

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE

SESSION 2007

EPREUVE E2 TECHNOLOGIE

**SOUS-EPREUVE A2 : ORGANISATION ET GESTION
D'ACTIVITES PROFESSIONNELLES**

U2

Ce sujet comporte trois dossiers :

- Un Dossier Sujet
- Un Dossier Réponses
- Un Dossier Technique

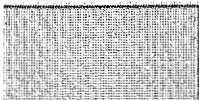
DOSSIER SUJET

LE DOSSIER RÉPONSES SERA RENDU DANS SON INTÉGRALITÉ

- Question 1 : Etude de marché (9 points)
- Question 2 : Calcul du prix psychologique (9 points)
- Question 3 : Statut juridique (5 points)
- Question 4 : Gestion des stocks (4 points)
- Question 5 : Calcul du seuil de rentabilité (8 points)
- Question 6 : Planning du personnel (2,5 points)
- Question 7 : Offre d'emploi (2,5 points)

L'usage de la calculatrice est autorisé

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 – ECP T	Page 1 sur 4	



Titulaire du Baccalauréat Professionnel Esthétique, vous êtes embauchée dans l'Institut Parfumerie ECLABO comme esthéticienne vendeuse.

Créé en 1994, ECLABO est un centre de beauté, situé dans la Galerie Commerciale "Les quatre temps" à la Défense, un quartier d'affaires parisien.

ECLABO dispose d'une surface de vente de 65m² au rez-de-chaussée et de 4 cabines en sous-sol.

Il propose à sa clientèle :

- un large assortiment des produits de beauté : soins, maquillage et parfums,
- des soins en institut : soins du visage, soins du corps, épilations, manucure.

Madame MARBEL, la gérante, est consciente qu'il faut être à l'écoute du client et du marché pour pouvoir mettre en évidence les tendances et faire face à la concurrence.

Se situant dans un quartier d'affaires, elle souhaite répondre davantage à une attente de bien-être d'une clientèle stressée par son environnement.

Elle envisage de fidéliser et développer sa clientèle en mettant à sa disposition une cabine avec un appareil caisson multifonction reproduisant une multitude de soins SPA.

Question 1 :

Madame MARBEL vous demande de vérifier si une cabine SPA correspond bien à une demande effective. Vous disposez d'un **dossier technique** pour vous aider à travailler.

- 1.1 Identifiez, sur l'**annexe 1**, les différentes sources documentaires contenues dans le dossier que vous a confié Madame MARBEL (**documents 1, 2 et 3 du dossier technique**).
- 1.2 Repérez, sur l'**annexe 1**, l'évolution globale du marché ainsi que les tendances.
- 1.3 Justifiez, sur l'**annexe 1**, l'intérêt de cette nouvelle offre de prestation pour l'institut ECLABO.

Question 2 :

Afin d'avoir une première idée du prix de la prestation qui devra être adopté, une étude de prix psychologique a été réalisée auprès d'un échantillon de 500 personnes (hommes et femmes).

- 2.1 Après avoir consulté le **document 4 (dossier technique)**, vous remplirez l'**annexe 2**.
- 2.2 Quel est le prix psychologique (ou d'acceptabilité)? Justifiez votre réponse. Répondre sur l'**annexe 2**.
- 2.3 Quelles sont les limites du prix psychologique dans cette situation. Répondre sur l'**annexe 2**.

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 - ECP T		Page 2 sur 4

Question 3 :

Mme MARBEL souhaite s'associer avec une amie Mme PAUL, pour cela elle doit changer son statut juridique actuel d'entreprise individuelle. Elle souhaite maintenir une certaine souplesse juridique pour faciliter l'expansion à moyen terme de son Institut.

- 3.1 A partir de vos connaissances, quelle forme juridique choisiriez-vous ? Argumentez sur l'annexe 3.

Question 4 :

Depuis 3 ans vous commercialisez des produits de soins SPA. Vous analysez, sur l'annexe 4, les ventes de 2006 des 4 marques les plus vendues (Decléor, Clinique, Clarins, Lancôme).

- 4.1 A partir des données et de vos connaissances, vous calculerez sur l'annexe 4 le stock moyen, la vitesse de rotation et la durée de stockage en jours.
- 4.2 Commentez vos résultats sur l'annexe 4.

