

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**  
**ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE**

**SESSION 2008**

**ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIE**

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

**U2**

**Ce sujet comporte trois dossiers :**

**Un dossier sujet  
Un dossier réponse  
Un dossier technique**

# **Dossier Sujet**

**LE DOSSIER REPONSE SERA RENDU DANS SON INTEGRALITE ET AGRAFE A UNE COPIE**

**L'usage de la calculatrice est autorisé**

Questions	Barème
<b>Question 1 : Étude de marché</b> C11 : Rechercher, sélectionner, traiter les informations.	<b>8 points</b>
<b>Question 2 : Aménagement des locaux</b> C22 : Planifier les activités dans l'espace.	<b>3 points</b>
<b>Question 3 : Calcul de coûts et de prix</b> C25 : Participer à la gestion de l'entreprise.	<b>5 points</b>
<b>Question 4 : Communication commerciale</b> C21 : Gérer les produits.	<b>6.5 points</b>
<b>Question 5 : État de rapprochement bancaire</b> C25 : Participer à la gestion de l'entreprise.	<b>5.5 points</b>
<b>Question 6 : Déclaration de TVA</b> C25 : Participer à la gestion de l'entreprise.	<b>5 points</b>
<b>Question 7 : Gestion du personnel</b> C23 : Animer et encadrer le personnel. C43 : Evaluer le travail du personnel.	<b>7 points</b>
<b>Total</b>	<b>40 points</b>

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER SUJET		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 0806-ECP T	Page 1 sur 4	



Vous venez d'être embauché(e) par l'institut « **ESSENTIELLE** » situé à ARRAS dans le Pas-de-Calais.  
Créé en 2003 par Mme CAMIER, l'institut offre à sa clientèle une large gamme de produits ainsi que différentes prestations : UV, épilations, soins visage et soins corps.  
Pour suivre l'évolution du marché, votre responsable envisage d'introduire une nouvelle marque de produits bio « PHYT'S » et de créer une cabine réservée aux soins bio visage et corps.

### **Travail 1 : Etudier l'évolution du marché de l'esthétique-cosmétique**

Afin d'approfondir vos connaissances sur les nouvelles tendances du marché esthétique, votre responsable vous demande d'analyser un article paru dans un magazine professionnel (document 1 du dossier technique) «Mettez le cap sur les nouvelles tendances» *Les nouvelles esthétiques* - avril 2007.

#### **Question 1.1**

Quelles sont les principales tendances de l'année 2007 concernant les produits et prestations esthétiques ? Justifiez vos réponses (**dossier réponses page 2**).

#### **Question 1.2**

Citez les règles et les critères permettant d'obtenir le label « cosmétiques bio » (**dossier réponse page 3**).

### **Travail 2 : Proposer un aménagement de la nouvelle cabine soins-bio**

Votre responsable vous demande conseil pour aménager la cabine réservée aux soins « bio » visage et corps.

#### **Question 2 (dossier réponses page 4)**

Indiquez, sur le dossier réponses, au moins deux éléments que vous pourriez lui apporter concernant :

- Le choix du mobilier
- Le choix de la décoration
- Les facteurs d'ambiance

### **Travail 3 : Déterminer le coût de revient et le prix de vente de la prestation**

Avant de passer commande au fournisseur PHYTS, Mme Camier souhaite déterminer le prix de vente de la nouvelle prestation.

Elle vous remet le bulletin de commande du fournisseur PHYT'S (document 2 du dossier technique).  
*Les résultats seront arrondis à 2 décimales.*

#### **Question 3**

Calculez le coût de revient de cette nouvelle prestation ainsi que son prix de vente TTC compte tenu d'un coefficient multiplicateur TTC de 2 (**dossier réponses page 5**).

Utilisez les tarifs « produits cabines » et les contenances maximales.

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER SUJET		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 0806-ECP T	Page 2 sur 4	

#### **Travail 4 : Gérer les produits**

Pour le lancement des soins « bio », Madame CAMIER commande de nouveaux produits et souhaite organiser la gestion des stocks.

##### **Question 4.1**

Déterminez le prix de vente des produits corps afin de pouvoir procéder par la suite à leur étiquetage. Utilisez les tarifs « ligne générale » pour compléter le tableau du **dossier réponses page 6**.

##### **Question 4.2**

Citez deux règles à respecter pour organiser au mieux la présentation marchande des produits et la rotation des stocks.

#### **Travail 5 : Présenter l'état de rapprochement bancaire**

Consciente qu'elle va devoir faire face prochainement à d'importantes dépenses, Mme CAMIER souhaite faire le point sur sa situation bancaire. Elle vient justement de recevoir son dernier relevé bancaire.

##### **Question 5**

Après avoir procédé au pointage du compte 512 (document 3 du dossier technique) et du relevé de compte du Crédit Agricole (document 4 du dossier technique), présentez l'état de rapprochement bancaire au 30/06/07 (**dossier réponse page 7**).

#### **Travail 6 : Compléter la déclaration de TVA**

L'institut étant assujéti au régime du réel normal, Mme CAMIER doit déclarer et payer sa TVA chaque mois. Elle a sorti de sa comptabilité les montants nécessaires au calcul de la TVA à payer (document 5 du dossier technique).

