



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.

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
ESTHETIQUE / COSMETIQUE- PARFUMERIE
SESSION 2013

EPREUVE E2 TECHNOLOGIQUE

SOUS-EPREUVE : ORGANISATION ET GESTION D'ACTIVITES PROFESSIONNELLES

U2

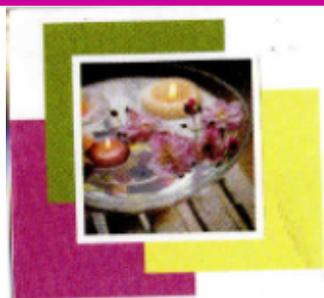
L'usage de la calculatrice est autorisé.

Le sujet sera rendu dans son intégralité et agrafé à une copie

| | | |
|--|-----------------------------|---------------|
| Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET | | |
| U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles | Durée 3 heures | Coefficient 2 |
| Repère de l'épreuve : 1306-ECP T | Page 1 sur 19 | |

« R' Eve Esthétik »

11 Rue de la Libération
91480 VARENNES JARCY



DECLÉOR
PARIS

Mme Eve Line possède un institut de beauté « R' Eve Esthétik » dans une petite commune de 2300 habitants de l'Essonne (91), VARENNES- JARCY, située à 25 Km de Paris.

Créé en 2006, son institut dispose essentiellement d'une clientèle féminine fidèle, provenant de VARENNES et de toutes les communes limitrophes. Mme Eve Line commercialise la marque Decléor tant au niveau de la gamme de produits qu'en ce qui concerne les soins cabines destinés aux femmes, aux hommes et aux adolescent(e)s.

Passionnée par son métier et rigoureuse dans l'application du protocole des soins Decléor, Eve Line a su apporter à son institut une image de professionnalisme et de convivialité appréciée par la clientèle. La croissance régulière de son activité lui a permis d'étoffer son équipe qui se compose à ce jour de 3 personnes : la responsable, vous-même et Christelle, une jeune salariée qui vient tout juste de terminer son apprentissage.

Votre rôle est d'aider la responsable à mettre en place des actions commerciales destinées à développer le chiffre d'affaires de l'institut, et de l'accompagner au quotidien dans les différentes activités de gestion.

SITUATION N°1 : Etudier le fonctionnement de la carte-cadeau et ses avantages (9 points)



Au début du mois de septembre, Mme Eve Line souhaite dynamiser la fréquentation de son institut pour l'année à venir.

Elle s'interroge en particulier sur l'opportunité de mettre en place une opération portant sur la vente de cartes cadeaux utilisables dans son institut.

Le bénéficiaire de cette carte cadeau pourrait ainsi bénéficier d'un soin du protocole Decléor. Vous assistez lors d'un salon professionnel à la présentation commerciale d'un éditeur concepteur de carte cadeaux. Séduit(e) par cette présentation, vous réalisez des recherches complémentaires (**documents 1 et 2**).

Vous formulez un avis sur ce nouvel outil de gestion commerciale sous la forme d'un compte rendu adressé à Mme Eve Line.

Travail à faire N°1

En vous aidant des **documents 1 et 2**, vous complétez **l'annexe R1** afin de rédiger le compte rendu de la présentation à laquelle vous avez assisté.

| | | |
|--|-----------------------------|---------------|
| Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET | | |
| U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles | Durée 3 heures | Coefficient 2 |
| Repère de l'épreuve : 1306-ECP T | Page 2 sur 19 | |

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

Mme Eve Line envisage d'opter pour une carte cadeau prépayée sécable avec un montant qui serait choisi par la clientèle. Elle veut que les hommes soient plus nombreux à franchir le seuil de son institut. Elle pense qu'il y a là une possibilité d'évolution non négligeable et que la carte cadeau peut-être un bon moyen de toucher cette clientèle particulière.

Madame Eve Line souhaite votre avis sur la question.

Travail à faire N°2

A l'aide des informations relatives au marché des soins pour Homme (**document 3**), vous répondrez sur l'**annexe R2** aux questions suivantes :

- 2.1 Définir les tendances actuelles du marché des soins pour hommes.
- 2.2 Repérer l'intérêt pour votre institut de développer des actions commerciales auprès de cette clientèle masculine.
- 2.3 Justifier l'emploi de la carte cadeau comme moyen d'action commerciale, notamment à partir de l'exemple du marché des coffrets « SmartBox ».

