

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE**

**SESSION 2011**

**ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIE**

**SOUS-ÉPREUVE A2 : ORGANISATION ET GESTION  
D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES**

**U2**

**CORRIGÉ**

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – <b>DOSSIER CORRIGÉ</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 1 sur 9	

Compétences à évaluer dans le référentiel	Répartition des questions par situation	Barème
<b>C11 – Rechercher, sélectionner et traiter les informations</b>	<u>Question 1 :</u>	<b><u>5 points</u></b>
	Question 1-1	/0,75
	Question 1-2	/0,75
	Question 1-3	/3,5
<b>C21 – Organiser, gérer</b>	<u>Question 2 :</u>	<b><u>4 points</u></b>
	Question 2.1	/3
	Question 2.2	/0,5
	Question 2.3	/0,5
<b>C25 - Participer à la gestion de l'entreprise</b>	<u>Question 3 :</u>	<b><u>7 points</u></b>
	Question 3.1	/6
	Question 3.2	/1
<b>C25 - Participer à la gestion de l'entreprise</b>	<u>Question 4 :</u>	<b><u>8 points</u></b>
	Question 4.1	/5
	Question 4.2	/1
	Question 4.3	/1
	Question 4.4	/1
<b>C24 – Assurer le suivi de la clientèle</b>	<u>Question 5 :</u>	<b><u>5 points</u></b>
	Question 5.1	/4
	Question 5.2	/1
<b>C22 – Planifier les activités</b>	<u>Question 6 :</u>	<b><u>1 point</u></b>
	Question 6.1	/1
<b>C23 – Animer en encadrer le personnel</b>	<u>Question 7 :</u>	<b><u>5 points</u></b>
	Question 7.1	/4
	Question 7.2	/1
<b>C43 – Evaluer le travail du personnel</b>	<u>Question 8 :</u>	<b><u>5 points</u></b>
	Question 8.1	/4
	Question 8.2	/1
<b>TOTAL</b>		<b>40 POINTS</b>

<b>Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER CORRIGE</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 2 sur 9	

## ANNEXE 1 (5 POINTS)

### **Question 1.1 Quelles sont les prestations les plus demandées par les juniors en institut?**

*(0,75 pt = 0,25 pt x 3)*

Les soins visage, les séances d'épilation et les séances d'UV.

### **Question 1.2 Quels arguments de vente pouvez-vous utiliser concernant le « soin visage spécial peaux jeunes ». (3 arguments à 0,25 pt = 0,75 pt)**

Faire un soin visage en institut permet aux ados :

- de se sentir mieux dans leur peau,
- d'apprendre les gestes basiques, appropriés pour limiter les dégâts,
- de prendre de bonnes habitudes afin d'entretenir sa beauté,
- de profiter d'un moment de détente.

### **Question 1.3 Quel comportement l'esthéticien(ne) doit-il(elle) adopter face à la clientèle « junior » ?**

*(au moins 7 attitudes à 0,5 pt = 3,5 pts)*

- soigner l'accueil,
- être souriant(e), gai(e),
- adopter le tutoiement,
- se mettre à sa hauteur (rapport d'égalité),
- tout expliquer,
- respecter son intimité,
- le(la) mettre en confiance, ne pas l'effrayer,
- le(la) dorloter,
- lui donner des conseils ciblés,
- lui parler comme à un(e) copain(ine) mais en utilisant des termes professionnels.

<b>Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER CORRIGE</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T		Page 3 sur 9

**ANNEXE 2 (4 POINTS)**

**Question 2.1** Complétez la fiche de stock du produit.

(6 x 0,5 = 3 points)

<b>Produit : MatiMasque Purifiant</b>		<b>Stock minimum : 5</b>		
<b>Fournisseur : Mary Cohr</b>		<b>Stock maximum : 15</b>		
<b>Date</b>	<b>Libellé</b>	<b>Entrées</b>	<b>Sorties</b>	<b>Stock</b>
15/05	SI			6
16/05	Sortie		1	5
19/05	Entrée	10		15
21/05	Sortie		1	14
23/05	Sortie		3	11
30/05	Sortie		7	4

**Question 2.2** Déterminez la quantité en stock du produit «MatiMasque Purifiant» le 30 mai au soir. (0,5 pt)

Au 30/05, il reste 4 produits «MatiMasque Purifiant».

