

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

MÉTIERS DE LA COIFFURE

SESSION 2025

ÉPREUVE E2 :

PILOTAGE D'UNE ENTREPRISE DE COIFFURE

SUJET

Matériel autorisé :

L'usage de la calculatrice avec le mode examen activé est autorisé.
L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue », est autorisé.

*Le sujet se compose de 9 pages, numérotées de la page 1/9 à la page 9/9.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.*

**Les annexes 1 à 3 (pages 7/9 à 9/9 incluses)
sont à rendre agrafées dans la copie anonymée.**

| | | | |
|--|--------------|--|--------------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DE LA COIFFURE | | E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures | |
| Repère : 25-BCP-MDC-U21-MEAG1 | Session 2025 | Page 1/9 | SUJET |

CONSIGNES AUX CANDIDATS

Le candidat répond à l'ensemble des questions à partir de ses compétences et des documents du dossier technique mis à disposition, dont la liste figure ci-dessous. Il rédige ses réponses sur une copie d'examen.

Certaines questions nécessitent de compléter une annexe, dans ce cas celle-ci sera dégrafée du sujet et rendue avec la copie d'examen.

LISTE DES DOCUMENTS DU DOSSIER TECHNIQUE

| Document | Titre du document | Page |
|-------------|---|------|
| Document 1 | La note de Grégory | 2/9 |
| Document 2 | Mail du fournisseur MARCAPAR | 3/9 |
| Document 3 | Bon de livraison | 4/9 |
| Document 4 | Éléments pour le calcul du prix de vente TTC | 5/9 |
| Document 5 | Augmentation prévisionnelle du chiffre d'affaires | 5/9 |
| Document 6 | Quelle eau utiliser pour la coloration végétale ? | 6/9 |
| Document 7 | Carte de la dureté de l'eau en France | 6/9 |
| Document 8 | Extrait du site Internet Leroy Merlin | 7/9 |
| Document 9 | Évaluation du rendement des salariés | 8/9 |
| Document 10 | Offre de formation MARCAPAR | 9/9 |

LISTE DES ANNEXES À COMPLÉTER ET À RENDRE AVEC LA COPIE

| Annexe | Titre de l'annexe | Page |
|----------|------------------------------------|------|
| Annexe 1 | Courriel pour une demande de devis | 7/9 |
| Annexe 2 | Bon de commande | 8/9 |
| Annexe 3 | Calcul du prix de vente TTC | 9/9 |

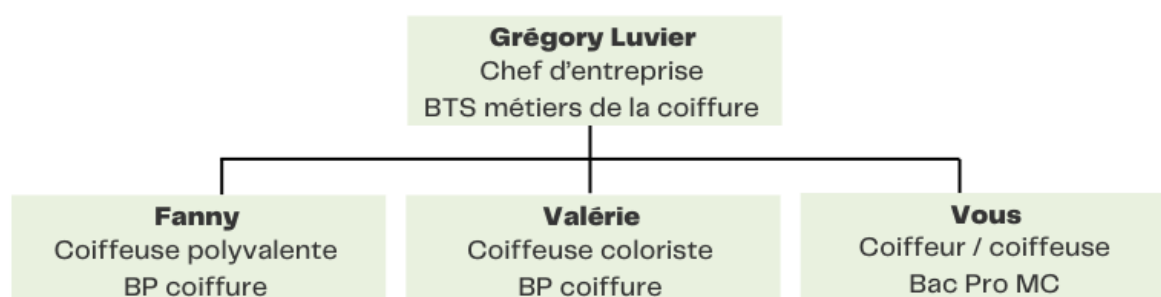
| | | | |
|--|--|--|-----------------------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DE LA COIFFURE | | E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures | |
| Repère : 25-BCP-MDC-U21-MEAG1 | | Session 2025 | Page 2/9 SUJET |

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Vous travaillez dans le salon « Hair de Rêve » dirigé par Grégory LUVIER. Le salon d'une surface de 70 m² se situe au bord du lac, dans la ville de Romagnieu, en Isère.