Question 5 :

Pour mettre en place une cabine SPA, vous devez mettre à disposition du client une cabine, acheter du matériel, ainsi qu'avoir les produits spécifiques SPA.

Votre responsable a déjà rencontré quelques fournisseurs et a calculé les frais à engager. Elle compte sur 40 soins par mois à un prix de vente unitaire de 65€ TTC.

- 5.1 Le document 5 présente une étude détaillée du projet. Après l'avoir consulté, présentez le compte de résultat prévisionnel et déterminez le seuil de rentabilité. Pour cela vous remplirez l'annexe 5.
- 5.2 Au bout de combien de jours le chiffre d'affaires critique ou point mort est-il atteint ? Commentez le résultat obtenu sur l'annexe 5.

Question 6 :

Madame MARBEL vous demande de vérifier votre temps de travail, à partir de la fiche de présence du mois d'avril (document 6 du dossier technique) et de la réglementation juridique (document 7 du dossier technique).

- 6.1 Calculez, sur l'annexe 6, à rendre avec la copie, le nombre d'heures supplémentaires que vous avez réalisées pour le mois d'avril.

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 - ECP T	Page 3 sur 4	

Question 7 :

Les résultats de l'institut étant satisfaisants Madame MARBEL décide de recruter une personne supplémentaire. Voici ses exigences :

- Diplôme C.A.P Esthétique Cosmétique Vente Conseil.
- 2 années d'expérience.
- Libre immédiatement.
- Lieu : La Défense (Hauts de Seine, département 92).

7.1 Rédigez, sur l'annexe 6, une offre d'emploi attractive à paraître dans la presse spécialisée.

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER SUJET		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 - ECP T	Page 4 sur 4	

Nom :

Prénoms :

Né(e) le : / / N° du candidat : (le numéro est celui qui figure sur la convention ou liste d'appel)

Etiquette d'identification :

Collez ici votre étiquette d'identification

ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIE

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

U2

DOSSIER RÉPONSES

0706-ECP T

Esthétique/Cosmétique – Parfumerie

Durée : 3 heures
Coefficient : 2

ANNEXE 1

Question 1.1

Cochez les cases correspondantes

	Document 1	Document 2	Document 3
Source interne			
Source externe			
Organisme professionnel			
Presse professionnelle			

Questions 1.2 et 1.3

IDENTIFICATION DU MARCHÉ <i>(2 réponses)</i>	
TENDANCES <i>(2 réponses)</i>	
ÉVOLUTION DES SOINS SPA <i>(2 réponses)</i>	
Intérêt de cette nouvelle offre de service pour l'institut ÉCLABO (3 réponses attendues) :	



Nom :

Prénoms :

Né(e) le : / / N° du candidat : (le numéro est celui qui figure sur la convention ou liste d'appel)

Etiquette d'identification :

Collez ici votre étiquette d'identification

ANNEXE 2 :

Question 2.1

TABLEAU DU CALCUL DU PRIX D'ACCEPTABILITÉ

1	2	3	4	5	6
Prix en euro	« Prix trop élevé » en % relatif.	% cumulé croissant « Prix trop élevé »	« Prix trop bas » en % relatif	% cumulé décroissant «prix trop bas »	% clients potentiellement consommateurs

Question 2.2 : Quel est le prix psychologique ?

.....

.....

.....

.....

Question 2.3 :
Quelles sont les limites du prix psychologique dans cette situation ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ANNEXE 5 :

Question 5.2

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

	MONTANTS	Justification des calculs
Chiffre d'affaires annuel		
- coût variable		
= MARGE SUR COUT VARIABLE		
- coût fixe		
= RESULTAT		

Seuil de rentabilité :

Calcul du point mort :

Commentaires :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Question 6.1

REPARTITION DES HEURES DE TRAVAIL

Semaine	Total heures	Heures normales	Heures supplémentaires à 10%	Heures supplémentaires à 25%	Heures supplémentaires à 50%
1					
2					
3					
4					
5					
TOTAL					