**Question 2.3** Commentez la quantité en stock le 30 mai et déduisez la décision à prendre en conséquence. (0,5 pt)

La quantité en stock au 30/05 (4) est inférieure au stock minimum (5), il est nécessaire de passer une commande au fournisseur.

**ANNEXE 3 (7 POINTS)**

**Question 3.1** Calculez le coût de revient et le prix de vente de la nouvelle prestation. (6 points)

Durée	Étapes	Quantité utilisée	Détail des calculs	Montant en €
<b>3 min</b>	<b>Démaquillage</b>			
	◆ Yeux : Eye clean	5 ml	(5ml x 9.75) / 200 (0,25 pt)	0.24 (0,25 pt)
	◆ Visage :			
	• Mousse Purifiante nettoyante	10 ml	(10 ml x 7.40) / 150 (0,25 pt)	0.49 (0,25 pt)
	• Lotion Régulatrice Matifiante	5 ml	(5 ml x 7.40) / 200 (0,25 pt)	0.19 (0,25 pt)
<b>8 min</b>	<b>Exfoliation</b>			
	◆ Double Gommage Confort	5 ml	(5 ml x 16.20) / 150 (0,25 pt)	0.54 (0,25 pt)
<b>2 min</b>	<b>Activation</b>			
	◆ Essences vitales peaux mixtes à grasses	2 ml	(2 ml x 23) / 50 (0,25 pt)	0.92 (0,25 pt)
<b>5 min</b>	<b>Jet de vapeur d'ozone</b>			
	◆ Extraction manuelle		-	-
<b>10 min</b>	<b>Masque</b>			
	◆ MatiMasque Purifiant	25 ml	(25 ml x 14.40) / 150 (0,25 pt)	2.40 (0,25 pt)
	◆ Lotion Régulatrice Matifiante	5 ml	(5 ml x 7.40) / 200 (0,25 pt)	0.19 (0,25 pt)
<b>2 min</b>	<b>Protection</b>			
	◆ MatiCrème clarifiante	5 ml	(5 ml x 17.50) / 100 (0,25 pt)	0.88 (0,25 pt)
			<b>Coût total produits visage</b>	<b>5.85 (0,25 pt)</b>
	<b>Coût du linge</b>			
	◆ Entretien du linge : 0.45 € par prestation			0.45 (0,25 pt)
	<b>Main d'œuvre : taux horaire = 23 €</b> (charges comprises)			
	◆ Temps nécessaire pour la prestation : 30 min		(23 € x 30 min) / 60 min (0,25 pt)	11.50 (0,25 pt)
	<b>Autres charges</b>			
	◆ Électricité, assurances... = 4.20 € par prestation			4.20 (0,25 pt)
	<b>Coût de revient total HT</b>		5.85 + 0.45 + 11.50 + 4.20	22.00 (0,25 pt)
	<b>Prix de vente TTC (arrondi à l'€ supérieur)</b>		22.00 x 1.3 = 28.60 arrondi à 29.00 (0,25 pt)	29.00 (0,25 pt)

**Question 3.2** Calculez le prix de vente de la prestation compte tenu d'une réduction de 20 %. (1 point)

29 - (29 x 0.20) ou 29.00 x 0.80 = 23.20 €

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – <b>DOSSIER CORRIGE</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 5 sur 9	

## ANNEXE 4 (8 POINTS)

### Question 4.1 Complétez le compte de résultat différentiel (5 points)

	Détail des calculs	Montant	%
Chiffre d'affaires hors taxe	150 x 24,25	3 637,50 (0,5 pt)	100 (0,5 pt)
- Charges variables	150 x 6.30	945.00 (0,5 pt)	25,98 (0,5 pt)
= Marge sur coût variable	3 637,50 – 945.00	2 692,50 (0,5 pt)	74,02 (0,5 pt)
- Charges fixes		2 430.00 (0,5 pt)	66,80 (0,5 pt)
= Résultat	2 692,50 – 2430.00	262,50 (0,5 pt)	7,22 (0,5 pt)

### Question 4.2 Calculez le seuil de rentabilité (1 point)

SR = Charges fixes / taux MSCV

SR = 2 430.00 / 0.7402

SR = 3 282,90 (1 pt)

### Question 4.3 Calculez le nombre de soins à vendre en un an pour atteindre le seuil de rentabilité. (1 point)

Nombre de soins à vendre/ an pour atteindre le SR :  $3\,282,90/24,25 = 135,38$  arrondi à 136.

