

BREVET PROFESSIONNEL

ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

SESSION 2025

ÉPREUVE E3-U30

Vie et gestion de l'entreprise

Durée : 3h

Coefficient : 5

CORRIGÉ

« BEAUTÉ MALOUINE »

Ce dossier comporte 8 pages numérotées de page 1/8 à page 8/8.

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 annoncé 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.

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	CORRIGÉ
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 1/8

DOSSIERS		
Première partie	Annexes à rendre	Barème indicatif sur 76 points
Dossier 1 – Évaluation des collaborateurs <u>Compétences principales :</u> - Repérer les critères d'efficacité du travail dans l'entreprise - Analyser les résultats du travail <u>Travail à faire :</u> 1.1. Élaborer un tableau de suivi des résultats comportant un indicateur qui permettrait à madame LE GALL de connaître le taux de réussite de chacune de ses collaboratrices. 1.2. Compléter le tableau de bord « conseils clients et ventes » proposé par madame LE GALL à partir des données qu'elle a collectées. 1.3. Proposer une analyse des résultats de l'équipe.	Annexe A	32 points
Dossier 2 – Recrutement d'un personnel <u>Compétences principales :</u> - Sélectionner des candidats potentiels - Planifier les activités <u>Travail à faire :</u> 2.1. Sélectionner les candidats à recevoir sur la base de votre analyse à partir de la fiche de poste et la synthèse des candidatures spontanées reçues par l'institut. Justifier vos choix. 2.2. Compléter le planning hebdomadaire à partir des instructions qui vous sont fournies. 2.3. Déterminer la demi-journée d'accueil à privilégier pour intégrer le futur salarié et justifier votre réponse.	Annexe B	24 points
Dossier 3 – Détermination d'un prix de vente d'une prestation <u>Compétence principale :</u> - Déterminer le prix de vente d'une prestation <u>Travail à faire :</u> 3.1. Calculer le prix de vente TTC du soin envisagé. 3.2. Analyser, sur la base de vos calculs, le prix de vente TTC de ce nouveau soin en le comparant à celui des principaux concurrents.	Annexe C	20 points
Deuxième partie		Sur 19 points
Dossier 4 – Gestion de produits et de documents <u>Compétences principales :</u> - Gérer les produits et les équipements - Assurer la veille documentaire <u>Travail à faire :</u> 4.1. Renseigner la fiche de stock au 31 mai du produit « Phytomer Homme Âge Optimal – Masque lissant rides, visage et yeux 50 ml » à partir de la fiche de suivi. 4.2. Citer trois conséquences d'une mauvaise gestion de la base de données clients au sein de l'institut. 4.3. Proposer au moins deux solutions adaptées à la situation.	Annexe D	19 points
Expression écrite, présentation, vocabulaire professionnel		5 points
TOTAL		100 points

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	CORRIGÉ
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 2/8

LISTE DES DOCUMENTS

Document 1 : Chiffre d'affaires par esthéticienne	Page 8
Document 2 : Tableau de suivi de l'activité par collaborateur	Page 8
Document 3 : Fiche de poste	Page 9
Document 4 : Candidatures spontanées	Page 10
Document 5 : Courriel de madame LE GALL	Page 11
Document 6 : Informations sur l'équipe	Page 11
Document 7 : Fiche de soins « homme »	Page 12
Document 8 : Tarifs proposés par la concurrence	Page 12
Document 9 : Fiche de suivi du produit Phytomer Homme	Page 12

PREMIÈRE PARTIE

DOSSIER 1 – Évaluation des collaborateurs

32 points

1.1. Élaborer un tableau de suivi des résultats comportant un indicateur qui permettrait à madame LE GALL de connaître le taux de réussite de chacune de ses collaboratrices.

Le candidat devrait proposer un tableau afin de récapituler les données du document 1 et proposer un indicateur. L'intitulé de la colonne est donné à titre indicatif, tout autre intitulé peut être accepté s'il est pertinent.

La traduction en pourcentage est un critère important et à valoriser, mais la mesure d'écart est aussi valable mais moins pertinent.

