



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Montpellier 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.

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**  
**ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE**

**SESSION 2011**

**ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIE**

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

**U2**

**Ce sujet comporte trois dossiers :**

Un dossier sujet  
Un dossier réponses  
Un dossier technique

**DOSSIER SUJET**

**LE DOSSIER RÉPONSES DEVRA ÊTRE RENDU DANS SON INTÉGRALITÉ ET AGRAFÉ  
A UNE COPIE**

Questions	Barème
Question 1 : Étude de documentation	5 points
Question 2 : Gestion des stocks	4 points
Question 3 : Calcul de coût et de prix	7 points
Question 4 : Seuil de rentabilité	8 points
Question 5 : Communication commerciale	5 points
Question 6 : Aménagement du temps de travail	1 point
Question 7 : Offre d'emploi	5 points
Question 8 : Evaluation du travail du personnel	5 points
<b>Total</b>	<b>40 points</b>

<b>Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T		Page 1 sur 4

Vous êtes salarié(e) dans l'institut «CHARLOTTE» installé à CAMBRAI 13 rue Cantimpré. L'institut est situé à proximité de deux lycées.

Après avoir effectué quelques travaux de rénovation, Mme DHERMY, la responsable, souhaite fidéliser et développer sa clientèle « ados » en lui proposant un tarif et des prestations adaptées. Elle utilise la gamme de produits Mary Cohr pour les soins visage et corps.

Cet institut est ouvert du mardi au vendredi, de 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 19h00 et le samedi en continu de 9h00 à 19h00.

Dans un premier temps, votre responsable envisage d'introduire une **nouvelle prestation** : « **le soin visage spécial peaux jeunes** ».

### Question 1 : Étude de documentation

Mme DHERMY a relevé un article paru dans un magazine professionnel (**document 1** «Les juniors à l'institut» **Les nouvelles esthétiques** - mai 2009) et vous demande de l'analyser.

- 1.1 Indiquez les 3 prestations les plus demandées par les juniors en institut. Répondre sur l'**annexe 1** du dossier-réponses.
- 1.2 Recherchez 3 arguments à utiliser pour vendre le soin « visage spécial peaux jeunes ». Répondre sur l'**annexe 1** du dossier-réponses.
- 1.3 Indiquez 7 attitudes à adopter par l'esthéticien(ne) face à la clientèle « junior ». Répondre sur l'**annexe 1** du dossier-réponses.

### Question 2 : Gestion des stocks

Dans le cadre de l'inventaire permanent des stocks, Mme DHERMY souhaite mettre à jour les fiches de stocks de ses produits.

- 2.1 Complétez la fiche de stock en quantité du produit «MatiMasque Purifiant» (**annexe 2** du dossier-réponses) concernant les mouvements de la deuxième quinzaine du mois de mai indiqués dans le **document 2**.
- 2.2 Déterminez la quantité en stock du produit «MatiMasque Purifiant» le 30 mai au soir. Répondre sur l'**annexe 2** du dossier-réponses.
- 2.3 Commentez la quantité en stock le 30 mai et déduisez la décision à prendre en conséquence. Répondre sur l'**annexe 2** du dossier-réponses.

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – <b>DOSSIER SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T		Page 2 sur 4

### **Question 3 : Calcul du coût de revient et du prix de vente de la nouvelle prestation**

Afin de déterminer le prix de vente de sa nouvelle prestation, Mme DHERMY souhaite calculer son coût de revient. Vous disposez d'un extrait du tarif du fournisseur Mary Cohr (**document 3**).

**Les résultats seront arrondis à 2 décimales.**

- 3.1 Calculez, sur l'**annexe 3** du dossier-réponses, le coût de revient de cette nouvelle prestation ainsi que son prix de vente TTC compte tenu d'un coefficient multiplicateur TTC de 1,3.
- 3.2 Calculez le prix de vente TTC de la prestation compte tenu d'une réduction de 20 %.

### **Question 4 : Calculer le seuil de rentabilité de la nouvelle prestation**

Mme DHERMY souhaite avoir des précisions sur la rentabilité de la nouvelle prestation. Elle vous remet le détail des charges (**document 4**).

