



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

DANS CE CADRE	Académie : Examen : Spécialité/option : Épreuve/sous épreuve : NOM : (en majuscule, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse) Prénoms : Né(e) le :	Session : Série : Repère de l'épreuve : N° du candidat <input type="text"/> (le numéro est celui qui figure sur la convocation ou liste d'appel)
	Note : <input type="text"/>	Appréciation du correcteur

Il est interdit aux candidats de signer leur composition ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer sa provenance.

BP

COIFFURE

SESSION 2018

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

Le prêt entre candidats est interdit.

CE DOSSIER COMPORTE 22 PAGES

Il est demandé aux candidats :

- De contrôler que le dossier sujet soit complet.
- D'inscrire ses nom, prénoms et N° candidat, date de naissance, série ci-dessus.
- De ne pas dégrafer les feuilles.
- De **répondre obligatoirement sur ce dossier.**
- De rendre ce dossier en fin d'épreuve aux surveillants de salle.

BP COIFFURE	Session 2018		SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon	Code : 18SP-BP COIF U42		
ÉCRIT	Durée : 03 h 00	Coefficient : 3	Page S1/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

RÉCAPITULATIF DES DOCUMENTS

N° Dossier	Thèmes	Documents à consulter	Annexes à compléter	Barème
1	État de rapprochement bancaire	1 et 2	1	12 points
2	Financement du véhicule électrique	3, 4 et 5	2 et 3	12 points
3	Sélectionner un candidat	6 et 7	4	9 points
4	Établir un contrat de travail	8	5 et 6	15 points
5	Promotion de nouveaux services	9	7	12 points

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

MISE EN SITUATION

Mme Bernard a créé son salon « Maryline Coiffure » en 1996. Le salon de coiffure est situé à Clermont-Ferrand dans un centre commercial. La forme juridique est une EURL. Mme Bernard emploie 2 personnes à temps plein. Le salon est ouvert du mardi au samedi de 9 h 00 à 12 h 00 et de 14 h 00 à 18 h 00.

Aujourd'hui, elle souhaite diversifier son activité en proposant un service à domicile. Ce service est très attendu par des clientes âgées qui ne peuvent plus se déplacer au salon.

La nouvelle activité du salon nécessiterait l'acquisition d'un véhicule électrique et la création d'un emploi.

	<p>MARYLINE COIFFURE Centre commercial Boulevard Etienne Clémentel 63000 CLERMONT-FERRAND Tél. : 04 73 15 15 20 Fax : 14 73 15 15 21 Maryline.coiffure@gmail.com</p>
---	---

Dans le cadre de vos travaux, Mme Bernard vous demande, en tant qu'employé(e), de travailler sur plusieurs dossiers.

BP COIFFURE		SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon	Code : 18SP-BP COIF U42	Page S3/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 1 : État de rapprochement bancaire (12 points)

Mme Bernard veut connaître la situation du compte bancaire de son salon avant de se lancer dans cette nouvelle activité.

Travail à faire :

À l'aide des **documents 1 et 2**, établissez le rapprochement bancaire et répondez aux questions en **annexe 1**.

DOSSIER 2 : Financement du véhicule électrique (12 points)

Afin de développer sa nouvelle activité, Mme Bernard doit acquérir un véhicule. Étant sensible à l'environnement, elle est intéressée par un véhicule électrique, le modèle ZOE Renault pour un montant 22.100 € TTC.

Travail à faire :

2.1 Acquisition du bien :

À l'aide des **documents 3 et 4**, répondez aux questions sur l'**annexe 2**.

2.2 Financement par emprunt :

Mme Bernard souhaite avoir recours à un emprunt de 12.000 € pour acquérir ce véhicule électrique. Le crédit agricole lui fait une proposition d'emprunt sur une durée de 60 mois.

À partir du **document 5** et de vos connaissances, répondez aux questions sur l'**annexe 3**.

DOSSIER 3 : Sélectionner un candidat (9 points)

Le salon emploie actuellement 2 personnes à temps plein en CDI. Mme Bernard envisage d'embaucher une personne en CDI pour l'activité de coiffure à domicile. En vue de procéder à un entretien, elle vous demande de présélectionner le/la candidat(e) retenu(e).