*Arrondissez tous vos résultats à 2 décimales.*

##### **Question 6.1**

À l'aide du **document 5**, complétez le tableau préparatoire du calcul de la TVA à payer ou du crédit de TVA du mois de juin 2007 (**dossier réponses page 7**).

##### **Question 6.2**

Complétez l'imprimé à envoyer à l'administration fiscale (**dossier réponses page 8**).

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER SUJET		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	Durée : 3 heures
Repère de l'épreuve : 0806-ECP T	Page 3 sur 4	

## **Travail 7 : Participation à la gestion du personnel**

A l'occasion de la promotion des soins bios, l'institut aura un surplus exceptionnel d'activités. Aussi Madame CAMIER envisage de recruter du personnel.

### **Question 7.1**

Choisissez le contrat sous lequel elle peut recruter cette nouvelle esthéticienne. Justifiez votre réponse.

### **Question 7.2**

Citez 4 compétences pouvant être attendues de cette employée.

### **Question 7.3**

Madame CAMIER désire évaluer régulièrement son personnel, elle vous demande de créer une grille d'évaluation comportant au minimum 6 critères.

<b>Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER SUJET</b>		
<b>U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie</b>	<b>Coefficient 2</b>	<b>Durée : 3 heures</b>
<b>Repère de l'épreuve : 0806-ECP T</b>	<b>Page 4 sur 4</b>	

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL  
ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE**

**SESSION 2008**

**ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIE**

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

**U2**

# **Dossier Réponses**

**LE DOSSIER REPONSES SERA RENDU DANS SON INTEGRALITE  
ET AGRAFE A UNE COPIE**

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER RÉPONSES		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	3 heures
Repère de l'épreuve : 0806-ECP T	Page 1 sur 9	

**Question 1.1**

Les tendances de l'année 2007 concernant les produits et les prestations esthétiques.  
Chaque tendance doit comporter quatre éléments de justification.

TENDANCES	ELEMENTS DE JUSTIFICATION
•	- - - -
•	- - - -
•	- - - -



**Question 2.1 et 2.2**

Indiquez au moins deux conseils concernant le choix du mobilier, de la décoration et des facteurs d'ambiance.

<b>MOBILIER</b> <b>(2 réponses)</b>	
<b>DÉCORATION</b> <b>(2 réponses)</b>	
<b>FACTEURS D'AMBIANCE</b> <b>(2 réponses)</b>	

<b>Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER RÉPONSES</b>		
<b>U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie</b>	<b>Coefficient 2</b>	<b>3 heures</b>
<b>Repère de l'épreuve : 0806-ECP T</b>	<b>Page 4 sur 9</b>	

**Question 3.1** Calculez le coût de revient et le prix de vente de la nouvelle prestation visage et corps.

Éléments	Quantité utilisée	Détail des calculs	Montant en €
<b>Produits soin visage</b>			
◆ Lait de soins	3 ml		
◆ Lotion hydrolé oranger	5 ml		
◆ Démaquillant yeux	5 ml		
◆ Sérum multi-vita	5 ml		
◆ Prélude 108	2 ml		
◆ Masque M12	10 ml		
◆ Crème Ylang	2 ml		
<b>Produits soin corps</b>			
◆ Baume exfoliant corps	40 g		
◆ Huile relaxation (1000 ml)	10 ml		
<b>Coût du linge</b>			
◆ Entretien du linge : 1,50 € par prestation			
<b>Main d'œuvre : taux horaire = 32.50 € (charges comprises)</b>			
◆ Temps nécessaire pour le soin visage : 1 h			
◆ Temps nécessaire pour le soin corps : 45 mn			
<b>Autres charges</b>			
◆ Électricité, assurances... = 5 € par prestation			
<b>Coût de revient total HT</b>			
<b>Prix de vente TTC</b>			

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER RÉPONSES		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	3 heures
Repère de l'épreuve : 0806-ECP T	Page 5 sur 9	

**Question 4.1** Complétez le tableau des produits corps destinés à la vente

Désignation	Prix achat HT	Coef. Multiplicateur TTC	Prix vente TTC	Prix vente HT	Marge brute	Taux de marge %	Taux de marque %
Crème buste		2					
Minceur jour		2,5					
Toni-jambes		2,2					
Lait corps		1,8					
Gommage corps		2					

**Question 4.2** Citez deux règles à respecter pour organiser au mieux :

- La présentation des produits (2 éléments minimum)

.....

.....

.....

.....

.....

- La rotation des stocks (2 éléments minimum)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Question 5** Présentez l'état de rapprochement bancaire au 30/06/07.

Date	Libellés	Compte 512		Relevé bancaire	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit
	Solde avant rapprochement				
	<b>Totaux</b>				
	<b>Solde après rapprochement (nature et montant)</b>				

**Question 6.1** Complétez le tableau préparatoire du calcul de la TVA à décaisser ou du crédit de TVA du mois de juin 2007.

