



**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.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE

SESSION 2019

SUJET

ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIQUE

SOUS-ÉPREUVE A2

**U21 - ORGANISATION ET GESTION D'ACTIVITÉS
PROFESSIONNELLES**

**Ce sujet comporte 20 pages. Vérifier qu'il est complet.
Seules les annexes seront rendues et agrafées à la copie anonymée.**

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

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 1 sur 20	

Venus

Institut de beauté - Dunkerque

27, rue Nationale
59140 DUNKERQUE

☎ 03 28 24 14 00

e.marin@venus-institut.com

Ouverture :

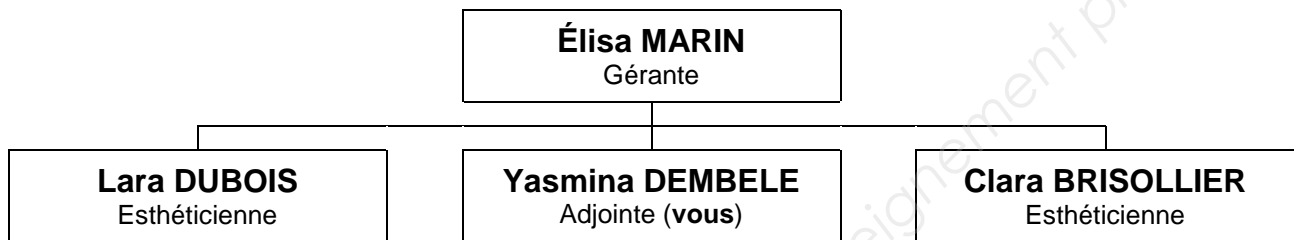
Lundi au vendredi | 10 - 19 heures

Samedi | 9 - 19 heures

SARL au capital de 63 000 €

Numéro SIRET : 563 869 452 0013

Madame Elisa MARIN dirige depuis 10 ans l'institut de beauté VENUS situé en plein cœur de Dunkerque, à proximité de la place Jean Bart. Vous êtes Yasmina, l'une des 3 salariées à temps plein.



L'institut accueille une clientèle essentiellement féminine mais madame MARIN constate une augmentation de la fréquentation masculine pour des soins et des produits de beauté.

Elle a la possibilité de racheter le local commercial situé juste à côté de l'institut et réfléchit à une façon dont elle pourrait utiliser ce nouvel espace.

SITUATION 1 L'ANALYSE DES TENDANCES DU MARCHÉ

Avant de prendre la décision d'agrandir son institut, madame MARIN s'est documentée sur les tendances du marché de la cosmétique pour hommes. Elle a commencé à élaborer un tableau de synthèse avec un logiciel de traitement de texte et vous demande de le compléter.

TRAVAIL À FAIRE n° 1.1

- Identifier 2 freins et 2 motivations pour :
 - les clients masculins à consommer des soins esthétiques,
 - l'institut à ouvrir un espace de soins dédié aux hommes.

Document à consulter :

- ▶ **Document n° 1** « Documentation extraite de la presse »

Annexe à compléter et à rendre à la copie :

- ▶ **Annexe R1** : Le marché de la cosmétique pour hommes.

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique–parfumerie - **SUJET**

U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en
esthétique/cosmétique–parfumerie

Coefficient : 2

Durée : 3 heures

Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21

Page 2 sur 20

Madame MARIN va s'absenter pendant 2 jours afin de participer à un salon professionnel. Pendant son absence, elle souhaite recevoir par mail votre analyse du marché de la cosmétique pour hommes (Annexe R1), accompagné de vos conclusions quant à l'opportunité, pour l'institut Vénus, de développer son activité en direction de la clientèle masculine.

TRAVAIL À FAIRE n° 1.2

- Rédiger le courriel pour transmettre le tableau de l'analyse du marché. Vous apporterez vos conclusions avec deux arguments essentiels justifiant l'intérêt, pour l'institut Vénus, d'ouvrir un espace de soins dédiés aux hommes.

Annexe à consulter :

- ▶ **Annexe R1** : *Le marché de la cosmétique pour hommes.*

Annexe à compléter et à rendre à la copie :

- ▶ **Annexe R2** : *Courriel à adresser à Madame MARIN.*

Après lecture de votre étude sur les tendances du marché de la cosmétique pour hommes et de vos conclusions, madame MARIN décide de s'engager dans le projet d'extension de son institut. Elle va racheter le local voisin de 85m² qu'elle aménagera avant de rebaptiser l'institut « **LA BELLE ET LA BÊTE** ». L'inauguration se fera dans 3 mois, après les travaux.

