

**BREVET PROFESSIONNEL**

**ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE**

**ÉPREUVE E3**

**VIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE**

**SUJET**

**« Beauté Passion »**

**Le dossier comporte 15 pages numérotées de 1/15 à 15/15**

Page 1	Page de garde
Page 2	Sommaire
Page 3	Contexte professionnel
Pages 4 à 6	Énoncé
Pages 7 à 13	Documents à consulter
Pages 14 et 15	Annexes à rendre

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

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 collègue » est autorisé.

**Les dossiers sont indépendants.**

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

**Tous les autres éléments de réponse seront composés sur la copie.**

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 1/15

SOMMAIRE		
Première partie	Annexes à rendre	Barème indicatif sur 76 pts
<b>Dossier 1 – Rentabilité d'une prestation</b> <u>Compétences principales :</u> - Analyser l'évolution de l'activité de l'entreprise <u>Tâches principales :</u> 1.1 Compléter les tableaux de répartition des charges et de résultat différentiel 1.2 Calculer le seuil de rentabilité de la nouvelle prestation et le nombre de jours nécessaires pour que l'activité devienne rentable	Annexe A	26
<b>Dossier 2 – Coût de revient et prix de vente d'une prestation</b> <u>Compétences principales :</u> - Déterminer le prix de vente des prestations esthétiques <u>Tâches principales :</u> 2.1 Calculer le coût de revient de la nouvelle prestation 2.2 Déterminer le prix de vente minimum de la prestation 2.3 Faire une proposition argumentée d'un prix de vente le plus adapté à la clientèle et à la politique commerciale de l'entreprise	Annexe B	25
<b>Dossier 3 – Gestion du personnel</b> <u>Compétences principales :</u> - Situer les fonctions du personnel dans l'entreprise et dans l'équipe de travail - Proposer une formation continue pour le personnel <u>Tâches principales :</u> 3.1 Faire une sélection argumentée de la salariée dont le profil et la perspective d'évolution professionnelle sont les plus adaptés à la coordination de la prestation « coaching maquillage personnalisé » 3.2 Déterminer les arguments à privilégier pour choisir celle de l'équipe qui travaillera en binôme avec la coordinatrice 3.3 Comparer les offres de formation et argumenter le choix retenu		25
Deuxième partie		19
<b>Dossier 4 – Aménagement d'un nouvel espace</b> <u>Compétence principale :</u> - Installer et gérer les espaces de travail <u>Tâches principales :</u> 4.1 Présenter le matériel adapté à l'espace en précisant les critères à retenir. 4.2 Définir les conditions optimales d'éclairage pour ce nouvel espace.		19
Expression écrite, présentation, vocabulaire professionnel		5
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>

### LISTE DES DOCUMENTS

Document 1 – Note Julie Blanc	Page 7
Document 2 – Fiches « bilan des entretiens individuels »	Page 7
Document 3 – Offres de formation	Pages 9 à 10
Document 4 – Les coiffeuses de maquillage	Pages 11 à 12
Document 5 – Article : utilisez le bon type d'ampoule pour votre éclairage de maquillage	Page 13

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 2/15

	Raison sociale	Beauté Passion
	Statut juridique	SARL
	Capital social	100 000€
	Adresse	22 BOULEVARD LAFAYETTE 69003 LYON
Téléphone	04 72 55 20 30	
Mail	beautepassion@gmail.com	
Code NAF	4775Z	
SIRET	848 255 825 00025	
Activité	Commerce de détail de <b>parfumerie</b> et de produits de beauté en magasin spécialisé.	
Horaires	Du lundi au samedi 10H – 19H	
Domiciliation bancaire	Crédit mutuel CIC LYON 79850 – 51147 – 01665963264 – 20	

