

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

Session 2026

Épreuve E2 - Pilotage d'une entreprise Secteurs esthétique cosmétique parfumerie

SUJET

Consignes aux candidats

- Ce sujet comporte 4 pages et un dossier technique joint. Vérifier qu'il est complet.
- L'usage de la calculatrice (avec mode examen actif, sans mémoire, type collège) est autorisé.

BARÈME	
DOSSIER 1 - Accroissement de l'activité	10 points
DOSSIER 2 - Installation et gestion des espaces de travail	8 points
DOSSIER 3 - Gestion de la marchandise	10 points
DOSSIER 4 - Gestion de l'équipe	10 points
Expression écrite, présentation, rigueur du vocabulaire scientifique et professionnel	2 points
TOTAL	40 points

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE	26-BCP-ECP-U2-PO1	Session 2026	SUJET
E2 - Pilotage d'une entreprise Secteurs esthétique cosmétique parfumerie	Durée : 2 heures	Coef : 2	Page 1 sur 4



L'Atelier Beauté

5 rue du quai
59000 LILLE

CLARA MOREL



03 72 45 10 10



latelierbeautelille@gmail.com



Latelierbeautelille



latelier_beaute_lille

Depuis 11 ans, l'institut L'Atelier Beauté est installé dans une petite rue calme de Lille. Vous avez rejoint l'équipe composée de madame Morel, gérante de l'institut et de Marion Dupuis, apprentie en deuxième année de brevet professionnel esthétique cosmétique parfumerie.

Implanté sur une surface de 50 m², l'institut dispose d'un espace boutique et de deux cabines de soin. Il accueille une clientèle fidèle, séduite par les soins proposés. Cependant, le faible passage dans la zone rend difficile la conquête de nouveaux clients.

Madame Morel a pris une décision audacieuse : déménager L'Atelier Beauté dans un local de 100 m² en plein cœur du centre-ville de Lille, près du quartier d'affaires, lieu à forte affluence. Le nouvel emplacement, très fréquenté, devrait attirer une clientèle différente composée essentiellement de cadres dynamiques et urbains disposant d'un pouvoir d'achat supérieur en quête de prestations haut de gamme.

Ce quartier est également très concurrentiel avec la présence de cinq instituts de beauté à proximité dont trois proposent déjà des prestations haut de gamme.

Pour se démarquer et répondre aux attentes de sa nouvelle clientèle, madame Morel envisage d'introduire dans sa carte de prestations une nouvelle marque haut de gamme et un soin premium exclusivement réalisé avec les produits de ce nouveau partenaire. Pour mettre en valeur cette offre et garantir une expérience unique à sa clientèle, elle a décidé d'aménager un espace spécialement dédié à cette prestation. Elle dispose d'une zone de 20 m² utilisée comme local de stockage qu'elle souhaite transformer en une cabine luxueuse et fonctionnelle.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE	26-BCP-ECP-U2-PO1	Session 2026	SUJET
E2 - Pilotage d'une entreprise Secteurs esthétique cosmétique parfumerie	Durée : 2 heures	Coef : 2	Page 2 sur 4

DOSSIER 1 - Accroissement de l'activité

Dès son installation, madame Morel décide d'élargir son offre en intégrant à la carte le soin premium qu'elle baptise « Signature Visage et Corps ». Après avoir étudié plusieurs options, elle privilégie la marque Eternal Beauty reconnue pour sa qualité supérieure et son positionnement haut de gamme en parfaite adéquation avec ses ambitions pour l'institut. Afin de finaliser ce partenariat, madame Morel prévoit de fixer un rendez-vous avec le commercial et de demander le catalogue des produits. Conformément aux procédures internes, toutes les démarches de communication avec les fournisseurs doivent obtenir sa validation préalable.

1.1 Soumettre à madame Morel une proposition de mail à l'attention du commercial d'Eternal Beauty.

Avant de lancer le soin « Signature Visage et Corps », madame Morel souhaite s'assurer de sa rentabilité en analysant l'ensemble des coûts associés, puis fixer un prix de vente compétitif tenant compte des tarifs pratiqués par les instituts concurrents.

1.2 Calculer le coût de revient hors taxes de cette nouvelle prestation. Justifier les calculs.

1.3 Conseiller à madame Morel un prix de vente compétitif. Justifier le choix.

DOSSIER 2 - Installation et gestion des espaces de travail

La transformation du local auparavant destiné au stockage en une cabine de soins doit non seulement satisfaire aux exigences techniques du nouveau protocole de soin, mais aussi être pensée pour créer une atmosphère apaisante favorisant la détente et le bien-être des client(e)s, tout en intégrant un aménagement fonctionnel et ergonomique adapté aux pratiques professionnelles.

2.1 Identifier les équipements généraux indispensables à mettre en place. Justifier les choix.

2.2 Proposer les éléments d'ambiance associés à chaque sens pour cette prestation. Justifier les choix.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE	26-BCP-ECP-U2-PO1	Session 2026	SUJET
E2 - Pilotage d'une entreprise Secteurs esthétique cosmétique parfumerie	Durée : 2 heures	Coef : 2	Page 3 sur 4

DOSSIER 3 - Gestion de la marchandise

Madame Morel réceptionne la première commande Eternal Beauty passée la semaine dernière. Soucieuse d'assurer le bon déroulement de cette première collaboration, elle vous confie la responsabilité du suivi de la commande.

3.1 Contrôler le bon de livraison et relever les éventuelles anomalies.

À la suite de la première livraison, madame Morel a dû signaler au commercial d'Eternal Beauty certaines anomalies concernant la commande. Celui-ci l'a rassurée et l'a encouragée à conserver les produits livrés en surplus estimant qu'ils trouveraient rapidement preneur auprès de la clientèle. Cependant, deux mois plus tard, madame Morel constate que l'une des références concernées se vend difficilement et occupe encore une partie du stock.

3.2 Proposer des solutions pour écouler ce stock dormant.

3.3 Formuler des mesures préventives pour éviter les surplus de stock.

Avec la nouvelle marque et l'augmentation des références en stock, madame Morel trouve la gestion manuelle des produits trop complexe. Elle hésite entre une tablette ou un ordinateur, tous deux équipés d'un logiciel de gestion commerciale adapté à son institut de beauté.

3.4 Conseiller madame Morel sur le matériel le plus approprié en argumentant le choix.

DOSSIER 4 - Gestion de l'équipe

Suite au déménagement de l'institut, l'activité a fortement augmenté. Pour répondre à cette croissance, madame Morel a recruté Marion qui connaît bien l'institut grâce à ses deux années d'apprentissage. Cependant, sa transition d'apprentie à employée à temps plein entraîne de nouvelles responsabilités et attentes professionnelles.

4.1 Évaluer le travail de Marion Dupuis en analysant les écarts entre le travail prescrit et le travail réalisé.

4.2 Proposer des actions à mettre en place pour permettre à Marion Dupuis de monter en compétences.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE	26-BCP-ECP-U2-PO1	Session 2026	SUJET
E2 - Pilotage d'une entreprise Secteurs esthétique cosmétique parfumerie	Durée : 2 heures	Coef : 2	Page 4 sur 4