande-Fontaine  
90000 Belfort  
☎ 03 84 29 97 37  
📠 03 84 29 07 58

#### Forme juridique

- SARL au capital de 30 000 €.

#### Activités

- Prestations de services coiffure.
- Ventes de produits cosmétiques.

RCS : 2 321 B 112 80 Belfort.

SIREN : 853 527 430.

Effectif : 5 salariés dont 1 apprenti en Brevet Professionnel coiffure.

Régime du réel normal de TVA.

Exercice comptable du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre.

Élodie vous charge de réaliser les travaux contenus dans les dossiers suivants.

## DOSSIER 1 : Le plan de comptes

Élodie tient à vous faire mémoriser la structure du cadre d'un plan de comptes.

- À l'aide du **document 1**, indiquez dans quels comptes doivent être enregistrées les opérations proposées en **annexe 1**.

### DOCUMENT 1 Le plan de comptes du salon de coiffure *Le Catogan*

<p><b>Classe 1 : Les comptes de capitaux</b></p> <p>10 Capital et réserves</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>101 : Capital</li> <li>164 : Emprunt</li> <li>120 : Résultat de l'exercice</li> </ul> <p><b>Classe 2 : Les comptes d'immobilisations</b></p> <p>20 Immobilisations incorporelles</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>207 : Fonds de commerce</li> </ul> <p>21 Immobilisations corporelles</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>215 : Matériel et outillage</li> <li>2182 : Matériel de transport</li> <li>2183 : Matériel de bureau et informatique</li> <li>2184 : Mobilier</li> </ul> <p><b>Classe 3 : Les comptes de stocks.</b></p> <p>31 Matières premières</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>310 : Stock de matières premières</li> </ul> <p>32 Autres approvisionnements</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>321 : Matières consommables</li> <li>322 : Fournitures consommables</li> <li>326 : Emballages</li> </ul> <p>37 : Stock de marchandises</p> <p><b>Classe 4 : Les comptes de tiers</b></p> <p>40 Fournisseurs et comptes rattachés</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>401 : Fournisseurs                             <ul style="list-style-type: none"> <li>4011 : Fournisseur Perma</li> <li>4012 : Fournisseur Tout pour la Coiffure</li> </ul> </li> <li>404 : Fournisseurs d'immobilisations</li> </ul> <p>41 Clients et comptes rattachés</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>411 : Clients                             <ul style="list-style-type: none"> <li>4111 : Client Bourquin</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Classe 5 : Les comptes financiers</b></p> <p>51 Banques, établissements financiers</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>512 : Banque Crédit Mutuel</li> <li>514 : CCP La Poste</li> </ul> <p>53 Caisse</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>530 : Caisse</li> </ul> <p><b>Classe 6 : Les comptes de charges</b></p> <p>60 Achats</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>601 : Achats stockés, matières premières</li> <li>602 : Achats stockés autres approvisionnements</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>6021 : Matières consommables</li> <li>6022 : Fournitures consommables                             <ul style="list-style-type: none"> <li>60221 : Combustibles</li> <li>60222 : Produits d'entretien</li> </ul> </li> <li>6026 : Emballages</li> <li>606 : Achats non stockés de matières et fournitures                             <ul style="list-style-type: none"> <li>6061 : Fournitures non stockables (eau, énergie...)</li> <li>6063 : Fournitures d'entretien et de petits équipements</li> <li>6064 : Fournitures administratives</li> </ul> </li> <li>607 : Achats de marchandises</li> </ul> <p>61 Services extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>613 : Locations</li> <li>615 : Entretien et réparations</li> <li>616 : Primes d'assurance</li> </ul> <p>62 Autres services extérieurs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>622 : Frais d'honoraires</li> <li>623 : Publicités</li> <li>624 : Frais de transport</li> <li>626 : Frais postaux et télécommunication</li> </ul> <p>63 Impôts, taxes et versements assimilés</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>631 : Impôts, taxes et versements assimilés sur rémunérations                             <ul style="list-style-type: none"> <li>6312 : Taxe d'apprentissage</li> </ul> </li> <li>635 : Autres impôts, taxes et versements assimilés                             <ul style="list-style-type: none"> <li>6351 : Taxe professionnelle</li> </ul> </li> </ul> <p>64 Charges de personnel</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>641 : Rémunérations du personnel</li> <li>645 : Charges de sécurité et de prévoyance</li> <li>646 : Cotisations sociales personnelles de l'exploitant</li> </ul> <p>65 Autres charges de gestion courante</p> <p>66 Charges financières</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>661 : Charges d'intérêts</li> </ul> <p><b>Classe 7 : Les comptes de produits</b></p> <p>70 Ventes de produits et de prestations de services</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>706 : Ventes de prestation de service</li> <li>707 : Ventes de marchandises</li> </ul>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## Les opérations comptables

Opération	Numéro de compte	Intitulé du compte
Élodie vend de la marchandise.		
Élodie achète de la matière première.		
Elle fait l'acquisition d'un matériel informatique.		
Elle reçoit une facture de marchandises destinées à la revente.		
Elle reçoit la facture EDF		
Elle loue les murs du salon de coiffure.		
Elle assure son salon de coiffure.		
Elle réalise une campagne de publicité.		
Elle rémunère ses salariés.		
Elle vend de la prestation de services.		

## DOSSIER 2 : Les calculs préparatoires à la déclaration de TVA

Élodie vous demande à présent, d'établir les calculs préparatoires à la déclaration de TVA pour le mois de juin 2013.

➤ Prenez connaissance des **documents 2 et 3** puis complétez les **annexes 2, 3 et 4**.

## DOCUMENT 2 Extrait des ventes du salon de coiffure du mois de juin 2013

Ventes TTC	Montant
Prestation de services vendue Toutes Taxes Comprises (TVA à 19,6 %).	46 046,00 €
Marchandises Toutes Taxes Comprises (TVA à 19,6 %).	8 970,00 €

## DOCUMENT 3 Extrait des achats du salon de coiffure du mois de juin 2013

- Achats de biens et services HT (Hors Taxes) au taux de 19,6 % : 18 658,00 €.
- Achats de biens et services HT (Hors Taxes) au taux de 5,5 % : 1 920,00 €.
- Achats de mobilier HT (Hors Taxes) au taux de 19,6 % : 3 650,00 €.

**ANNEXE 2**
**Tableau de calcul de la TVA collectée du mois de juin 2013**

Éléments de calculs	Chiffre d'affaires Toutes Taxes Comprises (CA TTC)	Taux de TVA	Chiffre d'Affaires Hors Taxe (CA HT)	Montant de la TVA collectée
Prestations de services				
Ventes de marchandises				
<b>Total</b>				

**ANNEXE 3**
**Tableau de calcul de la TVA déductible du mois de juin 2013**

Éléments de calculs	Valeur TTC (Toutes Taxes Comprises)	Taux de TVA	Valeur HT (Hors Taxes)	Montant de la TVA déductible
Achats de biens et services à 19,6 %				
Achats de biens et services à 5,5 %.				
Acquisition d'immobilisa- tion à 19,6 %.				

**ANNEXE 4**
**Tableau de calcul de la TVA à reverser ou crédit de TVA de juin 2013**

Éléments de calculs	Montant en €
Total TVA collectée.	
Total TVA déductible sur achats de biens et services.	
Total TVA déductible sur acquisition d'immobilisation.	
TVA à reverser à l'État ou crédit de TVA <sup>(1)</sup>	

<sup>(1)</sup> Rayez la mention inutile.



## DOSSIER 3 : Le compte caisse

Le 15 juin 2013, Élodie vous demande de profiter de l'absence de clientèle pour mettre à jour le compte caisse qui présentait fin mai, un solde débiteur de 850,50 €.

- Enregistrez par ordre chronologique les pièces ci-dessous dans le compte caisse en calculant le solde après chaque mouvement.
- Prenez connaissance du **document 4** puis complétez l'**annexe 5**.

### DOCUMENT 4 Les pièces de caisse

Pièces de caisse	Recettes	Dépenses	Objet	Ordre	Date
n° 20		400,00 €	Dépôt à la banque	Crédit Mutuel	01.06.2013
n° 21		82,65 €	Achats de fournitures	Papeterie du centre	02.06.2013
n° 22	155,75 €		Règlement des clients	Salon Le Catogan	03.06. 2013
n° 23		98,82 €	Paiement petit outillage	Tout pour la coiffure	04.06. 2013
n° 24	425,78 €		Recettes ventes de produits	Salon Le Catogan	05.06.2013
n° 25		65,12 €	Règlement facture EDF	EDF	06.06.2013
n° 26	696,50 €		Recettes de la journée	Salon Le Catogan	07.06.2013
n° 27		54,00 €	Achats de timbres-poste	Buraliste du centre	08.06.2013
n° 28		300,00 €	Besoins personnels	Moi-même	09.06.2013
n° 29		650,00 €	Versement en banque	Crédit Mutuel	10.06.2013
n° 30	325,45 €		Ventes de la journée	Salon Le Catogan	11.06.2013
n° 31		324,63 €	Achats de marchandises	Fournisseur Perma	12.06.2013

### ANNEXE 5

#### Compte 530 CAISSE

Dates	Libellés	Mouvements		Solde	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit

Dates	Libellés	Mouvements		Solde	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit

## DOSSIER 4 : Le seuil de rentabilité

Élodie désire approfondir l'analyse de son compte de résultat afin de connaître son seuil de rentabilité.

Elle vous communique un résumé du montant des dépenses prévisionnelles et leur répartition en pourcentage.

- Complétez le tableau de répartition des charges en **annexe 6**, le compte de résultat différentiel en **annexe 7** puis calculez le seuil de rentabilité et la date à laquelle il sera atteint en **annexe 8**.

**ANNEXE 6**
**Tableau de répartition des charges**

Nature des charges	Montant en €	Charge fixe		Charge variable	
Achats de marchandises	18 900,00			100 %	
Achats de matières premières	50 300,00			100 %	
Fournitures non stockables	3 900,00	35 %		65 %	
Fournitures d'entretien	2 300,00	60 %		40 %	
Fournitures administratives	2 800,00	50 %		50 %	
Location	12 417,00	80 %		20 %	
Entretien et réparations	981,00	100 %			
Documentation	861,00	35 %		65 %	
Prime d'assurance	6 574,00	50 %		50 %	
Honoraires	5 335,00	100 %			
Publicité	4 200,00	40 %		60 %	
Frais postaux	1 220,00	20 %		80 %	
Services bancaires	861,00	50 %		50 %	
Impôts et taxes	8 027,00	80 %		20 %	
Salaires et traitements	64 132,00	100 %			
Intérêts bancaires	1 291,00	70 %		30 %	
Dotations aux amortissements	831,00	100 %			
<b>Total</b>					

**ANNEXE 7**
**Compte de résultat différentiel**

Éléments	Montant en euro	Pourcentage
Chiffre d'affaires	220 000,00	100 %
- Charges variables	.....	..... %
= Marge sur coût variable	.....	..... %
- Charges fixes	.....	..... %
= Résultat de l'exercice	.....	..... %

## Calcul du seuil de rentabilité et la date à laquelle il sera atteint

Formules	Résultats
<b>Seuil de rentabilité = chiffre d'affaires × charges fixes ÷ marge sur coût variable</b> Seuil de rentabilité = ..... .....	..... .....
Date à laquelle le seuil de rentabilité sera atteint sachant que le salon de coiffure est ouvert 330 jours par an ? <b>Date = seuil de rentabilité × 330 jours ÷ chiffre d'affaires</b> Date = .....	..... .....
<b>Commentez les résultats obtenus</b> ..... ..... ..... .....	

## DOSSIER 5 : La gestion des stocks

D'après Élodie, une bonne gestion des stocks repose sur la tenue d'une fiche de stock par article.

- Complétez la fiche de stock de l'article « Gel Laque Réf. 3632 Fournisseur WELLA » en **annexe 9** selon la méthode du CUMP (Coût Unitaire Moyen Pondéré) après chaque entrée puis répondez aux questions en **annexe 10**.

Pour cela, vous disposez des éléments suivants en **document 5**.

## DOCUMENT 5 Les bons d'entrée et de sortie de la première quinzaine de juin

01.06	Stock initial	20 articles à 3,05 € l'unité
02.06	Bon d'entrée n° 7	30 articles à 3,35 € l'unité
04.06	Bon de sortie n° 17	25 articles
05.06	Bon de sortie n° 18	10 articles
08.06	Bon de sortie n° 19	8 articles
10.06	Bon d'entrée n° 8	18 articles à 3,70 € l'unité
12.06	Bon de sortie n° 20	20 articles





## Questions

1. Proposez une solution en date du 12/06.

.....  
 .....  
 .....

2. Précisez la quantité à commander.

.....  
 .....

3. Citez l'autre méthode de valorisation des stocks.

.....  
 .....

## DOSSIER 6 : Le contrat de travail

Pour les besoins du salon de coiffure, Élodie vient d'embaucher Kevin. Votre responsable vous charge d'étudier puis d'analyser le contrat de travail (**document 6**).

➤ Prenez connaissance du document 6 puis complétez l'**annexe 11**.

**DOCUMENT 6** Extrait d'un contrat de travail

Entre les soussignés :

d'une part,

SARL Salon de coiffure *Le Catogan*

1, rue de la grande fontaine 90000 Belfort

Représentée par Madame Élodie Mourey en qualité de gérante

Et,

Monsieur Kevin Roux, 14 avenue Jean Moulin 90000 Belfort, d'autre part,

Il a été convenu ce qui suit :

**ARTICLE 1 : Engagement**

Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée, conformément aux dispositions légales et conventionnelles applicables à la société.

Monsieur Kevin Roux déclare être libre de tout engagement auprès de toute autre société et être délié de toute clause de non concurrence.

**ARTICLE 2 : Durée**

Monsieur Kevin Roux est engagé par la société Salon de coiffure Le Catogan, à effet du 01 juillet 2013 et ce, pour exercer les fonctions de coiffeur qualifié, coefficient 150, niveau 5.

Monsieur Kevin Roux effectuera une période d'essai d'un mois, pendant laquelle chacune des parties pourra rompre le présent contrat, sans indemnités ni préavis. Cette période d'essai pourra être renouvelée, d'un commun accord, d'un nouveau mois.

### ARTICLE 3 : Rémunération

Monsieur Kévin Roux percevra une rémunération brute mensuelle, pour un horaire de 151,67 heures, de 1 540,00 euros. La répartition des horaires de travail se fera sur 5 jours.

### ARTICLE 4 : Rupture

Ce contrat pourra être résilié par l'une ou l'autre des parties sous réserve d'un préavis en fonction de l'ancienneté.

### ARTICLE 5 : Secret professionnel

Monsieur Kévin Roux est tenu au secret professionnel le plus absolu et s'engage à ne communiquer aucune information ou document confidentiel.

### ARTICLE 6 : Obligations du salarié

Monsieur Kévin Roux est tenu de porter une tenue professionnelle propre pendant ses heures de travail dans l'établissement. À cette fin, il recevra une tenue. L'horaire de travail affiché devra être respecté. Monsieur Roux s'engage à se conformer aux instructions de la direction. Tout manquement à ces obligations au cours du contrat constituerait une faute pouvant justifier un licenciement.

### ARTICLE 7 : Clause de non concurrence

À l'expiration du contrat pour quelque cause que ce soit, il est expressément convenu que Monsieur Kévin Roux s'engage à n'exercer aucune activité pendant un délai de 12 mois à compter de la cessation de ses activités, auprès d'un salon de coiffure situé dans un rayon de 5 000 mètres à vol d'oiseau. La clause de non-concurrence donne droit à une contrepartie financière.

Fait en doubles exemplaires.

À Belfort le 1<sup>er</sup> juillet 2013.

L'employeur,  
Élodie Mourey

Le salarié,  
Kévin Roux

## ANNEXE 11

### Questions

1. Indiquez la durée de la période d'essai.

.....

2. Quel est l'intérêt de la période d'essai pour :

- le salarié :

.....

.....

- l'employeur :

.....

.....

3. Le contrat peut-il être rompu pendant la période d'essai ? (Justifiez votre réponse).

.....

.....

.....

4. Relevez trois obligations principales :

- de l'employeur :

.....  
.....  
.....

- du salarié :

.....  
.....  
.....

5. Expliquez en quoi consiste la clause de non concurrence.

.....  
.....  
.....

6. Indiquez le tribunal compétent pour régler les litiges entre employeur et salarié.

.....  
.....

7. Donnez les deux formes de rupture d'un contrat de travail.

.....  
.....

## DOSSIER 7 : Le bon de commande

Le 20 juin 2013, vous devez établir le bon de commande n° 813 relatif à de nouveaux articles qui répondent à de récentes exigences commerciales :

- ▶ 10 « Lait nettoyant ».
- ▶ 18 « Crème contours des yeux antirides ».
- ▶ 20 « Masque peau sensible ».
- ▶ 15 « Gel minceur ».

➤ Prenez connaissance des **documents 7 et 8** puis complétez les **annexes 12 et 13**.



**DOCUMENT 7** Extrait du catalogue au 01/06/2013

Référence	Désignation des articles	Unité	Prix unitaire hors taxes
5 940	Démaquillant yeux/lèvres	50 ml	8,30
5 941	Lait nettoyant	200 g	9,80
6 245	Lait hydro nettoyant	200 g	7,50
6 313	Gommage oxygène	40 g	10,50
6 429	Masque peau sensible	40 g	9,10
6 535	Masque révélateur peau grasse	40 g	9,65
7 007	Crème hydratante et protectrice	40 g	15,85
7 131	Crème contour des yeux antirides	40 g	22,50
7 144	Beauté des mains et ongles	40 g	11,75
8 145	Spray post épilation	100 ml	9,30
8 146	Crème jambe légère	200 ml	25,70
8 147	Gel minceur	200 ml	12,80

**DOCUMENT 8** Fichier fournisseur*Les coiffeurs du Jura*

10 rue Pasteur

39200 Arbois

Tél : 03.81.57.65.32

Code : 401596

Contact : Franck Laigre

**Conditions de paiement** : chèque à réception de la facture.**Remise** : 10 %.**Livraison** : franco de port sous 24 h.**Mode de transport** : routier.**ANNEXE 12****Bon de commande**Salon de coiffure *Le Catogan*

1 rue de la Grande Fontaine

90000 Belfort

Tél : 03 84 29 97 37

BON DE COMMANDE N° .....

À .....

Le .....

Délai de livraison : .....

Conditions de livraison : .....

Mode d'expédition : .....

Règlement : .....

Référence	Désignation des articles	Unité	Quantité	Prix unitaire Hors taxes	Montant Hors taxes en €
Signature :				Brut Hors Taxes	
				Montant de la remise	
				Net Hors Taxes	
				TVA 19,6 %	
				Total Toutes Taxes Comprises	

## ANNEXE 13

### Questions

1. Donnez la définition d'une remise.

.....

.....

2. Donnez la définition d'un rabais

.....

3. Que signifie « franco de port » ?

.....

.....

.....

# Coiff'Émoi

## BARÈME INDICATIF

Dossiers	Thèmes	Documents à consulter	Annexes à rendre	Barème
1	L'enregistrement comptable	Documents 1 et 2	Annexe 1	5 pts
2	Les calculs préparatoires et la déclaration de TVA	Documents 3 et 4	Annexes 2, 3, 4 et 5	16 pts
3	La gestion des stocks		Annexes 6 et 7	17 pts
4	La communication commerciale	Document 5	Annexes 8, 9 et 10	20 pts
5	Les contrats de travail		Annexes 11 et 12	12 pts
6	Le seuil de rentabilité	Document 6	Annexes 13 et 14	10 pts
<b>Note : ..... /20</b>			<b>Total</b>	<b>/80</b>

Vous effectuez votre apprentissage au sein du salon de coiffure *Coiff'Émoi*, dirigé par Lise Émoi qui vous confie plusieurs dossiers à traiter.

### PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

**Raison sociale**

Salon de coiffure  
*Coiff'Émoi*

**Siège social**

13 rue du Trésor  
 75004 Paris

☎ 01 42 91 83 85

☎ 01 42 19 38 35

Courriel : [coiffemoi@free.fr](mailto:coiffemoi@free.fr)

Site web : [www.coiffemoi.fr](http://www.coiffemoi.fr)

**Forme juridique**

- SARL au capital de 8 000 €.

**Activités**

- Ventes de prestations de services et de produits capillaires.

**Code NAF** : 930 D.

**SIRET** : 434 289 789.

**TVA** : Les ventes de prestations de services et de produits capillaires sont soumises au taux de 19,6 %.

**Effectif** : 3 salariés embauchés en Contrat à durée indéterminée et un apprenti en Brevet Professionnel Coiffure.

Exercice comptable du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre.

**Gérante de l'entreprise** : Lise Émoi.

## DOSSIER 1 : L'enregistrement comptable

Le 1<sup>er</sup> juin, votre responsable vous remet les opérations de ventes de la journée qui n'ont pas encore été comptabilisées.

- À l'aide du plan de comptes de l'entreprise (**document 1**) et des opérations de ventes de la journée (**document 2**), procédez à l'enregistrement comptable sur le bordereau de saisie (**annexe 1**).

### DOCUMENT 1    Extrait du plan de comptes de l'entreprise

N° de compte	Intitulé du compte
215000	Matériels et outillages industriels
401APS	Fournisseur Apsara
401ATC	Fournisseur Assistance Technique Coiffure
401FRA	Fournisseur France Télécoms
401GAN	Fournisseur Gan
401LEE	Fournisseur Lee
445510	TVA à décaisser
445620	TVA déductible sur immobilisations
445660	TVA déductible sur autres biens et services
445710	TVA collectée
512CA	Banque Crédit Agricole
530000	Caisse
602000	Achats stockés de produits
606300	Achats non stockés de fournitures d'entretien et petit équipement
606400	Achats de fournitures administratives
607000	Achats de marchandises
613000	Locations
614000	Charges locatives
615000	Entretien et réparations
616000	Primes d'assurance
622600	Honoraires
626000	Frais postaux et télécommunications
706000	Ventes de prestations de services
707000	Ventes de marchandises

### DOCUMENT 2    Opérations de ventes de la journée

Salon Coiff'Émoi			
Ventes du jour	Toutes Taxes Comprises (TTC dont TVA à 19,6 %)	Encaissements	
Prestations de services	235,50 €	Cartes bleues	187,75 €
Ventes de produits	147,25 €	Espèces	195,00 €



**ANNEXE 2**
**Calculs préparatoires de la TVA collectée**

Désignations	Montant TTC	Taux de TVA	Montant Hors Taxes	Montant de la TVA arrondi à l'euro le plus proche
Ventes de prestations de services				
Ventes de produits				
<b>Total</b>				

**ANNEXE 3**
**Calculs préparatoires de la TVA déductible**

Désignations	Montant Hors Taxes	Taux de TVA	Montant TTC	Montant de la TVA arrondi à l'euro le plus proche
Acquisition d'immobilisation				
Achats de biens et services				
<b>Total</b>				

**ANNEXE 4**
**Calculs préparatoires de la TVA à décaisser ou du crédit de TVA**

Élément de calculs	Montant en €
TVA collectée	
TVA déductible	
TVA à décaisser ou Crédit de TVA <sup>(1)</sup>	

<sup>(1)</sup> Rayez la mention inutile.



## Déclaration de TVA

A MONTANT DES OPÉRATIONS RÉALISÉES			OPÉRATIONS NON IMPOSABLES		
OPÉRATIONS IMPOSABLES (H.T.)					
01	Ventes, prestations de services	0979	04	Exportations hors CE	0032
02	Autres opérations imposables	0981	05	Autres opérations non imposables	0033
2A	Achats de prestations de services intracommunautaires (article 283-2 du Code général des impôts)	0044	06	Livraisons intracommunautaires	0034
03	Acquisitions intracommunautaires (dont ventes à distance et/ou opérations de montage)	0031	6A	Livraisons d'électricité, de gaz naturel, de chaleur ou de froid non imposables en France	0029
3A	Livraisons d'électricité, de gaz naturel, de chaleur ou de froid imposables en France	0030	07	Achats en franchise	0037
3B	Achats de biens ou de prestations de services réalisés auprès d'un assujéti non établi en France (article 283-1 du Code général des impôts)	0040	7A	Ventes de biens ou prestations de services réalisées par un assujéti non établi en France (article 283-1 du Code général des impôts)	0043
3C	Régularisations (Important cf notice)	0036	7B	Régularisations (Important cf notice)	0039
B DÉCOMPTÉ DE LA TVA À PAYER					
TVA BRUTE			Base hors taxe	Taxe due	
<b>Opérations réalisées en France métropolitaine</b>					
08	Taux normal 19,6 %		0206		
09	Taux réduit 5,5 %		0105		
9B	Taux réduit 7 %		0150		
<b>Opérations réalisées dans les DOM</b>					
10	Taux normal 8,5 %		0201		
11	Taux réduit 2,1 %		0100		
12					
<b>Opérations imposables à un autre taux (France métropolitaine ou DOM)</b>					
13	Ancien taux		0900		
14	Opérations imposables à un taux particulier (décompte effectué sur annexe 3310 A)		0950		
15	TVA antérieurement déduite à reverser			0600	
<b>La ligne 11 ne concerne que les DOM. Les autres opérations relevant du taux de 2,1 % continuent d'être déclarées sur l'annexe 3310 A.</b>			16	Total de la TVA brute due (lignes 08 à 15)	
			17	Dont TVA sur acquisitions intracommunautaires	0035
			18	Dont TVA sur opérations à destination de Monaco	0038
TVA DÉDUCTIBLE					
19	Biens constituant des immobilisations			0703	
20	Autres biens et services			0702	
21	Autre TVA à déduire (dont régularisation sur de la TVA collectée [cf notice])			0059	
2	Report du crédit apparaissant ligne 27 de la précédente déclaration			8001	
22A	Indiquer ici le coefficient de taxation forfaitaire applicable pour la période s'il est différent de 100 %	<input type="text" value=""/>	23	Total TVA déductible (lignes 19 à 22)	
			24	Dont TVA non perçue récupérable par les assujétis disposant d'un établissement stable dans les DOM (articles 295-1-5 et 295 A du code général des impôts)	0709
CRÉDIT			TAXE À PAYER		
25	Crédit de TVA (ligne 23 - ligne 16)	0705	28	TVA nette due (ligne 16 - ligne 23)	
26	Remboursement demandé sur formulaire n° 3519 joint	8002	29	Taxes assimilées calculées sur annexe n° 3310 A	9979
AA	Crédit de TVA transféré à la société tête de groupe sur la déclaration récapitulative 3310-CA3G	8005	30	Sommes à imputer y compris acompte congés	9989
27	Crédit à reporter (ligne 25 - ligne 26 - ligne AA) (Cette somme est à reporter ligne 22 de la prochaine déclaration)	8003	31	Sommes à ajouter y compris acompte congés	9999
			AB	Total à payer acquitté par la société tête de groupe sur la déclaration récapitulative 3310-CA3G (lignes 28 + 29 - 30 + 31)	9991
			32	Total à payer (lignes 28 + 29 - 30 + 31 - AB) (N oubliez pas de joindre le règlement correspondant)	

Les dispositions des articles 39 et 40 de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, modifiées par la loi n° 2004-801 du 6 août 2004, garantissent les droits des personnes physiques à l'égard des traitements des données à caractère personnel.  
Si vous réalisez des opérations intracommunautaires, pensez à la déclaration d'échanges de biens (livraisons de biens) ou à la déclaration européenne de services (prestations de services) à souscrire auprès de la Direction Générale des Douanes et des Droits indirects (cf notice de la déclaration CA3).

## DOSSIER 3 : La gestion des stocks

Votre responsable vous remet le dossier des stocks et vous précise qu'elle utilise la méthode du « Premier Entré Premier Sorti » (PEPS) pour évaluer les sorties.

- > À partir de l'**annexe 6**, terminez la fiche de stock des masques intenses portant la référence 241 B.
- > À l'aide de l'**annexe 7**, répondez aux questions posées par votre responsable.

### ANNEXE 6

#### Fiche de stock des masques intenses-Code 241 B

Dates	Entrées			Sorties			Stock		
	Quantité	Coût unitaire	Montant en €	Quantité	Coût unitaire	Montant en €	Quantité	Coût unitaire	Montant en €
01/06							30	13,50	405,00
03/06	20	15	300,00						
07/06				20					
14/06				15					
19/06	10	14,50	145,00						
20/06				8					
22/06				12					
23/06	15	14	210,00						
<b>Total</b>									



**Questions**

1. Quelle est la quantité du stock en début de mois ?

.....  
 .....

2. Quelles sont les quantités entrées dans le mois ?

.....  
 .....

3. Quelles sont les quantités sorties dans le mois ?

.....  
 .....

4. Quelle est la valeur du stock en fin de mois ?

.....  
 .....

## DOSSIER 4 : La communication commerciale

### A. Préparation du fichier clients

Lise Émoi souhaite dynamiser son activité par l'envoi de publipostages ponctuels à sa fidèle clientèle. Elle dispose d'un fichier clients incomplet et obsolète. Elle vous charge de réaliser un fichier informatisé exploitable dans le cadre des diverses opérations promotionnelles qu'elle envisage de planifier comme suit :

Préparation du fichier clients	
Personnalisé	Coupe/coloration à moitié prix pour votre anniversaire.
Janvier	Moins 20 % sur votre shampoing coupe/brushing.
Février	Soin offert pour une coupe/brushing.
Mars	Journée de la femme. Une surprise vous attend.
Avril	Moins 20 % sur votre forfait coloration.
Mai	Moins 20 % sur votre forfait permanente.
Juin	Mini soin offert pour un shampoing/coupe/brushing.
Octobre	Moins 20 % sur votre coloration.

- À partir de vos connaissances, terminez l'**annexe 8**. À ce titre, vous identifiez les renseignements utiles à collecter auprès de votre clientèle afin de créer le fichier informatique.
- Les informations recueillies devront permettre de mettre à jour :
  - ▶ la fiche client (civilité, identité, etc.) pour contacter les clients ;
  - ▶ la fiche technique (par exemple la fiche coloration) pour distinguer les informations principales concernant les prestations réalisées sur les clients (nom du client, type de coloration, etc.) ;

- ▶ la fiche caisse pour connaître les différentes dépenses des clients (nom du client, rendez-vous, etc.).

## ANNEXE 8

### Préparation du fichier clients

	Coiff'Émoi
<b>Fiche client(e)</b>	•
• civilité ;	•
• nom ;	•
•	•
•	•
•	•
<b>Fiche technique : la fiche coloration</b>	•
• nom et prénom du client ;	•
• type de coloration ;	•
•	•
•	•
•	•
• <b>Fiche caisse</b>	
• nom et prénom du client ;	•
• date du rendez-vous ;	•
•	•
•	•
•	•

## B. Coût du publipostage

Votre responsable souhaite connaître le coût moyen des publipostages destinés à 100 clients pour l'ensemble des opérations commerciales prévues.

- À partir des informations fournies dans le **document 5**, calculez le coût moyen d'un publipostage destiné à 100 clients puis le coût annuel Toutes Taxes Comprises pour les 8 opérations commerciales prévues en complétant l'**annexe 9**.

### DOCUMENT 5 Éléments constitutifs du publipostage

Éléments	Montant TTC
Papier à entête	7,50 € les 100 feuilles
Impression couleur	0,08 € pièce
Enveloppes	3,80 € les 100
Timbres	0,50 € pièce

## Coût du publipostage en indiquant le détail des calculs

Éléments	Coût unitaire TTC	Coût pour 100 courriers TTC	Coût annuel TTC
Papier à entête			
Impression couleur			
Enveloppes			
Timbres			
<b>Total TTC</b>			

### C. Conception du publipostage

Dans le cadre de l'opération promotionnelle personnalisée « Coupe/coloration à moitié prix pour votre anniversaire », Lise Émoi décide d'informer sa clientèle par la voie d'une communication directe. Elle vous demande d'établir une lettre type qui sera ensuite exploitée pour le publipostage.

- À partir de l'**annexe 10** (page suivante), rédigez le modèle de la lettre et insérez les champs variables qui seront personnalisés lors de la fusion.

**Modèle de lettre**

Coiff'Émoi  
13 rue du Trésor  
75004 Paris  
Tél : 01 42 91 83 85  
Fax : 01 42 19 38 35  
Courriel : coiffemoi@free.fr

.....  
.....  
.....

Objet : .....

Paris,

.....

.....

Introduction / Accroche :

.....

Avantage personnalisé :

.....  
.....

Nature de la promotion :

.....

Incitation :

.....  
.....

Formule de politesse :

.....  
.....  
.....

Déclencher l'action :

.....

P.S. :

.....



## A. Choix du contrat de travail

Dans l'objectif de développer l'activité de son salon de coiffure, votre responsable envisage l'embauche d'une salariée possédant des compétences techniques mais aussi commerciales. Elle s'interroge sur le type de contrat envisageable et vous demande de la renseigner à ce sujet.

➤ À partir de vos connaissances, complétez le tableau comparatif en citant quatre contrats de travail différents (**annexe 11**).

### ANNEXE 11

**Tableau comparatif**

Situations d'embauche	Contrat préconisé	Durée maximum	Période d'essai (*)	Condition d'âge du salarié (*)	Exonération des charges patronales pour l'employeur (*)
Emploi saisonnier			Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>
Engagement définitif			Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>
Jeune en apprentissage			Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>
Jeune en formation Brevet professionnel			Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>

(\*) Cochez la case retenue.

## B. Les règles juridiques du contrat de travail temporaire

Par ailleurs, elle souhaite s'informer sur le principe du contrat de travail temporaire, les parties concernées et les obligations de chaque partie.

➤ À partir de vos connaissances, répondez aux questions de l'**annexe 12**.

### ANNEXE 12

#### Questions

1. Rappelez le principe du contrat de travail temporaire et les parties concernées.

.....

.....

.....

2. Précisez les obligations de l'employeur.

.....

.....

.....

3. Précisez les obligations de l'employé.

.....

.....

.....

## DOSSIER 6 : Le seuil de rentabilité

Lise Émoi souhaite connaître le chiffre d'affaires minimum à réaliser afin de couvrir la totalité des charges.

- À l'aide du **document 6** et de vos connaissances, effectuez les calculs de ventilation des charges (**annexe 13**) puis complétez le tableau d'analyse différentiel du résultat et calculez le seuil de rentabilité (**annexe 14**).

### DOCUMENT 6 Informations sur la ventilation des charges

Charges	Montant en €	Charges variables	Charges fixes
Achats	8 500,00	80 %	20 %
Services extérieurs	23 000,00	60 %	40 %
Impôts	3 000,00	10 %	90 %
Personnels	63 500,00	70 %	30 %
Charges financières	6 200,00	0 %	100 %
Amortissements	5 500,00	0 %	100 %

### ANNEXE 13

#### Tableau de ventilation des charges

Charge	Montant en €	Charge variable	Montant charge variable	Charge fixe	Montant charge fixe
Achats	8 500,00	80 %		20 %	
Services extérieurs	23 000,00	60 %		40 %	
Impôts	3 000,00	10 %		90 %	
Personnels	63 500,00	70 %		30 %	
Charges financière	6 200,00	0 %		100 %	
Amortissements	5 500,00	0 %		100 %	
<b>Total</b>					

### ANNEXE 14

#### Tableau d'analyse différentielle du résultat et du seuil de rentabilité

Éléments	Montant en €	Pourcentage
Chiffre d'affaires hors taxes	140 000,00	100 %
Charges variables		
Marge sur coût variable		
Charges fixes		
Résultat		

**Déterminez le seuil de rentabilité :**

.....

# C'Dans l'Hair

## BARÈME INDICATIF

Dossiers	Thèmes	Documents à consulter	Annexes à rendre	Barème
1	L'état de rapprochement bancaire	Documents 1 et 2	Annexe 1	22 pts
2	La sélection d'un fournisseur	Documents 3, 4 et 5	Annexe 2	20 pts
3	La comptabilisation des ventes	Documents 6 et 7	Annexes 3 et 4	10 pts
4	L'environnement commercial d'un salon de coiffure	Documents 8 et 9	Annexe 5	13 pts
5	L'évaluation de la clientèle potentielle	Documents 10 et 11	Annexe 6	10 pts
6	La carte de fidélité		Annexe 7	5 pts
<b>Note : ..... /20</b>			<b>Total</b>	<b>/80</b>

Vous effectuez votre apprentissage au sein du salon de coiffure *C'Dans l'Hair* situé à Lons-le-Saunier (département du Jura). Léa Tentive, votre employeur vous demande de l'assister dans divers travaux de gestion.

### PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

#### Raison sociale

Salon de coiffure  
*C'Dans l'Hair*

#### Siège social

10 rue du Commerce  
39000 Lons-le-Saunier  
☎ 03 84 24 45 62  
📠 03 84 24 45 26

#### Forme juridique

- SARL au capital de 10 000 €.

#### Activités

- Exploitation d'un salon de coiffure et ventes de produits capillaires.

Code NAF : 930 D.

SIRET : 561 892 874.

Registre du commerce et des sociétés : Lons-le-Saunier B 350 153 312.

Banque : Banque Populaire – 25 rue Jean Jaurès 39000 Lons-le-Saunier.

N° de compte : 40530290015.

TVA : Les ventes de prestations de services et de produits capillaires sont soumises au taux de 19,6 %.

Nombre de salariés : 2 et une apprentie en Brevet Professionnel coiffure.

Exercice comptable du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre.

Gérante de l'entreprise : Léa Tentive.

Le salon est ouvert du mardi au samedi de 9 h à 19 h.



## DOSSIER 1 : L'état de rapprochement bancaire

Les opérations de règlement ou d'encaissement par chèques ou cartes bancaires du salon sont enregistrées dans le compte 512100 Banque Populaire. Léa Tentive consulte le dernier relevé du 31 mai 2013, du compte bancaire transmis par la Banque Populaire. Elle compare les deux documents et constate qu'ils ne coïncident pas.

- Votre employeur vous demande de vérifier et d'établir à partir du compte banque (**document 1**) et du relevé de compte (**document 2**) l'état de rapprochement bancaire en complétant le tableau **annexe 1**.

