



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE**

Brevet de technicien supérieur MÉTIERS DE LA COIFFURE

Journée de formation du 22 novembre 2018

EPREUVE E6 PROJET

coef 6

Le référentiel

1- Objectifs de l'épreuve

L'épreuve consiste en une **présentation orale** du projet professionnel. Cette épreuve a pour but de vérifier :

- la capacité à définir une problématique et à mettre en œuvre une méthodologie
- l'aptitude à conduire une réflexion critique
- l'aptitude à présenter à l'oral ses travaux.



2- Contenu de l'épreuve

Cette épreuve a pour but de vérifier :

- la capacité à définir une problématique et à mettre en œuvre une méthodologie
- l'aptitude à conduire une réflexion critique
- l'aptitude à présenter à l'oral ses travaux.

L'épreuve E6 « Projet » porte sur tout ou partie des compétences :

- A1.2 : Echanger des informations et des données avec divers interlocuteurs ou services
- A1.3 : Assurer une veille artistique permanente dans le domaine de la création et de la mode
- A3.4 : Inscrire son action dans une stratégie
- A4.1 : Elaborer ou adapter un protocole d'utilisation
- A4.2 : Objectiver l'efficacité d'un produit, d'une technique, d'un appareil
- A4.3 : Elaborer une note de synthèse
- B1.2 : Déterminer une opportunité d'affaire
- B1.3 : Concevoir et défendre un concept de création ou de reprise
- B2.1 : Actualiser le système d'information
- B2.3 : Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions
- C2.1 : Mettre en œuvre un « process » qualité
- C2.2 : Transmettre et impulser la qualité de service auprès des partenaires, de l'équipe
- C2.3 : Evaluer la qualité du « process »
- C4.1 : Etablir un audit commercial, un état des lieux

L'ensemble des savoirs associés est mobilisé.

3- Evaluation

L'évaluation porte essentiellement sur :

- la qualité de l'observation et de l'analyse des caractéristiques de l'entreprise, **3**
- le choix de la problématique, **2**
- la capacité à mettre en œuvre une démarche de projet ; **4**
- la pertinence, le réalisme des propositions et leur argumentation ; **4**
- la rigueur de l'analyse ; **4**
- les qualités d'expression et de communication. **3**

Au cours de l'entretien, le candidat sera amené à proposer :

- une analyse des répercussions humaines, financières et organisationnelles de la ou des solution(s)
- des premières réflexions pour la mise en œuvre de la ou des solution(s).

4- Formes de l'évaluation

- Forme ponctuelle

- Épreuve orale (Coefficient 6)
- Durée : 40 minutes
 - o Exposé : 15 minutes,
 - o Entretien avec le jury : 25 minutes.

Le candidat doit produire un dossier relatif au projet (15 pages maximum, hors annexes), support de l'épreuve.

Le dossier doit comporter :

- une analyse du contexte
- l'identification d'une problématique
- la formulation d'une ou de solution(s) pertinente(s) et argumentée(s).



EPREUVE E6 PROJET

coef 6

Quelques conseils



Choix du sujet ; choix de l'entreprise

Adhésion de l'entreprise (différent d'un stage ou alternance BP) :

Mission & responsabilités bien définis

Accès aux données de l'entreprise

Clause de confidentialité

Choisir un sujet avec « de la matière » de la cohérence

Sinon : Changer

Alternance ou stage

Dans la présentation :

Savoir bien poser le sujet / la problématique

Argumenter concrètement

Proposer une / des solutions réalisées pendant le stage ou « ce que j'aurais réalisé si j'avais eu la main ou le temps » . Le jury observera la capacité à mettre en œuvre



Attention au hors sujet :
ex : création d'entreprise future

La forme

Supports visuels non obligatoires mais conseillés (Power Point)
Bien vérifier le matériel (clé USB ...)

Attention aux présentations « mains dans la poche »

Etre synthétique : éviter trop de longueur sur la présentation du sujet de la problématique .. L'analyse ,les propositions de solutions , la mise en œuvre plus importants

Bien « doser » les 15 minutes . Plusieurs répétitions nécessaires
Jury/ examen Blancs ?



