

# BREVET PROFESSIONNEL ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

Session 2023

## Épreuve E3 – Vie et gestion de l'entreprise

### ÉLÉMENTS INDICATIFS DE CORRIGÉ

#### FITNESTHÉTIC CENTER

**Ce dossier présente des éléments de corrigé à l'attention des correcteurs.**

Plusieurs questions appellent des réponses rédigées de la part des candidats. Seules les idées clés sont proposées, de manière schématique, pour permettre une approche ouverte des réponses des candidats.

Ce document ne constitue donc pas un modèle.

**NOTA : Il est rappelé que le nombre de points annoncés dans le sujet constitue un engagement à minima, incontournable, vis-à-vis des candidats. Le barème fourni respecte cette contrainte et doit s'appliquer à tous.**

La présentation générale, le soin, l'orthographe et la syntaxe sont évalués sur l'ensemble des travaux réalisés par le candidat.

SOMMAIRE		
Première partie	Annexes à rendre	Barème sur 76 pts
<b>Dossier 1 – Recrutement d'un nouveau salarié</b> <u>Compétences principales :</u> 1. Planifier les activités 2. Utiliser les outils d'information et de communication 3. Rédiger une offre d'emploi <u>Tâches principales :</u> 1.1. Déterminer le temps de travail hebdomadaire d'un nouveau salarié 1.2. Proposer des moyens de diffusion d'une offre d'emploi 1.3. Lister les éléments d'une annonce de recrutement	A	20 pts
<b>Dossier 2 – Acquisition d'un nouvel équipement</b> <u>Compétence principale :</u> - Communiquer avec les fabricants, les fournisseurs, les professionnels <u>Tâches principales :</u> 2.1. Comparer deux offres fournisseurs 2.2. Faire un choix argumenté de fournisseur 2.3. Rédiger le courriel de commande	B	20 pts
<b>Dossier 3 – Mise en place d'une nouvelle prestation</b> <u>Compétence principale :</u> - Déterminer le prix de vente des prestations esthétiques <u>Tâches principales :</u> 3.1. Calculer un prix de vente 3.2. Argumenter l'intérêt d'une nouvelle gamme de produits	C	16 pts
<b>Dossier 4 – Motivation du personnel</b> <u>Compétences principales :</u> - Analyser les résultats du travail - Proposer des solutions <u>Tâches principales :</u> 4.1. Déterminer les parts de chiffre d'affaires 4.2. Commenter les résultats 4.3. Proposer une nouvelle organisation des ventes de produits 4.4. Suggérer des moyens de motivation pour développer les ventes	D	20 pts
Deuxième partie		Barème sur 19 pts
<b>Dossier 1– Aménagement d'un nouvel espace de soins</b> <u>Compétence principale :</u> - Installer et gérer les espaces de travail <u>Tâches principales :</u> 1.1. Identifier des éléments techniques des facteurs d'ambiance 1.2. Présenter l'aménagement d'un espace Minceur	E et F	19 pts
Expression écrite, présentation, vocabulaire professionnel		5 pts
<b>TOTAL</b>		<b>100 pts</b>

Brevet professionnel Esthétique Cométique Parfumerie	Code :	Session 2023	<b>CORRIGÉ</b>
Épreuve E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3 h 00	Coefficient : 5	Page 1/10

## PREMIÈRE PARTIE

### DOSSIER 1 : RECRUTEMENT D'UN NOUVEAU SALARIÉ

1.1. Déterminer le temps de travail hebdomadaire du nouveau salarié (annexe A à rendre avec la copie) et justifier votre choix (à rédiger sur la copie).

Compétence : planifier les activités

On attend du candidat :

- Le repérage des informations et la mise à jour du tableau récapitulatif du personnel disponible
- L'identification des contraintes de disponibilité, de mobilité et la constitution de l'équipe

Horaires	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9 h à 10 h						X
10 h à 11 h						X
11 h à 12 h						X
12 h à 13 h	Isabelle	X	X	X	X	X
13 h à 14 h	Isabelle	X	X	X	X	X
14 h à 15 h						
15 h à 16 h						
16 h à 17 h						
17 h à 18 h	Isabelle	X	X	X	X	
18 h à 19 h	Isabelle	X	X	X	X	
19 h à 20 h	Isabelle	X	X	X	X	

X : Nouveau salarié

*Le nouveau salarié devra être embauché au minimum 25 heures afin de respecter les demandes d'Isabelle VASSAL.*

*Isabelle VASSAL fera 38 h = 50 h (cumuls anciens plannings – 17 h (double présence non nécessaires) + 5 h (nouveau planning)*

Accepter toute proposition cohérente.