SITUATION N°3 : Déterminer le seuil de rentabilité de l'opération (12 points)

Mme Eve Line décide d'opter pour une carte cadeau sécable mono-enseigne. Elle a contacté une entreprise spécialisée dans la conception de cartes cadeaux afin de déterminer le coût de l'investissement lié à la fabrication et l'achat d'un logiciel correspondant au programme de ces cartes cadeaux.

Afin de renforcer l'offre commerciale concernant la carte cadeau, elle a l'idée d'offrir un produit de la gamme Decléor aux 100 premier(e)s client(s) qui achèteront une carte cadeau prépayée sécable. Elle souhaiterait connaître le seuil de rentabilité et le résultat de l'opération promotionnelle. Elle vous demande de réaliser les calculs nécessaires.

Les 100 produits achetés (baume lèvres nourrissant) ont été négociés pour l'occasion auprès du fournisseur au prix de 5.60€ HT⁽¹⁾ l'unité. Ils ne seront pas repris par le fournisseur et peuvent être considérés dans le cadre de l'opération comme une charge fixe.

Le montant des charges (variables) correspond en moyenne à 65% du Chiffre d'affaires.

Le Chiffre d'affaires prévisionnel HT⁽¹⁾ de l'opération est estimé à 15 000 € (Objectif de 200 cartes sécables prépayées d'un montant moyen de 75€ HT⁽¹⁾).

⁽¹⁾ TVA à 19.6%

Travail à faire N°3

En vous aidant des **documents 4 et 5**, vous répondrez aux questions ci-dessous en complétant les **annexes R3 et R4**.

- 3.1 Calculer le coût fixe de l'opération cartes cadeaux (**annexe R3 à compléter**).
- 3.2 Compléter le tableau différentiel de l'**annexe R4**.
- 3.3 Calculer le seuil de rentabilité de l'opération. En déduire le nombre minimum de cartes à vendre pour atteindre ce seuil (**annexe R4**).

| | | |
|--|----------------|---------------|
| Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET | | |
| U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles | Durée 3 heures | Coefficient 2 |
| Repère de l'épreuve : 1306-ECP T | Page 4 sur 19 | |

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

Mme Eve Line souhaite que vous l'aidiez à finaliser un publipostage pour informer ses clientes de la mise en place de cette opération carte cadeau à destination de leur conjoint. Elle a suivi le modèle AIDA (Accroche, Intérêt, Désir, Action) pour concevoir le courrier.

Elle vous sollicite pour la rédaction de la rubrique correspondant à l'« Accroche ». En effet, elle veut interpeller sa clientèle sur l'opportunité d'offrir à son conjoint un soin esthétique et/ou des produits de la gamme Homme Decléor.

Concernant la rubrique « Action », elle vous demande d'insister sur la remise gracieuse du « baume lèvres nourrissant » aux cent premiers acheteurs de cartes cadeaux.

Travail à faire N°4

4.1 Rédiger sur **l'annexe R5** les deux rubriques du publipostage à compléter (« Accroche » et « Action »).

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

Mme Eve Line vous demande d'évaluer la commande pour le mois de novembre pour réassortir son stock de produits à la vente.

Vous devez tenir compte de :

- l'opération cartes cadeaux qui débutera le 2 novembre (impact sur la gamme Homme avec une augmentation des ventes estimée à 15%).
- l'offre de produit de la gamme SOS (baume nourrissant lèvres) offert aux 100 premiers acheteurs de la carte cadeaux.

Il est également envisagé une augmentation des ventes de 10% de la gamme anti-âge (très appréciée par la clientèle féminine).

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 à compléter**).

Vous arrondirez les calculs à l'entier supérieur le plus proche.

| | | |
|--|----------------|---------------|
| Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET | | |
| U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles | Durée 3 heures | Coefficient 2 |
| Repère de l'épreuve : 1306-ECP T | Page 5 sur 19 | |

SITUATION N°6 : Rédiger une annonce de recrutement (11 points)

L'institut est habituellement fermé le lundi. Les retombées de l'offre cartes-cadeaux sont supérieures aux attentes. La clientèle « Homme » a été fidélisée et Mme Eve Line décide de recruter une esthéticienne à temps partiel pour tenir le salon le lundi et renforcer l'équipe le samedi (16H). La candidate disposera d'une formation à la marque Decléor. Elle devra en outre posséder au minimum un baccalauréat professionnel ou un brevet professionnel d'esthétique et posséder le permis voiture. Une expérience dans un institut comprenant des soins dédiés à l'homme serait un plus.