Travail à faire :

Après avoir pris connaissance des **documents 6 et 7**, complétez le tableau et répondez aux questions de l'**annexe 4**.

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S4/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOSSIER 4 : Établir un contrat de travail (15 points)

Mme Bernard a choisi d'embaucher votre candidat(e) retenu(e). Elle établit un contrat de travail à durée indéterminée de 35 h par semaine, à compter du 1^{er} mai 2018 avec une rémunération brute de 1.650 €. Les horaires correspondent à l'ouverture du salon.

Travail à faire :

À partir de vos connaissances et du **document 8**, établissez en **annexe 5** le contrat de travail du salarié retenu et répondez aux questions sur **l'annexe 6**.

DOSSIER 5 : Promotion de nouveaux services (12 points)

Afin de développer son nouveau service de coiffure à domicile, Mme Bernard décide de faire connaître cette nouvelle prestation auprès de ses clients potentiels et leur proposer une réduction de 10 % sur le premier rendez-vous.

Travail à faire :

À partir de vos connaissances et du **document 9**, répondez aux questions et créez le support de communication, afin de sensibiliser sa nouvelle clientèle, sur **l'annexe 7**.

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S5/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 1 : Relevé de compte du Crédit Agricole Centre France (€)

Date	Valeur	Libellé	Débit	Crédit
		Solde créditeur au 30/04/2018		10 251,23
02/05/18	29/04	Chèque 3122	144,36	
03/05/18	30/04	Chèque 3124	759,66	
05/05/18	07/05	Remise de chèques à l'encaissement		1 257,00
03/05/18	05/05	Remise de cartes bleues		921,30
06/05/18	04/05	Chèque 3125	149,55	
08/05/18	06/05	Prélèvement EDF	176,20	
08/05/18	07/05	Chèque 3129	52,00	
09/05/18	07/05	Chèque 3127	1 264,78	
10/05/18	08/05	Chèque 3130	56,27	
12/05/18	10/05	Prélèvement Assurance	156,21	
12/05/18	14/05	Remise de cartes bleues		1 247,26
13/05/18	13/05	Frais de tenue de compte	3,75	
14/05/18	15/05	Virement Henri		548,23
		Solde créditeur au 15/05/2018		11 462,24

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 2 : Compte 512 Banque (€)

Compte 512 BANQUE Edition du 01/05/18 au 15/05/18

Date	N° Pièce	Libellé	Débit	Crédit	Solde
01/05		Solde au 30/04/18	10 251,23		10 251,23
01/05	3122	Chèque Elistyl		144,36	10 106,87
03/05	3123	Chèque Montagnier		46,44	10 060,43
03/05	310	Remise de cartes bleues	921,30		10 981,73
04/05	3124	Chèque Coiff'Idis		759,66	10 222,07
05/05	162	Remise de chèques	1 257,00		11 479,07
05/05	3125	Chèque Fiducial		149,55	11 329,52
07/05	3126	Chèque PGDIS		240,20	11 089,32
08/05	3127	Chèque Boulanger		1 264,78	9 824,54
08/05	3129	La poste		52,00	9 772,54
09/05	3128	Chèque EchosCoiffure		124,56	9 647,98
10/05	3130	Chèque Cosma		56,27	9 591,71
12/05	82	Prélèvement assurance		156,21	9 435,50
14/05	49	Frais de tenue de compte		3,75	9 431,75

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S7/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 3 : Présentation du véhicule électrique



ZOE Life type 2

Ma transmission : Boîte de type automatique
Energie : Energie électrique
Niveau d'équipement : Life
Motorisation : R240

Motorisation

Energie électrique
R240

A partir de
22 100,00 € TTC



Puissance (ch) : 88
Genre de boîte de vitesses : BVEL
Cycle complet (en l/100km) : 0
CO2 (g/km) : 0
Autonomie homologuée NEDC :
240 km
Puissance charge maximale :
22KW

Location de batterie

Consommation

Kilométrage annuel

25000 km

2500 10000 20000 30000 40000

Durée d'engagement

60 mois

12 24 36 48 60 72 84

Vos mensualités

Location de batterie 122,00 € TTC

Vos services (0)

Total : **122,00 € / Mois TTC**

> METTRE À JOUR

Prix **22.100 € TTC**, hors bonus écologique et hors location de batterie.