- 4.1 Complétez le compte de résultat différentiel annuel (**arrondir tous les calculs à 2 décimales**). Répondre sur l'**annexe 4** du dossier-réponses.
- 4.2 Calculez le seuil de rentabilité annuel de la prestation (2 décimales). Répondre sur l'**annexe 4** du dossier-réponses.
- 4.3 Calculez le nombre minimum de soins à vendre par an. Répondre sur l'**annexe 4** du dossier-réponses.
- 4.4 Donnez au moins une raison qui pourrait justifier le choix stratégique de Madame DHERMY d'appliquer une marge très faible sur cette prestation.

### **Question 5 : Communication de la nouvelle prestation**

Mme DHERMY vous charge de réaliser une action publicitaire afin d'informer sa clientèle actuelle et potentielle de l'existence d'une nouvelle prestation.

- 5.1 Rédigez un publipostage, sur l'**annexe 5** du dossier-réponses, destiné à la clientèle « ados » de l'institut permettant aux jeunes de découvrir cette nouvelle prestation visage et de bénéficier d'une remise de 20 % du 1<sup>er</sup> juin au 30 juillet 2010.
- 5.2 Citez, sur l'**annexe 5** du dossier-réponses, deux autres actions publicitaires possibles permettant de faire connaître cette nouvelle prestation aux « ados » de la ville de Cambrai.

### **Question 6 : Aménagement du temps de travail**

Mme Dhermy vous demande de réfléchir à l'aménagement du temps de travail afin de planifier au mieux les rendez-vous relatifs à la nouvelle prestation mise en place.

- 6.1 Indiquez, sur l'**annexe 6**, les jours et horaires les plus appropriés pour accueillir la clientèle « ados ». Justifiez votre réponse.

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 3 sur 4	

### Question 7 : Offre d'emploi

Lors des travaux de rénovation de l'institut, Clara, esthéticienne, a été victime d'un accident du travail. Elle a heurté un pot de peinture et s'est cassé le fémur. Mme DHERMY se voit donc dans l'obligation de remplacer sa salariée, en arrêt pour une durée de trois mois.

- 7.1 Préparez l'annonce de recrutement en **annexe 7** du dossier-réponses que Mme DHERMY souhaite déposer au Pôle Emploi et faire passer dans le journal local en respectant les critères du **document 5**.
- 7.2 A l'aide du **document 6**, calculez la durée maximale de la période d'essai qui figurera dans le CDD du (de la) futur (e) salarié(e) de l'institut Charlotte. Portez votre réponse sur le dossier-réponses page 7.

### Question 8 : Evaluation du travail du personnel

Afin d'évaluer le montant des primes à verser à ses deux salariées, Mme DHERMY a établi un tableau permettant d'évaluer leurs performances trimestrielles.

- 8.1 Complétez le tableau figurant en **annexe 8** du dossier-réponses.
- 8.2 A l'aide du **document 7**, calculez le montant de la prime trimestrielle de chacune des deux salariées (**annexe 8** du dossier-réponses).

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T		Page 4 sur 4

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL  
ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE**

**SESSION 2011**

**ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIE**

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

**U2**

# **DOSSIER REPONSES**

**LE DOSSIER RÉPONSES SERA RENDU DANS SON INTEGRALITÉ ET  
AGRAFÉ À UNE COPIE**

<b>Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - DOSSIER RÉPONSES</b>		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 1 sur 8	

**ANNEXE 1**

**Question 1.1** Indiquez les 3 prestations les plus demandées par les juniors en institut ?

- .....  
.....
- .....  
.....
- .....  
.....

**Question 1.2** Recherchez trois arguments à utiliser pour vendre le soin visage « spécial peaux jeunes ».

- .....  
.....
- .....  
.....
- .....  
.....

**Question 1.3** Indiquez 7 attitudes à adopter par l'esthéticien (ne) face à la clientèle « junior » ?

- .....  
.....
- .....  
.....
- .....  
.....
- .....  
.....
- .....  
.....
- .....  
.....
- .....  
.....

<b>Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - DOSSIER RÉPONSES</b>		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 2 sur 8	

**ANNEXE 2**

**Question 2.1** Complétez la fiche de stock du produit « MatiMasque Purifiant » en quantité.

Produit : MatiMasque Purifiant		Stock minimum : 5		
Fournisseur : Mary Cohr		Stock maximum : 15		
Date	Libellé	Entrées	Sorties	Stock

**Question 2.2** Déterminez la quantité en stock du produit «MatiMasque Purifiant» le 30 mai au soir.

.....