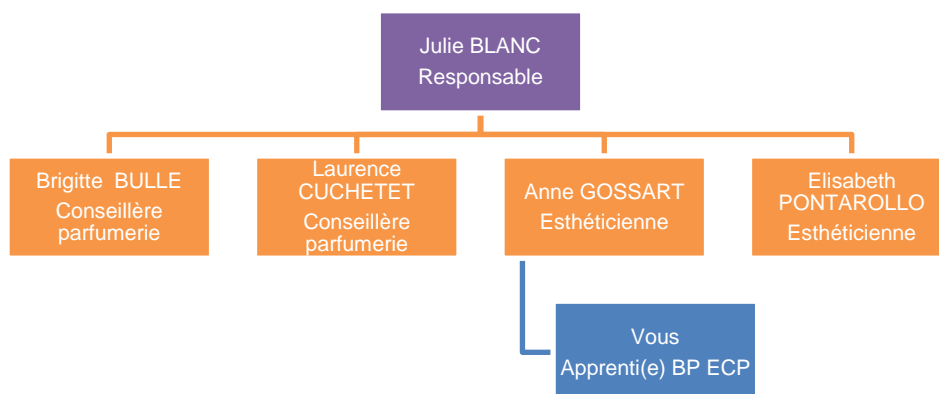
Julie BLANC a créé le commerce Beauté Passion en 2013 après une expérience professionnelle au sein de différentes enseignes. L'espace de 90 m<sup>2</sup> offre des produits cosmétiques de grandes marques de luxe telles Sisley, Dior, Clarins, ...

Au fil du temps, l'équipe s'est étoffée pour permettre une ouverture 6 jours sur 7 afin de satisfaire une clientèle active et exigeante du centre-ville de Lyon. Vous avez été recruté(e) comme apprenti(e) en BP esthétique – cosmétique – parfumerie au printemps dernier.

Lors des dernières réunions d'animation commerciale, les conseillères en parfumerie comme les esthéticiennes ont unanimement fait remonter une demande croissante des clientes en « conseils maquillage » préalablement à l'achat de produits. Soucieuse de développer son chiffre d'affaires et de maintenir l'image de marque dynamique de Beauté Passion, Julie BLANC envisage la mise en place d'une nouvelle prestation « coaching maquillage personnalisé ».

Votre responsable vous associe à l'étude de faisabilité avant de passer de l'idée au projet. Elle attend de vous l'étude de rentabilité de la prestation envisagée, le calcul du prix de vente de la prestation de « coaching maquillage personnalisé ». L'aménagement du nouvel espace « maquillage » est à anticiper.

Organigramme de l'institut Beauté Passion mis à jour le 01/04/2024



BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 3/15

## **DOSSIER 1 – RENTABILITÉ D'UNE PRESTATION**

La nouvelle prestation « coaching maquillage personnalisé » pourrait générer 32 000€ de chiffre d'affaires annuel HT. Les charges devront être maîtrisées et le résultat différentiel appréhendé pour permettre à Julie Blanc de décider la réalisation éventuelle du projet.

Elle a besoin de connaître le seuil de rentabilité de cette nouvelle prestation et le temps nécessaire pour l'atteindre. Elle vous demande de finaliser l'analyse.

Travail à faire :

- 1.1 Compléter les tableaux de répartition des charges et de résultat différentiel (Annexe A à rendre avec la copie).**
- 1.2 Calculer le seuil de rentabilité de la prestation « coaching maquillage personnalisé » et le nombre de jours nécessaire pour que cette activité devienne rentable. (Annexe A à rendre avec la copie).**

## **DOSSIER 2 – COÛT DE REVIENT ET PRIX DE VENTE D'UNE PRESTATION**

Pour que la nouvelle prestation « coaching maquillage personnalisé » apporte les résultats escomptés, il convient de définir le prix de vente le plus juste en prenant en compte le coût de revient et la politique commerciale de l'entreprise.

Julie Blanc a étudié les tarifs des concurrents installés dans le quartier et vous charge de définir le prix de vente à privilégier pour la clientèle haut de gamme visée par la prestation. Elle vous remet le formulaire d'aide au calcul d'un prix de vente du cabinet d'expertise comptable qui reste à finaliser.

