

**BACCALAUREAT PROFESSIONNEL**  
**ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE**

SESSION 2007

**EPREUVE E2 TECHNOLOGIE**

**SOUS-EPREUVE A2 : ORGANISATION ET GESTION  
D'ACTIVITES PROFESSIONNELLES**

**U2**

**Ce sujet comporte trois dossiers :**

- Un Dossier Sujet
- Un Dossier Réponses
- Un Dossier Technique

**DOSSIER SUJET**

**LE DOSSIER RÉPONSES SERA RENDU DANS SON INTÉGRALITÉ**

- Question 1 : Etude de marché (9 points)
- Question 2 : Calcul du prix psychologique (9 points)
- Question 3 : Statut juridique (5 points)
- Question 4 : Gestion des stocks (4 points)
- Question 5 : Calcul du seuil de rentabilité (8 points)
- Question 6 : Planning du personnel (2,5 points)
- Question 7 : Offre d'emploi (2,5 points)

**L'usage de la calculatrice est autorisé**

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 – ECP T	Page 1 sur 4	



Titulaire du Baccalauréat Professionnel Esthétique, vous êtes embauchée dans l'Institut Parfumerie ECLABO comme esthéticienne vendeuse.

Créé en 1994, ECLABO est un centre de beauté, situé dans la Galerie Commerciale "Les quatre temps" à la Défense, un quartier d'affaires parisien.

ECLABO dispose d'une surface de vente de 65m<sup>2</sup> au rez-de-chaussée et de 4 cabines en sous-sol.

Il propose à sa clientèle :

- un large assortiment des produits de beauté : soins, maquillage et parfums,
- des soins en institut : soins du visage, soins du corps, épilations, manucure.

Madame MARBEL, la gérante, est consciente qu'il faut être à l'écoute du client et du marché pour pouvoir mettre en évidence les tendances et faire face à la concurrence.

Se situant dans un quartier d'affaires, elle souhaite répondre davantage à une attente de bien-être d'une clientèle stressée par son environnement.

Elle envisage de fidéliser et développer sa clientèle en mettant à sa disposition une cabine avec un appareil caisson multifonction reproduisant une multitude de soins SPA.

### Question 1 :

Madame MARBEL vous demande de vérifier si une cabine SPA correspond bien à une demande effective. Vous disposez d'un **dossier technique** pour vous aider à travailler.

- 1.1 Identifiez, sur l'**annexe 1**, les différentes sources documentaires contenues dans le dossier que vous a confié Madame MARBEL (**documents 1, 2 et 3 du dossier technique**).
- 1.2 Repérez, sur l'**annexe 1**, l'évolution globale du marché ainsi que les tendances.
- 1.3 Justifiez, sur l'**annexe 1**, l'intérêt de cette nouvelle offre de prestation pour l'institut ECLABO.

### Question 2 :

Afin d'avoir une première idée du prix de la prestation qui devra être adopté, une étude de prix psychologique a été réalisée auprès d'un échantillon de 500 personnes (hommes et femmes).

- 2.1 Après avoir consulté le **document 4 (dossier technique)**, vous remplirez l'**annexe 2**.
- 2.2 Quel est le prix psychologique (ou d'acceptabilité)? Justifiez votre réponse. Répondre sur l'**annexe 2**.
- 2.3 Quelles sont les limites du prix psychologique dans cette situation. Répondre sur l'**annexe 2**.

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 - ECP T	Page 2 sur 4	

### Question 3 :

Mme MARBEL souhaite s'associer avec une amie Mme PAUL, pour cela elle doit changer son statut juridique actuel d'entreprise individuelle. Elle souhaite maintenir une certaine souplesse juridique pour faciliter l'expansion à moyen terme de son Institut.

- 3.1 A partir de vos connaissances, quelle forme juridique choisiriez-vous ? Argumentez sur l'annexe 3.

### Question 4 :

Depuis 3 ans vous commercialisez des produits de soins SPA. Vous analysez, sur l'annexe 4, les ventes de 2006 des 4 marques les plus vendues (Decléor, Clinique, Clarins, Lancôme).

- 4.1 A partir des données et de vos connaissances, vous calculerez sur l'annexe 4 le stock moyen, la vitesse de rotation et la durée de stockage en jours.
- 4.2 Commentez vos résultats sur l'annexe 4.

### Question 5 :

Pour mettre en place une cabine SPA, vous devez mettre à disposition du client une cabine, acheter du matériel, ainsi qu'avoir les produits spécifiques SPA.

Votre responsable a déjà rencontré quelques fournisseurs et a calculé les frais à engager. Elle compte sur 40 soins par mois à un prix de vente unitaire de 65€ TTC.

