

# BREVET PROFESSIONNEL ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

Session 2024

Épreuve E3–Vie et gestion de l'entreprise

ÉLÉMENTS INDICATIFS DE CORRIGÉ

## Beauté passion

**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 annoncés 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.**

Dossiers	Annexes	Barème Indicatif
<b>PREMIÈRE PARTIE</b>		<b>76</b>
<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 1.1. Calculer le seuil de rentabilité de la nouvelle prestation et le nombre de jours nécessaires pour que l'activité devienne rentable	<b>A</b>	<b>26 pts</b>
<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	<b>B</b>	<b>25 pts</b>
<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		<b>25 pts</b>
<b>DEUXIÈME PARTIE</b>		<b>19</b>
<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.	<b>E</b>	<b>19 pts</b>
<b>Présentation, soin, orthographe et syntaxe</b>		<b>5 pts</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100 pts</b>

Brevet professionnel Esthétique Cométique Parfumerie	Code :24SP-BP ECP U 30 1 C	Session 2024	<b>CORRIGÉ</b>
Épreuve E3 – Vie et gestion de l'entreprise	Durée : 3 h 00	Coefficient : 5	Page 1/8

## PREMIÈRE PARTIE

### DOSSIER 1 – RENTABILITÉ D'UNE PRESTATION (26 pts)

- 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).

C33.6 Analyser l'évolution de l'activité de l'entreprise  
S3.3.1.15 Le seuil de rentabilité

### ANNEXE A – RENTABILITÉ D'UNE ACTIVITÉ

**Tableau de répartition des charges**

Charges	Montant en €	Charges fixes		Charges variables	
		%	Montant	%	Montant
Achats utilisés	6 000			100%	6 000
Autres achats et charges externes	1 500	30 %	450	70%	1 050
Impôts et taxes	900	50 %	450	50%	450
Charges de personnel	7 800	20 %	1 560	80%	6 240
Charges financières	900	100 %	900		
Dotation aux amortissements	2 400	100 %	2 400		
<b>Totaux</b>	<b>19 500</b>		<b>5 760</b>		<b>13 740</b>

Résultat différentiel		
Élément	Montant	% du CA
Chiffre d'affaires	32 000	100 %
- Charges variables	13 740	42,94
= Marge sur coût variable	18 260	57,06
- Charges fixes	5 760	
= Résultat	12 500	

#### Seuil de rentabilité

SR = Charges fixes x Chiffre d'affaires HT/Marge sur coût variable

SR =  $5760 \times 32000 / 18260 = 10\,094,19$  arrondi à 10 100

Ou

SR = Charges fixes / Taux de marge sur coût variable

SR =  $5760 / 0,5706 = 10\,094,64$  arrondi à 10 100

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

Date de rentabilité = Seuil de rentabilité/CAx360 j

Date de rentabilité=  $10\,100 / 32000 \times 360 = 113,63$

La rentabilité de l'activité sera effective au 114<sup>ème</sup> jour de l'année soit le 24 avril

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

- 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).

C33.7 Déterminer le prix de vente des prestations esthétiques  
S3.3.1.14 Le coût de revient

### ANNEXE B – PRIX DE VENTE D'UNE PRESTATION

Produits	Quantité utilisée	Détails des calculs	Montant en €
<b>Peau – Yeux - Lèvres</b>			
Lotion démaquillante, 14,10 € les 400 ml	5 ml	$14,10 \times 5 / 400$	0,18
Base de teint, 14,82 € les 30 ml	3 ml	$14,82 \times 3 / 30$	1,48
Fond de teint, 11,85 € les 30 ml	3 ml	$11,85 \times 3 / 30$	1,19
Poudre libre, 11,70 € les 15 g	3 g	$11,70 \times 3 / 15$	2,34
Blush, 7,50 € les 8 g	0,5 g	$7,50 \times 0,5 / 8$	0,47
Highlighter et correcteur, forfait 0,80 €			0.80
Patch regard anti-fatigue/anti-rides, 5,10 € la paire	Une paire	5,10	5,10
Anti-cernes, 5,70 € les 12 ml	2 ml	$5,70 \times 2 / 12$	0,95
Fixateur cils et sourcils, 10,35 € les 9 ml	1 ml	$10,35 \times 1 / 9$	1,15
Fixateur fard à paupières, 9,45 € les 12 ml	1 ml	$9,45 \times 1 / 12$	0,79
Mascara, eye liner feutre noir, crayon yeux, fard à paupières, crayon sourcils, forfait 1,90 €			1,90
Crayon lèvres, rouge à lèvres forfait 0,45 €			0,45
<b>Fournitures</b> : linge, protection table...			0,70 €
<b>Main d'œuvre</b> : taux horaire charges comprises : 25 € Temps de prestation prévue : 70 mn		$25 \times 70 / 60$	29,17
<b>Autres charges</b> : électricité, eau, assurances...			3 €
<b>Coût de revient HT</b>			49,67
<b>Marge</b> : 60 % du coût de revient		$49,67 \times 0,60$	29,80
<b>Prix de vente TTC de la prestation</b> (arrondi à l'euro supérieur)		$49,67 + 29,80 = 79,80$	80

**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).**

Un prix de vente de 80 € supérieur à la concurrence (entre 50 et 77 €) semble pertinent par rapport :

- à la politique commerciale de l'institut : commercialise des produits cosmétiques de grandes marques et souhaite de maintenir une image de marque dynamique ;
- à la clientèle de l'institut : situation géographique en centre ville d'une grande ville comme Lyon avec une population plus aisée financièrement.