### DOCUMENT 1 Compte 512100 Banque Populaire

512100 Banque Populaire			
Dates	Libellés	Débit	Crédit
01/05	Solde	3 965,33	
02/05	Chèque n° 1415138		283,50
04/05	Chèque n° 1415139		1 250,31
04/05	Chèque n° 1415140		926,33
04/05	Chèque n° 1415141		782,68
04/05	Chèque n° 1415142		432,67
04/05	Chèque n° 1415143		1 388,35
04/05	Relevé cartes bancaires	1 050,00	
04/05	Remise chèques n° 0033	1 275,00	
04/05	Remise d'espèces n° 0055	600,00	
11/05	Chèque n° 1415144		101,40
11/05	Chèque n° 1415145		432,53
11/05	Remise chèques n° 0034	930,00	
11/05	Remise d'espèces n° 0056	800,00	
11/05	Relevé cartes bancaires	580,00	
18/05	Chèque n° 1415146		183,70
18/05	Chèque n° 1415147		541,25
18/05	Chèque n° 1415148		77,38
18/05	Relevé cartes bancaires	1 400,00	
18/05	Remise chèques n° 0035	955,00	
18/05	Remise d'espèces n° 0057	1 000,00	
25/05	Chèque n° 1415149		159,45
25/05	Chèque n° 1415150		328,72
25/05	Relevé cartes bancaires	1 020,00	
25/05	Remise chèques n° 0036	1 390,00	
25/05	Remise d'espèces n° 0058	1 100,00	
27/05	TIP France Télécom		177,53
28/05	Prélèvement GE capital		733,00
30/05	Chèque n° 1415151		111,88
	<b>Total</b>	16 065,33	7 910,68
	<b>Solde débiteur au 31/05</b>		<b>8 154,65</b>



**DOCUMENT 2 Relevé bancaire****Banque Populaire Lons-le-Saunier**

25 rue Jean Jaurès

39000 Lons-le-Saunier

Compte à vue : n° 40530290015

Relevé n° 30 du 31 mai

*C'Dans l'Hair*

Madame Tentive Léa

10 rue du Commerce

39000 Lons-le-Saunier

Conseillère : Vanessa Lombard

Dates	Libellés	Débit	Crédit
01/05	Solde		3 965,33 €
02/05	Prélèvement AG2R INPCA	438,00 €	
03/05	Prélèvement square habitat	533,00 €	
07/05	Chèque n° 1415143	1 388,35 €	
07/05	Virement cartes bancaires		1 050,00 €
07/05	Remise chèques n° 0033		1 275,00 €
07/05	Versement d'espèces n° 0055		600,00 €
08/05	Chèque n° 1415139	1 250,31 €	
08/05	Chèque n° 1415142	432,67 €	
09/05	Chèque n° 1415140	926,33 €	
09/05	Chèque n° 1415138	283,50 €	
12/05	Chèque n° 1415145	432,53 €	
13/05	Chèque n° 1415141	782,68 €	
13/05	Remise chèques n° 0034		930,00 €
13/05	Virement cartes bancaires		580,00 €
13/05	Remise d'espèces n° 0056		800,00 €
15/05	Prélèvement Fiducial	350,00 €	
15/05	Prélèvement Suez Gaz	175,00 €	
16/05	Chèque n° 1415144	101,40 €	
19/05	Virement cartes bancaires		1 400,00 €
19/05	Remise chèques n° 0035		955,00 €
19/05	Remise d'espèces n° 0057		1 000,00 €
19/05	Prélèvement URSSAF	1 208,00 €	
19/05	Prélèvement Pôle emploi	622,00 €	
19/05	Prélèvement Trésor Public	480,00 €	
23/05	Chèque n° 1415147	541,25 €	
28/05	Virement cartes bancaires		1 020,00 €
28/05	Remise d'espèces n° 0058		1 100,00 €
28/05	Remise chèques n° 0036		1 390,00 €
29/05	Chèque n° 1415146	183,70 €	
	<b>Total</b>	10 128,72 €	16 065,33 €
	<b>Solde créditeur au 31/05</b>	5 936,61 €	



Hair Country  
21 chemin des Lilas  
25000 Besançon  
Tél. : 03 81 56 32 89  
Fax : 03 81 56 32 98

*C'Dans l'Hair*  
Madame Léa Tentive  
10 rue du Commerce  
39000 Lons-le-Saunier  
Nos références : HC/FC.

Objet : votre appel d'offre n° 19.

Besançon, le 30 mai 20NN

Madame,

Nous accusons réception de votre appel d'offre ci-dessous référencé et vous en remercions vivement.

Après étude de vos besoins, nous vous proposons les articles et tarifs suivants :

- Réf 3102 : table de service « star » 5 tiroirs. Prix unitaire : 129,00 € Hors Taxes.
- Réf 1601 : porte-revue métal et bois. Prix unitaire : 219,00 € Hors Taxes.
- Réf 8022 : tabouret « designius ». Prix unitaire : 119,00 € Hors Taxes.
- Réf 1769 : casque « infra quartz limp/ozone ». Prix unitaire : 1 699,00 € Hors Taxes.
- Réf 2459 : casque « Sunvapo ». Prix unitaire : 359,00 € Hors Taxes.
- Réf 0745 : kid siège, fauteuil amusant et confortable. Prix unitaire : 179,00 € Hors Taxes.

Nos conditions commerciales sont les suivantes :

- **Remise** : 5 % sur les appareils électriques et 8 % sur le mobilier.
- **Règlement** : acompte 30 % à la commande, 20 % à la livraison, paiement du solde à 30 jours fin de mois.
- **Livraison** : sous huitaine, franco de port et emballage gratuit.

Nous restons à votre disposition pour vous fournir tous renseignements complémentaires et venir vous rendre visite dans votre entreprise.

Nous vous prions d'agréer, Madame, nos sincères salutations.

Le responsable  
Franck Chaud

**DOCUMENT 4** Proposition du fournisseur Centre de coiffure

Centre de coiffure  
19 rue des Rosiers  
43000 Le Puy-en-Velay  
Tél. : 09 84 24 58 32  
Fax : 09 84 24 58 23

*C'Dans l'Hair*  
Madame Léa Tentive  
10 rue du Commerce  
39000 Lons-le-Saunier  
Nos références : CC/MD.

Objet : votre appel d'offre n° 19.

Lons-le-Saunier, le 30 mai 2013

Madame,

Nous avons bien reçu votre appel d'offre n° 19 du 15 courant et nous vous en remercions.

Conformément à votre demande, nous vous proposons les articles sélectionnés aux conditions suivantes :

- Réf 3824 : table de service à tiroirs. Prix unitaire : 125,00 € Hors Taxes.
- Réf 5907 : porte-revue. Prix unitaire : 239,00 € Hors Taxes.
- Réf 8022 : tabouret à pompe. Prix unitaire : 110,00 € Hors Taxes.
- Réf 1769 : casque « infra quartz ». Prix unitaire : 1 702,00 € Hors Taxes.
- Réf 2459 : casque « Sunvapeur ». Prix unitaire : 349,00 € Hors Taxes.
- Réf 0745 : siège enfant. Prix unitaire : 155,00 € Hors Taxes.

Nos conditions commerciales sont les suivantes :

- **Remise** : 5 % sur l'ensemble Hors Taxes des articles.
- **Règlement** : 50 % à la livraison, paiement du solde à 30 jours fin de mois par traite.
- **Livraison** : sous 5 jours, port forfaitaire de 125,00 € Hors Taxes pour toute commande inférieure à 4 300,00 € Hors Taxes, franco de port au-delà. Emballage et installation gratuits.

Nous restons à votre entière disposition pour tout renseignement complémentaire.

Nous vous prions d'agréer, Madame, nos sincères salutations.

La responsable commerciale  
Monique Durand

**DOCUMENT 5 Proposition du fournisseur Les Jardins du Cheveu.**

Les jardins du Cheveu  
 5 boulevard d'Agora  
 03000 Montluçon  
 Tél. : 04 70 15 18 32  
 Fax : 04 70 15 18 33

Salon C'Dans l'Hair  
 Madame Léa Tentive  
 10 rue du Commerce  
 39000 Lons-le-Saunier

Objet : votre appel d'offre n° 19.

Montluçon, le 30 mai 20NN

Propositions commerciales	
Désignation des biens	Table de service : 118,00 € Hors Taxes
	Porte-revue : 195,00 € Hors Taxes
	Tabourets de coupe : 250,00 € Hors Taxes les 2
	Siège coupe enfant : 153,00 € Hors Taxes
	Casque infra quartz : 1 250,00 € Hors Taxes
	Casque Sun vapeur : 289,00 € Hors Taxes
Condition commerciale	Délai de livraison : 1 semaine.
	Franco de port si commande supérieure à 1 500,00 € Hors Taxes.
	Remise : 10 % sur le mobilier.
	Paiement : 60 jours fin de mois.

**ANNEXE 2****Tableau de comparaison des offres**

	Hair Country	Centre de Coiffure	Les Jardins du Cheveu
<b>Table de services</b>			
Montant brut Hors Taxes			
Montant de la remise			
Montant net commercial Hors Taxes			
<b>Porte-revue</b>			
Montant brut Hors Taxes			
Montant de la remise			
Montant net commercial Hors Taxes			



	Hair Country	Centre de coiffure	Les Jardins du Cheveu
<b>Tabouret de coupe</b>			
Montant brut Hors Taxes			
Montant de la remise			
Montant net commercial Hors Taxes			
<b>Siège de coupe enfant</b>			
Montant brut Hors Taxes			
Montant de la remise			
Montant net commercial Hors Taxes			
<b>Casque infra-quartz</b>			
Montant brut Hors Taxes			
Montant de la remise			
Montant net commercial Hors taxes			
<b>Casque Sun vapo</b>			
Montant brut Hors Taxes			
Montant de la remise			
Montant net commercial Hors Taxes			
Frais de port			
<b>Montant total Hors Taxes</b>			
TVA 19,6 %			
<b>Montant Toutes Taxes Comprises</b>			
Délai de livraison			
Délai de règlement			
<b>Choix du fournisseur (justifiez votre choix) :</b>			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			

## DOSSIER 3 : La comptabilisation des ventes

Le chiffre d'affaires du salon *C'Dans l'Hair* est composé des ventes de prestations de services et de marchandises. Les ventes sont réalisées au comptant et globalisées sur un document informatique qui fait l'objet d'un enregistrement journalier. Léa Tentive compte la caisse tous les soirs et procède aux vérifications.

- Votre responsable vous transmet le récapitulatif de la caisse de la journée du 31 mai (**document 6**). Elle vous demande de compléter le tableau récapitulatif des ventes de la journée (**annexe 3**) puis de l'enregistrer sur le bordereau de saisie (**annexe 4**) à l'aide de l'extrait de comptes du salon (**document 7**).

### DOCUMENT 6 Récapitulatif de la caisse et ventilation des ventes

Contenu de la caisse : comptage et vérification effectués par Léa Tentive.

Journée du 31 mai Pièce n° 298	
Total des espèces	830,00 € (dont 300,00 € de fonds de caisse)
Total des chèques	933,00 €
Total des cartes bancaires	1 205,00 €
Recettes de la journée	2 668,00 €

Ventilation des recettes de la journée entre ventes de prestations de services et ventes de marchandises.

	Ventes de prestations de services Toutes Taxes Comprises Pièce n° 298	Ventes de marchandises Toutes Taxes Comprises Pièce n° 298
Espèces	400,00 €	130,00 €
Chèques	660,00 €	273,00 €
Cartes bancaires	820,00 €	385,00 €
	1 880,00 €	788,00 €
<b>Recette globale : 2 668,00 €</b>		

### DOCUMENT 7 Extrait du plan de comptes du salon *C'Dans l'Hair*

#### Classe 5 : Les comptes financiers

51 : Banque, établissements financiers et assimilés

5121 : Banque Populaire

530 : Caisse

#### 44 : État et autres collectivités publiques

44571 : État, TVA collectée

#### Classe 7 : Les comptes de produits

70 : Ventes de marchandises et de prestations de services

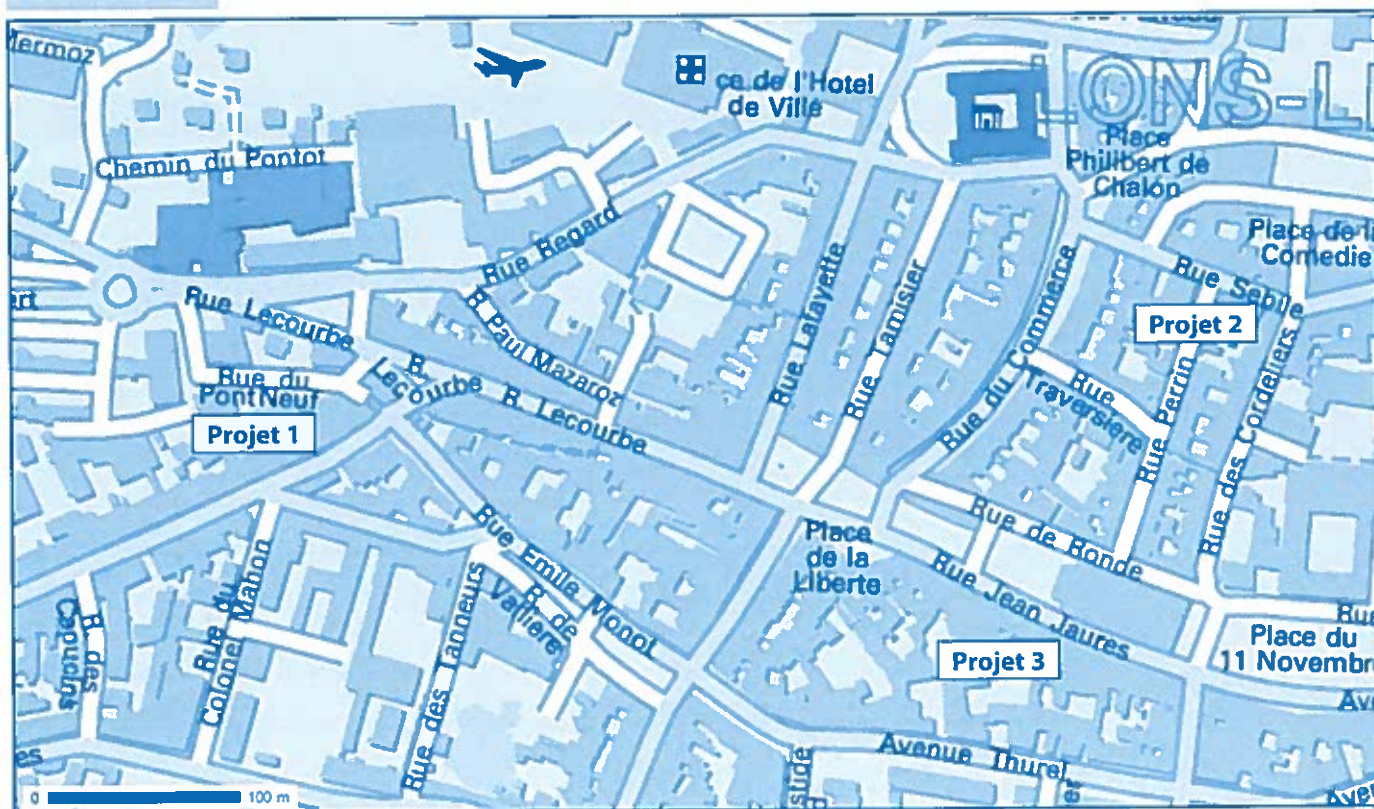
706 : Ventes de prestations de services

707 : Ventes de marchandises





**DOCUMENT 8** Plan du centre-ville de Lons-le-Saulnier



**DOCUMENT 9** Détail des projets envisagés

Projet 1	Projet 2	Projet 3
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salon de coiffure situé rue du Pont Neuf, proche du centre-ville.</li> <li>• Le salon existe depuis 2008, dispose d'une belle vitrine.</li> <li>• Prévoir remplacement des bacs et quelques menus travaux.</li> <li>• Superficie 42 m<sup>2</sup>.</li> <li>• Prix de vente : 82 000 €.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Très beau salon de coiffure, rénové avec goût en 2008, climatisation, clientèle fidélisée, possibilités intéressantes de développement.</li> <li>• Superficie 70 m<sup>2</sup>.</li> <li>• Le salon est situé rue Sébile, aux abords du centre-ville dans une zone de passage importante.</li> <li>• Prix de vente : 90 000 €.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salon de coiffure à rafraichir, rue Jean Jaurès</li> <li>• Clientèle mixte et fidèle, salon de coiffure installé depuis 1975 dans une rue très commerçante.</li> <li>• Superficie 35 m<sup>2</sup> bien organisés.</li> <li>• Prix de vente : 85 000 €.</li> </ul>

**ANNEXE 5**

**Questions**

1. Quels sont les trois critères qui influencent le choix de l'emplacement d'un salon de coiffure ?

.....

.....

.....

2. À l'aide des **documents 8 et 9**, comparez les trois projets en indiquant pour chacun les avantages et les inconvénients.

Projet	Avantages	Inconvénients
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> <li>• .....</li> </ul>

3. Indiquez le projet qui semble être le plus proche des souhaits de Léa Tentive. Justifiez votre réponse.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



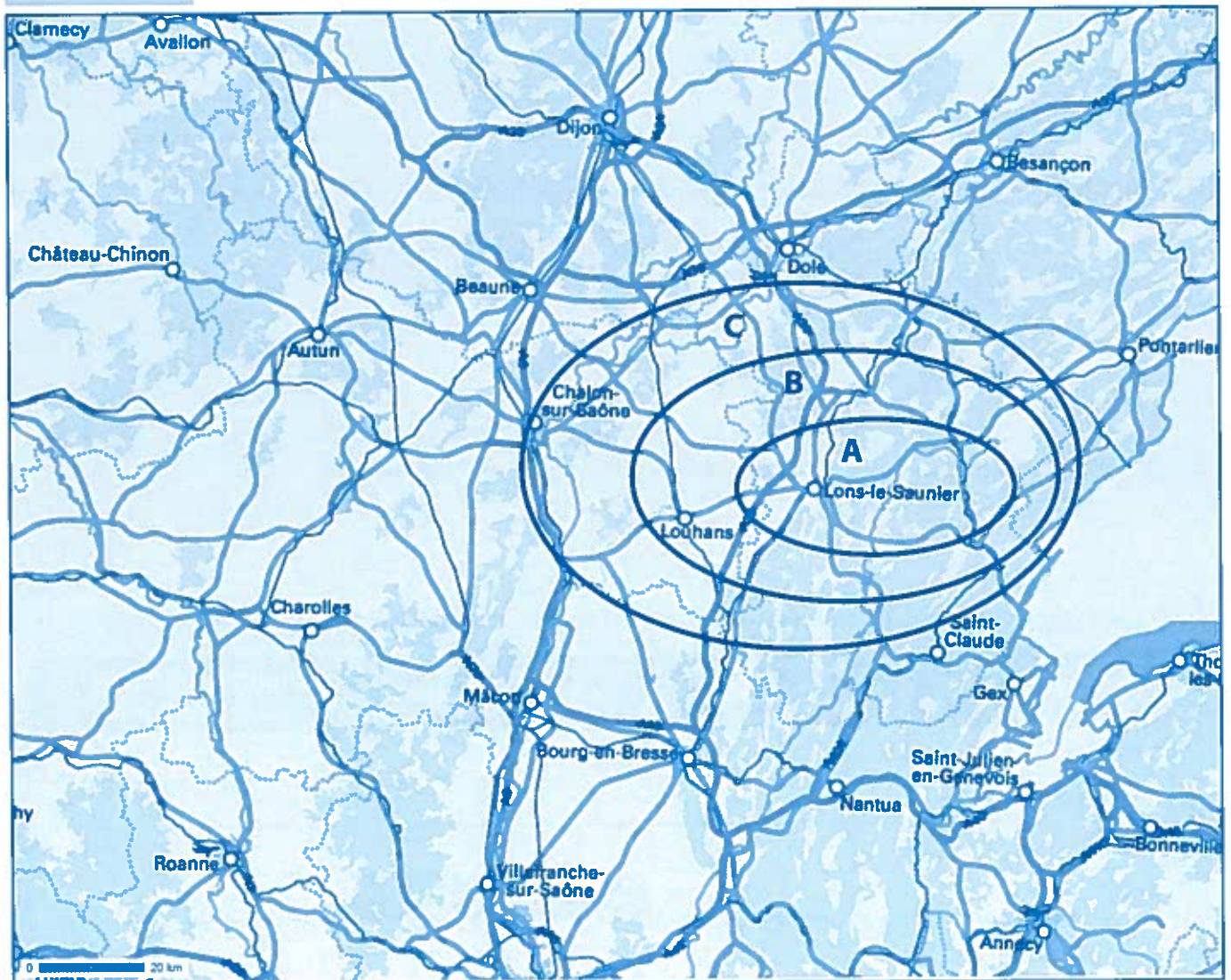
## DOSSIER 5 : L'évaluation de la clientèle potentielle

Le futur salon se situera au centre-ville. Votre responsable vous charge d'évaluer sa clientèle potentielle.