**1.2. Proposer des moyens de diffusion de l'offre d'emploi, en listant leurs avantages et leurs inconvénients, afin de permettre à madame Isabelle VASSAL de faire un choix (à rédiger sur la copie).**

**Compétence :** utiliser les outils d'information et de communication

**On attend du candidat :**

- Le repérage des moyens de communication les moins coûteux, les plus rapides et fiables

Nom	Avantages	Inconvénients
Site internet	Large public touché Gratuit	Choix des sites Grand nombre de candidatures occasionnant un travail de sélection plus conséquent
Pôle emploi	Gratuit Public ciblé Conseillers professionnels facilitant la sélection	Candidatures éloignées Manque de motivation
Centres de formation	Gratuit Personnes formées Motivation Adaptable à l'institut	Manque d'expérience
Réseaux sociaux	Gratuit Moderne Partage de la publication	Suivi de la publication

*Accepter toute proposition cohérente*

### 1.3. Lister les éléments de l'annonce de recrutement (à rédiger sur la copie).

**Compétence :** rédiger une offre d'emploi

**On attend du candidat :**

- Le repérage des informations à intégrer dans l'annonce :
  - CDI
  - Taux horaire ou mensuel
  - Date de début de contrat
  - Diplôme (forcément BP ou Bac Pro pour les soins corps)
  - Débutant accepté
- L'identification de quelques missions (dont soins minceurs corps)
- L'identification de quelques qualités
- L'indication de transmission de la candidature (au moins mail ou adresse postale)

*Accepter toute réponse cohérente*

*Exemple d'annonce :*



**NOUS RECRUTONS  
AUJOURD'HUI**

**ESTHÉTICIEN(NE) H/F**

**MISSIONS**

- Accueillir et conseiller une clientèle
- Réaliser les soins minceurs du corps
- Respecter les procédures de nettoyage et de désinfection
- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Définir les besoins en approvisionnement
- Encaisser le montant des ventes

**QUALITES REQUISES**

- Bonne maîtrise du Français écrit et oral
- Respect du secret professionnel
- Organisée
- A l'écoute
- Motivée
- Dynamique

**CDI**  
25 h/semaine  
taux horaire brut : 11,07 €  
A partir du 1er juillet  
BP ou Bac Pro Esthétique  
Débutant(e) accepté(e)

Envoyer votre CV à [contact@fitnestic-center.com](mailto:contact@fitnestic-center.com)  
ou à FITNESTHÉTIC CENTER 15 rue Gambetta 69003 LYON

## DOSSIER 2 : ACQUISITION D'UN NOUVEL ÉQUIPEMENT

**Compétence :** communiquer avec les fabricants, les fournisseurs, les professionnels

**2.1. Comparer les offres des fournisseurs (à rédiger sur la copie).**

**2.2. Proposer un choix argumenté du fournisseur le plus adapté à la politique de l'institut (à rédiger sur la copie).**

Éléments	STARVAC	LPG
Appareil depresso-aspiration	M6 Starvac SP2	CELLU M6® Alliance
Description	Appareil amincissant pour le corps et le visage, thérapie par ventouses, rouleau de massage sous vide	Nouveau brevet Alliance, rouleau et clapet motorisés pour réactiver en profondeur les processus physiologiques naturels
Prix HT	13 125,00 € (15 750 TTC)	16 250,00 € (19 500 € TTC)
Frais de port HT	400,00 € (480 TTC)	Franco
Délai de livraison	18 jours	5 jours
Conditions de paiement	30 % à la commande et le solde à la livraison	20 % à la commande 80 % à 30 jours fin de mois
Mode de paiement	Paiement par chèque ou virement bancaire	Virement bancaire
Garantie	2 ans pièces et main d'œuvre	3 ans pièces et main d'œuvre
Installation HT	Incluse	Incluse
Maintenance HT	Contrat annuel pièces et main d'œuvre 500,00 € (600 € TTC)	Contrat annuel pièces et main d'œuvre 500,00 € HT (600 € TTC)
Formation HT	665,00 € (798 € TTC)	700,00 € (840 € TTC)
Durée de validité	1 mois	1 mois
Choix et justification		LPG retenu : <ul style="list-style-type: none"><li>- produit innovant,</li><li>- délai de livraison court,</li><li>- garantie de 3 ans.</li></ul>