Source : <https://www.renault.fr> le 11/01/2018

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 4 : Bonus - Malus barèmes pour 2018

Cadre et présentation du bonus écologique

Le système du bonus vise à récompenser, via une aide financière à l'achat ou à la location de longue durée (2 ans et plus), les acquéreurs de voitures ou camionnettes neuves émettant de 0 à 20 grammes de CO2 par kilomètre.

Le barème du bonus écologique

Le bonus s'applique aux véhicules neufs appartenant à la catégorie des voitures particulières (VP), des camionnettes (CTTE) et des véhicules automoteurs spécialisés (VASP), ainsi qu'aux véhicules à deux ou trois roues et quadricycles au sens de l'article R. 311-1 du code de la route. Les véhicules éligibles au bonus peuvent être immatriculés par des particuliers ou par des sociétés.

Un véhicule acheté à l'étranger et n'ayant jamais fait l'objet d'une immatriculation, ouvre droit au bonus. Les véhicules d'occasion ne sont pas concernés par cette aide.

Le dispositif prévoit un bonus dont le barème applicable au 1er janvier 2017 est inscrit aux [articles D251-7 à D251-13 du code de l'énergie](#). Il est décrit dans le tableau ci-dessous :

Taux d'émission de CO2 (en grammes par kilomètre)	Type de véhicule	Montant du bonus au 1er janvier 2018 (en euros)	Remarques
0 à 20 g	Voiture particulière, camionnette ou véhicule automoteur spécialisé	6.000 € (dans la limite de 27 % du coût d'acquisition)	Cela correspond à des véhicules 100 % électriques équipés, le cas échéant, d'un prolongateur d'autonomie.
Sans seuil	Véhicules à moteur à 2 ou 3 roues et quadricycles à moteur électriques dont le moteur est doté d'une puissance maximale nette supérieure ou égale à 3 kWh et qui n'utilisent pas de batterie au plomb	250 € par kWh d'énergie de la batterie (dans la limite de 27 % du coût d'acquisition, dans la limite de 1 000 €)	Cela concerne uniquement les véhicules électriques.

Source : <http://www.developpement-durable.gouv.fr> le 11/01/2018

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S9/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 5 : Offre de prêt du crédit agricole centre France



Centre commercial
Boulevard Etienne Clémentel
63100 CLERMONT-FERRAND

SALON MARYLINE COIFFURE
Centre commercial
Boulevard Etienne Clémentel
63100 CLERMONT-FERRAND

Offre de Prêt

Le 12 Avril 2018

Madame,

Nous nous vous confirmons nos conditions de financement de votre véhicule ZOE Life type 2.

Montant à financer : 12.000 €
Durée de financement : 60 mois
Taux annuel : 3.72 %
Taux mensuel : 0.31 %
Mensualité : 219,49 €

Extrait du tableau d'emprunt

Mensualité	Mensualité	Amortissement du capital	Intérêts	Capital restant dû
1	219,49	182,29	37,2	11 817,71
2	219,49	182,85	36,63	11 634,86
3	219,49	183,42	36,07	11 451,45

Nos conditions sont valables 2 mois.

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

Jean Dubois
Conseiller Financier

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S10/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 6 : Annonce

Recherche coiffeur (se) polyvalente, dynamique et expérimenté(e)

Poste : Coiffeur (se) confirmé(e)

Expérience : > 5 ans

Diplôme : BP Coiffure

Contrat : CDI Temps Complet

Titulaire du permis B

Vous serez en charge à la fois de l'accueil client, du conseil client, des coupes, des coiffages, techniques de coloration et de lissage au sein du salon et également des coiffures à domicile, vous disposerez d'un véhicule pour vos déplacements.

Vous souhaitez travailler dans un salon moderne et dans une ambiance conviviale, vous êtes passionné(e) par votre métier, vous êtes sérieux (se), dynamique, ponctuel(le), organisé(e) et adorez la relation client, n'hésitez plus et rejoignez-nous !

