



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.

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
ESTHETIQUE / COSMETIQUE- PARFUMERIE
SESSION 2013

EPREUVE E2 TECHNOLOGIQUE
SOUS-EPREUVE : ORGANISATION ET GESTION D'ACTIVITES
PROFESSIONNELLES

U2

CORRIGE

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - **CORRIGE**

U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles

Durée 3 heures

Coefficient 2

Repère de l'épreuve : 1306-ECP T

Page 1 sur 9

FICHE RECAPITULATIVE DE NOTATION

Compétences à évaluer	Travail correspondant (Situation problème n°, travail à faire n°)	Barème
C11 Rechercher, sélectionner et traiter les informations	Situation 1	.../9
	Question 1-1	.../3
	Question 1-2	.../3
	Question 1-3	.../3
	Situation 2	.../5
	Question 2-1	.../1
Question 2-2	.../2	
Question 2-3	.../2	
C25 Participer à la gestion de l'entreprise	Situation 3	.../12
	Question 3-1	.../3
	Question 3-2	.../5
Question 3-3	.../4	
C34 Mettre en place des actions de promotion	Situation 4	.../6
	Question 4-1	.../6
C21 Gérer les produits et les équipements	Situation 5	.../8
	Question 5-1	.../8
C23 Animer et encadrer le personnel	Situation 6	.../11
	Question 6-1	
C22 Planifier les activités	Situation 7	.../18
	Question 7-1	.../18
C43 Evaluer le travail du personnel	Situation 8	.../ 11
	Question 8-1	.../2
	Question 8-2	.../9
		TOTAL .../80
		NOTE .../20

**SITUATION N°1 : ETUDIER LE FONCTIONNEMENT DE LA CARTE CADEAU ET SES AVANTAGES
(9 points)**

Travail à faire N°1 : Annexe R1

- **Les deux éléments qui justifient le dynamisme du marché de la carte cadeaux (3 pts, 2 réponses attendues, 1,5 point par réponse, accepter toute idée cohérente.)**

Ce marché peut être qualifié de dynamique car :

- Le pourcentage des acheteurs en France ne représente qu'1/3 des acheteurs contre plus de la moitié dans les pays Anglo-saxons.
 - Fort potentiel de croissance : 20 à 40% par an.
 - Offre plébiscitée par les consommateurs/utilisateurs pour des raisons de praticité, liberté et simplicité.
- **Le fonctionnement d'une carte cadeaux prépayée, sécable et mono-enseigne (3 pts pour les 3 idées)**
- La carte cadeaux prépayée correspond à une somme d'argent inscrite en valeur faciale qui est activée lors de la première utilisation.
 - La carte sécable permet d'utiliser le montant en segmentant différents achats.
 - Elle est mono-enseigne si elle n'est acceptée que dans une seule enseigne.

Les retombées commerciales pour l'institut (3 pts : 1 point par réponse, accepter toute idée cohérente)

- Générateur de C.A.
- Retour sur Investissement rapide (marge sur le chiffre d'affaires additionnel, augmentation du résultat net grâce aux produits financiers sur la trésorerie)
- Nouveaux clients....

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - CORRIGE		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1306-ECP T	Page 3 sur 9	

SITUATION N°2 : Analyser le marché des soins pour Homme (5 points)

Travail à faire N°2 : Annexe R2

Question 2.1 : Définir la tendance du marché des soins pour hommes (1 pt)
Marché en croissance stable de 4.5 % par an.

Question 2.2 : Justifier l'intérêt pour votre institut de développer des actions commerciales auprès de cette clientèle masculine. (2 pts : 2 réponses attendues)

- Fidélité de la clientèle.
- Possibilité de vendre des produits complémentaires aux soins réalisés (vente additionnelles).

Question 2.3 : Justifier l'utilisation de la carte cadeau (2 pts : 2 réponses attendues)

- Nouvelle façon d'offrir ayant déjà fait ses preuves (Smartbox). Produit tendance.
- Idée cadeau intéressante pour la clientèle féminine existante de l'institut, et proximité de l'institut pour les bénéficiaires.
- Croissance de 54 % du marché de la Smartbox
- Large choix...

SITUATION 3 : CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE (12 points)

ANNEXE R3 : Calcul de l'ensemble de l'investissement (3 pts = 1 pt par case)

Nature des frais engagés	Prix H.T
Logiciel +500 cartes cadeaux+lecteur et clavier	1138
Offre de produits pour l'opération	$100 \times 5.60 = 560$
Total Charges Fixes	1698

ANNEXE R4 : Calcul du Seuil de Rentabilité de l'opération commerciale

- Calcul de la Marge Sur Coût Variable et du seuil de rentabilité (5 pts = 0,5 pt par case)

	Détails	Résultats	%
CA Prévisionnel HT		15 000	100 %
Charges variables	$0.65 \times 15\ 000$	9 750	
Marge sur Coût Variable	$15\ 000 - 9\ 750$	5 250	35
Charges Fixes de l'opération		1 698	
Rentabilité de l'opération	$5\ 250 - 1\ 698$	3 552	23.68

- Calcul du seuil de rentabilité (2 pts = 1 pt par case)

	Détail des calculs	Résultat
SR	$1\ 698 / 0.35$	4 851.43

- Nombre de cartes minimum à vendre pour atteindre ce seuil (2 pts = 1 pt par réponse)

Détail du calcul : $4\ 851.3 / 75$

Résultat attendu en nombre de cartes : 65 cartes

SITUATION N° 4 : Réaliser un publipostage (6 points)

