

BREVET PROFESSIONNEL
ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

SESSION 2025

ÉPREUVE E3-U30
Vie et gestion de l'entreprise

Durée : 3h

Coefficient : 5

DOSSIER SUJET

« BEAUTÉ MALOUINE »

Ce dossier comporte 15 pages numérotées de page 1/15 à page 15/15.

Page 1	Page de garde
Page 2 à 3	Dossiers
Page 4	Contexte professionnel
Pages 5 à 7	Énoncé
Pages 8 à 12	Documents à consulter
Pages 13 à 15	Annexes à rendre

Les dossiers sont indépendants.

Les réponses sont à apporter sur votre copie d'examen.

Les annexes A, B, C et D sont à rendre avec la copie à la fin de l'épreuve.

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège » est autorisé.

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 1/15

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	Annexes à rendre	Barème indicatif 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-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 2/15

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

« BEAUTÉ MALOUINE »

CONTEXTE PROFESSIONNEL

FICHE ENTREPRISE	
Statut juridique	EURL
Capital social	15 000 €
Adresse	22 avenue Aristide Briand – 35400 SAINT-MALO
Téléphone	02.99.40.23.09
E-mail	contact@beaute-malouine.fr
Code NAF	9602B
Activité	Soins esthétiques
URSSAF	Urssaf Bretagne : 1 rue André et Yvonne MEYNIER - 35000 RENNES
Domiciliation bancaire	Crédit Agricole : 4 rue Gustave FLAUBERT - 35400 SAINT-MALO

L'institut de beauté « Beauté Malouine » se situe à SAINT-MALO en Bretagne. Il a été créé en juin 2006 par Audrey LE GALL.

Madame LE GALL, responsable de l'institut a démarré son activité seule. Au fil des années, elle a fait évoluer sa structure et embauché des collaboratrices.

L'institut emploie deux esthéticiennes à temps plein : Julie et Cindy, une esthéticienne à mi-temps : Léa, et vous-même en BP Esthétique, en alternance.

Madame LE GALL ne dispose pas d'outil de management et elle souhaite développer la vente de ses produits. Son objectif, d'ici l'été est de renforcer sa clientèle « homme », elle est donc à la recherche d'un ou d'une nouvelle collaboratrice qui aurait une expérience pour ce type de public. La fête des pères approchant, elle envisage de proposer un soin spécifique pour développer cette clientèle.

L'institut est ouvert le lundi après-midi de 14 h à 19 h, et du mardi au samedi de 10 h à 19 h. Les prestations sont variées : soins visage, soins corps, épilations, manucure, ... et se font sur rendez-vous uniquement.

Madame LE GALL travaille principalement avec la gamme Phytomer, marque bretonne, pour ses soins cabine.

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 4/15

DOSSIER 1 – Évaluation des collaborateurs

L'objectif de développer sa clientèle incite madame LE GALL à mettre en place des outils de management et de motivation du personnel.

Au cours du premier trimestre 2025, afin d'inciter son équipe à proposer des produits après chaque soin, elle a donné des objectifs de vente. Elle vous confie les résultats (document 1) et vous charge d'en faire une analyse.

Travail à faire :

- 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, (à rédiger sur la copie).**
- 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 à rendre avec la copie).**
- 1.3. Proposer une analyse des résultats de l'équipe (à rédiger sur la copie).**

Ressources à disposition :

- Chiffre d'affaires par esthéticienne (document 1)
- Tableau de suivi de l'activité par collaborateur (document 2)

DOSSIER 2 – Recrutement d'un personnel

Toute l'équipe devant normalement être mobilisée pour la période estivale, madame LE GALL a une nouvelle préoccupation.

Sachant que vous serez en examen en mai et juin et que les touristes vont être encore nombreux cette année, madame LE GALL souhaite recruter un collaborateur ou une collaboratrice avec une expérience en soin « homme » avant la fête des pères.

L'institut a déjà reçu plusieurs candidatures spontanées que madame LE GALL a synthétisées. Elle vous demande de l'aider à sélectionner les candidats qu'elle recevra en entretien. De plus, elle vous demande de déterminer sur quelle demi-journée il sera possible d'intégrer au mieux la future recrue.