SITUATION 2 L'AMÉNAGEMENT DE LA CABINE DE SOINS

Pour l'aménagement du local, madame MARIN souhaite créer un univers industriel. Elle s'oriente vers une atmosphère épurée, un mur en briques apparentes et des tons chauds. Elle a ainsi déjà choisi du béton ciré anthracite (nuance de noir ou de gris très foncé) pour le sol et des luminaires en aluminium brossé noir.

Concernant le mobilier de la cabine, après avoir démarché plusieurs fournisseurs, elle vous confie le soin de comparer trois offres reçues et de sélectionner celle la plus appropriée.

Elle ne souhaite pas que l'investissement dépasse 1 800 € Hors Taxes. Si l'écart entre deux offres est inférieur à 100 €, madame MARIN privilégiera le fournisseur lui accordant le délai de règlement le plus favorable.

TRAVAIL À FAIRE n° 2.1

- Compléter le tableau de comparaison des offres des fournisseurs.
- Sélectionner le fournisseur le plus approprié et justifier ce choix.

Documents à consulter :

- ▶ **Document n° 2** « Proposition du fournisseur BEAUTYDIS »
- ▶ **Document n° 3** « Proposition du fournisseur MFB PROVENCE »
- ▶ **Document n° 4** « Proposition du fournisseur PRO BEAUTÉ COIFF »

Annexe à compléter et à rendre à la copie :

- ▶ **Annexe R3** : *Comparaison des offres des fournisseurs.*

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique–parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique–parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 3 sur 20	

Vous venez de sélectionner le mobilier de la cabine de soin. Madame MARIN vous propose maintenant représenter l'aménagement du mobilier à l'intérieur de la cabine de soins. Vous tiendrez compte de l'ergonomie du poste de travail.

TRAVAIL À FAIRE n° 2.2

- Situer le mobilier sélectionné en indiquant son emplacement sur le plan.
- Justifier votre proposition d'installation (2 arguments attendus).
- Lister au moins 3 matériels nécessaires au fonctionnement de la cabine.

Documents à consulter :

- ▶ **Document n° 2** « Proposition du fournisseur BEAUTYDIS »
- ▶ **Document n° 3** « Proposition du fournisseur MFB PROVENCE »
- ▶ **Document n° 4** « Proposition du fournisseur PRO BEAUTÉ COIFF »
- ▶ **Annexe R3** « Comparaison des offres des fournisseurs ».

Annexe à compléter et à rendre à la copie :

- ▶ **Annexe R4** : Plan de la cabine des soins pour hommes.

Les équipements nécessaires sont sélectionnés, l'aménagement de la cabine est proposé. Pour poursuivre l'installation de la cabine, madame MARIN vous associe au choix du linge. Elle vous confie la mission de passer commande auprès du fournisseur INNOV ESTHÉTIQUE en veillant à toujours choisir des coloris en harmonie avec l'ambiance industrielle de l'institut. Pour vous aider, elle vous a préparé les documents nécessaires.

TRAVAIL À FAIRE n° 2.3

- Établir le bon de commande n° 712 à adresser au fournisseur INNOV ESTHETIQUE.

Documents à consulter :

- ▶ **Document n° 5** « Note de madame MARIN »
- ▶ **Document n° 6** « Les erreurs à éviter dans une déco de style industriel »
- ▶ **Document n° 7** « Fiche du fournisseur INNOV ESTHETIQUE »
- ▶ **Document n° 8** « Extrait du catalogue de la société INNOV ESTHETIQUE »

Annexe à compléter et à rendre à la copie :

- ▶ **Annexe R5** : Bon de commande.

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique–parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique–parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 4 sur 20	

Lors du salon professionnel madame MARIN a noué un contact avec « NATURA SIBÉRICA », la première marque de soins pour homme certifiée « cosmétiques naturels et organiques » formulés à partir de plantes sauvages de Sibérie.

Un partenariat signé avec la marque lui permet de construire une carte complète de soins pour hommes à proposer aux clients de l'institut : soins du visage et du corps, épilations et modelages (Document 9).

SITUATION 3 DÉTERMINER LE PRIX DE VENTE PROMOTIONNEL

Le soin du visage intitulé « REBEL, REBEL » était déjà à la carte au tarif de 30 euros, mais sera maintenant composé avec quelques produits « NATURA SIBÉRICA ». Pour lancer son activité spécifique, madame MARIN souhaite proposer ce soin à un tarif préférentiel. Elle va organiser une vente privée sous la forme d'invitations remises à toutes ses clientes qu'elles offriront aux hommes de leur choix.