Travail à faire :

- 2.1. Calculer le coût de revient de la prestation « coaching maquillage personnalisé », (Annexe B à rendre avec la copie)**
- 2.2. Déterminer le prix de vente minimum de la prestation « coaching maquillage personnalisé » (annexe B à rendre avec la copie).**
- 2.3. Faire une proposition argumentée du prix de vente le plus adapté à la clientèle, et à la politique commerciale de l'entreprise (à rédiger sur la copie).**

Ressource à disposition :

- Note de Julie Blanc (document 1)

## DOSSIER 3 – GESTION DU PERSONNEL

Le lancement d'une nouvelle prestation est l'occasion d'inciter les salariées à affirmer ou développer leurs compétences, techniques et commerciales. Julie Blanc prévoit que deux membres de l'équipe soient mobilisés sur le « coaching maquillage personnalisé » et que l'une des deux prenne en charge le réassort des produits à partir du suivi de cette activité.

Les entretiens individuels annuels ont été réalisés en mai 2024. Les bilans sont à analyser pour déterminer la personne la plus apte à prendre en charge, dès son lancement, cette prestation mais également celle qui assurera avec elle ce nouveau service à la clientèle.

Travail à faire :

- 3.1 Faire une sélection argumentée de la salariée dont le profil et la perspective d'évolution professionnelle sont les plus adaptés à la coordination de la prestation « coaching maquillage personnalisé » (à rédiger sur la copie).**
- 3.2 Déterminer les arguments à privilégier pour choisir celle de l'équipe qui travaillera en binôme avec la coordinatrice (à rédiger sur la copie).**

L'ambition financière de cette nouvelle offre passe par le développement du chiffre d'affaires des produits de maquillage, c'est pourquoi tout le personnel en CDI sera formé aux techniques de vente. Julie Blanc veut professionnaliser l'équipe à la dimension commerciale, de la mise en place des produits à l'exploitation des fichiers clients, pour la stratégie promotionnelle du maquillage de grandes marques.

Travail à faire :

- 3.3 Comparer les offres de formation et argumenter le choix retenu (à rédiger sur la copie).**

Ressources à disposition :

- Fiches « bilan des entretiens individuels » (document 2)
- Offres de formation (document 3)

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 5/15

## DEUXIÈME PARTIE

### DOSSIER 4 - AMÉNAGEMENT D'UN NOUVEL ESPACE

L'espace " maquillage", est actuellement composé de deux présentoirs surmontés de miroirs et d'un îlot central qui accueille les produits mis en avant et les PLV (Publicité sur les Lieux de Vente). Une surface de 120 cm par 120 cm, inexploitée à ce jour, pourrait accueillir la prestation « coaching maquillage personnalisé ». Il faut cependant aménager le poste de travail en l'équipant d'une coiffeuse et d'un éclairage spécifique.

Mme Blanc vous charge de lui proposer un matériel moderne et pratique respectant un budget de 500 euros.

Travail à faire :

- 4.1 Présenter le matériel adapté à l'espace en précisant les critères à retenir (à rédiger sur la copie).**
- 4.2 Définir les conditions optimales d'éclairage pour ce nouvel espace (à rédiger sur la copie).**

Ressources à disposition :

- Les coiffeuses de maquillage (document 4)
- Utilisez le bon type d'ampoule pour votre éclairage de maquillage (document 5)