Éléments	Montants comptables	Montants arrondis
TVA collectée à 19,6 %		
TVA déductible sur ABS à 19,6 %		
TVA déductible sur immobilisations à 19,6 %		
Crédit du mois précédent		
<b>TVA à décaisser ou crédit de TVA (entourez la bonne réponse)</b>		

<b>Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER RÉPONSES</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	3 heures
Repère de l'épreuve : 0806-ECP T	Page 7 sur 9	

## Question 6.2 Complétez l'imprimé CA3

La loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, garantit aux déclarants un droit d'accès et de rectification pour les données les concernant auprès du centre des impôts dont ils relèvent.

A. MONTANT DES OPERATIONS REALISEES			
OPERATIONS IMPOSABLES (H.T.)		OPERATIONS NON IMPOSABLES	
Ventes, prestations de services .....		Exportations hors CE .....	
Autres opérations imposables .....		Autres opérations non imposables .....	
Acquisitions intracommunautaires .....		Livraisons intracommunautaires .....	
(dont ventes à distance et/ou opérations de montage : .....		Achats en franchise .....	
B. DÉCOMPTÉ DE LA TVA À PAYER			
OPERATIONS IMPOSABLES (LIGNES 08 À 14) (MONTANT NET)		Base imposable	TVA due
08 Taux 19,6 % .....			
09 Taux 5,5 % .....			
10 Anciens taux .....			
11 Opérations imposables à un taux particulier (décompte effectué sur annexe 3310 MA) .....			
12 Opérations réalisées dans les DOM .....			
13 TVA antérieurement déduite à reverser .....			
		<b>Total de la TVA brute due (lignes 08 à 14)</b> .....	
		Dont TVA sur acquisitions intracommunautaires .....	
		Dont TVA sur opérations à destination de Monaco .....	
DEDUCTIONS			
18 Biens constituant des immobilisations .....			
19 Autres biens et services .....			
20 Autre TVA à déduire .....			
21 Report du crédit apparaissant ligne 27 de la précédente déclaration (A convertir si ce crédit est en francs et votre déclaration en euros)			
		<b>Total lignes 20 + 21</b> .....	
22 Indiquer ici le pourcentage de déduction applicable pour la période s'il est différent de 100 % <input type="text"/> %		<b>Total TVA déductible lignes 18 + 19 + 23</b> .....	
CRÉDIT		TAXE À PAYER	
25 Crédit de TVA (ligne 24 - ligne 15) .....		28 TVA nette due (ligne 15 - ligne 24) .....	
26 Remboursement demandé sur formulaire n° 3519 joint .....		29 Taxes assimilées calculées sur annexe n° 3310 MA .....	
27 Crédit à reporter (ligne 25 - ligne 26) .....		30 Sommes à imputer y compris acompte congés .....	
(Cette somme est à reporter ligne 21 de la prochaine déclaration)		31 Sommes à ajouter y compris acompte congés .....	
<b>Attention! Une situation de TVA créditrice (ligne 25 servie) ne dispense pas du paiement des taxes assimilées déclarées ligne 29.</b>		<b>Total à payer (lignes 28 + 29 - 30 + 31)</b> .....	
		(N'oubliez pas de joindre le règlement correspondant)	

Si vous réalisez des opérations intracommunautaires, pensez à la déclaration d'échanges de biens à souscrire auprès de la Direction générale des Douanes et des Droits indirects (Cf. notice de la déclaration CA3)

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER RÉPONSES

U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie

Coefficient 2

3 heures

Repère de l'épreuve : 0806-ECP T

Page 8 sur 9

**Question 7.1** Choisissez le contrat sous lequel Mme CAMIER peut recruter cette nouvelle esthéticienne.

Justifiez votre réponse.

.....  
.....  
.....  
.....

**Question 7.2** Citez quatre compétences attendues de cette nouvelle employée.

- .....  
- .....  
- .....  
- .....

**Question 7.3** Créez une grille d'évaluation du personnel, comportant au minimum six critères.

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER RÉPONSES		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	3 heures
Repère de l'épreuve : 0806-ECP T	Page 9 sur 9	

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**  
**ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE-PARFUMERIE**

**SESSION 2008**

**ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIE**

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

**U2**

# **Dossier Technique**

<b>Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER TECHNIQUE</b>		
<b>U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie</b>	<b>Coefficient 2</b>	<b>3 heures</b>
<b>Repère de l'épreuve : 0806-ECP T</b>	<b>Page 1 sur 7</b>	

## METTEZ LE CAP SUR LES NOUVELLES TENDANCES !

### ÊTRE À L'ÉCOUTE DES ASPIRATIONS DES CLIENTES... C'EST TENDANCE ET... RENTABLE !

Connaitre les attentes de vos clientes pour vous y adapter et donner ainsi satisfaction... Quel programme !

Et pourtant, vous vous trouvez face à un des principes de base du marketing, un principe devenu incontournable dans notre société de consommation.

Comment, en effet, séduire un consommateur qui dispose d'un large choix pour assouvir son besoin ?

Celui proposant un produit qui correspond à ses attentes ou qui est en harmonie avec ses valeurs actuelles, bien sûr !

Il faut alors chercher une réponse à cette difficile, mais légitime, question : **à quoi ressemble le consommateur d'aujourd'hui ?** Être un profil type, valable pour tous, serait un peu réducteur.