Salaire à définir selon profil.

Contact : marylinecoiffure@gmail.com

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 7 : Demandes d'emplois

Valentin MARTIN	Julie EMOTTE	Romane JULIAN
15 rue du Cheval 63100 CLERMONT-FERRAND 06 07 87 45 89	4 place des Cordeliers 63100 CLERMONT-FERRAND 07 25 64 89 74	48 route de Paris 63100 CLERMONT-FERRAND 04 73 10 56 87
J'ai 17 ans, célibataire et je recherche un poste de coiffeur. Diplômé d'un CAP je ne compte pas poursuivre mes études. J'aime ce métier et je désire travailler rapidement.	J'ai 28 ans, 2 enfants et mariée. Je suis titulaire du BP Coiffure et du permis B. J'ai 7 ans d'expériences en coiffure mixte. Votre salon me permettrait d'acquérir une nouvelle expérience dans la coiffure à domicile.	J'ai 26 ans, 1 enfant. Je viens de quitter ma région natale pour suivre mon conjoint en Auvergne. Titulaire du permis B et du BP Coiffure. J'ai 2 ans d'expériences en salon et j'ai une expérience de 4 ans dans la coiffure à domicile. Autonome, organisée, dynamique et sérieuse je souhaite mettre à votre service mes compétences.

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S12/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 8 : Extrait de la convention collective 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 techniques) de [l'avenant n° 10 du 12 décembre 2007 à 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 techniques) de l'avenant n° 10 du 12 décembre 2007 à 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.

Cependant, avant d'envisager un renouvellement de la période d'essai à l'initiative de l'une ou l'autre des parties (employeur et salarié), un entretien à mi- période pourra se tenir afin de faire un bilan d'activité et d'adaptation au poste de travail. Entretien à l'issue duquel sera décidé d'un commun accord soit la rupture de la période d'essai, soit la reconduction de cette dernière, étant précisé que le renouvellement ne pourra excéder les durées fixées ci-dessus. (1)

Il est également rappelé que le renouvellement de la période d'essai devra être prévu dans le contrat de travail visé à l'article 7. 2 du chapitre 1er de la convention collective nationale de la coiffure.

Source : www.legifrance.gouv.fr/avenant du 18/01/2009

BP COIFFURE		SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE	Code : 18SP-BP COIF U42	Page S13/22
U42 – Management et gestion d'un salon		

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DOCUMENT 9 : Les 6 points clés à respecter pour créer un flyer

Règle n°1 : stimuler l'attention

L'accroche est le maître-mot, puisqu'elle convainc le prospect de poursuivre sa lecture. Varier la typographie, afin d'obtenir un titre qui contraste avec le corps du texte, permet de mettre en valeur le message principal. L'envie du lecteur doit être aiguisée, certains mots suggestifs pouvant le motiver dans ce sens, comme « gratuit », « promotion », « offert », « exceptionnel »...

Règle n°2 : organiser ses informations

Toute bonne création de flyers passe invariablement par un aspect visuel attrayant. Mais pour en favoriser la lecture, il est conseillé de procéder à une organisation des informations, en les différenciant grâce à des blocs thématiques. Ces derniers, en séparant notamment les textes par des formes ou des couleurs différentes, permettent une analyse ainsi qu'une lecture optimisée. Car la rapidité est essentielle, les clients se lassant très vite. Cependant, l'ensemble doit être agréable à lire : une surcharge d'effets est donc à éviter.

Règle n°3 : privilégier l'essentiel

Le principe de base de toute création de flyer : trop d'informations nuit à l'information. Il faut donc non seulement se limiter aux éléments essentiels, mais aussi les prioriser... car le flyer n'offre qu'un espace de communication très restreint. L'offre, la date, le lieu de l'évènement, et éventuellement le prix, peuvent être considérés comme des fondamentaux de l'information.