Travail à faire :

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. (à rédiger sur la copie).**
- 2.2. Compléter le planning hebdomadaire à partir des instructions qui vous sont fournies (annexe B à rendre avec la copie).**

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 5/15

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

Ressources à disposition :

- Fiche de poste (document 3)
- Candidatures spontanées (document 4)
- Courriel de madame LE GALL (document 5)
- Informations sur l'équipe (document 6)

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

Travaillant déjà avec la marque Phytomer, madame LE GALL a commencé à constituer une gamme de quelques produits de la marque « Phytomer Homme » et a décidé de créer un premier soin spécifique « homme » : un soin visage hydratant anti-âge de 50 minutes. Vous avez à disposition la fiche de soin « hydratant anti-âge ».

L'institut utilise un coefficient de marge de 2,1 et affiche des prix arrondis à la demi-dizaine d'euro. Madame LE GALL profitera de la fête des pères pour lancer ce nouveau soin.

Travail à faire :

3.1. Calculer le prix de vente TTC du soin envisagé (annexe C à rendre avec la copie).

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 (à rédiger sur la copie).

Ressources à disposition :

- Fiche de soins « homme » (document 7)
- Tarifs proposés par la concurrence (document 8)

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 6/15

DEUXIÈME PARTIE

DOSSIER 4 – Gestion de produits et de documents

Madame LE GALL a déjà mis en place dans son espace de vente les produits « homme » de la gamme Phytomer.

Des ventes ont déjà été réalisées et elle vous demande de contrôler les stocks, notamment celui des soins anti-âge pour savoir si une commande doit être envisagée.

Travail à faire :

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 à rendre avec la copie).

Madame LE GALL souhaite mettre à jour son fichier clients pour intégrer sa nouvelle clientèle masculine. Elle s'aperçoit que celui-ci est difficilement consultable, du fait du désordre, du nombre trop important de fiches à gérer et d'une mise à jour irrégulière.

4.2. Citer trois conséquences d'une mauvaise gestion de la base de données clients au sein de l'institut (à rédiger sur la copie).

4.3. Proposer au moins deux solutions adaptées à la situation (à rédiger sur la copie).

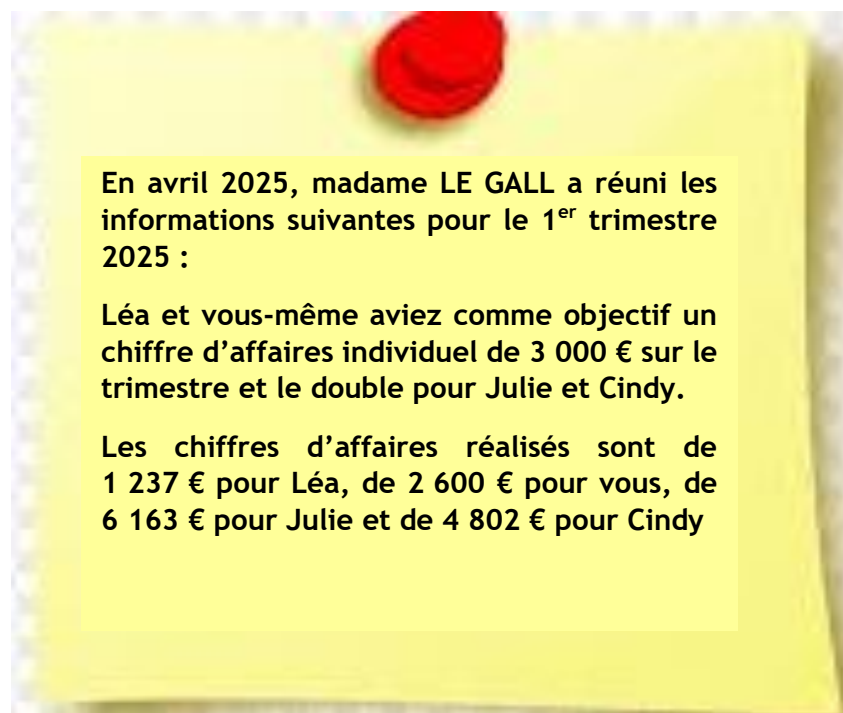
Ressource à disposition :

- Fiche de suivi du produit Phytomer Homme (document 9)