Il n'empêche ! Sans vouloir généraliser à l'outrance, il existe des valeurs montantes. Force est de constater que nos aspirations ont bien changé. La tendance « carrière », « ambition », « réussite matérielle » ne fait plus l'unanimité ! Un nouveau vent souffle sur la France des villes et des campagnes : le retour aux sources. Dans ce contexte, **les besoins d'authenticité, d'harmonie entre les hommes et la nature reviennent en force.**

Dans les magazines se sont emparés du phénomène, et des concepts comme le bio, le développement durable, l'exotisme sont régulièrement mis sur le devant de la scène.

C'est peut-être le bon moment pour vous de prendre la vague...

**Gros plan sur trois tendances qui ont le vent en poupe en 2007 chez les consommateurs de produits cosmétiques et de prestations esthétiques.**

### LE «BIO» ? GO !

«Bio» signifie la vie, le vivant en grec. Avec une telle étymologie, il n'est pas étonnant que la «Bio-altitude» remporte du succès auprès des consommatrices en quête de nature !

Car il faut bien se rendre à l'évidence, le bio dans les cosmétiques n'est plus l'apanage

de quelques adeptes traditionnelles, sensibilisées par l'écologie depuis leur tendre enfance.

Il est devenu, au contraire, très tendance de retrouver un univers esthétique qui prend des allures d'autrefois. Comme pour nos ancêtres, c'est la nature qui arrive à la rescousse et qui nous apporte ses bienfaits. Sa sécurité aussi...

La «révolution bio» semble donc bien en marche et en voici quelques exemples significatifs :

- **Huit femmes sur dix ont une image positive du «bio» en cosmétique.**

Une telle opinion favorable ressemble à un plébiscite ! Voilà un résultat de sondage qui pourrait faire bien des envieux !

- **Une sur deux en a déjà acheté.**

C'est bien une preuve que les consommatrices modifient peu à peu leurs habitudes de consommation.

- **Certaines marques «bio» affichent un taux de croissance de 30 %.**

C'est indéniablement une très belle évolution du chiffre d'affaires !

- **L'offre de produits «bio» s'est considérablement étendue.**

Tous les segments ont été déclinés en cette version et l'on trouve désormais des gammes

complètes de produits visage, corps, voire de maquillage.

- **Les grands laboratoires de produits cosmétiques «traditionnels» investissent sur ce créneau.**

Clarins, L'Oréal, Yves Saint Laurent, pour ne citer que ces quelques exemples, se sont laissés séduire par ce marché prometteur.

- **La certification se développe.**

L'argument «bio» doit pouvoir se justifier ! C'est pourquoi de nombreuses entreprises font le choix de cette démarche qui apparaît comme une véritable garantie du concept bio (voir encadré).

- **La distribution se diversifie.**

Les magasins «bio» manquent parfois un peu de «glamour». Certaines parapharmacies et des instituts en ont bien pris conscience !

- **Internet se passionne pour ce thème.**

Bloggs, sites de vente spécialisés, questions des consommateurs, dossiers spéciaux dans des rubriques «beauté»... Il vous faudra beaucoup de patience pour lire les quelques milliers de pages consacrées à ce thème !

Et vous ? Où êtes-vous dans cette «tendance verte» ?

### Lumière sur les labels cosmétiques bio

La cosmétique dite «bio» repose de la phytothérapie et s'appuie sur l'utilisation de substances naturelles comme des huiles végétales, des huiles essentielles, des eaux florales, des crèmes, des baumes...

Elle prend en considération une démarche qualité stricte en ce qui concerne les ingrédients et une philosophie de production affirmée. Pour obtenir la certification «bio», le produit doit répondre à un cahier des charges précis qui sera contrôlé par un organisme indépendant comme Ecocert avec la charte COSMEEIO (mention Ecologique ou Biologique) Nature et Bio pour la Qualité France ou encore la norme allemande BDIH. Chaque label a ses spécificités, mais dans la plupart des cas, il garantit :

- le recours strict à une liste de composants autorisés ;
- le recours à un ratio élevé en ingrédients naturels ;
- le recours aux composants végétaux issus de l'agriculture biologique ;
- l'exclusion de parabènes, de silicones et des produits issus de la pétrochimie ;
- l'exclusion de parfums ou de colorants de synthèse ;
- l'exclusion de conservateurs de synthèse du type des parabènes, des solvants ou d'émulsifiants ;
- l'exclusion BIO-GM ;
- le respect de l'environnement : effort sur les matières premières, les procédés de fabrication, les emballages ;
- le refus des tests sur les animaux.

### Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER TECHNIQUE

U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie

Coefficient 2

3 heures

Repère de l'épreuve : 0806-ECP T

Page 2 sur 7

# Soins

## LA COSM'ÉTHIQUE ? UN DÉVELOPPEMENT... DURABLE !

1,20 € par an et par habitant.  
 Ne riez pas ! C'est bien la somme que nous avons dépensée en produit estampillé «commerce équitable».  
 Inutile de faire des «plans sur la comète» allez-vous me dire ? Et pourtant...  
 - Il y a six ans, chaque Français y consacrait à peine 10 centimes,  
 - entretiens, le taux de notoriété de cette forme de commerce est passé de 9 à 75 %,  
 - un Français sur cinq déclare acheter régulièrement des produits du commerce équitable,  
 - un Français sur deux se déclare prêt à payer plus cher des produits éthiques,  
 - quinzaine du commerce équitable,  
 - salon professionnel et grand public sont d'ores et déjà programmés en 2007,  
 - le chiffre d'affaires d'Alter Eco, poids lourd du commerce équitable, est passé de 5 millions d'euros en 2004 à 10 millions d'euros en 2005. Même si sa spécialité reste l'ali-

mentaire, elle vient de lancer une gamme de 14 produits cosmétiques,  
 - les cosmétiques équitables sont entrés dans les corners du Bon Marché et des Galeries Lafayette,  
 - grande première : une société de cosmétiques a été labellisée.  
 Alors, faut-il considérer la cosm'éthique comme une mode passagère ? Une niche marketing ? Ce n'est finalement plus si sûr ! Les produits éthiques n'intéressent pas seulement des militants alter-mondialistes et des utopistes.  
 Aujourd'hui, **le consommateur veut s'engager à travers ses achats et le commerce équitable lui permet de donner un sens à son geste** : il agit par solidarité en aidant les petits producteurs du Sud à vivre décemment.  
 Cela lui fait plaisir... alors, vive la consommation ! Eh oui, la générosité, c'est tendance en 2007 !  
 Solidaire, direct, juste, transparent, qualité : nul doute que ces cinq engagements prioritaires du commerce équitable ne laisseront pas vos clientes de marbre !

**Le commerce équitable a aussi son label :**  
**Max Havelaar**

Cette association est une organisation indépendante qui délivre un label garantissant que le produit respecte les règles internationales du commerce équitable.  
 Le label offre garantie aux consommateurs que les produits ont été achetés à un prix correct aux producteurs et réalisés dans des conditions de travail satisfaisantes partout.  
 L'association favorise aussi les projets communautaires (centres de santé, écoles...) environnementaux et réduit les intermédiaires entre producteur et consommateur.  
 La marque de cosmétiques Thémis a été la première en France à être labellisée «Max Havelaar». Ses matières premières issues du commerce équitable viennent du Paraguay et du Pérou.

## SOINS EXOTIQUES : OUI À L'INVITATION AU VOYAGE !

«Alors, quelle sera votre prochaine destination ? Le Maroc, Bali ou l'Afrique du Sud ?». Non, cette conversation n'a pas lieu dans une agence de voyage, mais bien dans un institut qui a misé sur les soins «venus d'ailleurs».  
**«Ailleurs» est assurément un mot qui fait beaucoup rêver**, et ce, même si nous sommes satisfaits de notre quotidien.  
 En effet, l'intérêt pour les cultures du monde et le besoin d'évasion ressortent parmi les aspirations des Français. Invitez-les donc à faire un merveilleux voyage, un tour du monde de la beauté... dans votre cabine ! Attention néanmoins, cette idée de soins «venus d'ailleurs» est déjà moins inédite : certains soins sont devenus des grands classiques et l'environnement multiculturel du spa nous a préparés à cette évolution.  
 Ainsi, pour dépayser vos clientes aujourd'hui, vous devez les emmener hors des sentiers battus.  
 Ce qu'elles attendent, c'est du «traditionnel», de «l'ethnique», du «tribal», «du rituel

**Les destinations «phares»**

Le Maroc, le Brésil, l'Inde, l'Afrique du Sud, l'Amérique du Sud, l'Amérique du Nord, l'Asie, l'Europe...  
 Les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, la France, le Royaume-Uni, le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine, le Chili, le Pérou, le Brésil, l'Inde, l'Afrique du Sud, l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud, l'Asie, l'Europe...  
**Et celles qui commencent à avoir la «côte»**

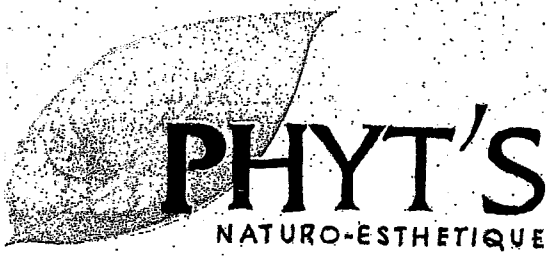
Les îles de l'Océan Indien, l'Égypte, l'Indonésie, l'Inde, l'Afrique du Sud, l'Amérique du Sud, l'Amérique du Nord, l'Asie, l'Europe...  
 Le Brésil, l'Inde, l'Afrique du Sud, l'Amérique du Sud, l'Amérique du Nord, l'Asie, l'Europe...  
 Hawaii, vous connaissez, c'est le mot «hawaï» qui devient un langage mode ? Retour à nos «soins

ancestral de beauté», de la «philosophie». Plus le soin sera «vrai» et en harmonie avec la nature, et plus il sera apprécié.