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 6/15

## DOCUMENT 1 – NOTE DE JULIE BLANC

### Coaching maquillage – Tarifs concurrents 2023



Nocibé 1H – 50 €


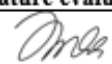
Yves Rocher 1H – 70 €



Peggy domicile 1H40 – 77 €



## Document 2 – des entretiens

## Fiches « Bilan individuels »

<b>Nom de l'employé</b>	Flora BERGER	<b>Nom de l'évaluateur</b>	Julie BLANC
<b>Poste occupé</b>	Conseillère parfumerie	<b>Fonction de l'évaluateur</b>	Responsable
<b>Diplôme</b>	Bac Pro ECP	<b>Date entrée entreprise</b>	02/01/2013
<b>Date du dernier entretien</b>	10/04/2023	<b>Date du jour</b>	09/04/2024
<b>CARACTERISTIQUES</b>			
<b>Qualités/Compétences</b>	<b>A développer</b>	<b>Bien</b>	<b>Excellent</b>
Qualité du travail		X	
Communication		X	
Travail indépendant		X	
Prise d'initiatives	X		
Relations avec les collègues		X	
Capacité d'écoute		X	
Capacité à convaincre		X	
Qualité du contact client		X	
Compétences techniques		X	
Ponctualité	X		
<b>OBJECTIFS FIXÉS LORS DE L'ENTRETIEN PR</b>			
Augmenter les ventes			
<b>OBJECTIFS FIXÉS POUR LA PROCHAINE</b>			
Respecter les horaires de travail ; Augmenter les ventes			
<b>Signature employé</b>	<b>Signature évalu</b>		
			

<b>Nom de l'employé</b>	Marine PERBET	<b>Nom de l'évaluateur</b>	Julie BLANC
<b>Poste occupé</b>	Conseillère parfumerie	<b>Fonction de l'évaluateur</b>	Responsable
<b>Diplôme</b>	Bac Pro ECP	<b>Date entrée entreprise</b>	01/04/2022
<b>Date du dernier entretien</b>	10/04/2023	<b>Date du jour</b>	09/04/2024
<b>CARACTERISTIQUES</b>			
<b>Qualités/Compétences</b>	<b>A développer</b>	<b>Bien</b>	<b>Excellent</b>
Qualité du travail		X	
Communication		X	
Travail indépendant		X	
Prise d'initiatives	X		
Relations avec les collègues	X		
Capacité d'écoute		X	
Capacité à convaincre	X		
Qualité du contact client		X	
Compétences techniques	X		
Ponctualité			X
<b>OBJECTIFS FIXÉS LORS DE L'ENTRETIEN PRECEDENT</b>			
Augmenter les ventes ; Prendre de l'assurance			
<b>OBJECTIFS FIXÉS POUR LA PROCHAINE PÉRIODE</b>			
Augmenter les ventes ; Faire des efforts d'intégration dans l'équipe ; Poursuivre les efforts pour gagner en assurance			
<b>Signature employé</b>	<b>Signature évaluateur</b>		
			

Nom de l'employé	Anne LEBON	Nom de l'évaluateur	Julie BLANC
Poste occupé	Esthéticienn e	Fonction de l'évaluateur	Responsable
Diplôme	BP ECP	Date entrée entreprise	01/09/2018
Date du dernier entretien	10/04/2023	Date du jour	09/04/2024
<b>CARACTERISTIQUES</b>			
Qualités/Compétences	A développer	Bien	Excellent
Qualité du travail			X
Communication			X
Travail indépendant			X
Prise d'initiatives		X	
Relations avec les collègues		X	
Capacité d'écoute			X
Capacité à convaincre		X	
Qualité du contact client		X	
Compétences techniques		X	
Ponctualité			X
<b>OBJECTIFS FIXES LORS DE L'ENTRETIEN PRÉCÉDENT</b>			
Prendre un peu plus d'initiatives			
<b>OBJECTIFS FIXÉS POUR LA PROCHAINE PÉRIODE</b>			
Perspectives d'évolution vers un poste avec plus d'autonomie			
Signature employé		Signature évaluateur	
			

Nom de l'employé	Sarah DIABY	Nom de l'évaluateur	Julie BLANC
Poste occupé	Esthéticienne	Fonction de l'évaluateur	Responsable
Diplôme	CAP Esthétique	Date entrée entreprise	01/11/2016
Date du dernier entretien	10/04/2023	Date du jour	09/04/2024
<b>CARACTERISTIQUES</b>			
Qualités/Compétences	A développer	Bien	Excellent
Qualité du travail			X
Communication			X
Travail indépendant		X	
Prise d'initiatives	X		
Relations avec les collègues		X	
Capacité d'écoute		X	
Capacité à convaincre	X		
Qualité du contact client			X
Compétences techniques	X		
Ponctualité			X
<b>OBJECTIFS FIXES LORS DE L'ENTRETIEN PRÉCÉDENT</b>			
Développer les ventes additionnelles ; Prendre de l'assurance			
<b>OBJECTIFS FIXÉS POUR LA PROCHAINE PÉRIODE</b>			
Prévoir une formation en maquillage ; augmenter les ventes additionnelles			
Signature employé		Signature évaluateur	
			