➤ Sur l'**annexe 6** :

- ▮ Donnez la définition d'une zone de chalandise.
- ▮ Complétez le tableau permettant d'identifier les zones repérées sur le **document 10**.
- ▮ Sur quelle zone l'attractivité du salon sera-t-elle maximum ? Pourquoi ?
- ▮ À partir du **document 11**, complétez le tableau de calcul de la clientèle potentielle. Justifiez les calculs pour la zone primaire.
- ▮ Évaluez la clientèle potentielle totale du futur salon de Léa Tentive.

### DOCUMENT 10 La zone de chalandise



**DOCUMENT 11** Analyse de la zone de chalandise

Zones	Nombre d'habitants	Taux d'attraction
Primaire	30 931	85 %
Secondaire	15 933	60 %
Tertiaire	46 395	20 %

Douze concurrents directs sont déjà présents sur la zone.

Le taux de pénétration du futur salon est estimé à 3 % de la clientèle potentielle de la zone de chalandise.

**ANNEXE 6****Questions**

1. Donnez la définition d'une zone de chalandise ?

.....

.....

.....

2. Complétez le tableau permettant d'identifier les zones repérées sur le **document 10**.

Zones	Lettre
Primaire	
Secondaire	
Tertiaire	

3. Sur quelle zone l'attractivité du salon sera-t-elle maximum ? Pourquoi ?

.....

.....

4. À partir du **document 11**, complétez le tableau de calcul de la clientèle potentielle.

Zones	Nombre d'habitants	Taux d'attraction	Clientèle potentielle (en habitants)
Primaire			
Secondaire			
Tertiaire			
<b>Total</b>			

5. Justifiez les calculs pour la zone primaire.

.....

.....

6. Évaluez la clientèle potentielle totale du futur salon de Léa Tentive.

.....

.....



## DOSSIER 6 : La carte de fidélité

Afin d'anticiper la demande de la clientèle et lutter contre la concurrence, votre responsable vous demande de concevoir la carte de fidélité qui sera proposée dans son salon.

Elle désire que sa clientèle bénéficie d'une coupe gratuite après le huitième passage.

➤ Sur l'**annexe 7** :

- ▶ Concevez la carte de fidélité.
- ▶ Citez deux avantages que pourrait apporter la carte de fidélité au salon.

### ANNEXE 7

#### Questions

##### 1. Concevez la carte de fidélité

- Recto.

---

---

---

---

- Verso.

---

---

---

---

##### 2. Citez les deux avantages que pourrait apporter la carte de fidélité au salon.

- .....
- .....





# Planet'Hair

## BARÈME INDICATIF

Dossiers	Thèmes	Documents à consulter	Annexes à rendre	Barème
1	Le chiffre d'affaires prévisionnel	Document 1	Annexe 1	4 pts
2	La comparaison et sélection d'une franchise	Documents 2 et 3	Annexes 2 et 3	20 pts
3	Le calcul de prix		Annexe 4	4 pts
4	Le plan de financement	Document 4	Annexe 5	10 pts
5	Le suivi de la trésorerie	Documents 5 et 6	Annexes 6, 7 et 8	14 pts
6	La législation du travail	Documents 7, 8 et 9	Annexe 9	13 pts
7	La déclaration unique d'embauche	Documents 10, 11 et 12	Annexes 10 et 11	15 pts
<b>Note : ..... /20</b>			<b>Total</b>	<b>/80</b>

Vous effectuez votre apprentissage au sein du salon de coiffure *Planet'Hair*, situé dans la petite ville de Saint-Andiol (4 500 habitants), petite agglomération à quelques kilomètres de Saint-Rémy-de-Provence (Bouche du Rhône).

Ève Haulutive, votre employeur vient d'hériter d'un salon de coiffure qui semble avoir un bon potentiel mais le besoin d'être rafraîchi s'impose. Elle vous propose d'en prendre la direction ultérieurement lorsque vous aurez obtenu votre Brevet professionnel.

À présent, votre responsable vous demande de l'aider à mener à bien les dossiers qui suivent.

### PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

#### Raison sociale

Salon de coiffure  
*Planet'Hair*

#### Siège social

12 rue André Gil  
 13670 Saint Andiol

☎ 04 90 54 89 23

📠 04 90 54 89 32

Courriel : [planethair@orange.fr](mailto:planethair@orange.fr) – Site web : [www.planethair.fr](http://www.planethair.fr)

#### Forme juridique

- Entreprise individuelle.

#### Activités

- Exploitation d'un salon de coiffure et ventes de produits capillaires.

Code NAF : 930 D.

SIRET : 357 159 654 00013.

**Registre du commerce et des sociétés :** Marseille A 357 159 654.

**Banque :** Crédit Agricole – 25 rue du Trésor 13670 Saint-Andiol.

**N° de compte :** 568942135872.

**TVA :** Les ventes de prestations de services et de produits capillaires sont soumises au taux de 19,6 %.

**Effectif :** 1 salarié et une apprentie en Brevet Professionnel coiffure.

**Exercice comptable** du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre.

**Gérante de l'entreprise :** Ève Haulutive.

## DOSSIER 1 : Le chiffre d'affaires prévisionnel

Dans un premier temps, votre employeur vous sollicite pour étudier la zone de chalandise de son nouveau salon et pour calculer son chiffre d'affaires prévisionnel annuel.

- À l'aide des informations obtenues auprès de la chambre des métiers et de l'artisanat (**document 1**), complétez l'**annexe 1** en justifiant tous vos calculs.

### DOCUMENT 1 Informations obtenues auprès de la chambre des métiers et de l'artisanat

<b>Nombre d'habitants de la zone de chalandise de Saint-Andiol</b>	5 680
<b>Nombre de personnes par ménage</b>	3
<b>Revenu moyen mensuel par ménage</b>	1 110 €
<b>Pourcentage de dépenses moyennes par ménage pour la coiffure</b>	3 %
<b>Pourcentage d'évasion commerciale vers Saint-Rémy-de-Provence</b>	45 %
<b>Concurrence</b>	Deux salons dont l'un réalise un chiffre d'affaires mensuel de 11 390 € et l'autre de 9 985 €

### ANNEXE 1

Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel annuel (arrondir à l'entier le plus proche)		
Éléments	Calculs	Résultats
Nombre de ménages		
Revenu global mensuel en €		
Chiffre d'affaires prévisionnel total mensuel en €		
Évasion commerciale en €		

Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel annuel (arrondir à l'entier le plus proche)		
Éléments	Calculs	Résultats
Chiffre d'affaires prévisionnel mensuel de la zone de chalandise en €		
Concurrence mensuelle en €		
Chiffre d'affaires prévisionnel mensuel du salon en €		
Chiffre d'affaires prévisionnel annuel du salon en €		

## DOSSIER 2 : La comparaison et sélection d'une franchise

Ève Haulutive souhaite intégrer un réseau de franchise sélectif et jouissant d'une image valorisante. Deux franchiseurs ont répondu à son appel d'offres et proposent leurs conditions (**documents 2 et 3**). Hésitante sur le choix de l'enseigne à retenir, elle vous demande de l'aider à sélectionner la formule la plus avantageuse.

- > Complétez l'**annexe 2** en justifiant tous vos calculs, afin de comparer le choix des deux franchiseurs.
- > Complétez l'**annexe 3** afin de répondre aux interrogations d'Ève Haulutive.

### DOCUMENT 2 Proposition du franchiseur *Hair Deluxe*

<b>Droit d'entrée</b>	5 200 € Hors Taxes
<b>Formation initiale</b>	2 500 € Hors Taxes
<b>Redevance mensuelle franchise</b>	3 % du chiffre d'affaires Hors Taxes
<b>Redevance mensuelle formation</b>	1,4 % du chiffre d'affaires Hors Taxes
<b>Redevance mensuelle publicité</b>	2 % du chiffre d'affaires Hors Taxes
<b>Zone de chalandise</b>	Ville de 20 000 habitants – 600 clients potentiels par mois
<b>Fiche moyenne Hors Taxes par client</b>	29,00 € Hors Taxes
<b>Ouverture</b>	12 mois sur 12
<b>Objectif de la franchise</b>	Notoriété/Accueil personnalisé/Ambiance raffinée

## DOCUMENT 3

Proposition du franchiseur *Nouvelle Vague*

<b>Droit d'entrée</b>	6 000 € Hors Taxes
<b>Formation initiale</b>	2 400 € Hors Taxes
<b>Redevance mensuelle franchise</b>	3 % du chiffre d'affaires Hors Taxes
<b>Redevance mensuelle formation</b>	1,5 % du chiffre d'affaires Hors Taxes
<b>Redevance mensuelle publicité</b>	2,2 % du chiffre d'affaires Hors Taxes
<b>Zone de chalandise</b>	Ville de 20 000 habitants – 600 clients potentiels par mois
<b>Fiche moyenne Hors Taxes par client</b>	27,50 € Hors Taxes
<b>Ouverture</b>	12 mois sur 12
<b>Objectif de la franchise</b>	Marque de qualité et « branchée »/Formation assurée

## ANNEXE 2

## Comparaison des choix des franchiseurs

Caractéristiques	Hair'Deluxe			Nouvelle Vague		
	Franchise	Formation	Publicité	Franchise	Formation	Publicité
Chiffre d'affaires prévisionnel annuel						
Droit d'entrée						
Formation initiale						
Montant annuel de la redevance						
<b>Total redevance</b>						

➤ Choix de l'enseigne et argumentation (trois arguments) :

▶ Enseigne choisie : .....

▶ Trois arguments : .....

.....

.....

.....

.....

.....



## ANNEXE 3

### Questions

1. D'après vos connaissances, citez deux avantages et deux inconvénients pour le franchisé.

Avantages	Inconvénients

2. À partir de vos connaissances, identifiez trois obligations du franchiseur et trois obligations du franchisé.

Obligations du franchiseur	Obligations du franchisé

## DOSSIER 3 : Le calcul de prix

Votre responsable vous demande d'effectuer une étude prévisionnelle sur quelques prix.

➤ Complétez l'annexe 4.

## ANNEXE 4

### Questions

1. Complétez le tableau ci-dessous.

Produits	Prix d'achat Hors Taxes	Coefficient multiplicateur	Prix de vente Hors Taxes	Taux de TVA	Prix de vente TTC
Coffret antichute 5 ampoules	11,67 €		29,18 €	19,6 %	
Shampooing « volu- mateur » 200 ml		2,5		19,6 %	15,00 €

2. Justifiez vos calculs.

- Pour le Coffret antichute 5 ampoules.

Prix de vente Toutes Taxes Comprises : .....

Coefficient multiplicateur : .....

- Pour le Shampoing « volumateur » 200 ml :

Prix de vente Hors Taxes : .....

Prix d'achat Hors Taxes : .....

## DOSSIER 4 : Le plan de financement

Ève Haulutive envisage d'acquérir un autre fonds de commerce à Saint-Rémy-de-Provence. Elle souhaite constituer une SARL avec sa sœur, esthéticienne.

Aura-t-elle besoin d'emprunter auprès de sa banque pour mener à bien ce projet ?

> Sur l'**annexe 5** :

- À l'aide des renseignements contenus dans le **document 4**, complétez le tableau du plan de financement en justifiant tous vos calculs puis déterminez l'éventuel montant à emprunter.
- Le dossier peut-il être accueilli favorablement par la banque ? Justifiez votre réponse.

### DOCUMENT 4 Renseignements relatifs au plan de financement

Apport d'Ève Haulutive	Apport de sa sœur
16 000 €	10 000 €

Le prix d'achat du fonds de commerce représente 80 % du chiffre d'affaires Hors Taxes moyen des trois dernières années.

Années	2011	2012	2013
Chiffre d'affaire Hors taxes en €	93 436	85 597	102 81

Les frais d'acquisition représentent 8 % du prix d'achat Hors Taxes du fonds de commerce.

Ève Haulutive prévoit également les besoins suivants :

- Frais de constitution de la SARL : 1 228 €.
- Travaux d'amélioration : 6 200 €.
- Matériel et mobilier : 5 900 €.
- Stock de départ : 1 300 €.

1. Plan de financement (arrondir à l'euro le plus proche).

Besoins	Montants en euros	Ressources	Montants en euros
<b>Total</b>			<b>Total</b>

2. Le dossier peut-il être accueilli favorablement par la banque ? Justifiez votre réponse.

.....

.....

.....

.....

.....

**DOSSIER 5 : Le suivi de la trésorerie**

Votre employeur établit chaque semaine un tableau de ventilation des recettes et des dépenses selon les modes de règlement. Pour la semaine du 1<sup>er</sup> au 6 juin, elle vous remet le **document 5** pour les recettes et le **document 6** pour les dépenses.

- Elle vous charge d'établir le tableau de ventilation de la trésorerie **annexe 6** suivant les modes de règlement et de compléter ensuite le compte caisse **annexe 7** et le compte banque **annexe 8** en date du 6 juin.

**DOCUMENT 5** Tableau de ventilation des recettes journalières

Semaine du 1 <sup>er</sup> au 6 juin				
Jours	Espèces	Chèques	Cartes bleues	Total recette par jour
Lundi 01	120,00 €	358,00 €	523,00 €	1 001,00 €
Mardi 02	175,00 €	423,00 €	632,00 €	1 230,00 €
Mercredi 03	330,00 €	678,00 €	970,00 €	1 978,00 €
Jeudi 04	290,00 €	845,00 €	770,00 €	1 905,00 €
Vendredi 05	540,00 €	981,00 €	1 312,00 €	2 833,00 €
Samedi 06	760,00 €	1 135,00 €	1 432,00 €	3 327,00 €

**DOCUMENT 6** Tableau de ventilation des dépenses journalières

Semaine du 1 <sup>er</sup> au 6 juin			
Jours	Espèces	Chèques	Total dépense par jour
Lundi 01	55,00 €	0,00 €	55,00 €
Mardi 02	5,00 €	1 238,00 €	1 243,00 €
Mercredi 03	0,00 €	378,00 €	378,00 €
Jeudi 04	10,00 €	2 432,00 €	2 442,00 €
Vendredi 05	0,00 €	435,00 €	435,00 €
Samedi 06	43,00 €	120,00 €	163,00 €

**ANNEXE 6**

Jour	Recettes		Dépenses	
	Espèces	Chèques et cartes bancaires	Espèces	Chèques
Lundi 01				
Mardi 02				
Mercredi 03				
Jeudi 04				
Vendredi 05				
Samedi 06				
<b>Total</b>				







## DOSSIER 6 : La législation du travail

La collaboratrice d'Ève Haulutive lui a demandé des précisions concernant l'application de certains articles de la Convention collective nationale de la coiffure.

- Votre responsable vous remet les articles concernés **documents 7, 8 et 9** et vous demande de l'aider à répondre à sa collaboratrice en complétant l'**annexe 9**.

### **DOCUMENT 7** Clause de non-concurrence – Articles 7-2-4 de la Convention collective nationale de la coiffure

Le contrat de travail peut prévoir une clause de non-concurrence ayant pour objet de préserver les intérêts légitimes du salon de coiffure.

Cette clause de non-concurrence doit nécessairement préciser les activités prohibées.

Elle doit, être limitée dans l'espace, à compter d'un établissement déterminé.

Elle doit, être limitée dans le temps qui ne pourra excéder 12 mois.

Elle doit également comporter une contrepartie financière calculée et versée selon l'une des deux formules suivantes :

- Versement d'une indemnité mensuelle durant l'exécution du contrat de travail et jusqu'au départ effectif du salarié de l'entreprise, cette indemnité ne pouvant être inférieure à 4 % du salaire minimum conventionnel correspondant au coefficient de l'intéressé. Cette indemnité ne sera due qu'à compter du 7<sup>e</sup> mois de présence du salarié dans l'entreprise (période d'essai comprise).

- Versement d'une indemnité mensuelle à compter du départ effectif du salarié du salon de coiffure et durant la période d'interdiction prévue par la clause, cette indemnité mensuelle ne pouvant être inférieure à 6 % du salaire minimum conventionnel correspondant au coefficient de l'intéressé. Dans cette hypothèse, l'employeur pourra renoncer à l'application de la clause de non-concurrence, se libérant ainsi du versement de la contrepartie financière. Cette renonciation devra être notifiée au salarié par lettre recommandée avec accusé de réception dans les quinze jours qui suivent la notification de la rupture du contrat.

Une clause de non-concurrence ne pourra prendre effet si, à la date de rupture du contrat, la durée de présence du salarié dans l'entreprise était inférieure à 6 mois (période d'essai comprise). Dans une telle hypothèse, la contrepartie financière ne sera pas due.

Une clause de non-concurrence ne peut être insérée dans un contrat en alternance.

### **DOCUMENT 8** Avenant n° 14 à la Convention collective nationale de la coiffure et des professions connexes du 10 juillet 2006 relatif à la période d'essai modifiant l'article 7-3 de la Convention

#### **Préambule**

Dans le cadre de la loi de modernisation du marché du travail, les partenaires sociaux conviennent de revoir les modalités de la période d'essai.

Ainsi, le présent avenant annule et remplace l'article 7-3 du chapitre 1 de la convention collective nationale de la coiffure.

#### **Article 1**

La période d'essai permet à l'employeur d'évaluer les compétences du salarié dans son travail, notamment au regard de son expérience, et au salarié d'apprécier si les fonctions occupées lui conviennent.

Le contrat de travail à durée indéterminée peut comporter une période d'essai dont la durée est de :

- 2 mois maximum pour les salariés visés aux articles 1-2 et 1-2-1 (emplois techniques de la coiffure), article 1-3 (emplois de l'esthétique-cosmétique) et article 1-4 (employés non technique) de l'avenant n° 10 du 12 décembre 2007 de la convention collective nationale de la coiffure,
- 2 mois maximum pour les salariés bénéficiant du statut d'agent de maîtrise,
- 3 mois maximum pour les salariés cadres.

#### Article 2

La période d'essai peut être, cependant, renouvelée une fois pour une période ne pouvant excéder la durée suivante :

- 1 mois maximum pour les salariés visés aux articles 1-2 et 1-2-1 (emplois techniques de la coiffure), article 1-3 (emplois de l'esthétique-cosmétique) et article 1-4 (employés non technique) de l'avenant n° 10 du 12 décembre 2007 de la convention collective nationale de la coiffure,
- 1 mois maximum pour les salariés bénéficiant du statut d'agent de maîtrise,
- 3 mois maximum pour les salariés cadres.

### DOCUMENT 9 Congés payés annuels – Article 13-1 de la Convention collective nationale de la coiffure

Tout salarié qui, au cours de l'année de référence (1<sup>er</sup> juin au 31 mai) justifie avoir été employé chez le même employeur pendant un temps équivalent à un mois de travail effectif, a droit à un congé dont la durée est déterminée à raison de deux jours et demi ouvrables par mois de travail sans que la durée totale du congé exigible puisse excéder trente jours ouvrables. Sont assimilés à un mois de travail effectif pour la détermination de la durée du congé, les périodes équivalentes à quatre semaines ou vingt-quatre jours de travail. Lorsque le nombre de jours ouvrables calculé conformément aux dispositions ci-dessus n'est pas un nombre entier, la durée du congé est portée au nombre entier immédiatement supérieur.

La durée des congés pouvant être pris en une seule fois ne peut excéder vingt-quatre jours ouvrables. Le congé principal, d'une durée au plus égale à vingt-quatre jours ouvrables, pourra être fractionné par l'employeur avec l'agrément du salarié, une des fractions, attribuée pendant la période allant du 1<sup>er</sup> mai au 31 octobre, devant être au minimum de 12 jours ouvrables.