Le lieu de travail est dans le nord de l'Essonne et reste peu accessible en transport en commun. La rémunération proposée se compose du smic horaire avec une prime liée aux résultats.

Elle vous demande de l'aider à rédiger l'annonce.

Travail à faire N°6

6.1 Rédiger l'annonce de recrutement à faire paraître dans la presse spécialisée (**annexe R7 à compléter**).

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

Mme Eve Line a recruté Gaëlle, une esthéticienne formée à la marque Decléor qui travaillera le Lundi et le Samedi. Vous gérez le planning de Gaëlle et Christelle (Christelle ne travaillant pas le Lundi).

Le salon est ouvert de 10H00 à 19H00.

La pause déjeuner varie d'une demi-heure à 1 heure entre 12H00 et 15H00. Si une employée ne prend que 30 mn pour déjeuner, elle doit s'octroyer 30 mn supplémentaires dans l'après-midi avant 15H00 ou quitter le salon à 18H30.

Vous positionnez les rendez-vous pour Gaëlle et Christelle en fonction des demandes de la clientèle (les conseils de Mme Eve Line apparaissent entre parenthèses).

Travail à faire N° 7

7.1 Proposer des plages horaires conformes aux contraintes des clients en complétant le planning de rendez-vous (**annexe R8 à compléter**).

| | | |
|--|----------------|---------------|
| Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET | | |
| U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles | Durée 3 heures | Coefficient 2 |
| Repère de l'épreuve : 1306-ECP T | Page 6 sur 19 | |

SITUATION N°8 : Evaluer le personnel (11 points)

Avec l'arrivée d'une quatrième personne dans l'équipe, la gestion du personnel devient une priorité dans l'institut. Les congés et les absences des employés représentent en effet deux points que Mme Eve Line souhaite gérer de manière rigoureuse. La croissance de l'activité étant basée essentiellement sur le « bouche à oreille » et la satisfaction de la clientèle, elle souhaite garder le même niveau de prestation en période de congé de l'un des membres de l'équipe. Elle vous demande de travailler sur la polyvalence de chacune des employées constituant l'équipe de l'institut.

Travail à faire N°8

En vous aidant du **document 6** :

8.1 Expliquer la signification de l'indice de recouvrement et celle de l'indice de polyvalence.

8.2 Identifier les activités qui nécessitent d'envisager une formation.

Compléter l'annexe R9.

| | | |
|--|-----------------------------|---------------|
| Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET | | |
| U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles | Durée 3 heures | Coefficient 2 |
| Repère de l'épreuve : 1306-ECP T | Page 7 sur 19 | |

**DOCUMENT 1 : Extraits du site : CCDS (Cartes Cadeaux Distribution Service)
Editeur-concepteur de programme de carte cadeaux**

Marché en forte croissance

Selon le baromètre CCDS¹, 32% des français achètent des cartes cadeaux. La marge de progression est considérable puisque ce chiffre s'élève à plus de 54% dans les pays anglo-saxons. On estime la croissance annuelle du marché de la carte cadeau entre +20% et +40%. ...

Des consommateurs demandeurs

Les cartes cadeaux sont plébiscitées à Noël mais aussi le reste de l'année, en particulier pour les anniversaires. Cadeau moderne par excellence (94% des acheteurs pensent que « c'est un cadeau que l'on utilisera de plus en plus »), la carte cadeau allie praticité, liberté et simplicité permettant à celui qui la reçoit de choisir ce qu'il veut au moment où il le veut.

Si le nombre de personnes désirant recevoir une carte cadeau à Noël est en augmentation, les acheteurs, eux, souhaitent que l'offre en cartes cadeaux les « valorise et se diversifie », parce que eux aussi veulent avoir le choix ! La carte cadeau est dorénavant considérée comme un vrai cadeau, à tel point que leur achat est prévu et anticipé...