Règle n°4 : susciter l'envie

La priorité de toute création de flyers : que celui-ci soit utilisé, et non jeté dans une poubelle. Le prospect doit donc trouver un intérêt (le sien) dans cette manœuvre publicitaire, car la première question qu'il va se poser sera sans doute : « En quoi cette offre est-elle susceptible de m'intéresser ? ». L'approche devra donc avant tout être pensée en termes de bénéfices (soigneusement mis en valeur par un listing) : ceux du client potentiel. Car sans attrait, le flyer ne présentera aucun intérêt.

Règle n°5 : le faire succomber

Pour définitivement inciter le prospect à céder à la tentation (en l'occurrence une offre publicitaire irrésistible), la méthode est imparable : il suffit de l'appâter avec un petit cadeau, un bon de réduction, ou encore une offre spéciale... réservée exclusivement aux premiers clients. Cette notion de restriction motive d'ailleurs en général les prospects, qui veulent absolument être parmi les privilégiés.

Règle n°6 : ne pas négliger la législation en vigueur

Certaines mentions obligatoires doivent apparaître sur tout flyer destiné à être distribué, dont la célèbre « Ne pas jeter sur la voie publique ». Enfin, l'utilisation d'illustrations ou de photographies implique de posséder leurs droits à l'image.

Extrait de : <http://www.flyer-flyers.fr/creation-flyers> le 10/11/17

BP COIFFURE		SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE	Code : 18SP-BP COIF U42	Page S14/22
U42 – Management et gestion d'un salon		

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 2

2.1 Le véhicule choisi par Mme Bernard bénéficie-t-il d'un bonus ou d'un malus ?
Justifiez votre réponse.

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

2.2 Précisez le montant du bonus ou du malus.

.....
.....

2.3 Calculez le coût réel de l'acquisition de ce véhicule.

.....

ANNEXE 3

3.1 Comment est calculé le taux mensuel de l'emprunt ?

.....
.....

3.2 À partir du taux mensuel, comment peut-on retrouver le montant des intérêts de la première mensualité ? (Justifiez vos calculs)

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

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S16/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

3.3 Comment est calculé l'amortissement du capital de la première mensualité ?

.....
.....

3.4 Calculez le coût total de l'emprunt.

.....

3.5 Expliquez la différence entre le montant emprunté et le coût total de l'emprunt ?

.....
.....

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S17/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 4

4.1 Complétez le tableau comparatif des demandes d'emplois, ci-dessous.

Critères	Valentin MARTIN	Julie EMOTTE	Romane JULIAN
Diplôme			
Permis B			
<u>Expérience</u> : - Nombre années - Type de salon (nature expérience)			
<u>Candidat(e) retenu(e)</u> : (cochez la case correspondante)			

4.2 Quelles sont les qualités requises énoncées par Mme Bernard dans l'offre d'emploi ?

.....

.....

.....

4.3 Justifiez votre choix concernant la candidature retenue.

.....

.....

.....

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 5

Complétez le contrat de travail ci-dessous :

CONTRAT DE TRAVAIL À DURÉE INDETERMINÉE

Entre les soussignés :

L'entreprise :

.....
.....

Adresse :

.....
.....

Représentée par :

.....
.....

D'une part, et :

Le salarié :

.....
.....

Adresse :

.....
.....

D'autre part,

Il a été convenu ce qui suit :

Article 1 - Engagement

Sous réserve des résultats de la visite d'embauche,
est engagé(e) à compter du en qualité de
.....

Mme/M..... s'engage à travailler au salon de coiffure et à effectuer des prestations à domicile.

Ce présent contrat sera régi par des dispositions de la Convention Collective de la Coiffure.

BP COIFFURE

E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE

U42 – Management et gestion d'un salon

Code : 18SP-BP COIF U42

SUJET

Page S19/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 5 (suite)

Article 2 - Lieu de travail

Mme/M exercera ses fonctions sur la commune de Clermont-Ferrand et communes limitrophes.

Article 3 - Rémunération

En contrepartie de son travail, Mme/M percevra une rémunération brute de par mois.

Article 4 - Horaires

Mme/Mdevra se conformer aux horaires suivants : du au de à et de à

La durée hebdomadaire de travail sera de heures.

Article 5 - Période d'essai

La période d'essai est d'un mois et pourra être renouvelée une fois.