## Document 3 – Offres de formation

### Offre de formation 1



#### BEAUTÉ PASSION

22 Boulevard Lafayette  
69 003 LYON

Objet : Offre de formation

Levallois Perret,  
Le 25 mai 2024

Madame Blanc,

Nous avons bien reçu votre demande de devis pour une formation et vous remercions pour votre confiance. Vous trouverez ci-dessous notre offre, valable trois mois.

Nous restons à votre disposition pour tout complément d'information et vous prions de recevoir, Madame Blanc nos salutations dévouées.

Mme VIORON  
Experte en formation

**Public :** Professionnelles de la beauté : esthéticiennes, coiffeuses

**Durée et horaires :** 8 heures - 2 modules de 4 heures de 9h00-13h00

**Prix :** 380,00 euros net par personne

**Formation à distance** interactive et en directe

#### Objectifs

- Développer votre chiffre d'affaires en vente de cosmétiques et prestations cabine
- Acquérir une méthode de vente spécifique instituts & spas
- Savoir conclure la vente de cosmétiques et prestations avec facilité

#### Les +++

Formation personnalisée à l'écoute des besoins et des questions de chaque participante.

Formation courte, intensive et sur mesure.

Ambiance agréable et détendue entre professionnelles de la beauté

#### Les résultats

**Acquisition** d'une attitude, d'un vocabulaire et d'une approche naturelle de la vente.

**Augmentation** des ventes produits, donc de votre marge.

**Motivation** renforcée de votre équipe.

**Fidélisation** de votre clientèle.

#### Programme

- Développer l'écoute active pendant les prestations en cabine.
- Découvrir rapidement les attentes de votre cliente en terme de beauté.
- Mise en place de la Méthode.
- Créer un argumentaire spécifique pour vendre vos produits cosmétiques.
- Ecarter les objections et les freins de vos clientes.
- Conclure la vente après cabine.

#### Méthode

- Interactive et vivante cette méthode est faite d'échanges, d'écoute et de prise de conscience.
- Concrète et riche d'exemples, elle est un juste équilibre entre théorie et pratique.
- Mots et phrases clés vous faciliteront la mise en pratique dès le lendemain de la formation.
- Les étapes de la vente sont abordées avec simplicité et efficacité - Progression en douceur.

Sources : <https://www.formations-ventes.fr/institut-de-beaute-spa/>

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 9/15

Chapelon formation <formationchapelon@gmail.com>

À : beautepassion@gmail.com

Bonjour Madame Blanc,

Suite à votre demande, vous trouverez ci-dessous notre offre de formation.

**Objectifs de la formation : se former à la Vente et aux conseils de produits cosmétiques**

Acquérir les compétences nécessaires pour présenter, conseiller et vendre les produits cosmétiques, de maquillage ou de parfumerie et être capable de :

- Identifier les attentes du client,
- Adapter le choix du produit à l'attente du client,
- Conseiller et présenter les différents produits et services dans le respect de la réglementation en vigueur,
- Connaître les caractéristiques des produits proposés et savoir les adapter aux spécificités clients,
- Choisir et réaliser les maquillages beauté adaptés à la clientèle,
- Savoir présenter, mettre en valeur et proposer à la vente les produits,
- Construire une promotion à partir des fichiers clients.

**Organisation :**

- Durée : une journée de 7 H 00
- Nombre de stagiaires : de 1 à 6 personnes
- Coût : 950 € pour 1 à 3 personnes - Ajouter 180 € par personne supplémentaire
- Modalité : en entreprise

Merci de revenir rapidement vers nous pour réserver une date. Nous avons beaucoup de demandes en cette période de l'année.