## ET MAINTENANT ?

Vous êtes prête à entrer dans la tornade verte ? L'esprit du commerce équitable vous tente ? Vous voulez faire voyager vos clientes ?  
 En un mot, vous êtes prête à prendre le large ! C'est probablement une excellente idée, mais avant de vous jeter à l'eau, faites néanmoins

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER TECHNIQUE		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	3 heures
Repère de l'épreuve : 0806-ECP T		Page 3 sur 7



**S.D. ALYZEE**  
 Distribution Nord-Loire  
 19, rue Nationale - 77580 Crécy la Chapelle  
 Tél. 01 64 63 89 17  
 Fax : 01 64 63 01 24

**BON DE COMMANDE PROFESSIONNEL 01-07-07**

Date : \_\_\_\_\_ Nom : \_\_\_\_\_ Institut : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ Règlement : \_\_\_\_\_

Promos en cours : \_\_\_\_\_

**LIGNE GENERALE**

\*(5 unités + 1 offerte)

CODE	DESIGNATION	P	C	P.U. en euros	Quantité	Montant H.T.
TLH	<b>NETTOYER - PURIFIER</b> LAIT HYDRO-NETTOYANT	Tube	200 g	8,10		
TLP	LOTION HYDROLE ORANGER	Flacon	200 ml	7,40		
TLN	LAIT NETTOYANT	Tube	200 g	9,75		
TLB	LOTION HYDROLE EUCALYPTUS	Flacon	200 ml	7,40		
MF	MOUSSE FACIALE	Flacon	100 ml	6,50		
C+40	CONTACT+	Tube	40 g	11,45		
LDY	LOTION DEMAQUILLANTE YEUX	Flacon	50 ml	5,70		
DY50	DEMAQUILLANT YEUX	Flacon	50 ml	8,65		
REV	MASQUE REVELATEUR	Tube	40 g	9,30		
J12	MASQUE J 12	Tube	40 g	9,30		
REVIM	MASQUE REVIDERM	Tube	40 g	10,70		
	<b>PROTEGER - HYDRATER</b>					
C307	CREME C 307	Tube	40 g	11,80		
C308	CREME C 308	Tube	40 g	11,30		
YLG	CREME YLANG	Tube	40 g	15,10		
C309	CREME C 309	Tube	40 g	14,80		
C310	CREME C 310	Tube	40 g	16,20		
	<b>CRÈMES TEINTÉES</b>					
CTPM	CREME TEINTEE Peaux mates	Tube	40 g	12,00		
CTPC	CREME TEINTEE Peaux claires	Tube	40 g	12,00		
CTEL	CREME TEINTEE Eclat-lumière	Tube	40 g	12,00		

VISAGE

**Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER TECHNIQUE**

U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie

Coefficient 2

3 heures

Repère de l'épreuve : 0806-ECP T

CORPS

<b>EQUILIBRER - NOURRIR - REVITALISER</b>						
C17	SMC 17	40 Caps.x	0,4 ml	15,10		
REVI	SÉRUM REVIDERM	40 Caps.x	0,4 ml	26,85		
H23	SÉRUM ANTI-RIDES	40 Caps.x	0,4 ml	28,00		
MV	SÉRUM MULTI-VITA	6 Amp.x	5 ml	26,20		
CC17	CREME C 17	Tube	40 g	12,60		
S30	CREME S 30	Tube	40 g	19,40		
ABS	CREME ABSOLUE	Tube	40 g	26,95		
REVIC	CREME REVIDERM	Tube	40 g	21,35		
PHYTO	CREME PHYTONAGRE	Tube	40 g	20,40		
FCY	FLUIDE CONTOUR Yeux/Lèvres	Tube	20 g	20,80		
<b>NUTRITION INTENSE</b>						
PV	PHYT'SSIMA VISAGE	Tube	40 g	20,70		
PC	PHYT'SSIMA CORPS	Tube	200 g	22,75		
PZ	PHYT'SSIMA ZONES REBELLES	Tube	100 g	20,70		
<b>EQUILIBRER - AFFERMIR</b>						
CCAP	CREME CAPYL	Tube	40 g	14,80		
C	CREME C	Tube	40 g	14,00		
F	CREME F	Tube	40 g	14,00		
P	CREME P	Tube	40 g	14,00		
S	CREME S	Tube	40 g	14,00		
<b>AFFINER - GALBER - RAFFERMIR</b>						
FS	SEINS CS 32	Flacon	30 ml	16,35		
BUSTE	CREME BUSTE	Tube	40 g	12,30		
TEF	ESTETIC FORM	Tube	200 g	17,25		
MJ	MINCEUR JOUR	Tube	200 g	19,40		
MIN	MINCEUR NUIT	Tube	200 g	19,40		
TJ	TONI-JAMBES	Tube	200 g	22,50		
D111	DERMYL 111	Flacon	100 ml	25,10		
FG100	PHYTO FLUIDE GLACIAL	Flacon	100 ml	11,55		
<b>MASSAGES CORPORELS AROMATIQUES</b>						
HDE	HUILE CORPS DETOXICATION	Flacon	200 ml	15,30		
HEL	HUILE CORPS ELIMINATION	Flacon	200 ml	15,30		
HCI	HUILE CORPS CIRCULATION	Flacon	200 ml	15,30		
HRE	HUILE CORPS RELAXATION	Flacon	200 ml	15,30		
HDR	HUILE CORPS DRAINAGE	Flacon	200 ml	15,30		
EG	EPONGE GOMMANTE			6,20		
<b>CODE</b>	<b>DESIGNATION</b>	<b>P</b>	<b>C</b>	<b>P.U. en euros</b>	<b>Quantité</b>	<b>Montant H.T.</b>
<b>PROTEGER - HYDRATER - ASSOULIR</b>						
TLC	LAÏT DE CORPS	Tube	200 g	10,80		
TCC	CREME CORPS NOURRISSANTE	Tube	200 g	16,20		
<b>GOMMER - NETTOYER - PURIFIER</b>						
GC	GOMMAGE CORPS (gel moussant)	Tube	200 g	12,20		
TMT	MOUSSE TONIC (eucalyptus)	Tube	200 g	10,60		
TMM	MOUSSE STIMULANTE (mandarine)	Tube	200 g	7,55		
TMOA	MOUSSE RELAXANTE (orange amère)	Tube	200 g	7,55		
<b>SOLAIRE - APRES SOLAIRE</b>						
HSOL	HUILE SOLAIRE YLANG	Flacon	100 ml	10,45		
CSOL	CREME SOLAIRE	Tube	100 g	6,80		
CSOL6	CREME SOLAIRE SPF6	Tube	100 g	8,00		
CSOL10	CREME SOLAIRE SPF10	Tube	100 g	12,00		
CSOL15	CREME SOLAIRE SPF15	Tube	100 g	15,00		
CSOL30	CREME SOLAIRE SPF30	Tube	40 g	10,00		
AD	CREME ADOUCISSANTE	Tube	200 g	14,60		
<b>SOIN DU CUIR CHEVELU</b>						
TST	SHAMPOING TRAITANT	Tube	200 g	6,80		
HV5	HUILE VIVIFIANTE	6 Ampx.	5 ml	7,85		
LSTIM5	LOTION STIMULANTE	6 Ampx.	5 ml	5,50		
MC	MASQUE CAPILLAIRE	Tube	200 g	9,50		