Les jours de congés pris en dehors de la période allant du 1<sup>er</sup> mai au 31 octobre donnent lieu à l'attribution du ou des jours supplémentaires pour

fractionnement, dans les conditions prévues à l'article L223-8 du Code du travail :

- 2 jours ouvrables lorsque le nombre de jours de congés pris en dehors de cette période est au moins égal à 6,
- 1 jour ouvrable lorsque le nombre de jours de congés pris en dehors de cette période est compris entre 3 et 5.

Lorsque le fractionnement du congé principal résulte d'une demande du salarié, ce dernier perd les jours de congés supplémentaires pour fractionnement. Cette règle est subordonnée à une demande écrite du salarié.

La période de congé s'étend sur toute l'année. L'ordre des départs en congés devra être communiqué aux salariés au minimum deux mois à l'avance. À défaut du respect de ce délai, le refus d'un salarié d'accepter les dates de congés qui lui sont notifiées ne sera pas considéré comme fautif.

L'indemnité de congés payés est égale au 1/10<sup>e</sup> de la rémunération perçue par le salarié au cours de la période de référence sans pouvoir être inférieure au montant de la rémunération qui aurait été perçue pendant la période de congé par le salarié s'il avait continué à travailler.

### Analyse des articles de la Convention collective

➤ D'après le **document 7**, répondez aux questions suivantes :

1. Quel est l'objet de cette clause ?

.....

.....

2. Est-elle obligatoire ?

.....

3. Que faut-il pour que cette clause soit légale ?

.....

.....

➤ D'après le **document 8**, répondez aux questions suivantes :

4. Quel est l'intérêt de la période d'essai ?

▶ Pour l'employeur :

.....

.....

▶ Pour le salarié :

.....

.....

5. Indiquez la durée de la période d'essai dans le cadre d'un contrat de travail à durée indéterminée pour un salarié non cadre.

.....

.....

6. Peut-elle être renouvelée ? Si oui, précisez la durée.

.....

.....

➤ D'après le **document 9**, répondez aux questions suivantes :

7. Quelle est la période de référence pour le calcul des congés payés ?

.....

8. Quels sont les droits à congés pour le salarié ayant travaillé pendant toute cette période ?

.....

.....

9. Les salariés ont-ils droit à des jours supplémentaires ? Si oui, dans quelles conditions ? Et combien ?

.....

.....

10. Quelle est la durée du congé principal ?

▶ Minimale :

.....

▶ Maximale :

.....



## DOSSIER 7 : La déclaration unique d'embauche

Votre responsable souhaite recruter un ou une salarié(e) pour faire face à une activité croissante. Après étude des différentes candidatures, elle a retenu celle de Monsieur Still, 23 ans, titulaire du Brevet Professionnel coiffure. Aujourd'hui, elle doit accomplir les formalités sociales obligatoires (date prévisible d'embauche : 15 juin 2013 à 9 heures).

- Complétez la Déclaration unique d'embauche (DUE) en **annexe 10** à partir de la fiche de renseignements du salarié (**document 10**), des informations complémentaires (**document 11**) et des formalités de la Déclaration unique d'embauche (**document 12**).
- Votre responsable s'interroge sur l'intérêt de cette déclaration. Elle vous demande de répondre à ses interrogations en complétant l'**annexe 11**.

### DOCUMENT 10 Fiche individuelle de renseignements

Nom : Still  
Prénom : Laurent  
Adresse : 30 rue des Acacias 13670 Saint-Andiol  
N° de téléphone : 04 90 63 52 48  
N° de portable : 06 32 65 98 42  
Adresse électronique : still@free.fr  
Date de naissance : 30/03/1990  
Lieu de naissance : Roanne (42)  
N° de sécurité sociale : 1 90 03 42 187 113 13  
Nationalité : française  
Situation familiale : célibataire  
Enfants : aucun  
Diplôme : BP coiffure  
Emploi précédent : apprenti coiffeur  
Date d'entrée : 15/06/2013  
Emploi occupé : demandeur d'emploi inscrit au Pôle emploi  
Type de contrat : contrat à durée indéterminée  
Durée de travail hebdomadaire : 35 heures  
Période d'essai : 30 jours

### DOCUMENT 11 Fiche de renseignements sur la médecine du travail

Service de santé : SIMTR Marseille  
Code : 035  
Adresse : 10 allée de La Résistance  
Code postal : 13000  
Ville : Marseille

# 1 SEULE DÉCLARATION POUR 9 FORMALITÉS :

- 1 La déclaration préalable à l'embauche (DPAE) pour tout employeur qui envisage de recruter un salarié,
- 2 La déclaration de première embauche dans un établissement,
- 3 La demande d'immatriculation du salarié au régime général de la Sécurité Sociale,
- 4 La demande d'affiliation au régime d'assurance chômage,
- 5 La demande d'adhésion à un service de médecine du travail,
- 6 La déclaration d'embauche du salarié auprès du service de médecine du travail en vue de la visite médicale obligatoire,
- 7 La déclaration en vue d'appliquer l'exonération des cotisations patronales pour l'embauche d'un premier salarié,
- 8 La déclaration en vue d'appliquer l'abattement de cotisations patronales pour l'embauche d'un salarié à temps partiel,
- 9 La liste des salariés embauchés pour le pré-établissement de la déclaration Annuelle des Données Sociales (DADS) sur support papier.

## COMMENT EFFECTUER LA DÉCLARATION UNIQUE D'EMBAUCHE ?



Par Internet, [www.due.fr](http://www.due.fr)



Par Minitel, sur le 3614 EMBAUCHExx (xx = n° du département où est situé votre établissement).  
Demandez votre code confidentiel d'accès à votre URSSAF.



Par courrier



ou en retournant ce formulaire au "Service Déclaration d'Embauche" de l'URSSAF dont relève votre établissement par télécopie



## QUAND ÉTABLIR VOTRE DÉCLARATION ?

La déclaration est à remplir obligatoirement avant toute embauche d'un salarié et, au plus tôt, huit jours avant l'embauche.

**ATTENTION :** les informations concernant la DPAE (rubriques sur fond bleu) doivent obligatoirement être fournies avant l'embauche.

Les informations concernant les formalités autres que la DPAE peuvent être fournies sur la déclaration initiale, en une seule fois, ou être complétées postérieurement en fonction des éléments en votre possession lors de la déclaration, tout en respectant les délais déclaratifs liés à chaque formalité (Renseignements disponibles auprès de votre URSSAF).

### CODIFICATION À UTILISER

#### Nature de l'emploi et qualification

3 - Cadres et professions supérieures	5 - Employés	7 - Apprentis, stagiaires
34 Professeurs, professions scientifiques	52 Employés civils et agents de service de la fonction publique	71 Apprentis employés
35 Professions de l'information, des arts et des spectacles	54 Employés administratifs d'entreprise	72 Apprentis ouvriers
37 Cadres administratifs et commerciaux d'entreprise	55 Employés de commerce	73 Stagiaires des professions supérieures
38 Ingénieurs et cadres techniques d'entreprise	6 - Ouvriers	74 Stagiaires des professions intermédiaires
4 - Professions intermédiaires	62 Ouvriers qualifiés de type industriel	75 Stagiaires employés
42 Instituteurs et assimilés	63 Ouvriers qualifiés de type artisanal	76 Stagiaires ouvriers
43 Professions intermédiaires de santé	64 Chauffeurs	79 Autres apprentis, stagiaires
46 Professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises	65 Ouvriers qualifiés de la manutention, du magasinage et du transport	
47 Techniciens	67 Ouvriers non qualifiés de type industriel	
48 Contremaîtres, agents de maîtrise	68 Ouvriers non qualifiés de type artisanal	

#### Situation du salarié avant l'embauche

1 - Salarié sous contrat à durée indéterminée	4 - Demandeur d'emploi inscrit à l'ANPE	7 - Autre
2 - Salarié sous contrat à durée déterminée, intérimaire	5 - Personne sans emploi	8 - CES, CEC, emploi jeune
3 - En stage de formation pour jeune ou pour chômeur de longue durée ou sous contrat de travail de type particulier, hors CES, CEC, emploi jeune (contrat de qualification,...)	6 - Etudiant, élève, personne au service national	9 - Stagiaire

Le remplissage correct et clair de l'imprimé, l'identification complète et lisible de l'établissement et de chaque salarié, évitent :

- aux salariés, d'être lésés dans leurs droits sociaux,
- aux employeurs, d'être importunés par des demandes de renseignements de l'administration.

Pour vous aider à remplir cette déclaration, ou pour tous renseignements complémentaires, contactez votre URSSAF.

Rappel : l'article L 441.2 du Code Pénal rend passible d'amende et/ou d'emprisonnement quiconque se rend coupable de fraude ou de fausse déclaration.



## Déclaration unique d'embauche

&gt; Complétez l'annexe 10.

URSSAF  
ASSEDIC  
DDETEFPSanté au Travail  
CRAM  
CPAM

## Déclaration Unique d'Embauche

(sauf pour les salariés intérimaires)

cerfa  
N° 10563\*04

Cette déclaration peut être effectuée par Internet ou par Minitel - demandez votre code confidentiel à votre URSSAF

Les informations sur fond bleu sont à produire OBLIGATOIREMENT AVANT L'EMBAUCHE sous peine de sanctions (art. L.320 et R.362-1 du code du travail)

## A ÉTABLISSEMENT EMPLOYEUR

N° SIRET

Code APE (NAF)

NOM, prénoms  
ou DENOMINATION M.  Mme  MlleAdresse de  
l'établissement

(Code postal)

(Commune)

Adresse de  
correspondance  
(si différente de celle  
de l'établissement)

(Code postal)

(Commune)

Numéro de Téléphone :

Numéro de Télécopie :

## B FUTUR SALARIÉ

Nom de naissance

 M.  Mme  Mlle

Nom marital :

Prénoms  
(dans l'ordre de l'état civil)

Sexe

 (M ou F)N° Sécurité Sociale  
(voir carte d'immatriculation)

Clé

Date de naissance

Jour

Mois

Année

Nationalité

 française étrangère

laquelle :

Lieu de naissance

Départ.

Commune (pour Paris, Lyon et Marseille préciser l'arrondissement)

Pays de naissance

Adresse du salarié

Code postal

(Commune de résidence)

DATE PRÉVISIBLE D'EMBAUCHE

Jour

Mois

Année

HEURE PRÉVISIBLE D'EMBAUCHE

Heure

Minutes

## C AUTRES ÉLÉMENTS SUR L'ENTREPRISE ET SUR L'EMPLOI

Service de  
santé  
au travail  
(la visite médicale  
d'embauche est  
obligatoire)

(Code)

(nom et adresse)

ou  service de santé  
ou travail  
de l'entrepriseEffectif de l'établissement avant l'embauche S'agit-il du premier salarié embauché dans votre établissement  Oui  NonSi oui, effectif de l'entreprise avant l'embauche 

Activité principale exercée dans l'établissement :

Nature de l'emploi et qualification\* Durée de la période d'essai (en jours) 

Durée du travail (en heures) :

hebdomadaire OU mensuelle OU annuelle  Contrat à Durée Indéterminée ou Contrat à Durée DéterminéeSI CDD, date de la fin de contrat 

## D SI LE SALARIÉ N'A PAS DE NUMÉRO DE SÉCURITÉ SOCIALE (DEMANDE D'IMMATRICULATION)

S'agit-il d'un agent titulaire (employeur occupant du personnel doté d'un statut fonction publique)

 Oui  Non

## E EXONÉRATION DE COTISATIONS POUR L'EMBAUCHE D'UN SALARIÉ À TEMPS PARTIEL

IMPORTANT : cette exonération est soumise à certaines conditions ; lisez attentivement la notice explicative.

Situation du salarié avant l'embauche\* Salaire mensuel brut à l'embauche 

Je déclare appliquer l'abattement de cotisations patronales de Sécurité Sociale :

 Oui  Non

J'ai procédé à un licenciement économique dans les 12 mois précédant l'embauche :

 Oui  NonPersonne pouvant être contactée  
dans l'entreprise

Téléphone

\* Utilisez la codification figurant au verso

A

Le

Signature

**Questions**

➤ À l'aide du **document 12** :

1. En quoi la DUE est-elle une déclaration unique ?

.....  
.....

2. À quel organisme doit-elle être envoyée ?

.....  
.....

3. Par quel moyen l'entreprise peut-elle effectuer cette déclaration ?

.....

4. Dans quels délais doit-elle être réalisée ?

.....  
.....

5. Quels risques l'entreprise encoure-t-elle en cas de fraude ?

.....  
.....

# Imagin'Hair

## BARÈME INDICATIF

Dossiers	Thèmes	Documents à consulter	Annexes à rendre	Barème
1	L'analyse de la demande	Documents 1 et 2	Annexe 1	10 pts
2	Les calculs commerciaux	Documents 3, 4 et 5	Annexes 2 et 3	13 pts
3	Le compte de résultat prévisionnel	Document 6	Annexe 4	10 pts
4	Le financement d'un investissement	Document 7	Annexes 5 et 6	20 pts
5	Le recrutement du personnel	Document 8	Annexe 7	16 pts
6	Les principes comptables	Document 9	Annexe 8	11 pts
<b>Note : ..... /20</b>			<b>Total</b>	<b>/80</b>

Vous effectuez votre apprentissage au sein du salon de coiffure *Imagin'Hair*, situé à Lyon. Votre responsable, Éva Zion, vous confie les dossiers suivants à traiter.

### PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

**Raison sociale**

Salon de coiffure  
*Imagin'Hair*

**Siège social**

23 rue des Rosiers  
 69000 Lyon

☎ 04 37 65 87 21

📠 04 37 65 87 12

Courriel : [imaghair@hotmail.fr](mailto:imaghair@hotmail.fr)

Site web : [www.imaghair.fr](http://www.imaghair.fr)

**Forme juridique**

- Entreprise individuelle.

**Activités**

- Coiffure mixte.

**Code NAF : 930 D.**

**SIRET : 412 563 985 00056.**

**Registre du commerce et des sociétés : Lyon A 412 563 985.**

**Banque : Banque Nationale de Paris – 12 boulevard Richelieu 69000 Lyon.**

**N° de compte : 659842359871.**

**TVA : 19,6 %.**

**Effectif : 3 salariés et un apprenti Brevet Professionnel coiffure.**

**Exercice comptable du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre.**

**Gérante de l'entreprise : Éva Zion.**

## DOSSIER 1 : L'analyse de la demande

La surface du salon est de 60 m<sup>2</sup>, il est installé vers la gare, un lieu de passage très fréquenté. Votre responsable voudrait attirer davantage la clientèle potentielle et développer une activité de relooking. Le local adjacent est à louer (40 m<sup>2</sup>). À ce titre, elle souhaiterait mettre en place cette nouvelle activité pour la rentrée 2013, avec la mise en place d'un « Forfait relooking », ainsi que la vente en complément des produits de maquillage utilisés lors de ce relooking.

Éva Zion vous confie des documents consultés sur Internet (**documents 1 et 2**) et vous demande de répondre à ses interrogations.

➤ À l'aide des **documents 1 et 2**, complétez l'**annexe 1**.

### DOCUMENT 1 Entretien avec Marc Dugast, dirigeant fondateur

#### La coiffure autrement !

La bataille que se livrent les grands groupes pour le développement des réseaux de coiffure montre l'importance du secteur. Marc Dugast a conçu un concept qui allie le savoir-faire du coiffeur à celui de l'esthéticienne et du conseil en beauté. Fervent défenseur d'une beauté plus naturelle et moins esclave des modes, il propose un concept à deux étages qui permet aux franchisés de tester la formule, puis de créer un salon plus proche du SPA que du salon de coiffure. Son analyse sur le secteur ne manque pas de pertinence et montre sa connaissance du marché.

#### L'entretien

**Yves Sassi** : Quelle est votre analyse du marché de la beauté ?

**Marc Dugast** : Notre secteur d'activité est très consommateur de charges salariales. Le taux horaire est très coûteux, il est de l'ordre de 30 à 35 € et une masse salariale bien gérée, dans nos activités, est de l'ordre de 50 %

du chiffre d'affaires hors taxes et atteint souvent 60 %.

Et on ne peut indéfiniment augmenter le coût d'une prestation. Le client ne l'acceptera évidemment pas. Alors aujourd'hui ce qui fait vivre un salon, c'est le flux de clients et bien entendu la qualité du service. Toutes les enseignes mettent des procédures pour réduire le temps passé auprès des clients. Ce ne peut-être qu'au détriment de la qualité. D'autre part, nous évoluons dans un secteur (le soin de la personne) qui est morcelé. Coiffure, onglerie, relaxation, bronzage, massage, maquillage, etc. Les instituts regroupent rarement plus de 2 activités. Et chacune est, bien entendu, consommatrice de main-d'œuvre. Il est donc nécessaire de concevoir des concepts qui regroupent plusieurs activités et permettent des économies d'échelles tout en séduisant une clientèle plus nombreuse. Notre concept de beauté englobe un ensemble de prestations, avec naturellement la coif-

fure comme activité centrale et la morpho coiffure comme spécificité. Nous rejoignons progressivement le concept du SPA, ce qui est pour moi une priorité. Je suis convaincu que l'entreprise de services de nos domaines devra englober l'ensemble des soins de la personne.

**Yves Sassi** : Quelle est l'évolution que vous prévoyez sur ce marché ?

**Marc Dugast** : Il faut apporter une réponse à cette problématique et en même temps répondre à l'évolution du marché. Notre clientèle attend autre chose qu'une simple prestation. D'ailleurs, on le sent bien dans nos salons. Outre la réalisation de la prestation promise, la clientèle a besoin d'être écoutée et conseillée. Et dans le domaine de la beauté, il est possible d'apporter une réponse globale. Je pense sincèrement que le marché ira de plus en plus vers un conseil global. C'est notre objectif.

*Extrait « Coiffure de Paris »*



## DOCUMENT 2 Un relooking pour quoi faire ?

À l'heure où plus que jamais l'apparence compte, trouver son image est un des gages de la réussite, aussi bien personnelle que professionnelle. Les spécialistes en image, ou coach, sont là pour vous aider. Le *relooking*, autrefois réservé aux stars, est en effet désormais accessible à tous. Son but n'est pas de transformer une personne mais de la révéler, en mettant en avant ses points forts et sa personnalité, en gommant ses éventuelles imperfections. Au final, davantage de confiance en soi, style affirmé en accord avec la personne, aussi bien extérieure qu'intérieure.

### Les couleurs, un point clé

L'une des étapes clé d'une séance de *relooking* est la définition de la palette de couleurs qui saura illuminer le teint, souligner la couleur des yeux, mettre en valeur la personnalité.

Pour cela, plusieurs étapes :

- Un test de personnalité tout d'abord, afin de cerner un peu plus le caractère de la personne à travers ses goûts, ses envies...

- Une séance de drapage (des étoffes de différentes couleurs sont placées sous le visage) permettra de découvrir quelles sont les nuances qui flattent le teint, le regard.
- Une analyse de la couleur de l'œil et de la carnation (teint chaud ou froid) complètera ces essais. La palette ainsi définie servira de base pour le choix de la garde-robe, mais aussi du maquillage, des accessoires, des lunettes. Cette palette sera un précieux outil pour tous les achats futurs.

### Maquillage

Durant la séance de *relooking*, une esthéticienne ou une maquilleuse réalisera un maquillage naturel, qui mettra en valeur les atouts du visage et en masquera les éventuels défauts. Cette séance est aussi l'occasion de recevoir des conseils adaptés à sa peau et d'apprendre les techniques de base de maquillage, afin de pouvoir le reproduire chez soi. En effet, une séance de *relooking* ne consiste pas à embellir une personne pour la journée ; il s'agit d'adopter de nouveaux gestes beauté au quotidien afin d'optimiser ses atouts.