Elle a besoin de connaître le montant de la réduction qui apparaîtra sur l'invitation. Elle vous demande de calculer son nouveau coût de revient pour pouvoir ensuite fixer un prix de vente promotionnel. Elle appliquera une marge de 20 % sur ce nouveau coût de revient.

TRAVAIL À FAIRE n° 3

- Calculer le nouveau coût de revient HT du soin « Rebel, Rebel »
- Fixer le prix de vente promotionnel TTC de l'offre, compte-tenu d'un taux de TVA de 20 %.
- Déterminer le montant TTC de la réduction à afficher sur la carte d'invitation.

Document à consulter :

- ▶ **Document n° 9** « Carte des soins Hommes »

Annexe à compléter et à rendre à la copie :

- ▶ **Annexe R6** : Prix de vente TTC de l'offre promotionnelle.

SITUATION 4 ENCADRER ET ÉVALUER LE PERSONNEL

Le fournisseur NATURA SIBERICA organise la semaine prochaine à Saint-Omer des stages de perfectionnement sur les techniques de vente et les protocoles de soins destinés aux hommes. Il met en place ces formations chaque après-midi du lundi au vendredi.

Ces formations de perfectionnement sont réparties en 4 modules. Chaque module dure 3 heures :

- Module 1 « Présentation et techniques de vente des produits soins du visage »
- Module 2 : « Présentation et techniques de vente des produits soins du corps »
- Module 3 : « Protocoles de soins visage »
- Module 4 : « Protocoles de soins corps »

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 5 sur 20	

Pour gêner le moins possible l'organisation du salon, chaque salariée suivra un seul module de perfectionnement correspondant à l'activité dans laquelle elle est la plus performante. Elle assurera ensuite la formation en interne au reste de l'équipe. Chaque esthéticienne doit suivre au moins un module de formation.

Madame MARIN vous demande, à partir du planning existant et du tableau des performances des salariées, d'attribuer une formation à chaque esthéticienne.

Chaque salariée s'absentera un jour différent pendant son temps de travail, sur la plage horaire existante de 14 à 19h. On veillera à ce que l'institut reste ouvert en continu avec une personne présente minimum sur place.

TRAVAIL À FAIRE n° 4

- Compléter la fiche d'inscription en indiquant le nom de l'esthéticienne, la formation de perfectionnement qui lui est attribuée et le jour où elle la suivra.

Documents à consulter :

- ▶ **Document n° 10** « *Taux de satisfaction du trimestre par esthéticienne* »
- ▶ **Document n° 11** « *Planning de présence des salariées à l'institut* »

Annexe à compléter et à rendre à la copie :

- ▶ **Annexe R7** : *Formulaire d'inscription.*

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique–parfumerie - **SUJET**

U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en
esthétique/cosmétique–parfumerie

Coefficient : 2

Durée : 3 heures

Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21

Page 6 sur 20

Document 1 | Documentation extraite de la presse

Les hommes et les instituts de beauté

Après les instituts pour femmes, les instituts de beauté pour hommes voient le jour parce qu'ils sont maintenant demandeurs de soins.

Ils veulent des soins visage, de la manucure, un instant de repos et de bien-être avec un modelage, et surtout de l'épilation. Ils s'épilent partout, le plus souvent les jambes, mais aussi le dos, les épaules, le buste, les aisselles, le maillot, les sourcils, le nez et les oreilles.

Les hommes se sentent plus à l'aise dans les instituts « spécial » hommes car ils ne croisent que des hommes, ils peuvent s'allonger correctement sur des fauteuils de soins faits à leurs mesures, fini les pieds qui dépassent du lit ! Ils se retrouvent également dans un univers typiquement masculin : parfums, produits, décoration, rien que pour eux. Les hommes disent que cet institut est devenu leur deuxième salle de bains.

N'ayez pas d'idées reçues sur les hommes qui fréquentent les salons de beauté ; ils sont hétéros, homos, acteurs, designers, étudiants ...

Inspiré par <http://www.esthetiquehomme.com/les-instituts-de-beaute/>, le 24 février 2016

Pourquoi vont-ils à l'institut ?

Le phénomène n'est pas nouveau mais il va en s'amplifiant.