### Question 4.4 Donnez au moins une raison qui pourrait justifier le choix stratégique de Madame DHERMY d'appliquer une marge très faible sur cette prestation (1 point)

- Produit d'appel pour une clientèle jeune que l'on espère fidéliser,
- Prise en compte des tarifs pratiqués par la concurrence

(Accepter toute réponse cohérente)

## ANNEXE 5 (5 POINTS)

### Question 5.1 Rédigez un publipostage adressé aux clientes de l'institut (4 points)

3 paragraphes courts :

- Accroche : phrase qui suscite l'intérêt des ados (0,5 pt)
- Présentation de la nouveauté (0,5 pt)
- Date de validité (0,5 pt)
- Démarche à effectuer pour bénéficier de l'offre (0,5 pt)

Rappel de l'offre et de sa date de validité dans un post scriptum (0,5 pt)

Utilisation du « vous »

Utilisation du présent

Préciser le signataire + signature

Date et lieu d'envoi de l'offre

Mise en évidence (soulignement, majuscules, gras...) des termes importants

au moins 3 critères :  
3 x 0,5 = 1,5 pt

### Question 5.2 : Citez deux autres actions publicitaires permettant de faire connaître cette nouvelle prestation aux ados de Cambrai. (2 x 0,5 pt = 1 point)

- Distribuer des imprimés sans adresse (ISA) ou tracts à la sortie des lycées,
- Déposer des ISA dans les commerces fréquentés par les ados (cinémas, clubs sportifs, cafés, boutiques de vêtements, boulangeries...),
- Affichage en vitrine,
- Annonce à la radio locale
- Encart dans la presse locale...

## ANNEXE 6 (1 POINT)

### Question 6.1 : Indiquez les jours les plus appropriés pour accueillir la clientèle ados. (1 point)

Jours de liberté des ados : mercredi après-midi de 14h00 à 19h00 et le samedi de 9h00 à 19h00. (0,5 pt x 2)

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – <b>DOSSIER CORRIGE</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T	Page 7 sur 9	

**ANNEXE 7 (5 POINTS)**

**Question 7.1** Préparez l'offre d'emploi (4 points : 1 pt/ paragraphe et – 0,5 pt par information soulignée manquante)

***Annonce***

Institut « Charlotte » recrute pour le 1<sup>er</sup> juin 2010 un(e) esthéticien(ne)

***Conditions de diplôme et expérience***

Titulaire du bac pro ou du BP esthétique, 2 ans de pratique, bonne présentation, sérieux(se), sens du contact et dynamique

***Type de contrat***

Pour CDD 3 mois

***Coordonnées***

Envoyer CV + lettre de motivation à Mme Dhermy  
13 rue cantimpré  
59 400 Cambrai

**Question 7.2** Calculez la durée maximale de la période d'essai du CDD. (1 point)

Durée du CDD inférieure à 6 mois donc période d'essai égale à un jour/semaine x 3 mois = 1 x 12 semaines = 12 jours calendaires

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – <b>DOSSIER CORRIGE</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1106 ECP T		Page 8 sur 9



### ANNEXE 8 (5 POINTS)

**Question 8.1** Complétez le tableau d'évaluation des performances des salariées. (4 points)

<b>TABLEAU DE BORD DU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE</b>						
Eléments	VOUS			CLARA		
	Objectif prévu en €	Objectif atteint en €	Ecart en €	Objectif prévu en €	Objectif atteint en €	Ecart en €
<b>Prestations cabines</b>						
Vente de soins	6 000	7 200	+ 1 200 (0,25 pt)	6 000	8 000	+ 2000 (0,25 pt)
Vente de produits	4 000	3 900	- 100 (0,25 pt)	4 000	4 000	0 (0,25 pt)
<b>Vente parfumerie</b>						
Vente de parfums	600	500	- 100 (0,25 pt)	600	800	+ 200 (0,25 pt)
Vente de maquillage	100	150	+ 50 (0,25 pt)	100	80	- 20 (0,25 pt)
<b>Total</b>	10 700	11 750	+1050	10 700	12 880	2 180
Ecart global en %			(1050/10700) x 100 = 9.81 % (1 pt)	Ecart global en %		(2180/10700) x 100 = 20.37 % (1 pt)

**Question 8.2** Calculer le montant de la prime de chaque salariée. (1 point)

Votre prime :

Entre 5 % et 10 % : 50 € de prime trimestrielle(0,5 pt)

Prime de Clara :

Entre 20 % et 30 % : 150 € de prime trimestrielle(0,5 pt)