## ANNEXE 1

### Analyse de la demande

➤ D'après le **document 1** :

1. Identifiez le concept présenté par Marc Dugast.

---

---

---

2. Pourquoi Marc Dugast propose ce concept ?

---

---

---

---

---

➤ Selon le **document 2** :

3. Citez trois avantages du relooking pour le client.

.....  
.....  
.....

4. Citez trois avantages du relooking pour l'entreprise.

.....  
.....  
.....

## DOSSIER 2 : Les calculs commerciaux

Éva Zion réalise un chiffre d'affaires de 15 000,00 € Toutes Taxes Comprises par mois. Elle espère avec la nouvelle activité relooking augmenter son chiffre d'affaires ce qui générera obligatoirement une augmentation des dépenses.

➤ À l'aide des **documents 3, 4 et 5** complétez l'**annexe 2** :

- ▶ Calculez le montant des charges supplémentaires pour la première année d'extension d'activité.
- ▶ Calculez le montant du chiffre d'affaires pour la première année d'extension d'activité.
- ▶ Calculez le montant de la marge pour la première année d'extension d'activité.

➤ Votre responsable vient de recevoir des produits de maquillage qu'elle veut vendre dans le cadre de son extension d'activité. Vous devez effectuer les calculs commerciaux concernant ces nouveaux produits sur l'**annexe 3**.

### DOCUMENT 3 Prévission des dépenses liées à l'extension d'activité

Loyer	500 € par mois
Travaux	3 000 €
Matériel	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1 poste de travail : 800 €.</li><li>• Petit matériel : 400 €.</li><li>• Produits esthétiques (maquillage) : 1 500 €.</li></ul>
Électricité	85 € par mois



## DOCUMENT 4 Prévision des recettes liées à l'extension d'activité

Éva Zion réalise un chiffre d'affaires de 15 000,00 € Hors Taxes par mois. Elle espère avec la nouvelle activité *relooking* augmenter son chiffre d'affaires de 50 %.

## DOCUMENT 5 Prévision de la marge liée à l'extension d'activité

La marge réalisée représente la différence entre le chiffre d'affaires Hors Taxes et les charges..

### ANNEXE 2

#### Calculs commerciaux

> À l'aide du **document 3** :

1. Calculez le montant des charges supplémentaires pour la première année d'extension d'activité. Justifiez vos calculs.

.....

.....

.....

> À l'aide du **document 4** :

2. Calculez le montant du chiffre d'affaires annuel hors taxes pour la première année d'extension d'activité qu'Éva Zion espère obtenir. Justifiez vos calculs.

.....

.....

.....

> À l'aide du **document 5** :

3. Calculez le montant de la marge pour la première année d'extension d'activité. Justifiez vos calculs.

.....

.....

4. La marge dégagée par cette extension d'activité permet-elle de couvrir les nouvelles charges ? Justifiez vos calculs.

.....

.....

.....

## Calculs commerciaux concernant les produits de maquillage

Produit	Prix d'achat Hors Taxes	Coefficient multiplicateur	Prix de vente Hors Taxes	Prix de vente Toutes Taxes comprises <sup>(1)</sup>
Fond de teint Lancôme	10	2,5		
Palette de maquillage		2,5	40	
Mascara Dior		2		38,27

<sup>(1)</sup> TVA : 19,6 %

Les prix seront arrondis deux chiffres après la virgule.

- Détail des calculs pour le fond de teint Lancôme.

Prix de vente Hors Taxes : .....

.....

Prix de vente Toutes Taxes Comprises : .....

.....

- Détail des calculs pour la palette de maquillage.

Prix d'achat Hors Taxes : .....

.....

Prix de vente Toutes Taxes Comprises : .....

.....

- Détail des calculs pour le mascara Dior.

Prix de vente Hors Taxes : .....

.....

Prix d'achat Hors Taxes : .....

.....

## DOSSIER 3 : Le compte de résultat prévisionnel

Dans l'optique de la nouvelle activité, votre responsable désire réaliser pour l'exercice en cours une analyse des charges et des produits prévisionnels.

Elle vous fournit à cet effet, un extrait du compte de résultat (**document 6**) pour réaliser une analyse.

- À l'aide du **document 6**, complétez l'**annexe 4**.



**DOCUMENT 6** Extrait du compte de résultat prévisionnel

Nature des produits	% du Chiffre d'affaires Hors Taxes		Chiffre d'affaire Hors taxes en €
	Profession	Salon	
Chiffre d'affaire	100 %	100 %	
Vente de marchandises	10 %	9,67 %	20 345
Vente de prestations de services	90 %	90,33 %	190 000

Nature des charges	% du Chiffre d'affaires Hors Taxes		Charge d'exploitation Hors Taxes en €
	Profession	Salon	
Achats de marchandises	4 %	3,5 %	6 700
Consommation en provenance des tiers	32 %	31 %	66 900
Charges de personnels	30 %	40,79 %	85 800
Impôts, taxes et versements assimilés	2 %	3,61 %	7 600
Dotation aux amortissements	7 %	6,03 %	12 700
Charges financières	9 %	8,29 %	17 450
Autres charges	3 %	2,99 %	6 300
			203 450

**ANNEXE 4**

**Étude du compte de résultat prévisionnel**

1. Définissez le chiffre d'affaires annuel.

.....

2. Dans un salon de coiffure, à quoi correspondent :

▶ les ventes de marchandises ?

.....

.....

▶ les ventes de prestations de services ?

.....

.....

3. Retrouvez le chiffre d'affaires prévisionnel Hors Taxes annuel. Justifiez vos calculs.

.....

4. Quel est le poste des charges le plus critique par rapport aux normes de la profession ?

.....

.....

5. Donnez deux explications possibles de cet écart.

.....

.....

- 6. Donnez une définition du résultat de l'exercice.  
.....
- 7. Calculez le résultat de l'exercice du salon. Justifiez vos calculs.  
.....  
.....
- 8. Quelle en est sa nature ? Justifiez votre réponse.  
.....

## DOSSIER 4 : Le financement d'investissement

Dans le cadre de sa nouvelle activité, Éva Zion envisage d'acquérir un matériel professionnel adapté. Le montant de l'investissement s'élève à 80 000 € Hors taxes.

Pour le financement, plusieurs possibilités lui sont offertes par un fournisseur. Ne sachant pas pour quel mode de financement opter, elle sollicite vos compétences pour l'aider à prendre sa décision.

➤ À partir de vos connaissances, complétez l'annexe 5 :

ANNEXE 5		Financement de l'investissement	
		Avantages	Inconvénients
<b>Modes de financement</b>	Autofinancement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> </ul>
	Emprunt	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> </ul>
	Crédit-bail	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> <li>• .....</li> <li>.....</li> <li>.....</li> </ul>



➤ À l'aide du **document 7**, complétez l'**annexe 6**. Arrondissez vos résultats deux chiffres après la virgule.

### DOCUMENT 7 Les trois modes de financement

- Achat au comptant (autofinancement) avec une remise de 12 %.
- Un crédit sur 4 ans :
  - date de la 1<sup>re</sup> échéance : 31 août (à terme échu) ;
  - mensualité : 1 842,35 € (hors assurance).
- Une location du matériel et de l'équipement professionnel avec un crédit-bail de 4 ans.
  - date de la 1<sup>re</sup> échéance : 01 janvier.

Dans cette optique, le premier loyer mensuel représente 10 % du montant Hors Taxes de l'investissement suivi de 47 mensualités de 1 800 € Hors Taxes chacune avec une possibilité de rachat du matériel en fin de contrat représentant 5 % du montant Hors Taxes de l'investissement.

### ANNEXE 6

#### Calcul des coûts en fonction du mode de financement

1. Quel est le coût d'acquisition en cas de paiement comptant (autofinancement) ?

.....  
.....

2. Quel est le coût d'acquisition du matériel en cas de crédit sur 4 ans ?

.....  
.....

3. Déduisez le montant des intérêts d'emprunt.

.....  
.....

4. Déterminez le coût de la location du matériel :

▶ pour la première année ? .....

▶ pour chacune des années suivantes ? .....

▶ en fin de contrat sans l'option d'achat ? .....

▶ en fin de contrat (location + acquisition) ? .....

## DOSSIER 5 : Le recrutement du personnel

La mise en place de cette nouvelle activité exige l'embauche d'un salarié à temps plein. Votre responsable souhaite recruter une personne confirmée (3 ans d'expérience), autonome et polyvalente, titulaire d'un Brevet Professionnel esthétique/parfumerie/cosmétique. Cette personne devra être opérationnelle dans un mois.

➤ À l'aide du **document 8**, complétez l'**annexe 7**.

**DOCUMENT 8****Synthèse des candidatures**

<b>Nom</b>	Rodrigo Ferreira	Amélie Frey	Manon Wolfer
<b>Âge</b>	25 ans	20 ans	26 ans
<b>Diplôme</b>	BP esthétique/parfumerie/ cosmétique	CAP coiffure	- BP coiffure ; - BP esthétique/parfumerie/ cosmétique.
<b>Expérience</b>	5 ans	1 an	4 ans
<b>Compétences professionnelles</b>	Très satisfaisant	Satisfaisant	Satisfaisant
<b>Disponibilité</b>	Disponible dans 3 mois	Libre de suite	Disponible dans 1 mois

**ANNEXE 7****Le recrutement du personnel**

1. Définissez le profil du poste exigé.

- ▶ Expérience : .....
- ▶ Diplôme exigé : .....
- ▶ Compétences professionnelles (2 réponses attendues) : .....
- .....
- .....
- ▶ Disponibilité : .....
- ▶ Durée du travail hebdomadaire : .....

2. Rédigez l'annonce concernant cette offre d'emploi. Votre annonce ne doit pas dépasser 50 mots.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Citez deux lieux où vous pouvez déposer cette annonce.

.....

.....

4. Parmi les candidatures reçues, désignez la personne qui sera retenue pour l'entretien préalable à l'embauche en justifiant votre choix.

.....

.....

.....

5. Indiquez trois conséquences d'un mauvais recrutement.

.....

.....

.....



Éva Zion s'interroge sur les comptes à utiliser pour effectuer la saisie comptable des différentes opérations.

- À l'aide du plan de comptes **document 9**, complétez le tableau **annexe 8** en précisant le compte à utiliser et s'il s'agit d'un compte d'actif, de passif, de produits ou de charges en cochant la bonne.

### **DOCUMENT 9** Extrait du plan de comptes de l'entreprise *Imagin'Hair*

#### **Classe 1**

101000 : Capital  
120000 : Résultat de l'exercice  
164000 : Emprunt auprès des établissements de crédit

#### **Classe 2**

201000 : Frais d'établissement  
207000 : Fonds commercial  
213000 : Construction  
215000 : Installation technique matériel et outillage industriel  
218300 : Matériel de bureau et informatique  
218400 : Mobilier

#### **Classe 3**

310000 : Stock de matières premières  
370000 : Stock de marchandises

#### **Classe 4**

401000 : Fournisseurs  
411000 : Clients  
421000 : Personnel, rémunérations dues  
445660 : TVA déductible sur achats de biens et services  
445710 : TVA collectée

#### **Classe 5**

512000 : Banque  
530000 : Caisse

#### **Classe 6**

602000 : Fournitures stockables  
607000 : Achats de marchandises  
606100 : Fournitures non stockables (eau, électricité, gaz)  
613000 : Location  
616000 : Primes d'assurance  
626000 : Frais postaux et télécommunications  
641000 : Rémunération du personnel  
661000 : Intérêts sur emprunts

#### **Classe 7**

706000 : Ventes de prestations de services  
707000 : Ventes de marchandises

## Tableau d'analyse des comptes

	Numéro de compte	Actif	Passif	Charge	Produit
Achat du fonds de commerce					
Dépôt d'argent sur le compte banque					
Dettes auprès des fournisseurs					
Achat lait essentiel visage					
Facture EDF					
Dépôt d'argent à la caisse					
Ventes de prestations de services					
Emprunt auprès de la BNP					
Achats de timbres-poste					
Achats de fournitures stockables					
Acquisition d'un ordinateur					

# Espace Coiffure

## BARÈME INDICATIF

Dossiers	Thèmes	Documents à consulter	Annexes à rendre	Barème
1	Le statut juridique	Documents 1	Annexe 1	15 pts
2	Le suivi des coûts d'une prestation de services	Document 2	Annexe 2	6 pts
3	Le bulletin de salaire	Document 3	Annexe 3	12 pts
4	L'étude et l'analyse du bilan	Documents 4 et 5	Annexe 4	15 pts
5	Le budget de trésorerie	Documents 6, 7 et 8	Annexes 5, 6 et 7	20 pts
6	Le licenciement	Document 9	Annexe 8	12 pts
<b>Note : ..... /20</b>			<b>Total</b>	<b>/80</b>

Vous effectuez votre apprentissage au sein du salon *Espace Coiffure*, situé à Montbéliard. Vous assistez principalement Myriam Hamadi, gérante majoritaire qui vous confie différents travaux à réaliser.

### PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

#### Raison sociale

Salon de coiffure  
*Espace Coiffure*

#### Siège social

13 rue Saint Hippolyte  
 25200 Montbéliard

☎ 03 81 91 62 85

☎ 03 81 91 62 88

Courriel : [espacecoiffure@hotmail.fr](mailto:espacecoiffure@hotmail.fr)

Site web : [www.espacecoiffure.fr](http://www.espacecoiffure.fr)

#### Forme juridique

- Société à responsabilité limitée.

#### Activités

- Coiffure mixte.

**Code NAF :** 9602 A.

**SIRET :** 424 284 789 000 49.

**Registre du commerce et des sociétés :** Montbéliard B 424 284 789.

**Banque :** Crédit Industriel d'Alsace et de Lorraine – 23 rue de l'Étuve 25200 Montbéliard.

**N° de compte :** 589632145875.

**TVA :** Régime du réel normal. Taux en vigueur 19,6 %.

**Année de création :** 1<sup>er</sup> octobre 2000.

**Effectif :** 2 salariés et 1 apprentie en Brevet Professionnel coiffure.

**Exercice comptable :** du 1<sup>er</sup> octobre au 30 septembre.

**Gérante de l'entreprise :** Myriam Hamadi.

## DOSSIER 1 : Le statut juridique

Suite à la démission d'un salarié associé, Myriam s'interroge quant à un éventuel changement de statut juridique sachant qu'elle souhaiterait ne plus s'associer et protéger son patrimoine.

- À l'aide du **document 1**, comparez les formes juridiques puis indiquez les deux principaux avantages et le principal inconvénient de chaque statut juridique en complétant l'**annexe 1**.

### DOCUMENT 1 Choix d'une structure juridique sans associé

Formes de l'entreprise	Caractéristiques
L'entreprise individuelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elle se compose uniquement de l'entrepreneur individuel (celui-ci peut, bien évidemment, embaucher des salariés). L'entrepreneur individuel est le seul « maître à bord ». Il dispose des pleins pouvoirs pour diriger son entreprise.</li> <li>• Les formalités de constitution sont très simples et peu coûteuses.</li> <li>• Pas de capital imposé. L'entreprise individuelle n'a pas de personnalité propre. À ce titre, l'entrepreneur individuel est seul responsable sur l'ensemble de ses biens personnels.</li> </ul>
L'EURL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 seul associé.</li> <li>• Aucun capital minimum n'est obligatoire.</li> <li>• Les formalités sont lourdes et coûteuses avec l'obligation de rédiger des statuts.</li> <li>• L'EURL est dirigée par un gérant.</li> <li>• La responsabilité de l'associé est limitée au montant de ses apports, sauf s'il a commis des fautes de gestion ou accordé des cautions à titre personnel.</li> </ul>

### ANNEXE 1

#### Tableau comparatif des formes juridiques.

Formes juridiques	Entreprise individuelle	EURL
Nombre d'associé	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....
Capital	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....
Direction	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....



Formes de l'entreprise	Entreprise individuelle	EURL
Formalités de constitution		
Responsabilité de(s) associé(s)		
Avantages		
Inconvénients		
Quel statut conseillerez-vous à votre responsable ? Justifiez votre réponse en tenant compte des exigences susvisées.		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		

## DOSSIER 2 : Le suivi des coûts d'une prestation de services

Votre employeur souhaite réviser sa politique de prix. Elle vous demande de chiffrer les différentes charges qui conduisent au calcul du coût de revient de la prestation « shampooing, soin, coupe, brushing sur cheveux courts ».

➤ À partir du **document 2**, complétez l'**annexe 2**.

**DOCUMENT 2****Charges nécessaires au calcul du coût de revient de la prestation « shampooing/soin/coupe/brushing sur cheveux courts »**

Éléments	Coût
Matières premières	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 0,060 litre de shampooing dont le prix au litre est de 16,00 €.</li> <li>• 1 flacon de crème dont le prix d'un lot de 10 flacons est de 90,00 €.</li> </ul>
Énergie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20 minutes d'électricité pour le brushing, avec un sèche-cheveux consommant 0,06 KW/heure (prix du KW 0,10 €).</li> </ul>
Main d'œuvre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taux horaire charges patronales comprises 23,00 €.</li> <li>→ Shampooing et soin : 15 minutes.</li> <li>→ Brushing : 20 minutes.</li> <li>→ Coupe : 30 minutes.</li> </ul>
Charges fixes	12,00 €

**ANNEXE 2****Calcul du coût de revient de la prestation « shampooing/soin/coupe/brushing sur cheveux courts ».**

Arrondissez les calculs trois chiffres après la virgule et le coût de revient total à l'euro le plus proche.

	Calculs	Montants
Coût des matières premières	Shampooing .....	.....
	Flacon de crème .....	.....
Coût de l'énergie	Électricité .....	.....
Coût de la main-d'œuvre	Shampooing et soin .....	.....
	Coupe .....	.....
	Brushing .....	.....
Charges fixes		.....
Coût de revient		.....

**DOSSIER 3 : Le bulletin de salaire**

Myriam souhaite préparer et réaliser elle-même les bulletins de paie de ses salariés. Aussi, elle s'interroge sur les différentes composantes à calculer. À ce titre, elle vous demande de répondre à ses interrogations.

➤ Selon le **document 3**, complétez l'**annexe 3**.

