

BREVET PROFESSIONNEL

ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

SESSION 2025

ÉPREUVE E3-U30

Vie et gestion de l'entreprise

Durée : 3h

Coefficient : 5

GRILLE D'ÉVALUATION

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

N° anonymat :	N° commission (code correcteur) : Visa :	NOTE FINALE : / 100 NOTE FINALE : / 20
---------------	---	---

Compétences	Activités du candidat	Indicateurs	Niveau de maîtrise			Évaluation
PREMIÈRE PARTIE			NOTE SUR 76 points			
DOSSIER 1 – Évaluation des collaborateurs			TI	-	+	TS → D1 / 32 pts
Compétences du référentiel - C32.6 Repérer les critères d'efficacité dans le travail dans l'entreprise - C32.7 Analyser les résultats du travail	1.1. Élaborer un outil de suivi.	<i>Proposer des indicateurs pertinents et adaptés à la situation.</i>				
	1.2. Compléter un tableau de bord.	<i>Renseigner un tableau.</i>				
	1.3. Proposer une analyse.	<i>Analyser des écarts entre le travail demandé et réalisé.</i>				
Compétences	Activités du candidat	Indicateurs	Niveau de maîtrise			Évaluation
DOSSIER 2 – Recrutement d'un personnel			TI	-	+	TS → D2 / 24 pts
Compétences du référentiel - C32.2 Sélectionner des candidats potentiels - C31.2 Planifier les actualités	2.1. Sélectionner les candidats.	<i>Analyser la qualification et les compétences attendues pour un poste donné.</i>				
	2.2. Compléter un planning hebdomadaire.	<i>Organiser les activités selon les contraintes de l'entreprise.</i>				
	2.3. Déterminer la demi-journée d'accueil pour le futur salarié et justifier votre réponse.					

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

Compétences	Activités du candidat	Indicateurs	Niveau de maîtrise			Évaluation
DOSSIER 3 – Détermination d'un prix de vente d'une prestation			TI	-	+	TS
Compétences du référentiel - C33.7 Déterminer le prix de vente d'une prestation	3.1. Calculer le prix de vente TTC d'une prestation.	Calculer un prix de vente.				
	3.2. Analyser le prix de vente TTC en le comparant à celui des concurrents.	Proposer un prix pertinent et justifié.				

Compétences	Activités du candidat	Indicateurs	Niveau de maîtrise			Évaluation
DEUXIÈME PARTIE			NOTE SUR 19 points			
DOSSIER 4 – Gestion de produits et de documents			TI	-	+	TS
Compétences du référentiel - C33.4 Gérer les produits et les équipements - C33.11 Assurer la veille documentaire	4.1 Renseigner la fiche de stock.	Compléter la fiche de stock en respectant méthode FIFO.				
	4.2 Citer trois conséquences d'une mauvaise gestion de la base de données clients.	Gérer le fichier client.				
	4.3 Proposer des solutions adaptées à la situation.	Proposer une organisation du fichier client.				

1 ^{ère} partie - Dossier 1 : / 32	2 ^e partie - Dossier 4 : / 19	NOTE FINALE / 100	NOTE FINALE / 20 Arrondir au ½ point supérieur
1 ^{ère} partie - Dossier 2 : / 24			
1 ^{ère} partie - Dossier 3 : / 20			
Présentation, soin, orthographe et syntaxe / 5			

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