

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

MÉTIERS DE LA COIFFURE

SESSION 2026

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 4 (pages 7/9 à 9/9 incluses)
sont à rendre agrafées dans la copie.**

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DE LA COIFFURE		E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures	
Repère : 26-BCP-MDC-U2-PO1		Session 2026	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 le candidat renseigne le cartouche d'anonymat au verso des pages concernées.
Les annexes seront dégrafées du sujet et rendues avec la copie examen.

LISTE DES DOCUMENTS DU DOSSIER TECHNIQUE

Document	Titre du document	Page
Document 1	Article de presse	2/5
Document 2	Extrait du catalogue de formation « Hair Style »	3/5
Document 3	Extrait du catalogue de formation « Se former et réussir »	4/5
Document 4	Courriel envoyé par madame Gautier	5/5

LISTE DES ANNEXES À COMPLÉTER ET À RENDRE AVEC LA COPIE

Annexe	Titre de l'annexe	Page
Annexe 1	Comparatif des deux formations	7/9
Annexe 2	Courriel	8/9
Annexe 3	Budget prévisionnel	9/9
Annexe 4	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 : 26-BCP-MDC-U2-PO1		Session 2026	Page 2/9	SUJET

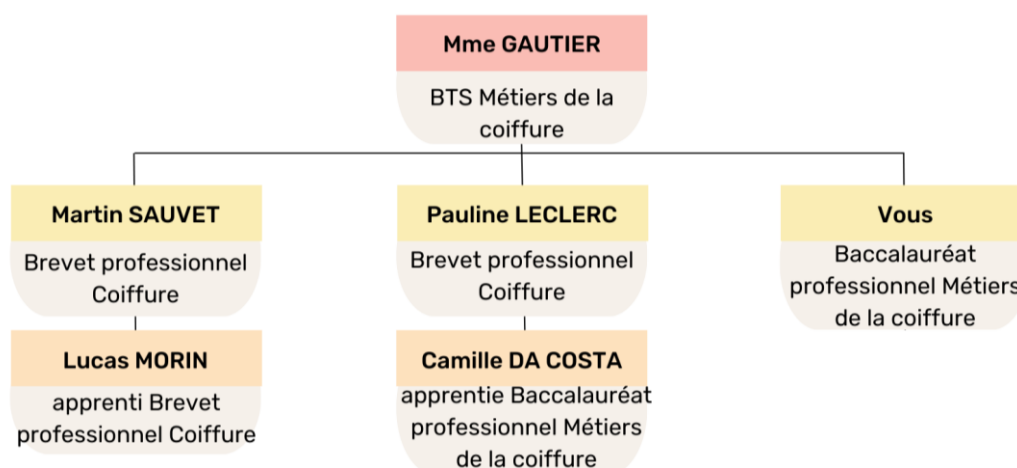
CONTEXTE PROFESSIONNEL



Le salon de coiffure « O p'tits ciseaux » situé en plein centre d'Angers, ville dynamique et étudiante, propose des prestations mixtes. Madame Gautier, responsable du salon, a créé son entreprise sous le statut d'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL). Le salon propose des prestations hommes, femmes et enfants. Il travaille avec la marque SENS'US pour la partie technique et la vente de produits capillaires.

Employé au sein du salon, vous venez d'obtenir votre Bac Pro Métiers de la coiffure ; madame Gautier vous demande de l'assister dans les tâches de direction et de gestion. Elle souhaite dynamiser son entreprise et proposer de nouvelles prestations en direction des étudiants. Elle compte sur vous pour apporter de nouvelles idées.

ORGANIGRAMME DU SALON



BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIER DE LA COIFFURE	E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures		
Repère : 26-BCP-MDC-U2-PO1	Session 2026	Page 3/9	SUJET

Situation 1 : participer à la stratégie de développement du salon	7,5 points
--	-------------------

Dans une volonté de dynamiser son salon et de développer son chiffre d'affaires, madame Gautier souhaite attirer les étudiants.

Elle vous demande de définir les actions qui peuvent être proposées en direction de ce public.

À partir de vos compétences, vous réalisez l'activité ci-dessous.

- 1.1 Proposer trois actions pouvant être mises en place par le salon pour attirer les étudiants. Justifier en quoi chacune d'elles peut participer au développement du chiffre d'affaires du salon.

Madame Gautier décide de mettre en place une stratégie en faveur des étudiants le mardi et le jeudi car il y a moins d'affluence ces jours-là. Elle opte pour un tarif préférentiel de 50 % de remise aux étudiants qui acceptent d'être pris en charge par les apprentis du salon sur ces créneaux.

À partir de vos compétences et du **document 1**, vous réalisez l'activité ci-dessous.

- 1.2 Justifier l'intérêt de cette proposition pour les apprentis. (Six réponses attendues).