000518 Société SARL ESPACE COIFFURE 13 RUE DE SAINT HIPPOLYTE			<b>BULLETIN DE SALAIRE</b>			
25200 MONTBELIARD			Période : Octobre 2013			
Siret : Code NAF : 9602A			Paielement le : 31/10/2013			
Urssaf :			Du : 01/10/2013 Au : 31/10/2013			
CP N-1 CP N Acquis : 30.00 / 12.50 / Total pris : 19.00 / 0.00 / Solde : 11.00 / 12.50 /			Mme BERGER AURELIE 25 RUE DES ROSES  25230 SELONCOURT			
Matricule : 22 NoSécu :						
Entré(e) le : 15/07/2009 Emploi : COIFFEUSE QUALIFIEE Qualif: Classif:			Ancienneté : 15/07/2009 Coeff: 140.0000 SMIC horaire : 9.4 Plafond Sécu : 3031.00			
Rubriques	Base	Taux salarial	Montant salarial	Taux patronal	Cot.Patronales	
SALAIRE DE BASE	151.67	9.4000	1425.70			
Heures supplémentaires 25	2.00	11.7500	23.50			
B001 PRIHE SUR VENTES ET C.A.	160.79		160.79			
<b>SALAIRE BRUT</b>			<b>1609.99</b>			
EQ01 URSSAF MALADIE-MATERN.-INVAL.	1609.99	0.7500	12.07	12.8000	206.08	
EQ16 CONTRIB. SOLIDARITE AUTONOMIE	1609.99			0.3000	4.83	
EQ03 URSSAF ACCIDENT DU TRAVAIL	1609.99			2.0000	32.20	
EQ04 URSSAF ALLOCATIONS FAMILIALES	1609.99			5.4000	86.94	
EQ05 URSSAF ASS. VIEILLESSE PLAF	1609.99	6.6500	107.06	8.3000	133.63	
EQ06 URSSAF ASS. VIEILLESSE DEPLAF	1609.99	0.1000	1.61	1.6000	25.76	
EQ07 FNAL	1609.99			0.1000	1.61	
EQ07 REDUCTION FILLON	327.85			-100.0000	-327.85	
EQ12 ASSEDIC Tr A	1609.99	2.4000	38.64	4.0000	64.40	
EQ19 FONDS DE GARANTIE (AGS)	1609.99			0.3000	4.83	
EQ20 RET NC OBLIG Tr 1	1609.99	3.3800	54.42	4.1200	66.33	
EQR1 RETRAITE - AGFF NC Tr 1	1609.99	0.8000	12.88	1.2000	19.32	
EQRG COIF-PREVOYANCE NC OBLI Tr 1+2	1609.99	0.2000	3.22	0.2000	3.22	
EQRH COIF-PREVOYANCE FRAIS SANTE	3031.00	0.5520	16.73	0.8280	25.10	
E479 MUTUELLE COMPLEMENTAIRE	23.34	1.0000	23.34			
EQ74 CONTRI*DEVELOPPT APPRENTISSAGE	1609.99			0.1800	2.90	
EQ29 PARTICIPAT* FORMAT* ENTREP< 10	1609.99			0.7000	11.27	
EQ30 PARTICIP* FORM* < 10 -SI TAPPR	1609.99			0.2500	4.02	
EW27 CSG DEDUCTIBLE	1610.14	5.1000	82.12			
EW2B REDUCT HEURES SUPPL. P. P. <= 20	2.00			-1.5000	-3.00	
<b>TOTAL DES RETENUES</b>			<b>352.09</b>		<b>361.59</b>	
<b>NET IMPOSABLE</b>			<b>1257.90</b>			
SW01 URSSAF CSG NON DEDUCTIBLE	1610.14	2.4000	38.64			
SW02 URSSAF CRDS	1610.14	0.5000	8.05			
<b>NET A PAYER</b>			<b>1211.21</b>			
Heures période	153.67	Cumul bases	16215.12	Paielement	Total cot.patronales	361.59
Cumul heures	1554.20	Cumul bruts	16215.12	par Chèque	Total des retenues	760.37
Cumul h.sup	37.50	Cumul imposable	12561.83		Coût global période	1971.58
Solde rep.remp.		Cum H.Majorées	0.00			
Solde-rep.récup.						
Coiffure				<b>NET A PAYER</b>	<b>1211.21 Euros</b>	

A défaut de Convention Collective : Code du travail - Durée des congés payés : art L.3141-3,6,7,11,12 - Durée préavis : art L.1237-1 et L.1234-1  
 Dans votre intérêt et pour vous aider à faire valoir vos droits, conservez ce bulletin de paie sans limitation de durée.



### Analyse du bulletin de salaire

1. Expliquez comment est obtenu, dans la ligne « salaire de base », le cumul de « 151,67 heures ».
 

.....
2. Précisez le montant du tarif horaire (taux horaire brut).
 

.....
3. Indiquez comment est obtenu, dans la ligne « heures supplémentaires », le montant de « 11,75 € ».
 

.....
4. Déterminez comment est obtenu le montant du salaire brut de « 1 609,99 € ».
 

.....
5. Relevez le montant des cotisations à la charge de :
  - ▶ l'employée : .....
  - ▶ l'employeur : .....
6. Justifiez par le calcul le montant du salaire net à verser à Aurélie.
 

.....
7. Justifiez par le calcul le montant du salaire net imposable.
 

.....
8. Calculez la charge totale que représente le salaire d'Aurélié pour le salon *Espace Coiffure*.
 

.....
9. Relevez les congés payés acquis par Aurélié en 2013.
 

.....
10. Indiquez comment les congés payés ont été calculés.
 

.....

## DOSSIER 4 : L'étude et analyse du bilan

Dans le cadre des activités comptables, votre responsable vous demande de collaborer pour interpréter les données du bilan.

➤ À l'aide des **documents 4** et **5**, complétez l'**annexe 4**.



**DOCUMENT 4 Bilan actif du salon Espace Coiffure au 30/09/2013**

Actif	Brut	Amortissement et dépréciation	Net au 30/09/2013	Net au 30/09/2012
<b>Actif immobilisé</b>				
<b>Immobilisation incorporelle</b>				
Fond commercial	64 029 €		64 029 €	64 029 €
<b>Immobilisations corporelles</b>				
Installations techniques/Matériel	718 €	718 €	0 €	0 €
Installations agencements divers	37 306 €	13 385 €	23 921 €	8 698 €
Matériel de bureau et informatique	556 €	206 €	350 €	556 €
Mobilier	15 318 €	3 616 €	11 702 €	13 899 €
<b>Total 1</b>	<b>117 927 €</b>	<b>17 925 €</b>	<b>100 002 €</b>	<b>87 182 €</b>
<b>Actif circulant</b>				
<b>Stocks et en cours</b>				
Matières premières	2 189 €		2 189 €	2 696 €
Marchandises	2 432 €		2 432 €	2 517 €
<b>Créance</b>				
Organismes sociaux	706 €		706 €	98 €
État impôts sur les bénéfiques	1 892 €		1 892 €	1 328 €
TVA déductible sur immobilisation	0 €		0 €	228 €
TVA déductible sur achats de biens	92 €		92 €	556 €
<b>Disponibilité</b>				
Banque CIAL	21 061 €		21 061 €	24 517 €
Caisse	482 €		482 €	433 €
<b>Total 2</b>	<b>28 854 €</b>		<b>28 854 €</b>	<b>32 373 €</b>
<b>Total général 1 + 2</b>	<b>146 781 €</b>	<b>17 925 €</b>	<b>128 856 €</b>	<b>119 555 €</b>

**DOCUMENT 5 Bilan passif du salon Espace Coiffure au 30/09/2013**

Passif	Montant au 30/09/2013	Montant au 30/09/2012
<b>Capitaux propres</b>		
Capital	63 820 €	72 949 €
Résultat de l'exercice	3 952 €	872 €
<b>Total 1</b>	<b>67 772 €</b>	<b>73 821 €</b>
<b>Dettes</b>		
<b>Dettes financières</b>		
Emprunt auprès d'établissement de crédit	39 894 €	21 530 €
<b>Dettes d'exploitation</b>		
Fournisseurs	8 249 €	8 379 €
<b>Dettes fiscales et sociales</b>	12 941 €	15 825 €
<b>Total 2</b>	<b>61 084 €</b>	<b>45 734 €</b>
<b>Total général</b>	<b>128 856 €</b>	<b>119 555 €</b>

### Étude et analyse du bilan au 30//2013

> À l'aide du **document 4** :

1. Relevez la valeur brute des immobilisations.

.....

2. Quelle est la valeur des amortissements pratiqués ?

.....

3. Justifiez par le calcul le montant net des immobilisations.

.....

4. Définissez le stock de matières premières.

.....

5. Calculez le montant total des stocks.

.....

6. Calculez le montant de la trésorerie disponible.

.....

> À l'aide du **document 5** :

7. Relevez le montant du capital. Que représente-t-il ?

.....

.....

8. L'entreprise a-t-elle réalisé une perte ou un bénéfice ? Justifiez votre réponse.

.....

9. L'entreprise a-t-elle emprunté en 2013 ? Justifiez votre réponse.

.....

10. Calculez le fonds de roulement pour 2013 en utilisant la formule suivante.

**Fonds de roulement = Capitaux propres + Emprunt à long terme – Actif immobilisé net**

.....

11. Calculez le besoin en fonds de roulement pour 2013 en utilisant la formule suivante.

**Besoin en fonds de roulement = Stocks + Créances – Dettes à court terme**

.....

12. Calculez la trésorerie pour 2013 en utilisant la formule suivante.

**Trésorerie = Fonds de roulement – Besoin en fonds de roulement**

.....

## DOSSIER 5 : Le budget de trésorerie

Sur les conseils de son comptable, Myriam souhaite mettre en place une gestion prévisionnelle de la trésorerie. Elle vous charge d'apporter votre collaboration dans la réalisation des différents états qui conduisent au budget de trésorerie.

➤ À l'aide des **documents 6, 7 et 8**, complétez les **annexes 5, 6 et 7**.

### DOCUMENT 6 Tableau prévisionnel des ventes Toutes Taxes Comprises (TVA 19,6 %)

Les ventes sont encaissées au comptant.

Éléments	Septembre	Octobre	Novembre
Ventes de prestations de services	5 435,85 €	5 945,30 €	6 240,50 €
Ventes de marchandises	845,00 €	956,45 €	1 124,70 €

### DOCUMENT 7 Tableau prévisionnel des achats Hors Taxes (TVA 19,6 %)

Les achats sont payés au comptant.

Éléments	Septembre	Octobre	Novembre
Achats de produits et de matières premières	2 015,60 €	1 455,90 €	2 452,50 €
Autres charges externes	255,40 €	230,65 €	389,50 €
Achat d'un ordinateur	1 150,00 €		
Achat de fauteuils		485,50 €	

### DOCUMENT 8 Tableau prévisionnel des autres dépenses non soumises à TVA

Les dépenses sont payées au comptant.

Éléments	Septembre	Octobre	Novembre
Loyer commercial	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Remboursement d'emprunt	825,00 €	825,00 €	825,00 €
Charges salariales (salaires + cotisations)	3 950,50 €	3 891,25 €	4 025,50 €
Paieement de la TVA	900,25 €	1 002,50 €	850,30 €

### ANNEXE 5

#### Tableau des encaissements Toutes Taxes Comprises

Éléments	Septembre	Octobre	Novembre
Ventes de prestations de services			
Ventes de marchandises			
<b>Total des encaissements</b>			



## ANNEXE 6

### Tableau des décaissements

Éléments	Septembre	Octobre	Novembre
Achats de produits et de matières premières Toutes Taxes Comprises			
Autres charges externes Toutes Taxes Comprises			
Achat d'un ordinateur Toutes Taxes Comprises			
Achat de fauteuils Toutes Taxes Comprises			
Loyer commercial			
Remboursement d'emprunt			
Charges salariales (salaires + cotisations)			
Paiement de la TVA			
<b>Total des décaissements</b>			

## ANNEXE 7

### Budget de trésorerie

Éléments	Septembre	Octobre	Novembre
Solde du début de mois	6 400,00 €		
Total des encaissements			
Total des décaissements			
Solde de fin de mois			

**Commentez le résultat de la trésorerie du salon durant les 3 mois.**

.....

.....

.....

**Proposez trois solutions pour améliorer la gestion de cette trésorerie.**

.....

.....

.....



## DOSSIER 6 : Le licenciement

Suite à la démission de son salarié associé, votre responsable s'interroge sur les différences qui existent entre le licenciement et la démission et les conséquences générées dans un cas comme dans l'autre.

➤ Selon le **document 9**, complétez l'**annexe 8**.

### DOCUMENT 9 Le licenciement et la démission

Les différences entre le licenciement et la démission sont relativement nombreuses. En premier lieu, la démission est un acte de la volonté du salarié alors que le licenciement provient du fait de l'employeur.

Le salarié démissionnaire a l'obligation d'effectuer une période de préavis, sauf si son employeur lui demande de ne pas l'effectuer. Il a droit au versement des sommes qui lui sont dues en vertu de son contrat de travail, c'est-à-dire sa rémunération ainsi qu'une indemnité compensatrice pour les congés payés non pris. L'employeur devra verser au salarié une indemnité de préavis s'il lui demande de ne pas l'effectuer. Il devra ensuite, remettre au salarié démissionnaire un reçu pour solde de tout compte dans lequel le salarié reconnaîtra avoir reçu l'intégralité des sommes dues au titre de son contrat de travail. L'employeur devra également lui remettre un certificat de travail qui doit mentionner le nom et prénom du salarié, le nom de l'employeur et sa domiciliation, le lieu et la date de sa délivrance, les dates d'entrée et de sortie du salarié dans l'entreprise, la nature des emplois occupés et les dates correspondantes. Il devra de plus lui remettre une attestation Assedic. En ce qui concerne la couverture sociale du salarié, celle-ci dépend de sa situation le jour de sa démission :

- s'il reprend un travail immédiatement après avoir démissionné, il conserve l'ensemble de ses droits ;
- s'il ne reprend pas immédiatement une activité salariée, il ne peut en général pas prétendre à bénéficier du chômage (sauf si une commission estime la démission justifiée), mais il continuera à bénéficier de la couverture maladie.

L'employeur décidant de licencier l'un de ses salariés devra quant à lui respecter la procédure propre à chaque type de licenciement. De plus, il devra verser à son salarié une indemnité de licenciement, sauf en cas de rupture du contrat de travail pour faute grave ou faute lourde. Cette indemnité ne peut pas être inférieure à une somme calculée, par année de service, sur la base de 1/10<sup>e</sup> de mois par année d'ancienneté. On utilise pour ce calcul le salaire moyen des 3 derniers mois. Les mêmes documents qu'en cas de démission doivent être remis aux salariés licenciés.

### ANNEXE 8

#### Licenciement ou démission

➤ D'après vos connaissances et le **document 9** :

1. Citez les trois documents remis au salarié licencié ou démissionnaire.

.....

.....

.....

2. Quelle est l'utilité du certificat de travail ?

.....

3. Laura, salariée associée a trouvé un travail plus intéressant et mieux rémunéré. Elle annonce à son employeur qu'elle ne reviendra pas le lendemain. Laura peut-elle agir ainsi ?

.....

4. À quel risque s'expose un salarié démissionnaire ?

.....

.....

5. Après 10 ans d'ancienneté, Sophie va être licenciée pour faute lourde. Peut-elle prétendre à une indemnité de licenciement de la part de son employeur ?

.....

6. Rappelez les trois grandes étapes de la procédure de licenciement pour motif personnel qui précèdent la période de préavis et la fin du contrat de travail.

.....

.....

.....

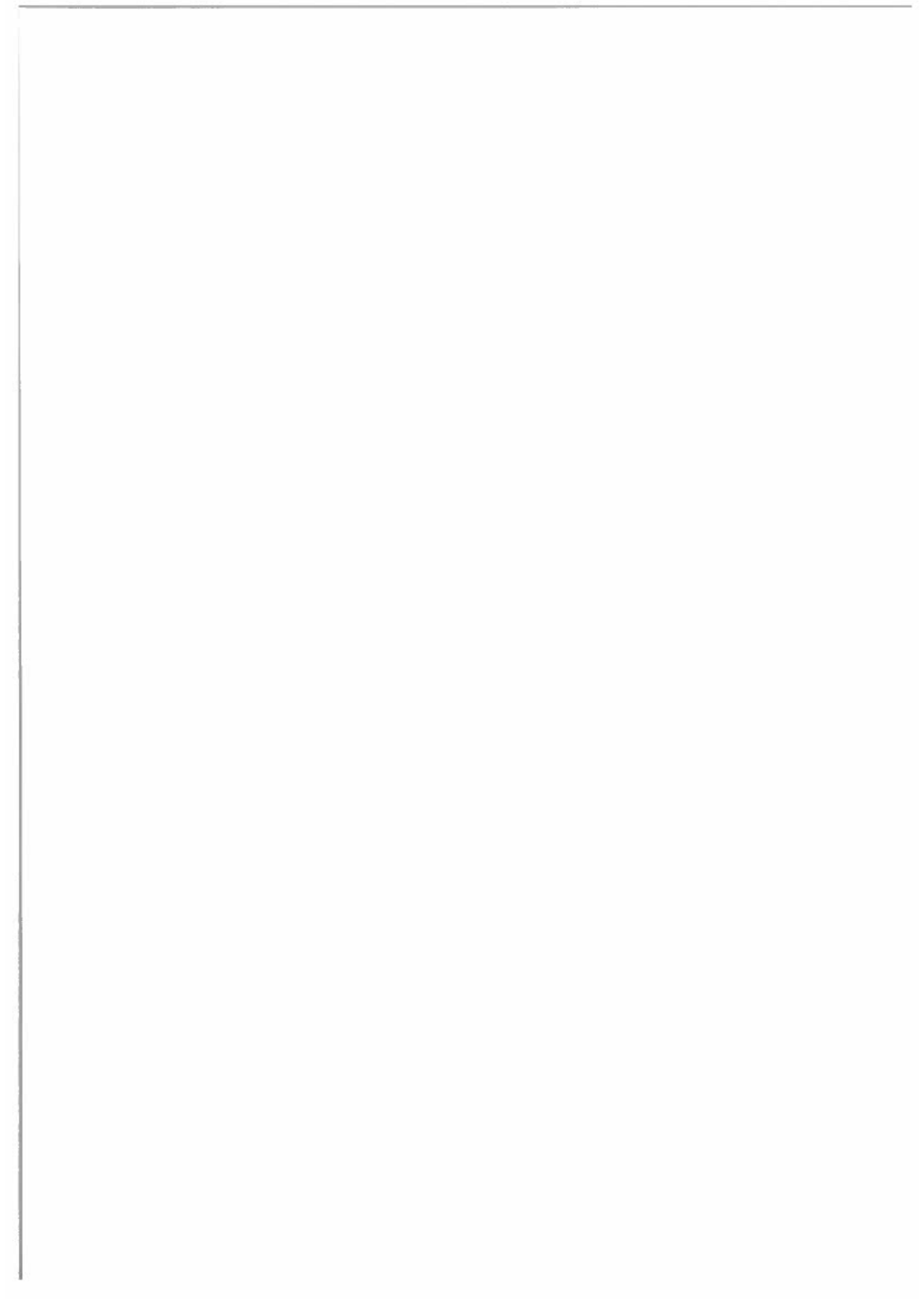
7. Quel est le rôle de l'Assedic ?

.....

.....

# Sujet national 2013

➤ **Sujet 7 : Coiffure Marica**





# Coiffure Marica

## BARÈME INDICATIF

Dossiers	Thèmes	Documents à consulter	Annexes à rendre	Barème
1	Les formes juridiques	Document 1	Annexe 1	8 pts
2	Les approvisionnements	Document 2	Annexe 2	5 pts
3	La TVA	Documents 3 et 4	Annexes 3 et 4	14 pts
4	La gestion du personnel	Document 5	Annexe 5	5 pts
5	La détermination du prix de vente d'une prestation	Document 6	Annexe 6	16 pts
6	L'analyse du compte de résultat	Document 7	Annexe 7	12 pts
<b>Note : ..... /20</b>			<b>Total</b>	<b>/60</b>

Madame BAUDOYER a créé un salon de coiffure mixte sous la forme d'une entreprise individuelle en 2005 dans un quartier dynamique de Strasbourg.

Elle est titulaire du Brevet de Maîtrise et a embauché en 2006 une jeune coiffeuse titulaire du Brevet Professionnel coiffure. Vous travaillez sous sa responsabilité.

### PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

**Raison sociale :**

Coiffure mixte  
Coiffure Marica

**Siège social :**

10 Place de la République  
67000 Strasbourg  
☎ 03 88 14 31 43

Courriel : coiffure.marica@gmail.com

**Forme juridique :** Entreprise individuelle

**Gérante :** Marica BAUDOYER

**INSEE :** 658 752 665

**SIRET :** 658 752 665 00015

**NAF :** 96.02A

**Coordonnées bancaires :** BNP PARIBAS

**Agence de Strasbourg :** 01020

**Compte :** 000524 845 72

**Ouverture :** du mardi au vendredi : 9 h 00 à 12 h 00 ; 14 h 00 à 19 h 00 ; le samedi : de 9 h 00 à 18 h 00

**Informations comptables et fiscales :** La TVA appliquée est 19,6 % pour l'ensemble des prestations et produits vendus. L'exercice comptable court du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre.