1 ^{er} trimestre 2025	Objectifs en € TTC	Réalisé en TTC	Taux de réussite en %
Léa	3 000 €	1 237 €	41,2 %
Julie	6 000 €	6 163 €	102,7 %
Cindy	6 000 €	4 802 €	80,0 %
Vous	3 000 €	2 600 €	86,7 %
TOTAL	18 000 €	14 802 €	82,2 %

1.2. Compléter le tableau de bord « conseils clients et ventes » proposé par madame LE GALL à partir des données qu'elle a collectées

ANNEXE A – TABLEAU DE BORD

1 ^{er} Trimestre 2025	Nb clients conseillés / Nb de soins x 100 En %	Nb de clients ayant acheté / Nb de clients conseillés x 100 En %
Léa	68,1 %	41,3 %
Julie	75,0 %	72,4 %
Cindy	50,6 %	71,5 %
Vous	68,9 %	62,7 %

NB : arrondir à un seul chiffre après la virgule

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	CORRIGÉ
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 3/8

1.3. Proposer une analyse des résultats de l'équipe.

- Cindy et Julie obtiennent un taux de transformation supérieur à 70 %.
- Léa est bien en dessous de ses collègues avec seulement 42 %.
- Ne pas accepter l'argument suivant « Léa travaillant à mi-temps, il est normal que ses résultats soient inférieurs à ceux de Cindy et Julie » car l'objectif de départ est déjà réduit de 50 %.
- Globalement seulement 2 clients sur 3 environ sont conseillés suite à un soin.
- Cindy ne conseille qu'un client sur deux ; elle semble donc avoir du mal à inviter les clients à passer dans l'espace boutique et à les conseiller. Cependant, lorsqu'elle conseille les clients, elle est assez convaincante, puisque 71,5 % des personnes conseillées suite à un soin, achètent au moins un produit.
- Concernant Léa, elle a plus de facilités à faire la démarche de conseiller les clients suite à un soin, mais à l'inverse de Cindy, seulement 41,3 % des clients conseillés achètent un produit. Elle a peut-être une moins bonne connaissance des clients n'ayant qu'un an d'ancienneté dans l'institut.

Accepter tout autre analyse cohérente

DOSSIER 2 – Recrutement d'un personnel

24 points

Sur la base de votre analyse de la fiche de poste et de la synthèse des candidatures spontanées reçues par l'institut :

2.1. Sélectionner les candidats à recevoir. Justifier vos choix.

Il est attendu du candidat de relever les critères de sélection en fonction de la fiche de poste.

Critères	Candidats					
	C1	C2	C3	C4	C5	C6
Qualification minimale BP ECP	--	++	++	++	++	++
Expérience en institut	--	+	--	+	+	++
Expérience en vente	++	++	++	++	+	+
Spécialisation homme	--	+	--	+	--	++



Suite à l'analyse, 3 candidats correspondent aux critères : les candidats 2 / 4 / 6.

Candidat 2 : femme de 24 ans, titulaire du Bac Pro ECP, expérience auprès d'un public mixte parisien en institut (atout pour les touristes parisiens à SAINT-MALO) et une forte expérience en vente.

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	CORRIGÉ
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 4/8

Candidat 4 : femme de 21 ans, titulaire du Bac Pro ECP, expérience en vente dans nos produits Phytomer, peu d'expérience en institut et peu d'expérience en soin « homme ».

Candidat 6 : homme de 26 ans, titulaire du Bac Pro ECP et BTS MECP, qualification supérieure à nos attentes (attention au niveau de la rémunération), expérience de tous types de clients et spécialisation « homme », peu d'expérience en vente.

NB : Valoriser toute autre justification pertinente.

2.2. Compléter le planning hebdomadaire à partir des instructions qui vous sont fournies.

	Lundi					Mardi					Mercredi					Jeudi					Vendredi					Samedi				
	A	J	C	L	V	A	J	C	L	V	A	J	C	L	V	A	J	C	L	V	A	J	C	L	V	A	J	C	L	V
10 h-11 h							P	P					P					P				P			P		P	P	P	P
11 h-12 h							P	P					P				P	P				P			P	P	P	P	P	P
12 h-13 h							P	P					P			P	P	P				P			P	P	P	P	P	P
13 h-14 h							P						P				P	P				P	P			P	P			
14 h-15 h	P	P	P					P	P		P			P		P	P						P	P	P			P		P
15 h-16 h	P	P	P				P	P	P		P			P		P						P	P	P	P		P	P		P
16 h-17 h		P	P				P	P	P		P			P		P	P					P	P	P	P		P	P		P
17 h-18 h		P	P			P	P	P	P		P			P		P	P					P	P	P	P		P	P		P
18 h-19 h		P	P			P	P	P	P		P			P		P							P	P			P	P		
TOTAL	2	5	5	0	0	2	8	8	5	0	5	0	4	5	0	5	7	4	0	0	0	7	6	5	7	3	8	8	3	7

Légende : P = Présence A = Audrey J = Julie C = Cindy L = Léa V = Vous

2.3. Déterminer la demi-journée d'accueil à privilégier pour intégrer le futur salarié et justifier votre réponse.

La demi-journée proposée pour l'accueil de la nouvelle recrue sera le **vendredi après-midi car les quatre salariées sont présentes et cela évite le samedi, jour d'affluence.**

On considère qu'Audrey viendra ce jour-là pour accueillir la nouvelle recrue.