CORPS

## Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER TECHNIQUE

U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie

Coefficient 2

3 heures

Repère de l'épreuve : 0806-ECP T

Page 5 sur 7

# PRODUITS CABINE

VISAGE

CODÉ	DESIGNATION	P	C	P.U. en euros	Quantité	Montant H.T.
VLS	LAIT DE SOINS	Amp.	30 x 3 ml	9,20		
VT	TONIQUE	Amp.	30 x 3 ml	9,20		
LB 500	LOTION HYDROLÉ EUCALYPTUS	Flacon	2 x 500 ml	36,00		
LP 500	LOTION HYDROLE ORANGER	Flacon	2 x 500 ml	36,00		
C+ 100	CONTACT +	Tube	100 ml	18,55		
NP	NATUR-PEEL	Tube	100 ml	14,15		
G6	CRÈME G 6	Amp.	10 x 2 ml	6,15		
VYLG	CRÈME YLANG	Amp.	10 x 2 ml	12,20		
VCYT	CYTYL	Amp.	10 x 2 ml	40,60		
VM12	MASQUE M 12	Amp.	6 x 10 ml	13,20		
VD17	MASQUE D 17	Amp.	6 x 10 ml	13,20		
VDO	MASQUE D'O	Amp.	6 x 10 ml	25,00		
VOV	MASQUE OLIGO-VITAL	Amp.	6 x 10 ml	19,80		
MMV	MASQUE MULTI-VITA	Amp.	6 x 10 ml	19,40		
VSMC17	SMC 17	Amp.	10 x 2 ml	12,60		
VAREVI	SÉRUM REVIDERM	Amp.	10 x 2 ml	19,35		
VARH	SÉRUM ANTI-RIDES (ARH 23)	Amp.	10 x 2 ml	23,30		
VMV	SÉRUM MULTI-VITA	Amp.	6 x 5 ml	21,50		
VCROSE	CAPYL ROSE	Amp.	10 x 3 ml	12,90		
VACOM	ANTI-COMEDONS	Amp.	10 X 3 ml	17,10		
VP108	PRELUDE 108	Amp.	10 x 2 ml	19,80		
VPA	PRES-AGE	Amp.	10 x 2 ml	19,80		
DY50	DEMAQUILLANT YEUX	Flacon	50 ml	8,65		

SOINS SPECIFIQUES

PACMV	SOIN MULTI-VITA (anti-rides - tenseur)		13 SOINS COMPLETS	152,40		
PACO	SOIN D'O (anti-rides - ovale visage)	"	"	142,80		
PACOV	SOIN OLIGO VITAL (anti-rides)	"	"	109,80		
PACEV	SOIN ENERGIE VITAL (prévention rides/anti-pollution)	"	"	93,30		
PACC	SOIN CAPYL (rougeurs diffuses)	"	"	91,20		
PACAC	SOIN ANTI-COMEDONS	"	"	76,10		
PACE	SOIN EQUILIBRE (nettoyage de peaux)	"	"	49,30		