À très bientôt,

Élisabeth CHAPELON,  
Responsable Formation

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 10/15

## Document 4 - les coiffeuses de maquillage

### Offre 1 : deco-prive

Accueil / Meubles / Coiffeuse & chiffonnier /  
Table à maquillage professionnelle

< 田 >



### Table à maquillage professionnelle

689,00 €

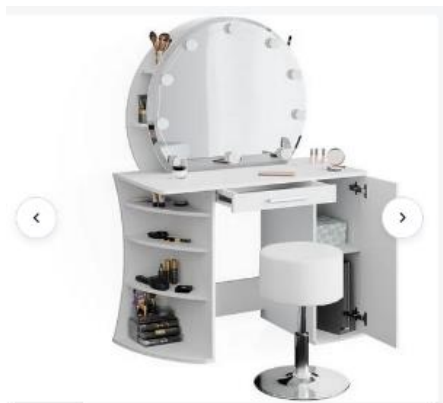
Station à maquillage professionnelle pliante  
Dim : L 51 x 40 x 23 cm  
Idéale pour les maquilleuses en herbe ou professionnelles, notre station make up est pliante et facilement transportable.  
Elle dispose de 3 néons de chaque côté et alimentation par secteur

### Offre 2 : manomano

205<sup>€90</sup>

— 1 +

Ajouter au panier



#### Caractéristiques techniques

##### Coloris

Corps : anthracite  
Façades : anthracite ultra brillant

##### Poids

Coiffeuse : 40,4 kg  
Tabouret design : 4,7 kg  
Miroir LED : 8,3 kg

##### Miroir LED

- Couleur de lumière : 6 000 - 6 500 K, blanc
- Bouton tactile électronique
- LED : 120 ampoules par mètre
- Puissance de sortie : DC : 12 V / 3 A
- Puissance nominale : 36 W
- Tension nominale : 170 / 250 V, 50 / 60 Hz

##### Dimensions

Coiffeuse : 120 x 75 x 55 cm (l x h x p)  
Tiroirs (petits modèles) : 36,2 x 13,4 x 55 cm (l x h x p)  
Tiroir (grand modèle) : 77,4 x 10 cm (l x h)  
Miroir LED : 110 x 70 x 2,8 cm (l x h x p)  
Tabouret design : 52 – 67 cm (h)  
Siège : Ø 33,5 cm  
Pied : Ø 38,5 cm

##### Matériaux

Coiffeuse : panneau aggloméré, 16 mm, mélaminé  
Tabouret design : châssis en acier chromé, revêtement du siège en similicuir  
Miroir LED : verre à miroir, 4 mm, verre Securit IP 20

### Offre 3 : Cdiscount maison

131<sup>€99</sup>

Costway Coiffeuse – Table de Maquillage avec Miroir Ovale  
Pivotant à 360°, 5 tiroirs Finition Peinte et Tabouret



- Matériaux : MDF (panneaux de densité moyenne), paulownia et éponge ► Dimensions de la table : 80 x 40 x 136 cm (L x l x H)  
► Dimensions du miroir : 28 x 42 cm (L x l) ► Dimensions du tabouret : 40 x 30 x 46 cm (L x l x H) ► Aspect chic et élégant, décoratif quelle que soit la pièce ► Tabouret rembourré épais, confortable et pouvant être placé en tout lieu ► Motif délicat et attrayant de roses sur le tabouret

#### Offre 4 : Coiffeuseenligne

### COIFFEUSE "Sherry" anthracite brillant avec miroir LED et tabouret Vicco

**348,21 €** Prix TTC



Grâce à cette coiffeuse moderne, vous prendrez plaisir dans votre routine de maquillage et coiffage quotidienne.

Avec son design rectiligne, cette coiffeuse est un meuble plein de style, capable de mettre chaque pièce en valeur. La finition haut de gamme, allant jusqu'à un effet ultra brillant, vient parfaire ce chef d'œuvre.