Accepter les prix en TTC

Accepter toute réponse argumentée pertinente

### 2.3. Rédiger le courriel de commande (annexe B à rendre avec la copie).

De :	contact@fitnestic-center.com
A :	lpgsystems.contact@gmail.com
Objet :	Commande
PJ :	Offre de LPG datée et signée
<p>Bonjour Madame, Monsieur,</p> <p>Plan du message :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Accuser réception de l'offre et remercier</li><li>- Informer de notre souhait de passer commande du CELLU M6 ALLIANCE à 20 940 € TTC.</li><li>- Annoncer l'offre datée et signée en PJ et l'envoi du chèque d'acompte de 20 % soit d'un montant de 4 188 €.</li><li>- Rappeler la livraison sous 5 jours</li></ul> <p>Cordialement</p> <p>La Gérante, Isabelle VASSAL (Accepter le candidat en signataire)</p>	

#### Détails des calculs

20 940 = prix d'achat avec toutes options

4 188 € = 20 940 x 20 %

## DOSSIER 3 : MISE EN PLACE D'UNE NOUVELLE PRESTATION

Compétence : déterminer le prix de vente des prestations esthétiques

3.1. Calculer le prix de vente TTC des futures prestations (annexe C à rendre avec la copie).

### ANNEXE C – CALCUL DU PRIX DE VENTE DES NOUVELLES PRESTATIONS



Expertise comptable  
Audit, Conseil et Social

12, 15 Quai du Commerce  
69009 LYON

Produits	Quantité utilisée	Détails des calculs	Montant en €
◆ Désinfectant 4,75 € les 200 ml	10 ml	$(4,75 \times 10) / 200$	0,24 €
◆ Gel sel peeling 39 € les 220 ml	10 ml	$(39 \times 10) / 220$	1,77 €
◆ Enveloppement 3 algues 89 € les 5 kg	60 g	$(89 \times 60) / 5000$	1,07 €
◆ Feuilles d'enveloppement rouleau de 170 X 200 cm 21,60 € les 50 feuilles	1 feuille	$21,60 / 50$	0,45 €
◆ BODYSLIM 3 ZONES Marine / Argent XL 1 278 € les 3 000 utilisations	1	$1\,278 / 3\,000$	0,43 €
Fournitures : linge, protection table...			2,85 €
Main d'œuvre : taux horaire + 30 % de charges : taux horaire pour la prestation : 11,07 €		$(11,07 \times 1,3) \times 45 / 60$	10,79 €
Autres charges : électricité, eau, assurances...			7,60 €
Coût de revient HT			25,20 €
Marge : 45 % du coût de revient			11,34 €
Prix de vente HT de la prestation			36,54 €
Montant de TVA - Taux de TVA 20 %			7,31 €
Prix de vente TTC de la prestation (arrondi à l'euro supérieur)			43,85 € 44,00 €

3.2. Argumenter l'intérêt pour l'institut de proposer à la vente les produits Thalac (à rédiger sur la copie).

Les arguments sont en lien avec notre politique :

- Élargir la clientèle vers un public plus soucieux de l'apparence, des produits naturels
- Augmenter le CA
- Engager une démarche plus écoresponsable, gage de notre identité et de notre image
- Augmenter la satisfaction des clients, plus soucieux du respect de l'environnement et de leur bien-être
- Créer une cohésion au sein de l'équipe avec des produits novateurs, plus sains... ce qui augmente la motivation du personnel...

Accepter tout argument pertinent

## DOSSIER 4 : MOTIVATION DU PERSONNEL

### Compétences :

- Analyser les résultats du travail
- Proposer des solutions

#### 4.1 Déterminer la part du chiffre d'affaires global représentée par les prestations et par la vente de produits (annexe D à rendre avec la copie).

