

BREVET PROFESSIONNEL

ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

SESSION 2025

ÉPREUVE E3-U30

Vie et gestion de l'entreprise

Durée : 3h

Coefficient : 5

GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 1/4

PREMIÈRE PARTIE				
Indicateurs de performance	Très insuffisant	Insuffisant	Satisfaisant	Très satisfaisant
Dossier 1 – Évaluation des collaborateurs				
<i>Proposer des indicateurs pertinents et adaptés à la situation.</i>	1.1. Élaborer un outil de suivi.			
	Les éléments ne figurent pas dans un tableau. Et / ou Les éléments à reporter sont faux.	Les éléments des notes transmises sont correctement reportés dans un tableau. Il n'y a pas de calcul de taux proposé.	Les éléments des notes transmises sont correctement reportés dans un tableau. Les calculs présentent des erreurs. ou Le calcul du taux de réussite est remplacé par un indicateur pertinent exprimé en pourcentage.	Les éléments des notes transmises sont correctement reportés dans un tableau. Les calculs des taux de réussite sont corrects.
<i>Renseigner un tableau.</i>	1.2. Compléter un tableau de bord.			
	Plus de 2 erreurs de calculs avec ou sans arrondi.	1 ou 2 erreurs de calculs avec ou sans arrondi.	Les calculs sont justes mais l'arrondi n'est pas respecté ou mal appliqué.	Les calculs sont justes et l'arrondi est respecté.
<i>Analyser des écarts entre le travail demandé et réalisé.</i>	1.3. Proposer une analyse.			
	L'analyse ne concerne qu'une ou 2 salariées.	L'analyse ne traite que la comparaison des salariées entre elles sans aborder leurs compétences.	L'analyse exclut une salariée mais est complète pour les autres avec comparaison entre elles et compétences.	L'analyse proposée tient compte des données des 4 salariées. Leurs compétences sont évoquées et une comparaison entre elles est faite.

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 2/4

PREMIÈRE PARTIE (suite)				
Indicateurs de performance	Très insuffisant	Insuffisant	Satisfaisant	Très satisfaisant
Dossier 2 – Recrutement d'un personnel				
<i>Analyser la qualification et les compétences attendues pour un poste donné.</i>	2.1. Sélectionner des candidats.			
	Les critères de la fiche de poste ne sont pas clairement identifiés. Les candidatures sélectionnées ne correspondent pas au profil recherché.	Les critères de la fiche de poste sont partiellement identifiés et les candidatures sélectionnées ne sont pas ou peu adaptées.	L'ensemble des critères de la fiche de poste est partiellement identifié et analysé. Les candidatures les plus adaptées sont sélectionnées.	L'ensemble des critères de la fiche de poste est identifié et analysé. Les candidatures les plus adaptées sont sélectionnées.
<i>Organiser les activités selon les contraintes de l'entreprise.</i>	2.2. Compléter un planning hebdomadaire. 2.3. Déterminer la demi-journée d'accueil d'un nouveau salarié et justifier votre réponse.			
	Le planning est partiellement complété ou comporte des erreurs. La ½ journée sélectionnée ne respecte pas tous les critères imposés.	Le planning est partiellement complété ou comporte des erreurs. La ½ journée sélectionnée tient compte des impératifs de l'institut.	Le planning est correctement renseigné. La ½ journée sélectionnée ne respecte pas 1 des critères imposés. Ou Le planning comporte 1 ou 2 erreurs mais la ½ journée sélectionnée tient compte des impératifs de l'institut.	Le planning est correctement renseigné. La ½ journée sélectionnée tient compte des impératifs de l'institut.
Dossier 3 – Détermination d'un prix de vente d'une prestation				
<i>Calculer un prix de vente.</i>	3.1. Calculer le prix de vente TTC d'une prestation.			
	Les calculs comportent au moins 2 erreurs ou le tableau n'est pas correctement rempli.	Les calculs comportent 1 ou 2 erreurs. Et / ou Les arrondis ne sont pas correctement respectés.	L'ensemble des calculs est correct. Une erreur d'arrondi est constatée dans les résultats ou pour le prix de vente.	L'ensemble des calculs et arrondis est correct.

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 3/4

PREMIÈRE PARTIE (suite)				
Indicateurs de performance	Très insuffisant	Insuffisant	Satisfaisant	Très satisfaisant
<i>Proposer un prix pertinent et justifié.</i>	3.2. Analyser le prix de vente TTC en le comparant à celui des concurrents.			
	La comparaison n'est pas pertinente ou est inexistante.			Le prix est comparé à celui des concurrents avec pertinence.

DEUXIÈME PARTIE				
Indicateurs de performance	Très insuffisant	Insuffisant	Satisfaisant	Très satisfaisant
Dossier 4 – Installation et gestion des espaces de travail				
<i>Compléter la fiche de stock en respectant méthode FIFO.</i>	4.1. Renseigner la fiche de stock.			
	La fiche est partiellement complétée ou comporte des erreurs dans les quantités ou prix unitaires à reporter.	La fiche est partiellement complétée ou comporte plus d'une erreur de calcul. Les informations générales de la fiche ne sont pas renseignées ou erronées.	La fiche de stock comporte 1 erreur de calcul mais les quantités et prix unitaires sont correctement renseignées. Les informations générales de la fiche sont correctes.	L'ensemble des éléments de la fiche de stock est correctement renseigné. Les informations générales de la fiche sont correctes.
<i>Gérer le fichier client.</i>	4.2. Citer 3 conséquences d'une mauvaise gestion de la base de données clients.			
	Aucune proposition pertinente.	1 conséquence pertinente est proposée.	2 conséquences pertinentes sont proposées.	3 conséquences pertinentes sont proposées.
<i>Proposer une organisation du fichier client.</i>	4.3. Proposer au moins 2 solutions adaptées à la situation.			
	Aucune proposition pertinente.	1 seule solution pertinente est proposée.	Une solution d'organisation du fichier client est proposée. La deuxième manque de pertinence.	Deux solutions pertinentes sont proposées dont au moins 1 solution d'organisation du fichier client (informatisation / classement).

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1C	Session 2025	GRILLE D'AIDE À L'ÉVALUATION
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 4/4