Le regard de la société masculine évolue. Ce qui a accéléré le mouvement ces dernières années, c'est l'incarnation de nombreuses marques cosmétiques par des sportifs de haut niveau, joueurs de football, de rugby ou de tennis, skippers... Autant de modèles masculins qui offrent une image indiscutablement virile. Les voir se préoccuper de leur apparence et faire appel à des soins pour la valoriser décomplexent les plus hésitants.

Par ailleurs, les hommes doivent aussi faire avec la féminisation du milieu professionnel qui a fait évoluer les mentalités. Confrontés à des collègues qui prennent soin de leur apparence, les hommes ressentent eux aussi le besoin de trouver leur style et de suivre les nouveaux codes de la mode. D'autant que l'image que l'on véhicule est devenue, à tort ou à raison, un critère de performance. Une personne soignée, c'est quelqu'un qui est bien dans sa peau, donc bien dans sa vie et qui inspire la confiance.

Les hommes ne sont pas et ne seront jamais des clients comme les autres car ils n'ont et n'auront jamais les besoins ou les exigences de la clientèle féminine. Leur épiderme étant différent, plus résistant aux agressions extérieures. Lorsqu'ils sont confrontés à un problème majeur, de type acné ou couperose, ils auront plus tendance à se tourner vers des solutions médicales, plus radicales.

En revanche, ce qui a fait bouger les lignes par rapport à l'institut, c'est l'avènement de toutes les prestations anti-stress. Les hommes s'autorisent désormais à traiter leur stress avec des méthodes douces qui ne présentent pas d'effets secondaires.

Les instituts 100 % masculins ont évidemment leur faveur car ils savent que tout a été conçu pour répondre à leurs exigences. Le simple fait d'afficher une carte « soins hommes » dans une liste de prestations leur envoie un message de bienvenue. Car bien souvent, c'est la timidité qui les empêche encore d'entrer dans un institut !

Inspiré par : Les nouvelles esthétiques / Septembre 2018

Suite page suivante

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 7 sur 20	

Document 1 | Suite

Les Français dépensent plus que leurs concitoyennes (Extrait)

Par Anthony Vincent, Publié le 22/01/2016 - Mis à jour le 10/09/2018 - lefigaro.fr

Une étude réalisée sur un échantillon de 1 000 français de plus de 18 ans questionnés révèle :



Des hommes plus dépensiers que les femmes



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

U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie

Coefficient : 2

Durée : 3 heures

Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21

Page 8 sur 20

Document 2 | Proposition du fournisseur BEAUTYDIS

BeautyDis
Distributeur de beauté

Rue du moulin l'Abbée
ZI de l'inquétie
62280 SAINT MARTIN LES BOULOGNE

Conditions de vente :

- Remise de 10 % accordée pour tout nouveau client
- Franco de port si commande supérieure à 2 000 € HT, sinon forfait de 39 € HT.
- Paiement à 30 jours (date de facture)
- Délai de livraison : 20 jours



Prix Hors Taxes : **1 850,00 Euros**

Cabine ELEA composée de :

1 table en finition wengé qui vous séduira et trouvera sa place dans vos cabines "spa". Elle est livrée montée accompagnée de ses 3 coussins pour effectuer de multiples soins. Dossier réglable par vérin gaz. Pratique : le caisson de rangement avec ouverture des 2 cotés de la table. Vous pouvez effectuer des réglages en hauteur tous les 4 cm (hauteur comprise entre 75 et 97cm).
Dimensions : Longueur 193 cm (220 cm avec tête), Largeur 80 cm.

1 tabouret Hauteur réglable 62 à 78 cm, par vérin à gaz.

1 desserte : 3 plateaux ; Hauteur 91 cm x Profondeur 50 cm x Largeur 70 cm.

Document 3 | Proposition du fournisseur MFB PROVENCE

MFB
PROVENCE

5 les bastides du Colombier
13660 ORGON

Cabine complète composée de :

1 fauteuil électrique multipositions 4 moteurs, accoudoirs réglables, cavité visage. Fauteuil déjà monté, attention au passage des portes.

Dimensions: Longueur 200 cm, largeur 60 cm, hauteur comprise entre 56 et 84cm.

1 desserte : 3 plateaux ; hauteur 91 cm, profondeur 40 cm, largeur 50 cm,

1 tabouret sur roulettes.