Situation 2 : proposer un complément de formation aux apprentis	13,5 points
--	--------------------

Compte tenu du succès de l'opération « Tarif préférentiel pour les étudiants », madame Gautier souhaite développer les compétences des deux apprentis. Elle propose de les inscrire à une formation sur la réalisation des attaches rapides.

Elle vous charge de trouver une formation adaptée.

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

- 2.1 Présenter à madame Gautier les avantages et inconvénients des deux formations que vous avez repérées afin de l'éclairer dans son choix. (Deux avantages et deux inconvénients attendus).
(Compléter l'annexe 1 à rendre avec votre copie).
- 2.2 Justifier les enjeux de ce type de formation pour l'entreprise et pour les apprentis. (Deux enjeux attendus pour chacun d'eux).

À la suite de votre analyse, madame Gautier a retenu le centre de formation « Hair Style ».

- 2.3 Rédiger le courriel, à adresser à l'organisme de formation, pour inscrire les deux apprentis. (Compléter l'annexe 2 à rendre avec votre copie).

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIER DE LA COIFFURE		E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures	
Repère : 26-BCP-MDC-U2-PO1		Session 2026	Page 4/9 SUJET

Situation 3 : présenter un budget prévisionnel**10 points**

Madame Gautier envisage de proposer un atelier coiffure : « J'apprends à me coiffer » à destination des étudiants.

Dans le mois, quatre ateliers d'une durée d'une heure sont mis en place. L'atelier est animé par les apprentis à tour de rôle. Ils pourront ainsi mettre en application leur formation.

Madame Gautier vous demande de préparer le budget prévisionnel de cet atelier pour le mois prochain.

À partir de vos compétences et du **document 4**, vous réalisez les activités ci-dessous.

- 3.1 Présenter le budget mensuel prévisionnel à partir des recettes et des dépenses.
(Compléter l'annexe 3 à rendre avec la copie).
- 3.2 Analyser vos résultats puis présenter à madame Gautier les intérêts de cette prestation pour le salon. (Trois réponses attendues).

Situation 4 : calculer le prix de vente d'un produit**9 points**

Madame Gautier veut référencer un nouveau produit avec son fournisseur SENS'US. Il s'agit d'un produit de finition, une cire coiffante, qu'elle souhaite vendre à un prix compétitif pour les étudiants. Madame Gautier achète cette cire à 6,50 € HT, et elle accepte de diminuer sa marge et d'appliquer un coefficient multiplicateur HT de 1,5.

Elle vous demande de lui proposer un prix de vente.

À partir de vos compétences, vous réalisez les activités ci-dessous.

- 4.1 Calculer le prix de vente TTC de la cire coiffante.
(Compléter l'annexe 4 à rendre avec votre copie).
- 4.2 Proposer trois solutions pour améliorer la rentabilité de ce produit.

Madame Gautier souhaite maintenir un positionnement tarifaire attractif pour la cire coiffante. Toutefois, elle envisage d'accroître le chiffre d'affaires généré par la revente de ses autres produits.

Dans cette optique, elle vous confie la mission d'optimiser l'aménagement de l'espace de vente.

- 4.3 Proposer à Madame Gautier une solution d'aménagement adaptée. Préciser l'emplacement que devrait occuper l'espace de vente au sein du salon. Justifier la proposition.
(Deux réponses attendues).

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIER DE LA COIFFURE		E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures	
Repère : 26-BCP-MDC-U2-PO1		Session 2026	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 : 26-BCP-MDC-U2-PO1		Session 2026	Page 6/9 SUJET

ANNEXE 1

Comparatif des deux formations

	Avantages	Inconvénients
Hair style		
Se former et réussir		

ANNEXE 2

Courriel

Nouveau message

À :

Objet :

ANNEXE 3

Budget prévisionnel

(Arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule)

Recettes ou Encaissements	Montant en €	Dépenses ou Décaissements	Montant en €
Vente de prestations		Charges et factures diverses	
Vente de mini-lisseurs		Achat de mini-lisseurs	
Vente de barrettes, chouchous, bandeaux		Achat de barrettes, chouchous bandeaux	
		Achat de fournitures	
		Coût horaire du travail	
Total		Total	

ANNEXE 4

Calcul du prix de vente TTC

(Arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule)

Éléments	Calculs	Montant en €
Prix d'achat HT		6,50
Prix de vente HT		
Montant de TVA (20 %)		
Prix de vente TTC		

*Le coefficient multiplicateur HT permet de passer du prix d'achat HT au prix de vente HT.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIER DE LA COIFFURE	E2 – Pilotage d'une entreprise de coiffure Coef : 2 Durée : 2 heures		
Repère : 26-BCP-MDC-U2-PO1	Session 2026	Page 9/9	SUJET