La carte cadeau est l'apporteur d'affaires par excellence

Elle génère un chiffre d'affaires additionnel puisque, par nature, elle recrute de nouveaux clients et que la plupart des bénéficiaires rajoutent un montant significatif à celui de la carte quand ils l'utilisent. C'est l'effet « richesse ».

Le retour sur investissement est donc rapide grâce :

- à la marge sur le chiffre d'affaires additionnel (*nouveaux clients et augmentation du panier moyen*)
- à l'augmentation de votre résultat net grâce aux produits financiers sur la trésorerie.

Note : La carte cadeau utilisable en plusieurs fois est appelée une carte cadeau sécable.

¹Baromètre CCDS : Enquête annuelle réalisée par l'entreprise CCDS auprès d'un échantillon représentatif de 1000 personnes.

DOCUMENT 2 : Extrait de site « payerneligne.com » : Les cartes et chèques cadeaux



Les cartes et chèques cadeaux font partie des solutions du type prépayé, elles se présentent sous la forme de cartes en plastique pour les cartes cadeaux ou en format papier pour les chèques cadeaux. Les chèques et cartes cadeaux sont pré-créditées de différentes valeurs, à utiliser chez les commerçants proposant ce moyen de paiement... Les cartes cadeaux sont activables au moment de l'achat, contrairement aux chèques cadeaux. Ce mode de fonctionnement présente l'avantage d'être plus sécurisé, plus simple, et plus rapide pour les deux parties (émetteur/utilisateur). De plus le système plastique permet la personnalisation des cartes cadeaux. Il faut avouer que la carte est de loin plus sympathique à offrir ou à recevoir, qu'un simple bout de papier... Il existe deux types de cartes et chèques cadeaux :

Les cartes et chèques cadeaux « multi-enseignes »

« Multi-enseignes » signifie que la carte cadeaux ou le chèque cadeaux que vous avez reçu ou acheté sera utilisable chez plusieurs commerçants, tous affiliés au même réseau. Elles sont émises par une entreprise tierce qui propose ce service aux marchands. Exemple : les coffrets cadeaux Smartbox, les cartes cadeaux Kadeos...

Les cartes et chèques cadeaux « mono-enseigne »

Vous l'aurez compris, les cartes et chèques cadeaux « mono-enseigne » ne vous permettront de payer que chez un seul commerçant. C'est le marchand qui est l'émetteur des cartes ou chèques cadeaux, et ils ne sont valables que pour son enseigne. Exemple : les cartes cadeaux « Séphora », « Ikéa » ...

Document 3 : L'homme est-il l'avenir de l'esthéticienne ?

Extraits de la revue *Les Nouvelles Esthétiques*

Vous envisagez de créer un institut exclusivement réservé aux hommes. Vous avez déjà un institut, mais vous voulez que les hommes soient plus nombreux à en franchir le seuil. Comment vous y prendre pour que les soins pour homme marchent à plein tube ?

« NOUS REALISONS 40% DE NOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES AVEC LA VENTE DES PRODUITS ». Marie Rignault, responsable de l'institut Task, à Paris.

Le marché des soins pour homme se développe lentement mais il se développe ! La société d'études Xerfi annonce une croissance de 4.5 % dans les cinq prochaines années: « à la différence des femmes, les hommes ne papillonnent pas. Nous avons des clients fidèles qui fréquentent Task tous les mois. L'un d'entre eux, chef d'entreprise dans le BTP, vient faire un massage d'1H30 chaque semaine, avec quelques rabais pour le récompenser de sa fidélité ! Mais c'est une situation exceptionnelle, car, dans l'ensemble, les soins et les produits Task visent la classe moyenne. »...

... « Nous faisons 40% de notre Chiffre d'affaires avec la vente de nos produits », se réjouit Marie Rignault qui a appris les techniques de vente auprès des hommes pendant ses études. Son argument choc : « si je ne vous vends pas un bon produit, vous n'allez pas revenir. Faites moi confiance, c'est aussi mon intérêt ! » Au Hit Parade des soins, le visage (50%), le corps (20%), les épilations (20%), la beauté des mains et des pieds (10%).

.....