Prix Hors Taxe : **2 025,00 Euros**

Conditions de vente :

- Franco de port
- Paiement à 30 jours fin de mois dès réception de la facture
- Délai de livraison : 10 jours



Cabine SYSTEMATIC

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 9 sur 20	

Document 4 | Proposition du fournisseur PRO BEAUTÉ COIFF



5 rue du maréchal Gallieni
77165 SAINT SOUPPLETS
01 60 01 75 13

- Frais de transport : 59 €
- Paiement 30 % à la commande, le solde à réception de la facture
- Délai de livraison : 15 jours



Offrez à votre cabine un décor unique, sobre et authentique avec cette **cabine Batik** au design épuré et aux couleurs sombres.

La cabine Batik composée de :

- 1 table avec tête amovible et cavité visage : dimensions : longueur 220 cm x largeur 80 cm x hauteur 75 cm ;
- 1 marchepied : 2 marches ; longueur 52,5 cm x largeur 40 cm x hauteur 37,5 cm coloris noir ;
- 1 desserte à 2 étagères coloris noir : Longueur 70 cm x largeur 39 cm x hauteur 86 cm.
- 1 tabouret sur roulettes

Prix Hors Taxe : **1 790,00 euros**

Document 5 | Note de Madame MARIN

Veillez passer la commande suivante. Je vous laisse choisir le coloris pour le linge de cabine en vous appuyant sur les conseils prodigués dans l'article que je vous ai imprimé (document 6). Vous tiendrez compte des unités de vente pour passer la commande des articles suivants :

- 10 peignoirs col châle
- 24 serviettes invité 30 x 50
- 5 couvertures polaires
- 16 draps de bain (100 x 240)

Le nom de l'institut n'est pas encore officialisé ! La commande se fera au nom de Vénus.

Élisa MARIN

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 10 sur 20	

Document 6 | Les erreurs à éviter dans une déco de style industriel

[...]

Ne choisissez pas n'importe quel matériau

Côté matériaux, le style industriel se veut brut et solide afin de durer dans le temps. Le métal est alors le matériau de prédilection pour tous les meubles et accessoires. Mais pour que le mobilier soit plus chaleureux, vous trouverez des modèles alliant le bois et le métal. Les meubles en bois sont aussi très bruts et proviennent de la récupération de palettes ou autres objets. Vous éviterez donc les matériaux plastiques, les laques ou autres matériaux fragiles.

Au sol, vous pourrez miser sur du béton ou choisir un parquet dans une finition brute.

Attention aux couleurs

Le bois, le métal et le béton étant les matériaux préférés du style industriel, autant dire que la couleur n'est pas un élément phare de cette décoration. Vous resterez donc dans des tonalités oscillantes entre le noir, le gris et le beige. [...]

<https://www.deco.fr>

Document 7 | Fiche du fournisseur INNOV ESTHÉTIQUE

FICHE FOURNISSEUR	
Code	F075
Raison sociale	INNOV ESTHETIQUE
Adresse	4 avenue Eugène Freyssinet
Code postal	95740
Ville	FREPILLON
Nom du contact	Mme LECUILLER
Conditions de vente :	
<ul style="list-style-type: none">• Port forfaitaire : 25 € HT si commande inférieure à 250 € HT Franco de port si commande supérieure à 250 € HT• Paiement à réception de la facture• Remise de 10 % Pour toute commande supérieure à 500 € HT	

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

U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en
esthétique/cosmétique-parfumerie

Coefficient : 2

Durée : 3 heures

Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21

Page 11 sur 20

Document 8 | Extrait du catalogue de la société INNOV ESTHÉTIQUE



4 avenue Eugène Freyssinet
95740 FREPILLON
Appelez-nous au : 01 34 50 57 58
E-mail : serviceclients@innovesthetique.com

SERVIETTES – DRAPS DE BAINS – 100 % COTON – 500 gr/m²

Désignation	Réf.	Unité de vente	Prix unitaire du lot (HT)
Serviette invité 40*60 – coloris Bleu	SE01BL	Lot de 12	37,50 €
Serviette invité 40*60 – coloris Vert	SE01VT		
Serviette invité 40*60 – coloris Beige	SE01BE		
Serviette invité 40*60 – coloris Noir	SE01NO		
Serviette invité 30*50 – coloris Bleu	SE03BL	Lot de 12	24,15 €
Serviette invité 30*50 – coloris Vert	SE03VT		
Serviette invité 30*50 – coloris Beige	SE03BE		
Serviette invité 30*50 – coloris Noir	SE03NO		
Drap de bain 100*200 – coloris Bleu	SE20BL	Lot de 2	44,65 €
Drap de bain 100*200 – coloris Vert	SE20VT		
Drap de bain 100*200 – coloris Beige	SE20BE		
Drap de bain 100*200 – coloris Noir	SE20NO		
Drap de bain 100*240 – coloris Bleu	SE24BL	Lot de 2	66,65 €
Drap de bain 100*240 – coloris Vert	SE24VT		
Drap de bain 100*240 – coloris Beige	SE24BE		
Drap de bain 100*240 – coloris Noir	SE24NO		