Fait en double exemplaire à Clermont-Ferrand, le

Signature du salarié

Signature de l'employeur

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S20/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 6

6.1 Rappelez la spécificité d'un contrat de travail à durée indéterminée ?

.....
.....

6.2 Un contrat de travail à durée indéterminée est-il toujours écrit ? Justifiez votre réponse.

.....
.....

6.3 Quelle est la durée maximale de la période d'essai pour ce contrat ?

.....
.....

6.4 Ce contrat prévoit le renouvellement de la période d'essai. Est-ce légal ?

.....
.....

6.5 Quel est l'intérêt de la période d'essai pour l'employeur et pour le salarié ?

- Pour l'employeur :

.....
.....

- Pour le salarié :

.....
.....

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S21/22

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

ANNEXE 7

7.1 Déterminez par quels moyens Mme Bernard peut faire connaître ce service.

(2 réponses souhaitées)

.....

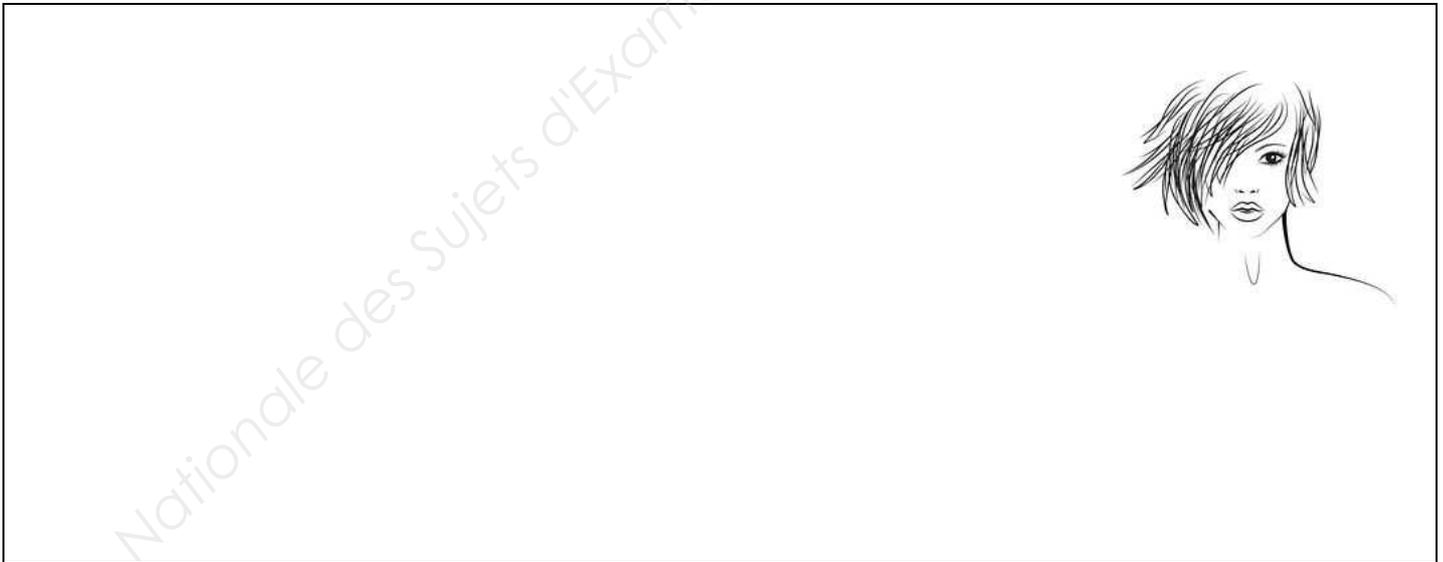
.....

7.2 Quel profil de clientèle Mme Bernard souhaite attirer ?

.....

.....

7.3 En vous aidant du **document 9**, concevez le flyer ci-dessous en y intégrant tous les éléments indispensables à sa conception.



7.4 Maintenant Mme Bernard souhaite diffuser ses flyers. Dans quels lieux doit-elle les distribuer ?

.....

.....

BP COIFFURE	Code : 18SP-BP COIF U42	SUJET
E4 – GESTION DE L'ENTREPRISE U42 – Management et gestion d'un salon		Page S22/22