Question 7.1

OFFRE D'EMPLOI A FAIRE PARAITRE DANS LA PRESSE PROFESSIONNELLE

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE

SESSION 2007

E2-TECHNOLOGIE

**Sous-épreuve A2 : Organisation et gestion d'activités
professionnelles**

U 2

DOSSIER TECHNIQUE

Baccalauréat professionnel Esthétique-Cosmétique/Parfumerie – DOSSIER TECHNIQUE		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 – ECP T	Page 1 sur 6	

DOCUMENT 1 :
FICHE SIGNALÉTIQUE

Nom : ECLABO	<u>Clientèle</u>
Adresse : Centre Commercial LES QUATRE TEMPS 15 Parvis de la Défense 92092 PARIS LA DEFENSE	Profil : - 80% femmes - PCS : cadres, employés de bureau (quartier d'affaires) - âge moyen : de 30 à 60 ans
Forme juridique : E.U.R.L	Heures d'ouverture : du lundi au samedi de 10h à 18h30
Gérante : Françoise MARBEL	Prestations luxueuses
Surface : 135 m ² répartis sur 2 niveaux	
Effectif : 4 esthéticiennes - vendeuses	

DOCUMENT 2 :

SPAS ET INSTITUTS

L'Ile-de-France reste en tête.

LES INSTITUTS/

C'est en Ile-de-France qu'on recense le plus d'instituts (3 129), à la fois les plus importants (540 comprennent plus de trois salariés) mais aussi les plus minimalistes (1 682 n'en comptent aucun)

LES SPAS/

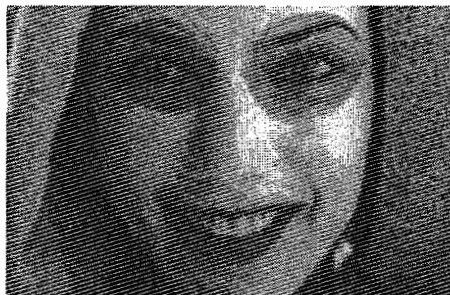
Cosmétude dénombre 220 spas. Leur présence est pour le moment sporadique, bien que plus développée au sud de la Loire et dans les régions touristiques et dans quelques grandes agglomérations (Paris, Marseille, et Grenoble)

Source : COSMETIQUE MAGAZINE n° 61 – septembre 2005

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - DOSSIER TECHNIQUE		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 – ECP T	Page 2 sur 6	

HYGIÈNE-BEAUTÉ : le marché suit la courbe de l'espérance de vie

REVUE PIC-INTER-N°282-SEPTEMBRE-OCTOBRE 2003



Révolution dans le secteur de l'hygiène-beauté ! En trente ans, les dépenses du secteur ont doublé pour atteindre 5,9 milliards d'€ en 2002. Le marché hexagonal des produits de beauté se situe au troisième rang européen avec une dépense annuelle par habitant de 171 € (source FIP - Fédération des Industries de la Parfumerie) et en vingt ans, la dépense annuelle en parfumerie a été multipliée par dix.

Depuis le début de l'année 2003, le secteur hygiène-beauté est tiré vers le haut par la bonne forme de l'esthétique (+ 6,9%) et de la parfumerie (+ 4,4%).

En deux décennies, la consommation de nos concitoyens en produits de beauté a donc beaucoup évolué : la préoccupation croissante du " paraître jeune " et le souci de rester au mieux de sa forme expliquent cette hausse des dépenses.

De plus, le chiffre d'affaires généré par les consommateurs masculins a plus que doublé en dix ans pour atteindre 800 millions

70% DE PETITS INSTITUTS

Indépendants : le marché, parfois artisanal, commence à être bouleversé par les chaînes en franchise, la grande distribution, les parfumeurs et certains coiffeurs. Toutes les franchises n'ont pas réussi à perdurer : Coryse Salomé a pratiquement disparu et Simone Malher a fermé de nombreux salons. Le secteur commence à connaître une restructuration avec l'arrivée en force des mégastores et le rachat de nombreux magasins par des groupes qui ouvrent des cabines de soins. Face à cette concurrence, l'atout des petits instituts indépendants repose sur la confiance installée avec la clientèle et l'originalité des soins. L'émergence d'un concept très spécialisé voit le jour et connaît un succès grandissant : le spa. Preuve tangible du phénomène, le Salon International de la Beauté de septembre 2003 prévoit plusieurs conférences sur le sujet. Les projets d'ouverture ne cessent de se multiplier. Aux Cinq Mondes, on pratique le bain japonais traditionnel aux pétales de fleurs dans une baignoire en bois de cèdre. Le spa Cinq Mondes, créé à Paris il y a plus d'un an, a doublé sa surface pour faire face à la demande.