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 7/15

DOSSIER TECHNIQUE

DOCUMENT 1 : CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ESTHÉTICIENNE



DOCUMENT 2 : TABLEAU DE SUIVI DE L'ACTIVITÉ PAR COLLABORATEUR

1 ^{er} trimestre 2025	Nombre de soins réalisés	Nombre de clients conseillés sur des produits suite à leur soin	Nombre de clients ayant acheté au moins un produit suite au conseil
Léa	160	109	45
Julie	328	246	178
Cindy	340	172	123
Vous	148	102	64

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 8/15

DOCUMENT 3 : FICHE DE POSTE

Institut de Beauté MALOUINE
FICHE DE POSTE
<u>Profil souhaité :</u> • Titulaire au minimum du Brevet Professionnel Esthétique, Cosmétique Parfumerie • Expérience en institut de beauté • Ponctuel, assidu, organisé, polyvalent, motivé, autonome • Sens des responsabilités • Capacité à travailler en équipe • Connaissance accrue d'une clientèle masculine
<u>Missions :</u> • Accueillir la clientèle • Maîtriser les principales prestations esthétiques de base (soins du visage, soins du corps, modelages...) • Faire découvrir les produits de la gamme cosmétique auprès de la clientèle • Développer les ventes

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 9/15

DOCUMENT 4 : CANDIDATURES SPONTANÉES

Candidature 1

- Homme de 22 ans
- Bac Pro Commerce
- A enchaîné plusieurs CDD courts en parfumerie et quelques périodes sans emploi depuis son Bac

Candidature 2

- Femme de 24 ans, Bac Pro Esthétique
- Était en CDD pendant 8 mois à Paris dans un institut plutôt haut de gamme accueillant une clientèle mixte, et vient de revenir en Bretagne
- Affiche également une expérience de 2 ans chez Séphora et a réalisé plusieurs stages en institut

Candidature 3

- Femme de 36 ans, Bac STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion)
- En réorientation, vient de terminer un BTS MECP (Métiers de l'Esthétique, Cosmétique, Parfumerie) option management en alternance dans une parfumerie
- A fait sa carrière auparavant dans le prêt-à-porter féminin et la lingerie en tant que vendeuse

Candidature 4

- Femme de 21 ans, Bac Pro Esthétique
- A eu son bac en 2022
- Expérience récente en vente produit PHYTOMER
- Plusieurs stages en institut dont un de 6 semaines en soins « homme »

Candidature 5

- Femme de 19 ans, Bac Pro Esthétique
- A obtenu son bac en juin 2021
- A tenté de lancer son activité de prothésiste onguaire à domicile, mais sans succès
- Des stages chez Citron Vert et Yves Rocher
- Maîtrise les techniques de vente

Candidature 6

- Homme de 26 ans
- Bac Pro Esthétique et BTS MECP option management
- A travaillé 4 ans pour Le Club Med sur des bateaux de croisière et dans les instituts de villages vacances
- Spécialisé en soins « homme »
- Peu d'expérience en vente de produits

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 10/15

DOCUMENT 5 : COURRIEL DE MADAME LE GALL

Date	26/05/2025
De	audrey.legall@beaute-malouine.fr
À	vous@gmail.com
Objet	Recrutement renfort été
Bonjour, Comme je l'avais indiqué oralement, nous avons reçu plusieurs candidatures spontanées, et je souhaiterais une analyse, afin de déterminer les candidats que je recevrai en entretien. Nous devons recruter une personne qui s'approche le plus possible de la fiche de poste fournie. Je voudrais en profiter pour essayer de trouver un ou une collaboratrice qui oriente davantage les clients/clientes vers l'espace Vente après les soins. Une expérience en soins « homme » serait également un plus ! J'ai besoin de savoir sur quelle demi-journée de la semaine nous pouvons toutes accueillir la nouvelle recrue en évitant le samedi. Bien cordialement, Audrey	