CORPS

PAMA	PACK MINCEUR ACTIVE		13 SOINS COMPLETS	125,00		
BC	BAUME EXFOLIANT CORPS	Pot	300 gr	25,00		
PH1	LOTION AMINCISSANTE	Flacon	500 ou 1000 ml	41,75	77,45	
LCI	LOTION CIRCULATION	Flacon	500 ou 1000 ml	41,75	77,45	
HS	HUILE SUDO	Flacon	500 ou 1000 ml	33,00	60,00	
FG	PHYTO FLUIDE GLACIAL	Flacon	500 ou 1000 ml	38,00	70,00	
LIMON4	LIMON PX2	Seau	4 Kgs	106,40		
NAT200	NATURODERM	Flacon	200 ml	39,60		
RDEP100	R'PHYT'S	Pulvérisateur	100 ml	35,05		
POST	POST-EPIL	Aérosol	250 ml	10,00		

CORP CHEVEU

SHTT500	SHAMPOING TRAITANT	Flacon pompe	1000 ml	24,00		
VLSTIM5	LOTION STIMULANTE	Amp.	6 x 5 ml	4,70		
VHV5	HUILE VIVIFIANTE	Amp.	6 x 5 ml	6,80		

HUILES MASSAGES

PH2	COMPLEXE RAFFERMISSANT	Flacon	500 ou 1000 ml	41,75	77,45	
VHDE	HUILE DETOXICATION	Flacon	500 ou 1000 ml	33,00	60,00	
VHEL	HUILE ELIMINATION	Flacon	500 ou 1000 ml	33,00	60,00	
VHCI	HUILE CIRCULATION	Flacon	500 ou 1000 ml	33,00	60,00	
VHRE	HUILE RELAXATION	Flacon	500 ou 1000 ml	33,00	60,00	
VHDR	HUILE DRAINANTE	Flacon	500 ou 1000 ml	33,00	60,00	

DIVERS

SAC	SACS "PRESTIGE"			0,75		
GA	GAZE		100M/0,65	45,45		
BV	BANDE VELPEAU		4M/0,20	1,85		
RO	FEUILLES PLASTIQUE	100 Feuilles	2,10M/1,60	65,00		
CO	COUVERTURE THERMO SUDATIVE 3 ZONES			500,00		
BLOUSE	BLOUSE PHYT'S			39,00		
LB	LIVRE MAMAN BEBE			6,00		
LC	LIVRE "Conservateurs et cosmétiques"			6,00		
COTON	COTON BIO EQUITABLE		Lot 24 Sachets	45,60		
DH	DRAP HOUSSE 195x65x5			15,00		
3P	SERVIETTES 50x90		Lot de 5	28,00		
DC8	DRAP DE BAIN 100x200		Lot de 2	30,00		
SP10	SERVIETTES "INVITES" 30x30		Lot de 10	22,00		
PAREO	PAREO			12,00		

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER TECHNIQUE

U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie

Coefficient 2

3 heures

Repère de l'épreuve : 0806-ECP T

Page 6 sur 7

**DOCUMENT 3 : Compte 512 Banque de l'institut « ESSENTIELLE »**

DATE	LIBELLÉS	DÉBIT	CRÉDIT
01.06	Solde débiteur	2 400.50	
03.06	Chèque n° 1245 Nord Cosmétique		124.00
10.06	Remise de chèques	1 320.00	
11.06	Remise CB	1 537.50	
12.06	Chèque n° 1246 Abonnement Nouvelles Esthétiques		48.00
18.06	Versement espèces	120.00	
22.06	Chèque n° 1247 Orphéa		289.90
25.06	Remise de chèques	210.56	
25.06	Remise CB	923.00	
29.06	Virement salaires		2 467.89
	<b>TOTAUX</b>	<b>6 511.56</b>	<b>2 929.79</b>
	Solde débiteur	3 581.77	

**DOCUMENT 4 : Relevé de compte**

Date	Libellé	Débit	Crédit
01.06	Ancien solde		2 400.50
03.06	Prélèvement EDF	75.00	
06.06	Chèque n° 1245	124.00	
08.06	Frais de tenue de compte	8.80	
12.06	Remise chèques		1 320.00
13.06	Remise CB		1 537.50
14.06	Commissions CB	5.70	
15.06	Prélèvement France Télécom	100.75	
17.06	Chèque n° 1246	48.00	
19.06	Versement espèces		120.00
26.06	Remise de chèques		210.56
26.06	Remise CB		923.00
30.06	Virement	2 467.89	
<b>TOTAL DES OPERATIONS</b>		<b>2 830.14</b>	<b>6 511.56</b>
<b>NOUVEAU SOLDE AU 30.06</b>			<b>3 681.42</b>

**DOCUMENT 5 : État des ventes et des achats du mois de juin 2007**

	Montants en €
Ventes TTC de produits à 19.6 %	2 811.04
Prestations de services TTC à 19.6 %	1 300.02
Achats HT de biens et de services à 19.6 %	756.70
Achats HT d'immobilisations à 19.6 %	950.00
Crédit du mois précédent	100.00

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie DOSSIER TECHNIQUE		
U2 : organisation et gestion d'activités professionnelles en esthétique/cosmétique-parfumerie	Coefficient 2	3 heures
Repère de l'épreuve : 0806-ECP T	Page 7 sur 7	