« NOUS MISONNONS SUR LE BIEN ETRE DES HOMMES ». Erwan Corre, Directeur de la production SMARTBOX.

Plus de casse-tête pour le cadeau d'anniversaire de votre mari ! Pour vous Mesdames, le coffret Smartbox est né ! Il s'intitule « bien-être lui » et annonce 160 soins au choix en France : modelage, soin du visage, séance de Hammam, balnéothérapie. « Nous voulions créer un coffret dédié aux hommes, explique Erwan Corre, directeur de la production Smartbox. Le premier coffret lancé en 2008 comprenait 50 soins et, lors de sa réédition, nous l'avons étoffé grâce à la prospection de 100 personnes qui sillonnent la France pour rechercher de nouveaux partenaires. »

Smartbox est le N°1 du coffret cadeaux avec 70% de part de marché, un chiffre d'affaires de 330 millions d'euros et 600 salariés. Pierre-Edouard Stérin, son PDG et fondateur peut être fier de son succès : une croissance de 50% en deux ans. Mais l'innovation reste la pièce maîtresse du dispositif dans un secteur concurrentiel, avec de nombreux arrivants.

Document 4 : Devis réalisé par l'entreprise VIT'IMPRIM -Editeur et concepteur de programme de fidélisation et de cartes cadeaux. Le total du devis est exprimé en H.T

Fidélisez vos clients avec des remises en Euros

Simple à utiliser, le logiciel EKO-10 est compatible avec les modules standards (Excel®, Access®, autres logiciels bureautiques du marché...)





- 1** Installez le **clavier lecteur de cartes** n° 9751 (il est livré paramétré et est facile à connecter sur votre PC Windows).
- 2** Installez le **logiciel EKO-10** sur votre PC, il se lance automatiquement.
- 3** **Passez les cartes EKO-10** dans le lecteur de cartes à chaque achat de vos clients afin de les identifier.
Vous pourrez ainsi valider leurs opérations, créditer leur compte-épargne et débiter leurs remises.
nota : ces cartes sont compatibles uniquement avec le logiciel EKO-10.

systèmes de fidélisation EKO 10
logiciel + 100 cartes :

Cartes complémentaires :

Clavier avec lecteur piste de cartes magnétiques :

1 - logiciel EKO 10 + 100 cartes

4 - 400 cartes supplémentaires

2 - avec clavier

1.138,00 €

Montant
Hors Taxes

Devis ou Commande

Devis ou Commande: le processus est le même, le règlement seul établit la commande. Etablissez votre devis, vous le transformerez plus tard en totalité ou partiellement en commande

Document 5 : Descriptif du produit offert aux 100 premiers clients acheteurs d'une carte cadeaux

Prix de vente BAUME LÈVRES NOURRISSANT

Gamme SOS - Decléor P.V Public - TTC : 11, 90 €

Prix Achat négocié : 5,60 € H.T



Ce soin 100% naturel à la texture onctueuse délicieusement gourmande vient au secours de vos lèvres et de leurs contours pour :

- les nourrir, les protéger et aider à les réparer (Huiles Végétales de Noisette, de Riz et de Macadamia),
- les apaiser et les adoucir (Drêche d'Orge et Résinoïdes de Vanille et de Fève Tonka).

Résultat : Parfaitement lisses, vos lèvres retrouvent confort et souplesse.

DOCUMENT 6 : INDICES DE POLYVALENCE DANS L'INSTITUT

| Activités ⁽¹⁾ | Individus | Vous ⁽²⁾ | Christelle ⁽²⁾ | Gaëlle ⁽²⁾ | Indices de recouvrement par activité |
|---|-----------|---------------------|---------------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| A. Rituels aromatiques visages | | 2 | 2 | 2 | 6 |
| B. Modelages | | 2 | 2 | 2 | 6 |
| C. Rituels aromatiques corps | | 2 | 2 | 2 | 6 |
| D. Rituels du soleil | | 2 | 1 | 1 | 4 |
| E. Rituels Hommes | | 2 | 0 | 2 | 4 |
| F. Rituels de l'eau | | 1 | 0 | 0 | 1 |
| G. Secrets de cure | | 2 | 1 | 1 | 4 |
| H. Vente et conseil à la clientèle | | 2 | 0 | 1 | 3 |
| I. Gérer les produits | | 1 | 0 | 1 | 2 |
| J. Planifier les activités | | 1 | 0 | 1 | 2 |
| INDICE DE POLYVALENCE DE CHAQUE INDIVIDU | | 17 | 8 | 13 | |

(1) Chez Decléor, les différents soins comprennent :

A : modelage du dos de bienvenue, Aromapression, Aromadrainage, serviettes chaudes aromatisées, modelage des bras et des mains.