DOCUMENT 6 : INFORMATIONS SUR L'ÉQUIPE

Léa C.	Julie L.
- 23 ans, titulaire d'un BP ECP - 18 h par semaine : travaille les mardi, mercredi, vendredi de 14 h à 19 h et le samedi de 10 h à 13 h - Ancienneté : 1 an et demi	- 36 ans, titulaire d'un Bac Pro ECP et d'un BTS MECP option Management - 35 h par semaine : travaille les lundi, mardi et samedi toute la journée, le jeudi de 11 h à 19 h. Le vendredi, elle termine sa journée à 18 h - Ancienneté : 8 ans
Cindy H.	Vous
- 27 ans, titulaire d'un Bac Pro ECP - 35 h par semaine : travaille les lundi, mardi et samedi toute la journée, les mercredi et jeudi, uniquement le matin jusqu'à 14 h, et le vendredi commence à 13 h - Ancienneté : 4 ans	- 22 ans, en alternance dans le cadre de votre BP ECP depuis septembre 2024 - Présente les vendredi et samedi de 10 h à 13 h et de 14 h à 18 h

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 11/15

DOCUMENT 7 : FICHE DE SOINS « HOMME »

Produits de la gamme Phytomer Homme	Conditionnement	Prix Unitaire d'achat HT	Quantité utilisée pour un soin
Phytomer Homme Global Pur – Gel nettoyant détoxifiant visage	150 ml	10,0 €	2 ml
Phytomer Scrub Marine – Crème de gommage	50 ml	13,9 €	3 ml
Phytomer Homme Âge Optimal – Masque lissant rides, visage, yeux	50 ml	20,5 €	4 ml
Phytomer Jeunesse – crème défatigante	15 ml	19,5 €	2 ml
Main d'œuvre		27 € de l'heure	Durée du soin : 50 min

DOCUMENT 8 : TARIFS PROPOSÉS PAR LA CONCURRENCE

Grande Enseigne	Institut Village SAINT-MALO	Esthéticienne itinérante	Institut Luxe
Soin séducteur Anti-âge Durée : 60 mn	Soin régénérant Durée : 50 mn	Soin hydratant Anti-âge Durée : 40 mn	Soin jeunesse produit de la mer Durée : 60 mn
65 €	80 €	70 €	90 €

DOCUMENT 9 : FICHE DE SUIVI DU PRODUIT PHYTOMER HOMME

Réf. : PH 2175 Phytomer Homme Âge Optimal – Masque lissant rides, visage, yeux 50 ml

2 mai 2025	Stock initial	6 produits à 20,80 € l'unité
13 mai 2025	Entrée N° 5	8 produits à 20,50 € l'unité
22 mai 2025	Sortie N° 7	7 produits
26 mai 2025	Sortie N° 8	3 produits

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 12/15

ANNEXE A – TABLEAU DE BORD

(à rendre avec la copie)

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		
Julie		
Cindy		
Vous		

NB : arrondir à un seul chiffre après la virgule

ANNEXE B – PLANNING HEBDOMADAIRE

	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																														
11 h-12 h																										P				
12 h-13 h															P											P				
13 h-14 h																										P				
14 h-15 h	P										P					P														
15 h-16 h	P										P					P														
16 h-17 h											P					P														
17 h-18 h						P					P					P														
18 h-19 h						P					P																			
TOTAL																														

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

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 13/15

ANNEXE C – CALCUL DU PRIX D'UNE PRESTATION (à rendre avec la copie)

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		
Phytomer Scrub Marine – Crème de gommage		
Phytomer Homme Âge Optimal – Masque lissant rides, visage et yeux		
Phytomer Jeunesse – crème défatigante		
TOTAL 1 - Coût des matières pour 1 soin		
Main d'œuvre au taux horaire de 27 € charges comprises		
Autres charges (linge, électricité, eau, petites fournitures...)	Forfait de 7 € HT	
TOTAL 2 - Coûts de fonctionnement évalués pour 1 soin		
Coût de revient Total HT		
Coefficient de marge*		
Prix de base de la prestation TTC		
Prix de vente TTC envisagé		

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

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	25-BP-P-ECP-U30-MEAG1	Session 2025	SUJET
E3-U30 : Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3h	Coefficient : 5	Page 14/15

ANNEXE D – FICHE DE STOCK

(à rendre avec la copie)

Méthode FIFO ou PEPS

Référence :					Stock minimum : 4					
Désignation :					Stock maximum : 20					
Dates	Libellés	Entrées			Sorties			Stock		
		Qté	PU	Montant	Qté	PU	Montant	Qté	PU	Montant