**Effectif :**

Natascha Chevallier, titulaire du Brevet Professionnel coiffure, embauchée le 1<sup>er</sup> septembre 2012.  
Kevin Mayeux, titulaire du CAP coiffure, embauche en 2009.

## DOSSIER 1 : Les formes juridiques

Marica BAUDOYER a créé son salon sous forme d'une entreprise individuelle. Elle s'interroge sur la différence entre son statut et l'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL).

Vous renseignez Madame BAUDOYER sur les avantages et les inconvénients des deux formes juridiques.

➤ À partir du **document 1**, complétez l'**annexe 1**.

### DOCUMENT 1 L'entreprise individuelle et l'entreprise en EIRL

Une entreprise individuelle (aussi connue comme entreprise en nom personnel) est un type d'entreprise qui est maintenant entrée dans les mœurs de tout artisan, commerçant et libéral. En effet, c'est la structure entrepreneuriale préférée des Français. Plus de 75 % des nouvelles entreprises choisissent de s'appeler « entreprise individuelle ». Juridiquement, l'entreprise individuelle n'est pas distincte de l'entrepreneur. Ce n'est pas une société.

- Pour les gens qui se lancent pour la première fois dans l'entrepreneuriat, c'est la structure la plus simple et facile à gérer. Contrairement aux SARL, l'entreprise individuelle n'a pas besoin d'organiser des assemblées générales ni de rédiger des statuts. De plus, l'inscription de l'entreprise est très facile, car elle peut se faire sur le Net.
- Une fiscalité légère puisque tous les revenus intègrent la déclaration de revenus personnelle de l'entrepreneur.
- L'entreprise n'a pas besoin de publier ses comptes. Elle n'a même pas besoin d'un comptable.
- La notion d'associé n'existe pas, ce qui garantit une indépendance totale à l'entrepreneur.
- Puisqu'il n'y a aucune différence juridique entre l'entrepreneur et son entreprise, l'entrepreneur est personnellement et indéfiniment responsable des dettes.
- Si les revenus sont supérieurs aux seuils prévus par la loi, l'entrepreneur peut se trouver dans la tranche la plus élevée du barème d'imposition.
- Puisqu'il n'y a pas de possibilité de s'associer, l'entrepreneur ne peut partager les risques liés à l'opération du business.

<http://aideentreprise.fr>

#### EIRL : nouveaux entrepreneurs, nouveau statut

L'EIRL combine les particularités de fonctionnement de l'entreprise individuelle classique et les aspects juridiques, fiscaux et sociaux de l'EURL.

La création de ce nouveau statut a pour principale innovation de permettre aux entreprises individuelles de séparer leur patrimoine professionnel de leur patrimoine personnel.

Le fonctionnement d'un point de vue juridique :

- Applicable aux auto-entrepreneurs et aux entreprises individuelles (EI) sous le régime micro-entreprise ;
- La dissociation du patrimoine personnel, du patrimoine professionnel ;
- En cas de liquidation judiciaire la procédure est simple ;
- L'obligation de faire appel à un commissaire aux comptes, notaire, expert comptable ou association de gestion et de comptabilité pour des affectations supérieures à un certain seuil (doit être fixé par décret) ;
- La responsabilité engagée en cas de manquement grave aux modalités d'affectation. Le fonctionnement du point de vue social ;
- Dans le cas des EIRL assujetties à l'IS, l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée ne paye de charges sociales que sur sa rémunération réelle ;
- La réintégration dans la rémunération de l'entrepreneur de la part des revenus de capitaux mobiliers supérieur à 10 % de la valeur du patrimoine affecté ou à 10 % du bénéfice, si ce dernier est supérieur au patrimoine affecté.

<http://www.ccip92.fi>

## ANNEXE 1

	Avantages	Inconvénients
Entreprise individuelle	(2 avantages)	(2 inconvénients)
	.....	.....
	.....	.....
	.....	.....
	.....	.....
EIRL	(2 avantages)	(2 inconvénients)
	.....	.....
	.....	.....
	.....	.....
	.....	.....

## DOSSIER 2 : Les approvisionnements

Madame BAUDOYER vous charge d'étudier les mouvements de stock du « shampoing Eugène Perma 1 litre » de la période du 30 avril au 11 mai et vous demande de répondre à ses questions.

➤ À partir du **document 2**, complétez l'**annexe 2**.

### DOCUMENT 2 Fichier Excel des mouvements de stock du shampoing « Eugène Perma 1 L »

Shampoing Eugène Perma 1 litre						
Date	Mouvement	Entrées	Sorties	Stock	Observations	
30-avr	En stock	7		7	Passer commande	
02-mai	BS n°55		1	6	Passer commande	
03-mai	BS n°56		1	5	Passer commande	
04-mai	BE n° 25	8		13		
07-mai	BS n°57		1	12		
10-mai	BS n° 58		1	11		
11-mai	BS n°59		2	9		

1. Quelle est la quantité en stock au 30 avril ? À quoi correspond-elle ?

.....

2. Pourquoi le message « Passer commande » apparaît-il dans la colonne « observations » du fichier Excel ? (Pour les dates du 30/04, 02/05 et 03/05)

.....

3. Pourquoi le stock passe-t-il de 5 produits à 13 produits entre le 3 mai et le 4 mai ?

.....

4. À partir de quels éléments est calculé le stock au 11 mai ? Indiquez les éléments puis, justifiez votre réponse par un calcul.

.....

*Calcul :*

.....

5. Pourquoi la livraison reçue le 4 mai compte-elle 8 produits ? La commande a été passée le 30 avril.

.....



## DOSSIER 3 : La TVA

Madame BAUDOYER vous demande de l'aider à calculer le montant de la TVA à décaisser pour le mois d'avril.

À partir des **documents 3 et 4**, complétez l'**annexe 3** puis, la déclaration de TVA, **annexe 4**. Tous les montants seront arrondis 2 chiffres après la virgule.

### DOCUMENT 3 Recettes du mois d'avril

Semaines	Prestations de services	Ventes de produits
Du 02/04 au 06/04	7 560,00	232,20
Du 09/04 au 13/04	8 510,00	145,80
Du 15/04 au 20/04	7 630,00	315,36
Du 23/04 au 27/04	6 499,00	156,60
Du 30/04	1 346,00	42,40

### DOCUMENT 4 Opérations d'achats du mois d'avril

Au cours de ce même mois, le salon a réalisé diverses opérations d'achats :

- achats de biens et services pour un montant de 3 628,32 € HT ;
- acquisition de nouveaux fauteuils pour l'accueil des clients soit 358,00 € TTC ;

Le mois précédent, le salon avait un crédit de TVA de 2 640,00 €.

### ANNEXE 3

#### Ventes des produits et services du mois d'avril

Total des prestations de services TTC	
Total des ventes de produits TTC	
Chiffre d'affaires total TTC (CA TTC)	

### TVA collectée du mois d'avril

CA TTC	Chiffre d'affaires HT	TVA collectée
	<i>Présentez les calculs.</i>	<i>Présentez les calculs.</i>

### TVA déductible du mois d'avril

	TTC	HT	TVA déductible
Achats d'immobilisations			
Achats de biens et services			

Total de la TVA déductible	
----------------------------	--

### TVA à décaisser du mois d'avril

TVA collectée	
TVA déductible	
Crédit de TVA du mois précédent	
TVA à décaisser	

## La déclaration de TVA (modèle CA3)

A MONTANT DES OPÉRATIONS RÉALISÉES			
OPÉRATIONS IMPOSABLES (H.T.)		OPÉRATIONS NON IMPOSABLES	
01	Ventes, prestations de services	0979	
02	Autres opérations imposables	0981	
2A	Achats de prestations de services intracommunautaires (article 283-2 du Code général des impôts)	0044	
03	Acquisitions intracommunautaires (dont ventes à distance et/ou opérations de montage)	0031	
3A	Livraisons d'électricité, de gaz naturel, de chaleur ou de froid imposables en France	0030	
3B	Achats de biens ou de prestations de services réalisés auprès d'un assujéti non établi en France (article 283-1 du Code général des impôts)	0040	
3C	Régularisations... (Important : cf notice)	0036	
04	Exportations hors CE	0032	
05	Autres opérations non imposables	0033	
06	Livraisons intracommunautaires	0034	
6A	Livraisons d'électricité, de gaz naturel, de chaleur ou de froid non imposables en France	0029	
07	Achats en franchise	0037	
7A	Ventes de biens ou prestations de services réalisées par un assujéti non établi en France (article 283-1 du Code général des impôts)	0043	
7B	Régularisations... (Important : cf notice)	0039	

B DÉCOMPTÉ DE LA TVA À PAYER			
TVA BRUTE		Base hors taxe	Taxe due
<b>Opérations réalisées en France métropolitaine</b>			
08	Taux normal 19,6 %	0206	
09	Taux réduit 5,5 %	0105	
9B	Taux réduit 7 %	0150	
<b>Opérations réalisées dans les DOM</b>			
10	Taux normal 8,5 %	0201	
11	Taux réduit 2,1 %	0100	
12			
<b>Opérations imposables à un autre taux (France métropolitaine ou DOM)</b>			
13	Ancien taux	0900	
14	Opérations imposables à un taux particulier (décompte effectué sur annexe 3310 A)	0950	
15	TVA antérieurement déduite à reverser		0600
<b>La ligne 11 ne concerne que les DOM. Les autres opérations relevant du taux de 2,1 % continuent d'être déclarées sur l'annexe 3310 A.</b>		16	<b>Total de la TVA brute due (lignes 08 à 15)</b>
		17	<b>Dont TVA sur acquisitions intracommunautaires</b>
		18	<b>Dont TVA sur opérations à destination de Monaco</b>
<b>TVA DÉDUCTIBLE</b>			
19	Biens constituant des immobilisations		0703
20	Autres biens et services		0702
21	Autre TVA à déduire (dont régularisation sur de la TVA collectée [cf notice])		0059
2	Report du crédit apparaissant ligne 27 de la précédente déclaration		8001
22A	Indiquer ici le coefficient de taxation forfaitaire applicable pour la période s'il est différent de 100 %		
		23	<b>Total TVA déductible (lignes 19 à 22)</b>
		24	<b>Dont TVA non perçue récupérable par les assujétis disposant d'un établissement stable dans les DOM... (articles 295-1 B et 290 A du code général des impôts)</b>
<b>CRÉDIT</b>			
25	Crédit de TVA (ligne 23 - ligne 16)	0705	
26	Remboursement demandé sur formulaire n° 3519 joint	8002	
AA	Crédit de TVA transféré à la société tête de groupe sur la déclaration récapitulative 3310-CA3G	8005	
27	Crédit à reporter (ligne 25 - ligne 26 - ligne AA) (Cette somme est à reporter ligne 22 de la prochaine déclaration)	8003	
<b>TAXE À PAYER</b>			
		28	<b>TVA nette due (ligne 16 - ligne 23)</b>
		29	<b>Taxes assimilées calculées sur annexe n° 3310 A</b>
		30	<b>Sommes à imputer, y compris acompte congés</b>
		31	<b>Sommes à ajouter, y compris acompte congés</b>
		AB	<b>Total à payer acquitté par la société tête de groupe sur la déclaration récapitulative 3310-CA3G (lignes 28 + 29 - 30 + 31)</b>
		32	<b>Total à payer (lignes 28 + 29 - 30 + 31 - AB)</b> (N'oubliez pas de joindre le règlement correspondant)

Les dispositions des articles 39 et 40 de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, modifiée par la loi n° 2004-801 du 6 août 2004, garantissent les droits des personnes physiques à l'égard des traitements des données à caractère personnel. Si vous réalisez des opérations intracommunautaires, pensez à la déclaration d'échanges de biens (livraisons de biens) ou à la déclaration européenne de services (prestations de services) à souscrire auprès de la Direction Générale des Douanes et des Droits indirects (cf notice de la déclaration CA3).

## DOSSIER 4 : La gestion du personnel

Natasha CHEVALLIER est salariée dans le salon Marica. Elle souhaite prendre des congés. M<sup>me</sup> BAUDOYER, vous confie la tâche de répondre à ses différentes questions. Nous sommes le 30 avril 2013.

- À partir du **document 5** et de la fiche d'identité du salon, répondez aux questions de M<sup>me</sup> CHEVALLIER en **annexe 5**.

### DOCUMENT 5 Informations sur les congés

#### Comment calculer le nombre de jours de congés ?

Le salarié a droit à 2 jours 1/2 de congés par mois de travail effectif, chez le même employeur, c'est-à-dire 30 jours ouvrables de repos (5 semaines) pour une année complète de travail (du 1<sup>er</sup> juin au 31 mai).

#### À quel moment prendre les congés payés ?

En l'absence de dispositions conventionnelles ou d'usage, l'employeur fixe, après consultation des représentants du personnel, la période ordinaire des congés dans l'entreprise. Cette période, qui inclut celle s'écoulant du 1<sup>er</sup> mai au 31 octobre, doit être portée à la connaissance du personnel, par voie d'affichage, 2 mois au moins avant son ouverture. Les congés acquis au titre de l'année de référence antérieure doivent être épuisés au 30 avril de l'année en cours. Le report de congés

d'une année sur l'autre n'est généralement pas admis sauf cas particuliers.

#### La répartition des congés doit respecter les règles suivantes :

- un maximum de 24 jours ouvrables peut être pris d'affilée (sauf dans certaines circonstances, la 5<sup>e</sup> semaine doit être donnée à part) ;

le congé payé ne dépassant pas douze jours ouvrables doit être continu ;

- un congé de plus de 12 jours ouvrables peut être fractionné par l'employeur avec l'accord du salarié (ou des délégués du personnel s'il s'agit d'une fermeture de l'entreprise).

L'employeur peut imposer le fractionnement de la 5<sup>e</sup> semaine, pour permettre une fermeture de l'entreprise.

<http://travail-emploi.gouv.fr>

### ANNEXE 5

1. Sur quelle période légale mes congés seront-ils calculés ?

.....  
.....

2. À combien de jours de congés ai-je droit à ce jour ?

.....  
.....  
.....

3. À partir de quelle date pourrais-je les prendre ?

.....  
.....  
.....



4. Je souhaiterais prendre tous mes jours de vacances, en une seule fois cet été ! Est-ce que c'est possible ?

.....

.....

.....

.....

## DOSSIER 5 : La détermination du prix de vente d'une prestation

Madame BAUDOYER vous demande de calculer le coût de revient moyen de la prestation « coloration-coupe » dame. Vous calculez ensuite le prix de vente.

> À partir du **document 6**, complétez l'**annexe 6**. Vous arrondirez tous vos résultats à deux chiffres après la virgule.

### DOCUMENT 6 Le coût de revient

#### Coût de revient :

Somme des dépenses et charges permettant la production et finalisation d'un bien ou service.

#### Définition :

Le coût de revient d'un produit ou d'un service est la somme de toutes les dépenses (ou des charges) nécessaires pour que ce produit ou ce service arrive à son état final. D'une façon plus mathématique, le coût de revient est égal au coût de production + coût de distribution du produit fini + les charges communes à imputer dans la phase de production.

#### Utilisation :

Le coût de revient est une notion très importante en comptabilité puisqu'il permet à l'entreprise d'évaluer et analyser toutes les dépenses mises en œuvre pour la production d'un bien ou la création d'un service. Il est donc très important pour les services marketing : il permet de fixer un prix minimal des produits et services vendus par l'entreprise.

<http://www.e-economic.fr>

#### Données permettant le calcul du coût de revient d'une prestation

Éléments de base	Coût unitaire	Quantités nécessaires
<b>Fournitures consommables</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Shampoing</li> <li>• Produit coloration</li> <li>• Produit « soin »</li> </ul>	20,00 € HT le litre 12,00 € HT le flacon 18,00 € HT le litre	0,20 litre 1 flacon 10 cl
<b>Énergie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sèche-cheveux</li> </ul>	0,14 € HT le kW	1,5 kW
<b>Charges fixes</b>	3,00 €	
<b>Frais de communication</b>	1,00 € HT	
<b>Main-d'œuvre</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Temps nécessaire pour la coloration</li> <li>• Temps nécessaire pour le shampoing</li> <li>• Temps nécessaire pour la coupe</li> <li>• Temps nécessaire pour le brushing</li> </ul>	9,40 € HT de l'heure	15 minutes 20 minutes 30 minutes 15 minutes

## Calcul du coût de revient moyen de la prestation « coloration-coupe »

Éléments	Calculs	Montants
<b>Fournitures consommables</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Shampoing</li> <li>• Produit coloration</li> <li>• Produit « soin »</li> </ul>		
<b>Énergie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sèche-cheveux</li> </ul>		
<b>Charges fixes</b>		
<b>Frais de communication</b>		
<b>Main-d'œuvre</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Temps nécessaire pour la coloration</li> <li>• Temps nécessaire pour le shampoing</li> <li>• Temps nécessaire pour la coupe</li> <li>• Temps nécessaire pour le brushing</li> </ul>		
<b>Coût de revient</b>		

Marica BAUDOYER souhaite réaliser une marge de 16,00 €. Calculez le prix de vente TTC (la TVA est de 19,6 %).

*Détail des calculs :*

Prix de vente HT = .....

Prix de vente TTC = .....

## DOSSIER 6 : L'analyse du résultat

Madame BAUDOYER souhaite que vous analysiez le compte de résultat de l'exercice 2012.

➤ À partir du **document 7**, répondez à ses questions en complétant l'**annexe 7**.

### DOCUMENT 7 Le compte de résultat

Produits d'exploitation		France	Exportation		2012
Ventes de marchandises	FA	51 603	FB	0	51 603
Ventes de services	FG	165 245	FH	0	165 245
<b>Chiffres d'affaires nets</b>	FJ	216848	FK	0	<b>216 848</b>
Subventions d'exploitation					1 500
<b>TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (I)</b>					<b>218 348</b>
<b>Charges d'exploitation</b>					
Achats de marchandises					119 358
Variation de stock (marchandises)					2 653
Achats de matières premières & autres approvisionnements					20 375
Variation de stock (matières premières & approvisionnement)					1 254
Autres achats et charges externes					15 600
Impôts, taxes et versements assimilés					7 256
Salaires et traitements					22 867
Charges sociales de l'exploitant					5 625
Dotations aux amortissements					2 124
<b>TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (II)</b>					<b>197 112</b>
<b>RÉSULTAT D'EXPLOITATION</b>					<b>21 236</b>
<b>Produits financiers</b>					
Autres intérêts et produits assimilés					2 208
<b>TOTAL DES PRODUITS FINANCIERS (V)</b>					<b>2 208</b>
<b>Charges financières</b>					
Intérêts et charges assimilées					2 887
<b>TOTAL DES CHARGES FINANCIÈRES (VI)</b>					<b>2 887</b>
<b>RÉSULTAT FINANCIER</b>					<b>- 679</b>
<b>RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT</b>					<b>20 557</b>
<b>COMPTE DE RÉSULTAT DE L'EXERCICE (Imprimé 2053)</b>					
<b>TOTAL DES PRODUITS (I + V)</b>					<b>220 556</b>
<b>TOTAL DES CHARGES (II + VI)</b>					<b>199 999</b>
<b>BÉNÉFICE OU PERTE</b>					<b>20 557</b>

1. Pour 2012, le salon a-t-il fait un bénéfice ou une perte ? Indiquez le montant.

.....

2. Quel est le chiffre d'affaires du salon ? Comment a-t-il été obtenu ?

.....

.....

.....

3. Que représentent en pourcentage les achats de marchandises par rapport au total des charges d'exploitation ? (*arrondir votre résultat à 2 chiffres après la virgule*)

.....

*Détail des calculs :*

.....

4. Quel est le montant des dotations aux amortissements ? Définissez la notion d'amortissement.

.....

.....

5. Indiquez le montant des charges sociales de l'exercice 2012. Citez deux exemples de charges sociales.

.....

.....

.....