Travail à faire N°4

Annexe R5

Accroche : 3 points

Exemple : Confiez-nous votre homme !!! Offrez-lui un moment de détente, de bien être inoubliable avec un soin Decléor (accepter toute proposition cohérente)

(1 pt notion de conjoint, 1 pt soin ou produit de la gamme Decléor, 1 pt phrase rédigée sous la forme d'une accroche)

Action : 3 points

Exemple : Un baume lèvres de la gamme SOS d'une valeur de 11, 9 € sera offert aux 100 premières cartes vendues. Dépêchez-vous Mme Lepasma ! (accepter toute proposition cohérente)

(1 pt produit baume à lèvres, 1 pt 100 premières cartes vendues, 1 pt incitation à agir)

SITUATION N°5 : Déterminer les quantités de produits à commander (8 points)

Travail à faire N°5

5-1 Calculer les quantités à commander sur un bon de préparation de commandes à partir de ces prévisions. Annexe R6 (2 point par ligne : 1+1)

Nom de Gamme	Nom produit	Ventes Novembre N-1	Ventes prévues Novembre N	Stock restant avant commande S.R	Stock minimal S.M	Stock à commander (Ventes prévues N+SM-S.R)
Hommes	FLUIDE SOIN ÉNERGISANT VISAGE	12	14	6	10	18
Hommes	MOUSSE RASAGE DOUCEUR	6	7	4	5	8
SOS	BAUME LÈVRES NOURRISSANT	30	130	20	20	130
Visage Anti-âge	CRÈME SUBLIME RÉGÉNÉRANTE	11	13	4	4	13

SITUATION 6: REDIGER UNE ANNONCE DE RECRUTEMENT (11 points)

Annexe R7

Les phrases soulignées correspondent au minimum attendu.

Description de l'entreprise (3 pts)

Institut de beauté situé dans le nord de l'Essonne, affilié à Decléor. Petite structure avec une équipe composée de 3 personnes. Ambiance conviviale. Prestations soins H/F + vente de la gamme Decléor.

Description du poste (3 pts)

Poste d'esthéticienne à pourvoir rapidement, à temps partiel, soit 16 h/semaine pour rejoindre une équipe motivée suite à un développement de l'activité au sein de l'institut. Salaire : base fixe SMIC horaire + primes sur CA.

Réel challenge à relever.

Formation interne assurée.

Profil du candidat (3 pts)

Bac Pro ou BP - Permis voiture indispensable

Personne dynamique, souriante, motivée, qui a le sens de l'accueil, ouverte aux nouveautés et sachant prendre des initiatives.

Une expérience auprès d'une clientèle Homme serait un plus.

Envoyer CV + Photo + Lettre de motivation à l'institut: (2 pts)

R'EVE ESTHETIQUE

11 Rue de la libération

91 480 VARENNES JARCY

SITUATION N° 7 : Planifier les RDV (18 points)

Travail à faire N° 7 : Annexe R8

Les plages des pauses seront précisées pour Gaëlle et Cristelle le lundi et samedi.

	Lundi 6/2	Mardi 7/2	Mercredi 8/2	Jeudi 9/2	Vendredi 10/2	Samedi 11/2		
Heures	Gaëlle	Christelle	Christelle	Christelle	Christelle	Gaëlle	Christelle	
10 h	Homme 1er Aromassage visage 75 min	Beauté des pieds 1 h	Soin Vital 15	Soins visage aromassage 60 min	Epilation J.C 30 min	Epilation J.C +M+A 1 h	Soins visage aromaplastie expert 90 min	
10h30			Soins visage aroplastie 90 min					
11 h								
11h30		Epilation J.C +M+A 1 h				Manucurie et pose vernis 75 min		
12 h		Beauté des pieds 1 h		french 20 min	Epilation J.C 30 min			
12h30								Corps Perfect Jambes 45 min
13 h	Beauté des pieds 1h		Epilation J.C + M+ A 1 h	Epilation J.C +M+A 1 h			Soins visage aromaplastie 90 min	
13h 30								
14 h	Epilation J.C 30 min	Corps purifiant dos 45 min			Corps aroma reconfort dos 30 min	Epilation J.C +M+A 1 h		
14 h 30								
15 h			Epilation J.C +M + A 1h				Corps aroma enveloppement 60 min	
15 H 30								
16 h		Epilation J.C 30 min			Epilation J.C +M+A 1h			
16h30								
17 h	Epilation J.C +M+A 1 h		Modelage bambou 60 min	Beauté des pieds 1 h		Epilation J.C 30 min	Epilation J.C + M+A 1 h	
17h 30								
18 h	Manucurie 60 min				Epilation J.C 30 min			
18 h 30								
19 h								

Positionnement des rendez-vous sur 18 points (3 points par rendez-vous)

SITUATION 8: EVALUER LE PERSONNEL (11 points)

Annexe R9 Page 23

Question 8.1 (2 pts)

⚡ Signification de l'indice de recouvrement :

Mesure la maîtrise des soins par les personnels et donc la capacité de l'équipe à faire face à l'absence d'un ou plusieurs membres de l'équipe (vacances, congé maladie). (1 pt)

⚡ Signification de l'indice de polyvalence :

Mesure la polyvalence d'une esthéticienne face aux différentes activités qui peuvent lui être confiées. (1 pt)

Question 8.2 (9 pts = 1,5 pt par réponse attendue)

Les différentes activités correspondantes aux formations à envisagées :

- Rituels du soleil
- Rituels de l'eau
- Secrets de cure
- Vente et conseil à la clientèle
- Gérer les produits
- Planifier les activités
- Rituels hommes