**Question 2.3** Commentez la quantité en stock le 30 mai et déduisez la décision à prendre en conséquence.

.....

.....

### ANNEXE 3

**Question 3.1** Calculez le coût de revient et le prix de vente de la nouvelle prestation.

Durée	Étapes	Quantité utilisée	Détail des calculs	Montant en €
3 min	<b>Démaquillage</b>			
	♦ Yeux : Eye clean	5 ml		
	♦ Visage : • Mousse Purifiante nettoyante • Lotion Régulatrice Matifiante	10 ml 5 ml		
7 min	<b>Exfoliation</b>			
	♦ Double Gommage Confort	5 ml		
2 min	<b>Activation</b>			
	♦ Essences vitales peaux mixtes à grasses	2 ml		
5 min	<b>Jet de vapeur d'ozone</b>			
	♦ Extraction manuelle		-	-
10 min	<b>Masque</b>			
	♦ MatiMasque Purifiant	25 ml		
	♦ Lotion Régulatrice Matifiante	5 ml		
2 min	<b>Protection</b>			
	♦ MatiCrème clarifiante	5 ml		
			<b>Coût total produits visage</b>	
			<b>Coût du linge</b>	
	♦ Entretien du linge : 0.45 € par prestation			
	<b>Main d'œuvre : taux horaire = 23 €</b> (charges comprises)			
	♦ Temps nécessaire pour la prestation : 30 min			
			<b>Autres charges</b>	
	♦ Électricité, assurances... = 4.20 € par prestation			
			<b>Coût de revient total HT</b>	
			<b>Prix de vente TTC (arrondi à l'€ supérieur)</b>	

**Question 3.2** Calculez le prix de vente TTC de la prestation compte tenu d'une réduction de 20 %.

.....

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>DOSSIER RÉPONSES</b>		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 4 sur 8	

**ANNEXE 4**

**Question 4.1** Complétez le compte de résultat différentiel annuel (**arrondir tous les calculs à 2 décimales**)

	Détail des calculs	Montant	%
Chiffre d'affaires hors taxes			
- Charges variables			
= Marge sur coût variable			
- Charges fixes			
= Résultat			

**Question 4.2** Calculez le seuil de rentabilité annuel

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

**Question 4.3** Calculez le nombre de soins à vendre en un an pour atteindre le seuil de rentabilité.

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

**Question 4.4** Donnez au moins une raison qui pourrait justifier le choix stratégique de Madame DHERMY d'appliquer une marge très faible sur cette prestation.

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

## ANNEXE 5

**Question 5.1** Rédigez un publipostage adressé aux clientes de l'institut

*Institut CHARLOTTE*  
13 rue Cantimpré  
59 400 CAMBRAI

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>DOSSIER RÉPONSES</b>		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 6 sur 8	

**Question 5.2:** Citez deux autres actions publicitaires permettant de faire connaître cette nouvelle prestation aux « ados » de la ville de Cambrai.

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

**ANNEXE 6**

**Question 6.1** Indiquez les jours et horaires les plus appropriés pour accueillir la clientèle « ados ».

.....  
.....

Justifiez votre réponse .....

.....

**ANNEXE 7**

**Question 7.1** Préparez l'annonce d'offre d'emploi

[Empty box for preparing the job offer announcement]

**Question 7.2** Calculez la durée maximale de la période d'essai du CDD.

.....  
.....

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - DOSSIER RÉPONSES		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 7 sur 8	

### ANNEXE 8

**Question 8.1** Complétez le tableau d'évaluation des performances des salariées.

<b>TABLEAU DE BORD DU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE</b>						
Eléments	VOUS			CLARA		
	Objectif prévu en €	Objectif atteint en €	Ecart en €	Objectif prévu en €	Objectif atteint en €	Ecart en €
<b>Prestations cabines</b>						
Vente de soins	6 000	7 200		6 000	8 000	
Vente de produits	4 000	3 900		4 000	4 000	
<b>Vente parfumerie</b>						
Vente de parfums	600	500		600	800	
Vente de maquillage	100	150		100	80	
Total						
Ecart global en % Arrondir à 2 décimales				Ecart global en % Arrondir à 2 décimales		

**Question 8.2** Calculer le montant de la prime de chaque salariée.

Votre prime :

.....  
 .....

Prime de Clara :

.....  
 .....