B : De la pointe des pieds à la pointe des cils, l'art spécifique du **modelage aux huiles essentielles** selon Decléor.

C : Des gestuelles qui associent **le pouvoir de la main** et celui **des mélanges aromatiques**.

D : **Avant l'été**, des soins conçus pour permettre à la peau de **profiter des effets embellissants du soleil** ou de l'apaiser **après exposition**.

E : **Soins dédiés à l'Homme**, Aromassage corps, aromassage visage, soin nettoyant express

F : Hydrothérapie ou Balnéothérapie

G : Mariage, Jeunesse, urbain...

(2) Pour chaque personne, il est indiqué si elle est :

- Capable de réaliser cette activité :

- Complètement et correctement..... 2 Points

- Partiellement..... 1 Point

- Incapable de la réaliser actuellement..... 0 Point

Chaque activité doit être complètement et correctement maîtrisée par au moins deux employées sur les trois.

| | | |
|--|------------------------------|---------------|
| Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET | | |
| U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles | Durée 3 heures | Coefficient 2 |
| Repère de l'épreuve : 1306-ECP T | Page 12 sur 19 | |

COMPTE RENDU

Présentation commerciale de l'entreprise CCDS-Editeur et concepteur de cartes cadeaux

05/09/2013

Destinataire : Mme Eve Line - Responsable Institut R'Eve Esthetik

Auteur : Mlle VVVVV - salariée

- Les deux éléments qui justifient le dynamisme du marché de la carte cadeaux.

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

- Le fonctionnement d'une carte cadeaux prépayée, sécable et mono-enseigne

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

- Les retombées commerciales pour l'institut

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

Annexe R2 : Analyser le marché des soins pour Homme

Question 2.1 : Définir la tendance du marché des soins pour hommes (une réponse attendue).

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

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

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

Question 2.3 : Justifier l'emploi de la carte cadeau comme moyen d'action commerciale, notamment à partir de l'exemple du marché des coffrets « SmartBox » (Deux réponses attendues)

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

ANNEXE R3 : Calcul de l'ensemble de l'investissement

| Nature des frais engagés | Prix H.T |
|--|----------|
| Logiciel + 500 cartes cadeaux + lecteur et clavier | |
| Offre de produits pour l'opération | |
| Total Charges Fixes | |

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

- Calcul de la Marge Sur Coût Variable et du seuil de rentabilité

| | Détails | Résultats | En % du CAHT |
|------------------------------|---------|-----------|--------------|
| CA Prévisionnel HT | | | 100 % |
| Charges variables | | | |
| Marge sur Coût Variable | | | |
| Charges Fixes de l'opération | | | |
| Résultat | | | |

- Calcul du seuil de rentabilité :

| | Détail des calculs | Résultat |
|----|--------------------|----------|
| SR | | |

- Nombre de cartes minimum à vendre pour atteindre ce seuil :

Détail du calcul :

Résultat attendu en nombre de cartes :

ANNEXE R5: Le Publipostage

"R'Eve Esthetik"

11 Rue de la Libération

91480 VARENNES JARCY

Varenes, le 27 octobre

Mme Lepasma

10 rue de la mare

91480 Varenes Jarcy

Chère Mme Lepasma,

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

Votre institut de beauté « R'Eve Esthetik » vous informe en avant-première de la sortie de la carte cadeau « R'Eve Esthetik ». Mise en vente à compter du 2 novembre, vous pouvez la créditer d'un montant au choix entre 50 et 200 € utilisable pour un soin Decléor et/ou l'achat de produits.

Faites profiter à votre conjoint des avantages de la carte cadeau « R'Eve Esthetik ». Valable pendant un an à partir de sa première activation dans le salon, la carte cadeau « R'Eve Esthetik » est utilisable en partie ou en totalité en fonction du soin choisi et au gré des disponibilités de votre conjoint.