QUELQUES IDEES DE SUPPORTS –MANAGEMENT -GESTION

LE MARCHÉ DE LA COIFFURE : LES SALONS

LA CONSOMMATION EN SALON

Enseignement
PROFESSIONNEL

BUSINESS
DEVELOPPEMENT
L'OREAL

LES SALONS:

PANORAMA CIRCUIT COIFFURE

- Salarisation (1 / 1000 HAD)
- Rentabilité et pérennité fragilisées
- Montée sensible du nb de coiffeurs à domicile

- 65 220 salons
- 13 000 coiffeurs à domicile
- 5,9 Mds €
- 2,2 PA en moy

répartition numérique



Un tiers des salons : les indépendants représentent 1/3 env. 90%

répartition économique



Un tiers des salons : les salons pèsent 52 à 95% du CA

Enseignement
PROFESSIONNEL

BUSINESS
DEVELOPPEMENT
L'OREAL

L'ACTIVITÉ PAR SERVICE: LE SOIN



SUR 100 FEMMES VENUES EN SALON :

- 50,9 % des femmes qui vont en salon réalisent un soin,
- à raison de 2,9 fois / an

Source : KANTAR WOOD/PANEL BEAUTY / PANEL INDIVIDUOUS 18000 FEMMES 2012

LA GESTION COMMERCIALE D'UN SALON TABLEAU DE BORD – FICHER CLIENTS

CAS PRATIQUE

Cas d'école « Hair Dezign »

L'OREAL
Produits Professionnels

Nom du salon :

Année de l'exercice : 2012 Activité hommes :
 Nombre de personnes actives : 4 Nombre de jours ouvrés : 230 Activité Femmes :

	Performances du salon		Par personne active		Fiche moyenne (en €)	% du CA global
	Par an	Par jour	Par an	Par jour		
CA TIC Prestations	197 800 €	860 €	49 450 €	215 €	46,7 €	90 %
CA TIC Reverse Produits capillaires	22 000 €	95 €	5520 €	24 €	5,2 €	10 %
CA TIC Global (prestations + Reverse)	219 800 €	955 €	54 970 €	239 €	52 €	
Nombre de visites *	4232	18	1058	4,6		Services en % des visites
Nombre de coupes *	3080	13	770	3,34		72,7 %
Nombre de colorations *	1780	7	447	1,9		42,3 %
Nombre de formes *	264	1	66	0,28		6,2 %
Nombre de soins *	1300	5	340	1,47		32,10 %

Coiffeur Entrepreneur – MAJ DEC 2012

25

Le fichier commercial

L'OREAL
Produits Professionnels

Sur 100 femmes venues en salon :

Kantar france	Visites	Coupe	Coloration	Forme	Soin
Pénétration (en %)	100%	97,7%	56,2%	12,9%	48,5%
Rythme	4,8	3,7	3,4	1,7	3

Hair dezign	Visites	Coupe	Coloration	Forme	Soin
Pénétration (en %)	100%	96,6%	53,3%	26,6%	23,3%
Rythme	4,3	3,75	3,56	1,37	2,85

Source : KANTAR WOOD/PANEL BEAUTY / PANEL INDIVIDUOUS 18000 FEMMES 2012

Coiffeur Entrepreneur – MAJ DEC 2012

36

LA GESTION FINANCIERE RENTABILITE

Exemple : prix de service INOA (ex : 10% remise)

Achat produit HT (remise déduite)	8,32 €
1 application : 9,24 €	
+ coût de revient (tps service x coût min)	9,00 €
20 min x 0,45	
Sous-total	17,32 €
+ objectif de marge (ex 30%)	5,19 €
= Total HT	22,51 €
+ TVA à 19,6%	4,40 €
= Total TTC	26,90 €

© L'OREAL

L'OREAL

Fiche d'analyse de votre entreprise

Charges diverses	N	N-1	N-2
Ratio du total des charges diverses Impôts et taxes + dotations amort. Et prov. + autres charges de gestion + charges financ. x 100 C.A. total (HT)			
Achats et stocks	N	N-1	N-2
Ratio des achats de « prestations » (achats + Varia de stocks de matières premières) x 100 C.A. prestations annuel (HT)			
Ratio des achats de « revende » (achats + Varia de stocks de marchandises) x 100 C.A. revende annuel (HT)			
Ratio de rotation du stock (en jours) Stock initial + stock final (J) x 360 Total des achats + Total des variations de stocks (J) x 2			
Marge brute de l'activité revende (net de prime) C.A. revende HT - (charges HT + varia stock revende) + (primes, charges comprises) x 100 C.A. revende en l'état HT			
Endettement	N	N-1	N-2
Ratio d'endettement Dettes à plus d'1 an x 100 Capitaux propres + Dettes à plus d'1 an			
Capitaux propres	N	N-1	N-2
Ratio de solvabilité Capitaux propres retranchés * 100 Total de passif			

2

© L'OREAL PROFESSIONNEL