##### SUIVI DE L'ACTIVITÉ

Espaces	Prestations/Produits	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Total période	Part du CA (en %)
Forme & fitness	Prestations	12 360,00	10 269,60	11 640,00	10 785,00			45 054,60	
	Vente de produits	1 285,00	1 136,00	1 050,00	1 506,48			4 977,48	
Beauté-bien-être	Prestations	20 600,00	23 455,00	19 845,00	21 235,00			85 135,00	
	Vente de produits	6 592,00	6 744,92	6 297,00	7 936,00			27 569,92	
Total prestations		32 960,00	33 724,60	31 485,00	32 020,00			130 189,60	
Total produits		7 877,00	7 880,92	7 347,00	9 442,48			32 547,40	20
TOTAL CA INSTITUT		40 837,00	41 605,52	38 832,00	41 462,48			162 737,00	100

#### 4.2. Commenter les résultats (à rédiger sur la copie).

Le CA de l'institut est globalement constant mais avec des prestations qui représentent 80 % du CA et des ventes de produits qui représentent 20 % du CA, nous sommes en dessous de la tendance dans la profession qui est respectivement de 70 et 30 %.

De plus, les ventes de produits de l'espace Forme & fitness sont très inférieurs à ceux de l'espace Beauté-bien-être. Différentes explications possibles en dehors de la seule différence de prix des produits : durant les séances de coaching, Aurélien a moins d'opportunités pour vendre les produits et de nombreux clients viennent en autonomie sans contact avec Aurélien.

#### 4.3. Proposer une nouvelle organisation des ventes de produits (à rédiger sur la copie).

Afin d'augmenter les ventes de produits et donc notre CA :

- Prévoir la possibilité pour Aurélien et vous de vendre tous les produits de l'institut et non plus des ventes par espace
- Réorganiser les espaces de vente de produits afin de trouver certains produits phares d'un espace dans l'autre espace
- Instaurer une même prime (un pourcentage) du CA des ventes de produits cumulées par les 2 employés (Aurélien et vous)

Accepter toute réponse pertinente

#### 4.4. Suggérer des moyens de motivation de l'équipe pour développer les ventes de produits (à rédiger sur la copie).

Facteurs d'incitation à la vente :

- Prime sur le CA réalisé
- Cadeaux
- Prestation gratuite

Accepter toute réponse pertinente. Au moins 2 solutions sont attendues.

Baccalauréat professionnel Gestion Administration	Code :	Session 2023	<b>CORRIGÉ</b>
Épreuve E2 : Gestion administrative des relations avec le personnel	Durée : 3 h 00	Coefficient : 5	Page 8/10

## DEUXIÈME PARTIE

### DOSSIER 1 : AMÉNAGEMENT D'UN ESPACE DE SOINS MINCEUR

**Compétences :** installer et gérer les espaces de travail

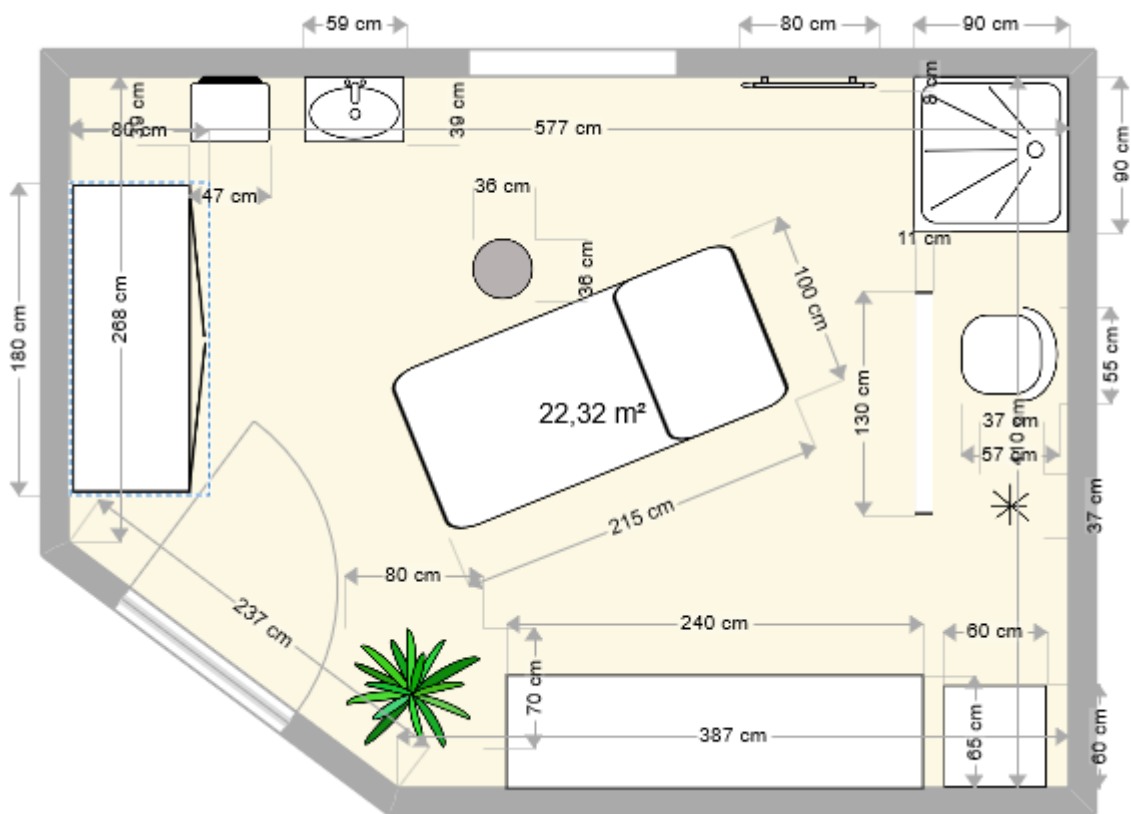
#### 1.1. Identifier les éléments techniques des facteurs d'ambiance de l'espace Minceur (annexe E à rendre avec la copie).