PEIGNOIR – 100 % COTON – 500 gr/m² - Taille unique

Désignation	Réf.	Unité de vente	Prix HT
Peignoir col châle – coloris Bleu	PE01BL	Par 1	39,25 €
Peignoir col châle – coloris Vert	PE01VT		
Peignoir col châle – coloris Beige	PE01BE		
Peignoir col châle – coloris Noir	PE01NO		
Peignoir col kimono – coloris Bleu	PE02BL	Par 1	36,35 €
Peignoir col kimono – coloris Vert	PE02VT		
Peignoir col kimono – coloris Beige	PE02BE		
Peignoir col kimono – coloris Noir	PE02NO		

COUVERTURE POLAIRE – 100 % POLYESTER

Désignation	Réf.	Unité de vente	Prix HT
Couverture polaire 150 x180 – coloris Bleu	CP01BL	Par 1	34,00 €
Couverture polaire 150 x180 – coloris Vert	CP01VT		
Couverture polaire 150 x180 – coloris Beige	CP01BE		
Couverture polaire 150 x180 – coloris Noir	CP01NO		

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique–parfumerie - **SUJET**

U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en
esthétique/cosmétique–parfumerie

Coefficient : 2

Durée : 3 heures

Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21

Page 12 sur 20

Document 9 | Carte des soins Hommes

CARTE DES SOINS HOMMES (TTC*)

<i>Les soins du visage</i>		
REBEL, REBEL <i>Mini soin visage</i>	30 min : 30 €	
MATIN DIFFICILE <i>Soin visage nettoyant</i>	50 min : 49 €	
<i>Les soins du corps</i>		
LE REPOS DU GUERRIER <i>Modelage corps moelleux</i>	30 min : 35 €	
LE SOIN QUI FAIT DU BIEN <i>Gommage moelleux + soin hydratant + modelage</i>	40 min : 45 €	
UN DOS SEXY <i>Soin dos : gommage, extraction de comédons, masque</i>	40 min : 49 €	
<i>Les instants bien être</i>		
JUSTE UNE SIESTE <i>Modelage esthétique dos</i>	20 min : 20 €	
J'OUBLIE TOUT <i>Modelage esthétique corps aux huiles essentielles</i>	30 min : 35 €	
ON GOMME TOUT <i>Gommage</i>	40 min : 45 €	
BEAU ET BIEN <i>Soin visage et modelage dos</i>	60 min : 59 €	
BESOIN D'AMNÉSIE <i>Modelage esthétique corps + rituel visage</i>	90 min : 79 €	
<i>Les épilations</i>		
UNE GUEULE DE GENTLEMAN <i>Épilation oreilles ou nez</i>	10 min : 06 €	
JOURNÉE DÉBARDEUR HOMME <i>Épilation aisselles</i>	10 min : 10 €	
SOURCILS <i>Épilation sourcils</i>	15 min : 12 €	
LE DIEU DE LA SALLE DE BAIN <i>Épilation dos</i>	20 min : 25 €	
T'ES BEAU MON HOMME <i>Épilation torse</i>	15 min : 25 €	
FORFAIT VISAGE 4 ZONES <i>Épilation sourcils, nez, oreilles, pommettes</i>	30 min : 28 €	
LE SOIN DU GRIZZLY <i>Épilation jambes</i>	30 min : 25 €	
<i>Manucure</i>		
DES MAINS AU TOP <i>Soin des mains et ongles</i>	40 min : 30 €	

(*) TTC : Toutes Taxes Comprises

Document 10 | Taux de satisfaction du trimestre par esthéticienne

Taux de satisfaction	Techniques de vente des produits		Protocoles de soins	
	Soins du visage	Soins du corps	Visage	Corps
Élisa	80%	75%	80%	85%
Clara	80%	60%	70%	70%
Lara	80%	80%	80%	80%
Yasmina	80%	70%	85%	75%

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 13 sur 20	

Document 11 | Planning de présence des salariées à l'institut

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9h-10h						
10h-11h						
11h-12h	Élisa					
12h-13h		Lara				
13h-14h			Élisa			
14h-15h						
15h-16h						
16h-17h	Élisa	Lara				
17h-18h						
18h-19h						