Accepter toute autre proposition cohérente.

DOSSIER 3 – Détermination d'un prix de vente d'une prestation

20 points

3.1. Calculer le prix de vente TTC du soin envisagé.

Arrondir à 2 chiffres après la virgule

Produits utilisés	Détail des calculs	Coût de revient pour 1 soin
Phytomer Homme Global Pur – Gel nettoyant détoxifiant visage	$(10 / 150) \times 2$	0,13
Phytomer Scrub Marine – Crème de gommage	$(13,9 / 50) \times 3$	0,83
Phytomer Homme Âge Optimal – Masque lissant rides, visage et yeux	$(20,5 / 50) \times 4$	1,64
Phytomer Jeunesse – crème défatigante	$(19,5 / 15) \times 2$	2,60
TOTAL 1 - Coût des matières pour 1 soin		5,20 €
Main d'œuvre au taux horaire de 27 € charges comprises	$(27 / 60) \times 50$	22,50 €
Autres charges (linge, électricité, eau, petites fournitures...)	Forfait de 7 € HT	7,00 €
TOTAL 2 - Coûts de fonctionnement évalués pour 1 soin		29,50 €
Coût de revient Total HT		34,70 €
Coefficient de marge*		2,10
Prix de base de la prestation TTC		72,87 €
Prix de vente TTC envisagé		75,00 €**

*Ce coefficient permet de passer du coût HT au prix TTC facturé aux clients

****Le prix de vente est de 75 € TTC comme la politique de prix est d'arrondir à la demi dizaine d'euros.**

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	CORRIGÉ
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 6/8

3.2. Analyser, sur la base de vos calculs, le prix de vente TTC de ce nouveau soin en le comparant à celui des principaux concurrents.

Nos concurrents proposent une fourchette de prix entre 65 et 90 €.

Avec un prix de 75 €, nous sommes dans la fourchette basse par rapport à nos concurrents.

Accepter toute autre proposition cohérente.

DEUXIÈME PARTIE

DOSSIER 4 – Gestion de produits et de documents

19 points

4.1. Renseigner la fiche de stock au 31 mai du produit « Phytomer Homme Âge Optimal – Masque lissant rides, visage et yeux 50 ml » à partir de la fiche de suivi.

ANNEXE D – FICHE DE STOCK

Méthode FIFO ou PEPS

Référence : PH 2175					Stock minimum : 4					
Désignation : Phytomer Homme Âge Optimal Masque lissant rides, visage et yeux 50 ml					Stock maximum : 20					
Dates	Libellés	Entrées			Sorties			Stock		
		Q	PU	M	Q	PU	M	Q	PU	M
02/05/25	Stock initial							6	20,8	124,8
13/05/25	Entrée N° 5	8	20,5	164				6	20,8	124,8
								8	20,5	164,0
22/05/25	Sortie N° 7				6	20,8	124,8			
					1	20,5	20,5	7	20,5	143,5
26/05/25	Sortie N° 8				3	20,5	61,5	4	20,5	82,0
31/05/25	Stock final							4	20,5	82,0

4.2. Citer trois conséquences d'une mauvaise gestion de la base de données clients au sein de l'institut.

Conséquences de mauvaise gestion (au moins 3 réponses attendues) :

- Ensemble de fiches « clients » désordonnées coûte non seulement du temps (perte de temps à rechercher le document) et peut engendrer des retards sur le planning,
- Manque de professionnalisme qui en découle,
- Absence de mise à jour des fiches clients qui ne permet pas d'anticiper les besoins en soins, produits,
- Problème de suivi de la clientèle (pb / fidélisation),
- Perte des données des clients.

Liste non exhaustive, accepter toutes propositions cohérentes

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	CORRIGÉ
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 7/8

4.3. Proposer au moins deux solutions adaptées à la situation.

Liste d'actions (au moins 2 réponses attendues)

- Utiliser un logiciel de Gestion de la Relation Client/ informatiser le fichier client
- Classer les fiches clients dans un classeur/porte fiches
- Ranger le classeur ou porte fiches dans le bureau
- Créer une procédure de mise à jour des fiches,
- Numériser les fiches clients et les enregistrer sur le disque dur de l'ordinateur du salon ou sur un espace collaboratif

Liste non exhaustive, accepter toutes propositions cohérentes

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	CORRIGÉ
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 8/8