Ambiances	Besoins pour l'espace Minceur	Éléments d'ambiance favorisant un confort optimal
<b>Ambiance thermique</b>	<p>→ <b>Ventiler l'air ambiant</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- extraire l'air vicié, renouveler l'air</li> <li>- améliorer la qualité de l'air</li> <li>- assurer l'humidification de l'air</li> </ul> <p>→ <b>Climatiser l'espace</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- chauffer, rafraichir</li> </ul> <p>→ <b>Ventilation mécanique</b></p>	<p>Fenêtres, portes, VMC, VMR.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- diffuseur d'HE</li> <li>- déshumidificateur</li> </ul> <p>Chauffage, climatisation +-réversible</p>
<b>Ambiance sonore</b>	<p>→ <b>Insonoriser</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- empêcher les bruits extérieurs de rentrer</li> <li>- empêcher les bruits intérieurs de sortir (intimité cabine)</li> <li>- limiter les bruits de l'institut (sonnerie, vente...)</li> </ul> <p>→ <b>Sonoriser</b></p> <p>Apporter une ambiance sonore adaptée</p>	<p>Double vitrage, cloisons et portes épaisses, laine de verre, revêtements isolants...</p> <p>Chaussures non bruyantes, Sonnerie douce</p> <p>Radio, cd...</p>
<b>Ambiance lumineuse</b>	<p>Assurer un éclairage fonctionnel pour le travail :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Suffisant pour la tâche à réaliser</li> <li>- Ne pas être éblouissant, ni créer d'ombres gênantes</li> <li>- Donner un bon rendu des couleurs</li> <li>- Ne pas engendrer de fatigue oculaire</li> <li>- Assurer un éclairage technique adapté aux activités</li> </ul> <p>Assurer un éclairage décoratif comme facteur d'ambiance :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mise en valeur des produits de vente</li> <li>- distinguer les différents espaces....</li> <li>- favoriser détente</li> </ul> <p>* économie d'énergie, ne pas dégager chaleur excessive</p>	<p>Éclairage fonctionnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Puissance importante, variateurs pour éclairage à la carte</li> <li>- Disposition en éclairage direct</li> <li>- Lumière blanche</li> </ul> <p>Éclairage technique : lampe wood, lampe loupe</p> <p>Éclairage décoratif-ambiance</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Appliques murales, spots lumière douce,</li> </ul> <p>Éclairage direct pour lecture espace attente, Lumière chaude ou de différentes couleurs avec variateurs</p> <p>Lampe basse tension, leds</p>
<b>Ambiance olfactive</b>	Odeur agréable	<p>Diffuseur d'HE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- déshumidificateur</li> <li>- entretien régulier des douches baignoires...</li> </ul>

Identification d'au moins 2 arguments par besoin ciblé

1.2. Présenter l'aménagement de l'espace Minceur (annexe F à rendre avec la copie).

ANNEXE E : Plan de la nouvelle cabine



Accepter tout aménagement pertinent et fonctionnel