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

U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en
esthétique/cosmétique-parfumerie

Coefficient : 2

Durée : 3 heures

Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21

Page 14 sur 20

Annexe R1 Le marché de la cosmétique pour hommes

[À rendre avec la copie]

Projet offres de soins pour hommes
Freins et motivations

Du point de vue du client homme

2 FREINS	2 MOTIVATIONS

Du point de vue d'un institut de beauté

2 FREINS	2 MOTIVATIONS

Page 1 sur 2 9 sur 24 mots 160 %

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 15 sur 20	

Annexe R2 Courriel à adresser à madame MARIN [À rendre avec la copie]

À :	Cc Cci
Objet :	
Pièce jointe :	
<p>Yasmina</p>	

Annexe R3 Comparaison des offres des fournisseurs [À rendre avec la copie]
Aménagement d'une cabine de soins pour hommes

Nom du fournisseur	BEAUTYDIS	MFB PROVENCE	PRO BEAUTÉ COIFF
Montant Brut HT			
Réductions (taux et montant) % : % : % :
Montant Net HT			
Frais de port			
Total HT			
Conditions de règlement			
Délai de livraison			
Fournisseur sélectionné	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

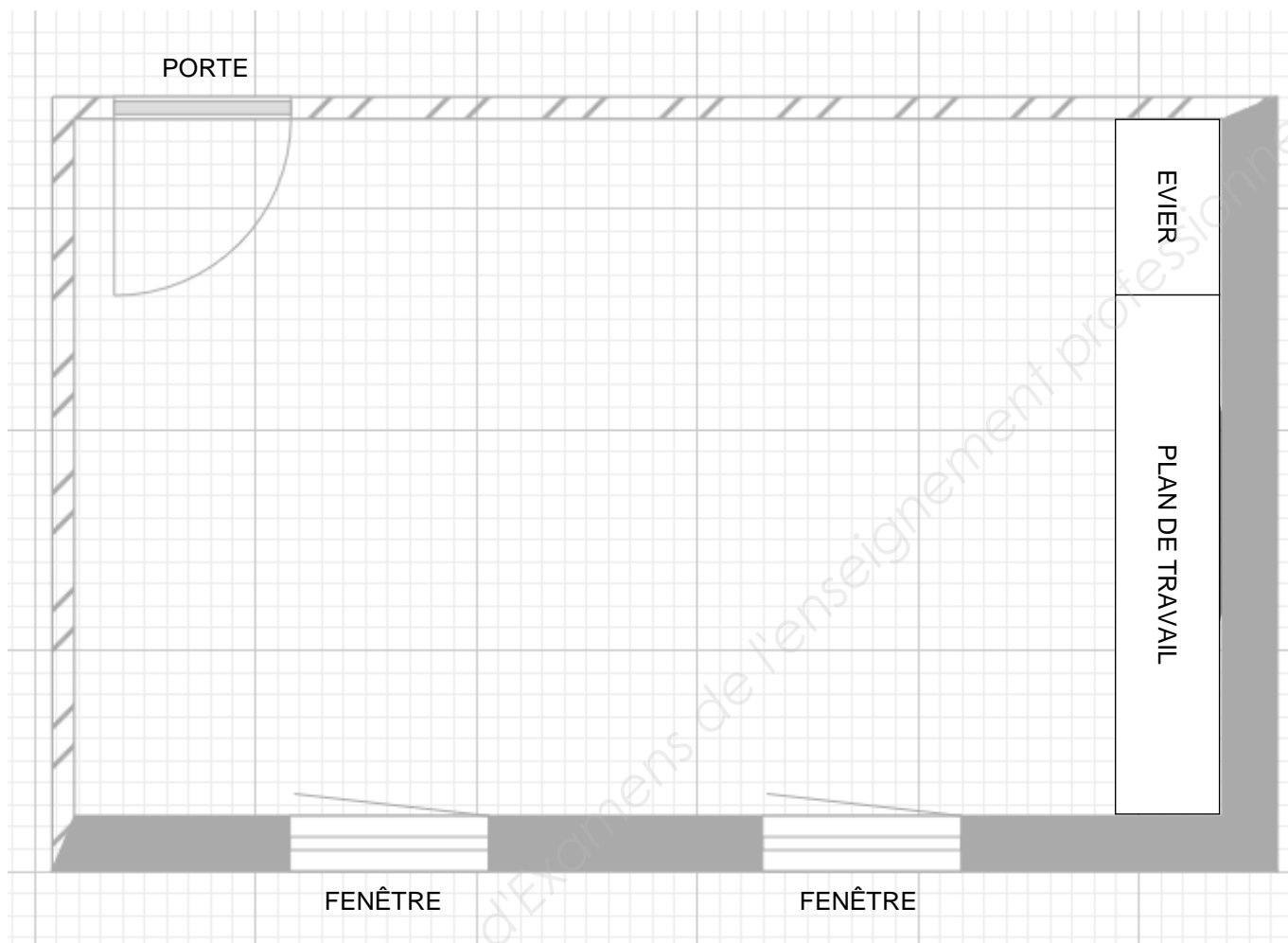
Justification de votre choix :