Le salon accorde une grande importance au bien-être de ses clients, en créant une ambiance calme et détendue. Grégory et son équipe sont à l'écoute des clients et particulièrement attentifs à leur style et leurs attentes.

La période d'activité la plus intense se situe entre mai et fin septembre. En effet, l'attractivité de la zone naturelle augmente considérablement le nombre de clients. La politique commerciale de l'entreprise s'articule sur une stratégie d'écrouissage, c'est-à-dire qu'elle fixe des prix plus chers que la concurrence.



Avis clients

Kaïna, 32 ans ★★★★★

« Je viens uniquement dans ce salon pour mes coupes. Quel dommage le salon ne propose pas de prestations de coloration végétale ! »

Bérangère, 62 ans ★★★

« Cliente depuis des années dans ce salon, j'ai dû partir chez un autre coiffeur car je suis allergique à la coloration chimique. Dommage car j'aimais bien l'équipe. »

Anonyme, 27 ans ★★

« Un salon qui utilise des produits chimiques, dommage dans un si beau cadre ».

Quelques indicateurs de gestion :

- Chiffre d'affaires 2024 : 326 280 €
- Chiffre d'affaires 2023 : 344 000 €
- Evolution en % : - 5,15 %

| | | | |
|---|--------------|--|-------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIER DE LA COIFFURE | | E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures | |
| Repère : 25-BCP-MDC-U21-MEAG1 | Session 2025 | Page 3/9 | SUJET |

| |
|--|
| Situation 1 : gérer les produits et sélectionner les fournisseurs 15 points |
|--|

En lien avec les avis de la clientèle et la baisse du chiffre d'affaires, Grégory souhaite proposer un nouveau service sur la carte des prestations : la coloration végétale. Ce choix répondra aux attentes de la clientèle.

Pour mener à bien ce projet, Grégory vous sollicite pour prendre contact avec le fournisseur sélectionné pour demander un devis, puis éventuellement passer commande lorsque vous aurez eu son retour.

À partir de vos compétences et des **documents 1, 2 et 3**, vous réalisez les activités ci-dessous :

- 1.1 Rédiger la demande de devis à adresser par courriel, au fournisseur.
(Compléter l'annexe 1 à rendre avec la copie).

Grégory valide la proposition du fournisseur reçue par courriel.

- 1.2 Préparer le bon de commande à envoyer au fournisseur.
(Compléter l'annexe 2 à rendre avec la copie).

Vous réceptionnez la commande et vous en réalisez le contrôle.

- 1.3 Analyser la commande que vous venez de réceptionner.
- 1.4 Préciser la procédure à suivre en cas de non-conformité.

| | |
|---|------------------|
| Situation 2 : fixer le prix de vente à partir du coût de revient | 10 points |
|---|------------------|

Après avoir reçu la commande du fournisseur, Grégory souhaite fixer le prix de vente TTC de la nouvelle prestation "coloration végétale", en lien avec sa politique commerciale.

Il vous charge de cette tâche mais également d'évaluer l'augmentation potentielle du chiffre d'affaires sur les trois mois d'essai.

À partir de vos compétences et des **documents 4 et 5**, vous réalisez les activités ci-dessous :

- 2.1 Calculer le prix de vente toutes taxes comprises de cette nouvelle prestation.
(Compléter l'annexe 3 à rendre avec la copie).
- 2.2 Déterminer l'augmentation prévisionnelle du chiffre d'affaires de 2025.
(Présenter le calcul).
- 2.3 Conclure sur l'intérêt de développer la prestation de coloration végétale et justifier la réponse à l'aide d'au moins deux arguments.

| | | | |
|---|--|----------|-------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIER DE LA COIFFURE | E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures | | |
| Repère : 25-BCP-MDC-U21-MEAG1 | Session 2025 | Page 4/9 | SUJET |

Situation 3 : optimiser la qualité de l'eau**6 points**

À la suite de la commande des produits pour la coloration végétale et de la fixation du prix de vente TTC de ce nouveau service, Fanny et Valérie ont été formées à l'académie MARCAPAR située à Lyon. Des modèles ont été sollicités pour cette journée ; les résultats furent très concluants.