- 5.1 Le document 5 présente une étude détaillée du projet. Après l'avoir consulté, présentez le compte de résultat prévisionnel et déterminez le seuil de rentabilité. Pour cela vous remplirez l'annexe 5.
- 5.2 Au bout de combien de jours le chiffre d'affaires critique ou point mort est-il atteint ? Commentez le résultat obtenu sur l'annexe 5.

### Question 6 :

Madame MARBEL vous demande de vérifier votre temps de travail, à partir de la fiche de présence du mois d'avril (document 6 du dossier technique) et de la réglementation juridique (document 7 du dossier technique).

- 6.1 Calculez, sur l'annexe 6, à rendre avec la copie, le nombre d'heures supplémentaires que vous avez réalisées pour le mois d'avril.

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 - ECP T	Page 3 sur 4	

### Question 7 :

Les résultats de l'institut étant satisfaisants Madame MARBEL décide de recruter une personne supplémentaire. Voici ses exigences :

- Diplôme C.A.P Esthétique Cosmétique Vente Conseil.
- 2 années d'expérience.
- Libre immédiatement.
- Lieu : La Défense (Hauts de Seine, département 92).

7.1 Rédigez, sur l'annexe 6, une offre d'emploi attractive à paraître dans la presse spécialisée.

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 - ECP T	Page 4 sur 4	

Nom :

Prénoms :

Né(e) le :  /  /  N° du candidat :  (le numéro est celui qui figure sur la convention ou liste d'appel)

Etiquette d'identification :

Collez ici votre étiquette d'identification

## ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIE

### SOUS-ÉPREUVE A2 : ORGANISATION ET GESTION D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

U2

# DOSSIER RÉPONSES

0706-ECP T

Esthétique/Cosmétique – Parfumerie

Durée : 3 heures  
Coefficient : 2



Feuille n° : ..... / .....



## ANNEXE 1

### Question 1.1

Cochez les cases correspondantes

	Document 1	Document 2	Document 3
Source interne			
Source externe			
Organisme professionnel			
Presse professionnelle			

### Questions 1.2 et 1.3

<b>IDENTIFICATION DU MARCHÉ</b> <i>(2 réponses)</i>	
<b>TENDANCES</b> <i>(2 réponses)</i>	
<b>ÉVOLUTION DES SOINS SPA</b> <i>(2 réponses)</i>	
<b>Intérêt de cette nouvelle offre de service pour l'institut ÉCLABO (3 réponses attendues) :</b>	



Nom :

Prénoms :

Né(e) le :  /  /  N° du candidat :  (le numéro est celui qui figure sur la convention ou liste d'appel)

Etiquette d'identification :

Collez ici votre étiquette d'identification

**ANNEXE 2 :**

**Question 2.1**

**TABLEAU DU CALCUL DU PRIX D'ACCEPTABILITÉ**

1	2	3	4	5	6
Prix en euro	« Prix trop élevé » en % relatif.	% cumulé croissant « Prix trop élevé »	« Prix trop bas » en % relatif	% cumulé décroissant «prix trop bas »	% clients potentiellement consommateurs

**Question 2.2 :** Quel est le prix psychologique ?

.....

.....

.....

.....

**Question 2.3 :**  
Quelles sont les limites du prix psychologique dans cette situation ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ANNEXE 4

Question 4.1

**GESTION DES STOCKS**

	Décleor	Clinique	Clarins	Lancôme
Quantités vendues	123	66	26	13
Stock initial	7	5	10	5
Stock final	5	3	10	6
Stock moyen				
Vitesse de rotation*				
Durée de rotation en jours**				

- \*vitesse de rotation :  $\frac{\text{Quantités vendues}}{\text{stock moyen}}$
- \*\* durée de rotation :  $\frac{360}{\text{vitesse de rotation}}$

Question 4.2

Commentaires :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**ANNEXE 5 :**

**Question 5.2**

**COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL**

	MONTANTS	Justification des calculs
Chiffre d'affaires annuel		
- coût variable		
= MARGE SUR COUT VARIABLE		
- coût fixe		
= RESULTAT		

**Seuil de rentabilité :**

**Calcul du point mort :**

**Commentaires :**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Question 6.1**

**REPARTITION DES HEURES DE TRAVAIL**

Semaine	Total heures	Heures normales	Heures supplémentaires à 10%	Heures supplémentaires à 25%	Heures supplémentaires à 50%
1					
2					
3					
4					
5					
<b>TOTAL</b>					

**Question 7.1**

**OFFRE D'EMPLOI A FAIRE PARAITRE DANS LA PRESSE PROFESSIONNELLE**