Sur le plan fonctionnalité aussi, les tiroirs se trouvant en dessous du plateau de la table vous offre de la place pour vos articles de rangement.

Matériau :

Structure : Panneau aggloméré, 16 mm, revêtement en résine mélaminé

Panneau de table : Panneau aggloméré, 22 mm

Dimension : 120 x 143 x 50

#### Offre 5 : Directachat56.fr

### MEUBLE coiffeuse d'angle, blanc, éclairage Led et siège

Que ce soit pour poser et ranger ses produits de beauté, pour se coiffer ou se maquiller, ce meuble-coiffeuse d'angle sera parfait pour se donner le temps d'un instant cocooning

Cet élégant meuble-coiffeuse d'angle moderne, blanc, sera votre parfait allié au quotidien. Grâce à sa conception, il offre 5 tiroirs de rangement, un grand espace de travail et stockage de vos produits, ainsi qu'un miroir.

Cette coiffeuse très pratique, de haute qualité de fabrication allemande, s'adaptera parfaitement dans un angle de votre chambre, ou salle de bain.

Ce modèle est équipé d'un éclairage Led, composé de 10 boules lumineuses adaptées sur le miroir, amovibles. Un confortable tabouret rembourré vient parfaire cet ensemble.



**415,00 EUR TTC**

#### Caractéristiques

- Table de maquillage : 115 x 115 x 54 cm (HxIxP)
- Dimensions latérales de la table de maquillage : 78,5 cm x 90 x 78,5 cm
- Plan de travail : 115 x 75,5 x 54 cm (HxIxP)
- Grand miroir (central) : 42 x 62 cm (HxI)
- Petits miroirs (gauche, droite) : 28,2 x 62 cm (HxI)
- Tabouret : Hauteur d'assise 52 - 67 cm (ajustable)
- Diamètre de la surface d'assise : 33,5 cm
- Diamètre des pieds : 38,5 cm
- Boule LED : 5 cm de diamètre
- Longueur totale : 400 cm
- Câble électrique : 120 cm

#### Poids

- Table de maquillage : 43 kg
- Tabouret : 5 kg

#### Matériau

- Structure : Panneau aggloméré, 16 mm, revêtement en résine mélaminé
- Panneau de table : Panneau aggloméré, 22 mm
- Tabouret : Armature en acier chromé
- Housse de siège en similicuir

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 12/15

## Document 5 : « Utilisez le bon type d'ampoule pour votre éclairage de maquillage »

Philips Hue FR (philips-hue.com) : Créer le meilleur éclairage pour le maquillage  
<https://philips-hue.com>

Lorsque votre espace de maquillage ne bénéficie pas d'un éclairage naturel idéal, la lumière artificielle est la meilleure solution. Mais avec les nombreuses options d'ampoules (incandescentes, fluorescentes, LED), trouver la meilleure installation peut nécessiter un certain savoir-faire.

Les **ampoules à incandescence** sont l'une des plus utilisées, mais non seulement elles émettent de la chaleur (et personne ne souhaite avoir du maquillage fondu et un visage en sueur), mais leur couleur et leur température sont fixées à certains réglages. Les ampoules à incandescence émettent une lumière blanche chaude, idéale pour le maquillage, mais elles ne sont pas écologiques et peuvent être coûteuses à long terme.

Les **lampes fluorescentes** sont, sans doute, la lumière la moins flatteuse pour le maquillage. Elles sont le fléau de l'existence de tout maquilleur - elles soulignent les défauts et cachent vos meilleurs traits.

**Les lumières LED sont nettement plus adaptées au maquillage.** Écoénergétiques et souvent à intensité variable, les lampes LED sont suffisamment lumineuses pour vous donner une vision claire de votre visage tout en offrant un éclairage uniforme. Les **lampes LED connectées** conviennent encore mieux, car elles peuvent être réglées de manière à produire une lumière blanche chaude à blanche froide (comme la ligne d'ambiance Philips Hue White) afin que vous puissiez obtenir la nuance et l'intensité lumineuse parfaitement adaptées à vos besoins. Si vous souhaitez utiliser un miroir hollywoodien ou un miroir lumineux avec une seule rangée d'ampoules en haut, il est important de vous assurer que vous utilisez les bonnes ampoules.