De retour au salon, les techniques apprises ont été reproduites avec de l'eau du robinet, cependant les résultats n'ont pas été satisfaisants. Grégory vous demande d'en analyser les raisons et de lui proposer des solutions correctives.

À partir de vos compétences et des **documents 6 et 7**, vous réalisez les activités ci-dessous :

3.1 Identifier la raison qui justifie le rendu de la coloration non concluant.

3.2 Proposer une solution corrective et justifier la réponse.

3.3 Relever les avantages de cette solution pour le cheveu.

Fort des solutions apportées, Grégory s'interroge sur la manière de se procurer de l'eau adaptée à la coloration végétale. Il vous charge de comparer deux solutions, soit l'achat d'eau déminéralisée en contenants de 5 litres ou l'achat d'un adoucisseur d'eau. Grégory a comme objectif de mettre en place un mode d'approvisionnement éco-responsable.

À partir de vos compétences et du **document 8**, vous réalisez l'activité ci-dessous :

3.4 Choisir le mode d'approvisionnement d'eau adapté et justifier la réponse.

Situation 4 : former le personnel et concourir à sa motivation**9 points**

À la suite de la formation, des évaluations de rendement ont été réalisées afin d'apprécier les performances techniques et commerciales de Valérie et Fanny. Cécile, la formatrice, vous a également transmis des offres de formations complémentaires.

À partir de vos compétences et des **documents 9 et 10**, vous réalisez les activités ci-dessous :

4.1 Repérer les points faibles dans les performances de chacune des salariées : Fanny et Valérie.

4.2 Identifier pour chacune des salariées une formation complémentaire et justifier les réponses.

4.3 Proposer à Grégory des moyens à mobiliser pour maintenir la motivation de Valérie et Fanny. (Trois réponses attendues).

| | | | |
|---|--------------|--|-------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIER DE LA COIFFURE | | E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures | |
| Repère : 25-BCP-MDC-U21-MEAG1 | Session 2025 | Page 5/9 | SUJET |

ANNEXES À COMPLÉTER ET À RENDRE AVEC LA COPIE

| | | | |
|---|---------------------|--|--------------|
| BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIRS DE LA COIFFURE | | E2 – Pilotage d’une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures | |
| Repère : 25-BCP-MDC-U21-MEAG1 | Session 2025 | Page 6/9 | SUJET |

N° du candidat :

À rendre avec la copie

ANNEXE 1

Courriel pour une demande de devis

| | |
|---------|-------------------------------------|
| À : | Relationsclients-marcapar@orange.fr |
| Objet : | Demande de devis |
| | |

N° du candidat :

À rendre avec la copie

ANNEXE 2

Bon de commande

Arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule

| Salon : | | | Bon de commande Date : 24/09/2025 | |
|---|-------------|----------|---|------------|
| <u>Conditions de vente :</u> Délai de livraison : avant le 08 octobre 2025 Taux de remise : 3 % Règlement : 10 % à la commande et solde à 60 jours | | | <u>Fournisseur :</u> | |
| Référence | Désignation | Quantité | Prix unitaire HT | Montant HT |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | Montant brut HT | |
| | | | Pourcentage de la remise | |
| | | | Montant de la remise | |
| | | | Montant net HT | |
| | | | Frais de port | |
| | | | Total HT | |
| | | | Montant TVA 20 % | |
| | | | Total TTC | |
| | | | Pourcentage de l'acompte | |
| | | | Montant de l'acompte à la réception de la marchandise | |
| | | | Reste à payer à 60 jours | |

N° du candidat :

À rendre avec la copie

ANNEXE 3

Calcul du prix de vente TTC

Arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule

| | Calculs | Montant en € |
|------------------------------------|---------|--------------|
| Coût des produits | | |
| Charge de fonctionnement | | |
| Coût main d'œuvre | | |
| Frais divers | | |
| Coût de revient de la prestation | | |
| Coefficient multiplicateur | | 2 |
| Prix de vente TTC de la prestation | | |
| Prix de vente HT | | |
| Montant de la TVA | | |
| Marge nette | | |