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique–parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique–parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 16 sur 20	

Annexe R4 Plan de la cabine des soins pour hommes

[À rendre avec la copie]

PLAN DE LA CABINE DE SOINS (16,44 m²)



Justifications des choix d'aménagement : (2 arguments attendus)

- ▶
- ▶

Liste du matériel nécessaire à la réalisation des soins hommes : (3 éléments attendus)

-
-
-

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique–parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique–parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 17 sur 20	



Institut de beauté - Dunkerque

27 rue Nationale
59140 DUNKERQUE

☎ 03 28 24 14 00
e.marin@venus-institut.com

BON DE COMMANDE N° :

Référence	Désignation	Quantité	Prix unitaire HT	Montant total HT

Total HT	
Remise %	
Net commercial HT (après remise)	
Frais de port	
Montant HT	
T.V.A 20%	
Total TTC	

N° Siret 807 828 298 00016
Code NAF 4645Z - SARL au capital de 10 000 €

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 18 sur 20	

Annexe R6 Prix de vente TTC de l'offre promotionnelle [À rendre avec la copie]

ÉLÉMENTS DE CALCULS (HT)	DÉTAIL DES CALCULS	MONTANT HT *
PRODUITS ET CONSOMMABLES		
▪ Gel nettoyant		0,04
▪ Gommage		0,29
▪ Sérum visage : 12,50 € le flacon de 100 ml. Quantité nécessaire : 2ml		
▪ Masque Peel-off : 24 € la boîte de 10 masques. Quantité nécessaire : 1 masque		
▪ Fluide protecteur : 19,90 € le tube de 200 ml. Quantité nécessaire : 3 ml		
▪ Hygiène : éponges, gant, lingettes, mouchoirs, drap housse.		2,27
SALAIRE (Charges sociales comprises) Taux horaire : 23,00 €		
CHARGES FORFAITAIRES (électricité, chauffage, assurance, loyer...)		0,85
NOUVEAU COÛT DE REVIENT HT		

(*) Tous les montants sont arrondis à deux chiffres après la virgule.

► Prix de vente promotionnel TTC à fixer compte-tenu d'une marge commerciale HT de 20 %, et d'un taux de TVA de 20%. Arrondir le prix TTC à l'euro supérieur. Détaillez vos calculs.

- Prix de vente promotionnel HT :

.....

- Prix de vente promotionnel TTC :

.....

► Montant TTC de la réduction finale, à afficher sur la carte d'invitation. Détaillez vos calculs.

- Montant de la réduction :

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 19 sur 20	



FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Vous avez fait confiance à notre marque et nous vous en remercions. Pour vous accompagner dans la mise en œuvre de nos produits et optimiser les ventes, nous vous proposons de former vos salariés aux différents modules de perfectionnement ci-dessous :

NOM DE VOTRE INSTITUT :

ADRESSE :

MODULE 1 : Présentation et techniques de vente des produits soins du visage

Salarié(e) : Nom : Prénom :

Assistera à la formation du : Lundi Mardi Mercredi Jeudi Vendredi

MODULE 2 : Présentation et techniques de vente des produits soins du corps

Salarié(e) : Nom : Prénom :

Assistera à la formation du : Lundi Mardi Mercredi Jeudi Vendredi

MODULE 3 : Protocoles de soins visage

Salarié(e) : Nom : Prénom :

Assistera à la formation du : Lundi Mardi Mercredi Jeudi Vendredi

MODULE 4 : Protocoles de soins corps

Salarié(e) : Nom : Prénom :

Assistera à la formation du : Lundi Mardi Mercredi Jeudi Vendredi

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique–parfumerie - SUJET		
U21 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique–parfumerie	Coefficient : 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 1906-ECP T 21	Page 20 sur 20	