[...]

### Positionnement de vos lampes LED pour maquillage

Tout comme vous placeriez votre table de maquillage devant une fenêtre, placez vos lampes LED pour maquillage directement devant votre visage. Cela permet une répartition uniforme de la lumière et élimine le risque d'ombres. Si vous utilisez un plafonnier (comme dans la plupart des espaces), éteignez-le lors de votre maquillage et utilisez uniquement les lampes installées sur la table de maquillage.

### Plusieurs luminaires de maquillage

Si vous utilisez des lampes, le type de lumière que vous choisissez dépend de l'espace sur lequel ou à côté duquel vous avez placé votre coiffeuse. La source de lumière doit être idéalement au niveau du visage, car vous obtiendrez des ombres si elle est placée au-dessus ou au-dessous.

Une lampe posée sur la table est le choix idéal si votre miroir ne dispose pas d'ampoules intégrées. Une tête réglable vous permet de diriger la lumière directement là où vous en avez besoin et d'éliminer les ombres.

[...]

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 13/15

## ANNEXE A – ÉTUDE DE RENTABILITÉ D'UN PRESTATION (à rendre avec la copie)

Tableau de répartition des charges

Charges	Montant en €	Charges fixes		Charges variables	
		%	Montant	%	Montant
Achats utilisés	6 000			100 %	
Autres achats et charges externes	1 500	30 %		70 %	
Impôts et taxes	900	50 %		50 %	
Charges de personnel	7 800	20 %		80 %	
Charges financières	900	100 %			
Dotation aux amortissements	2 400	100 %			
Totaux					

Résultat différentiel		
Élément	Montant	% du CA
Chiffre d'affaires HT		
- Charges variables		
= Marge sur coût variable		
- Charges fixes		
= Résultat		

**Seuil de rentabilité :**

**Nombre de jours d'exploitation nécessaires à l'atteinte de rentabilité de la prestation « coaching maquillage personnalisé ».**

## ANNEXE B – AIDE AU CALCUL D'UN PRIX DE VENTE (à rendre avec la copie)



20 - 23 Quai de la Saône 69008 LYON

Produits	Quantité utilisée	Détails des calculs	Montant en €
<b>Peau – Yeux - Lèvres</b>			
Lotion démaquillante, 14,10 € les 400 ml	5 ml		
Base de teint, 14,82 € les 30 ml	3 ml		
Fond de teint, 11,85 € les 30 ml	3 ml		
Poudre libre, 11,70 € les 15 g	3 g		
Blush, 7,50 € les 8 g	0,5 g		
Highlighter et correcteur, forfait 0,80 €			
Patch regard anti-fatigue/anti-rides, 5,10 € la paire	Une paire		
Anti-cernes, 5,70 € les 12 ml	2 ml		
Fixateur cils et sourcils, 10,35 € les 9 ml	1 ml		
Fixateur fard à paupières, 9,45 € les 12 ml	1 ml		
Mascara, eye liner feutre noir, crayon yeux, fard à paupières, crayon sourcils, forfait 1,90 €			
Crayon lèvres, rouge à lèvres forfait 0,45 €			
<b>Fournitures</b> : linge, protection table...			<b>0,70 €</b>
<b>Main d'œuvre</b> : taux horaire charges comprises : 25 € Temps de prestation prévue 70 mn			
<b>Autres charges</b> : électricité, eau, assurances...			<b>3 €</b>
<b>Coût de revient HT</b>			
<b>Marge</b> : 60 % du coût de revient			
<b>Prix de vente TTC de la prestation</b> (arrondi à l'euro supérieur)			

BP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Code : 24SP-BP ECP U30 1	Session 2024	
E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée de l'épreuve : 3 h 00	Coefficient de l'épreuve : 5	Page 15/15