## DOSSIER 3 – GESTION DU PERSONNEL

### 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).

C32.14 Proposer une formation continue pour le personnel

S3.2.12 Motivation du personnel

Au regard des bilans des entretiens individuels, il apparaît que la salariée la plus adaptée est Mme LEBON Anne.

Elle occupe le poste d'esthéticienne et non de conseillère en parfumerie. Ce qui paraît plus adapté pour ce type de prestation.

Justificatifs :

	Flora BERGER	Marine PERBET	Anne LEBON	Sarah DIABY
Diplôme	Bac pro ECP	Bac pro ECP	BP Esthétique	CAP Esthétique
Ancienneté	11 ans	2 ans	6 ans	8 ans
Points positifs	Qualité du travail Capacité d'écoute, à convaincre, Bon relationnel avec le client	Qualité du travail, Capacité d'écoute et du contact client	Souhaite une évolution de carrière Bonne capacité de communication, d'écoute, du contact client, à convaincre	Bon contact avec le client Qualité du travail
Points négatifs	Résultats pour les ventes insuffisants	Résultats pour les ventes et compétences techniques et capacité à convaincre insuffisants Manque d'assurance,		Manque de compétences en maquillage (formation demandée) et en ventes additionnelles

Accepter toute présentation et proposition cohérente

### 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).

**Flora BERGER** : elle a 11 ans d'ancienneté et a des compétences auprès de la clientèle (techniques, capacité d'écoute et à convaincre) mais a des difficultés pour vendre. En binôme avec la gérante lui permettra de gagner en confiance et d'être accompagnée pour progresser.

Accepter toute proposition argumentée pertinente

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

C32.4 Proposer une formation continue pour le personnel  
S32.11 La formation et l'information

	Offre 1	Offre 2
<b>Nom de l'organisme</b>	Virginie VIORON	Formation Chapelon
<b>Durée</b>	8 H 00	7 H 00
<b>Organisation</b>	A distance en directe et interactive	Sur place
<b>Tarif pour les 4 personnes</b>	380x4=1520.00	950+180=1130.00
<b>Contenu</b>	Développer l'écoute active Déterminer les attentes des clients Créer un argumentaire de vente Trouver les freins et écarter les objections Conclure la vente	Identifier les attentes du client Adapter le choix du produit aux attentes du client Connaître les caractéristiques des produits et les adapter aux besoins des clients Choisir et réaliser les maquillages adaptés à la clientèle Présenter, mettre en valeur les produits Construire une promotion à partir des fichiers clients
<b>Points positifs</b>		Tarif plus intéressant Formation sur place donc s'adaptera aux produits et pourra apporter des conseils plus avisés

**Accepter toute proposition cohérente**

## DEUXIÈME PARTIE

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

C33.3 Installer et gérer les espaces de travail

S33.22 Agencement et aménagements des espaces et des postes de travail

#### 4.1 Présenter le matériel adapté à l'espace en précisant les critères à retenir (à rédiger sur la copie).

coiffeuse	prix	dimension	matériaux	éclairage	tabouret	autres
Offre 1	689.00	51x40x23		3 néons de chaque côté	non	Pliable, peu stable Rangement dans table
Offre 2	205.90	120x75x55	Panneau aggloméré mélaminé	Miroir LED	oui	Très large 1 tiroir 1 porte
Offre 3	131.99	80x40x136	MDF	aucun	oui	Peu professionnelle 5 petits tiroirs
Offre 4	348.21	120x143x50	Panneau aggloméré mélaminé	Miroir LED	oui	Très large 4 tiroirs
Offre 5	415	115x115x54	Panneau aggloméré mélaminé	10 boules LED	Oui ajustable	D'angle 5 tiroirs

Accepter toute proposition cohérente

Choix : la 5 qui s'adapte aux dimensions de 120 par 120 du coin restant et qui est la plus professionnelle

#### 4.2 Définir les conditions optimales d'éclairage pour ce nouvel espace (à rédiger sur la copie).

Pour un poste de maquillage, la lumière doit se rapprocher au maximum de la lumière du jour.

Il faut choisir les lampes à LED, qui sont éco-énergétique, et souvent à intensité variable  
Elles doivent être placées directement devant le visage pour éviter les ombres.

#### 4.3 Énumérer les paramètres qui participent à la qualité d'une prestation de maquillage

- Accueil
- Installation
- Personnel formé et informé
- produits de qualité et multiples
- respect de la durée de la prestation
- respect de l'heure des rendez vous