Au-delà de l'effet de mode, ce secteur va-t-il bénéficier d'une vague de fond et profiter de la quête de bien-être qui ne se dément pas chez les consommateurs ?

D'après la société Rosae, le phénomène serait l'un des chemins possibles pour des salons de beauté dont la clientèle vieillit et qui ont du mal à trouver leur rentabilité.

Une piste qui devrait leur permettra de recruter de nouveaux types de consommateurs.

Seule ombre au tableau : les investissements peuvent être très lourds.

<http://www.daici.com>

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - DOSSIER TECHNIQUE		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 - ECP T	Page 3 sur 6	

DOCUMENT 4 :

Sondage

Prix en euro	Nombre de personnes ayant répondu « prix trop élevé »	Nombre de personnes ayant répondu « Prix trop bas »
45	0	250
50	7	126
55	23	61
60	49	43
65	143	20
70	178	0
75	80	0
80	20	0

DOCUMENT 5 :

CHARGES FIXES ET VARIABLES

Charges variables :

On estime les charges variables par séance à 15 €. Ces charges comprennent, entre autre, les achats de produits de soin, les consommables, les frais de blanchisserie.

Charges fixes :

Loyer annuel (pour une cabine)	831 €
Chauffage et énergie	625 €
Entretien divers	268 €
Matériel	8 120 €
Charges de personnel	960 €
Frais de publicité	400 €

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - DOSSIER TECHNIQUE		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 – ECP T	Page 4 sur 6	

DOCUMENT 6 :

FICHE DE PRESENCE

Période : du 1^{er} avril au 30 avril Emploi : esthéticienne vendeuse

Salariée mensuelle pour 35 heures par semaine : 1 230 € brut

Jour	Date	Nombre d'heures
Mardi	1	8
Mercredi	2	9
Jeudi	3	8
vendredi	4	7
Samedi	5	8
Mardi	8	8
Mercredi	9	8
Jeudi	10	7
vendredi	11	7
Samedi	12	7
Mardi	15	7
Mercredi	16	7
Jeudi	17	7
vendredi	18	7
Samedi	19	7
Mardi	22	9
Mercredi	23	7
Jeudi	24	9
vendredi	25	10
Samedi	26	10
Mardi	29	8
Mercredi	30	7
TOTAL		172

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - DOSSIER TECHNIQUE

U2 : organisation et gestion d'activités
professionnelles

Durée : 3 heures

Coefficient 2

Repère de l'épreuve : 0706 – ECP T

Page 5 sur 6

DOCUMENT 7 :

LA DUREE DU TRAVAIL

La durée légale du travail est fixée à 35 heures de travail par semaine à compter du 1^{er} janvier 2002. Elle ne pourra dépasser 10 heures par jour, 48 heures par semaine et 44 heures en moyenne sur une période de 12 semaines consécutives.

Les heures effectuées au-delà de la durée légale sont considérées comme des heures supplémentaires. Elles donnent lieu à une majoration de salaire, 10% de la 36^{ème} heure à la 39^{ème} heure, 25% de la 40^{ème} heure à la 43^{ème} heure, 50% de la 44^{ème} heure à la 48^{ème} heure. Le contingent annuel d'heures supplémentaires est de 160 heures par an et par salarié jusqu'en fin 2006.

Tout salarié doit bénéficier d'une durée minimale de repos de 10 heures consécutives par jour et d'un repos hebdomadaire de 24 heures, en principe le dimanche. Il doit bénéficier d'une pause de 20 minutes après 6 heures de travail consécutives. Il est interdit d'occuper plus de 6 jours par semaine un même salarié.

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie – DOSSIER TECHNIQUE		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée : 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 0706 – ECP T	Page 6 sur 6	