Invitez votre homme, **Mme Lepasma** à découvrir l'univers magique des soins Decléor !!! Des soins spécifiques conçus et adaptés pour les hommes, aromassage visage ou corps, soin nettoyant express. Offrez- lui toute l'expertise Decléor pour lui apporter le meilleur de l'esthétique, un moment détente et de soin adapté à ses besoins.

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



Eve et son équipe, pour le meilleur de l'esthétique !

DECLÉOR
PARIS

| | | |
|--|------------------------------|---------------|
| Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET | | |
| U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles | Durée 3 heures | Coefficient 2 |
| Repère de l'épreuve : 1306-ECP T | Page 16 sur 19 | |

ANNEXE R6 : Bon de préparation de commande n°11-2013 (arrondir les calculs à l'entier supérieur le plus proche)

| <i>Nom de Gamme</i> | <i>Nom produit</i> | <i>Ventes Novembre N-1</i> | <i>Ventes prévues Novembre N</i> | <i>Stock restant avant commande S.R</i> | <i>Stock minimum S.M</i> | <i>Commandes à effectuer (Ventes prévues N+S.M-S.R)</i> |
|---------------------|--------------------------------------|----------------------------|----------------------------------|---|--------------------------|---|
| Hommes | FLUIDE SOIN ÉNERGISANT VISAGE | 12 | | 6 | 10 | |
| Hommes | MOUSSE RASAGE DOUCEUR | 6 | | 4 | 5 | |
| SOS | BAUME LÈVRES NOURRISSANT | 30 | | 20 | 20 | |
| Visage Anti-âge | CRÈME SUBLIME RÉGÉNÉRANTE | 11 | | 4 | 4 | |

ANNEXE R7 : Annonce de recrutement

ANNEXE R8 : Agenda de Gaëlle et Christelle

| | 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 | | | | |
| 11h | | Epilation J.C +M+A 1 h | | | | Manucurie et pose vernis 75 min | |
| 11h30 | | | | | | | |
| 12 h | | Beauté des pieds 1 h | Repas | french 20 min | Epilation J.C 30 min | Corps Perfect Jambes 45 min | Repas 30 min |
| 12h30 | Repas 30 min | | | Repas 30 min | | | |
| 13 h | Beauté des pieds 1h | Repas | Epilation J.C + M+ A 1 h | Epilation J.C +M+A 1 h | Repas | Repas 1H00 | Soins visage aromaplastie 90 min |
| 13h 30 | | | | | | | |
| 14 h | Epilation J.C 30 min | Corps purifiant dos 45 min | | Pause | Corps aroma reconfort dos 30 min | Epilation J.C +M+A 1 h | Pause |
| 14 h 30 | pause | | | | | | |
| 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 | | | | | | | |

M. Ramandi :Aromassage corps 60mn disponible uniquement le lundi matin (1^{ère} visite donc prévoir 15 mn en plus pour présentation du soin).

Me Lopierte : Epilation JC+M+A 1 Heure .Disponible lundi toute la journée mais doit être partie avant 16H15 ou après 17H 30.

Mlle Manla : Essai maquillage Mariée (prévoir 1heure) disponible le samedi en matinée et demande Christelle de préférence.

Mme Vistapo : Beauté des pieds 1heure (Disponible le samedi après-midi, demande Gaëlle de préférence).

M. Crispalini : Aromassage visage 60 mn (Adolescent disponible samedi à partir de 18h00 ou lundi à partir de 17h00).

Mme Voulin : Manucure avec pose de French (1H15) disponible lundi et samedi à partir de 17H30, pas de préférence sur l'esthéticienne.

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

U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles

Durée 3 heures

Coefficient 2

Repère de l'épreuve : 1306-ECP T

Page **18** sur **19**

Annexe R9 : Evaluation du personnel

Question 8.1 : Expliquer la signification de l'indice de recouvrement et celle de l'indice de polyvalence.

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

Question 8.2 : Identifier les activités qui nécessitent d'envisager une formation.

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

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCPEP

| | | |
|--|------------------------------|---------------|
| Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET | | |
| U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles | Durée 3 heures | Coefficient 2 |
| Repère de l'épreuve : 1306-ECP T | Page 19 sur 19 | |