

BTS MÉTIERS DE L'ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE - PARFUMERIE

Option A – MANAGEMENT

CONSEIL ET EXPERTISE SCIENTIFIQUES ET TECHNOLOGIQUES – U5

SESSION 2024

ÉLÉMENTS INDICATIFS DE CORRIGÉ ET BARÈME NATIONAL

DOCUMENT CONFIDENTIEL

AUCUNE DIFFUSION AUTORISÉE

À L'EXCEPTION DES CORRECTEURS

BTS MÉTIERS DE L'ESTHÉTIQUE DE LA COSMÉTIQUE ET DE LA PARFUMERIE		Session 2024
U5-A – Conseil et expertise scientifiques et technologiques	Code : 24ME5AEXP	Page : 1/7

N° de la question	Compétences évaluées	Indicateurs d'évaluation	Déclinaison des indicateurs d'évaluation pour le sujet	Barème
Q 1 ECG	S1.2.1. Elaborer et suivre le projet d'exploitation, le business plan, le process de travail	Prise en compte des contraintes et réajustement du business plan	Prise en compte - Du contexte - Des caractéristiques de l'hôtel/du spa - Du label Little Guest - Du marché du soin enfants	4 pts

Q 2 ECG	S1.2.1. Elaborer et suivre le projet d'exploitation, le business plan, le process de travail	Formulation de proposition d'amélioration en rapport avec les évolutions techniques, commerciales et financières	Comparaison structurée prenant en compte : - La gamme - L'image de la marque Sélection de la marque la plus adaptée : Too Fruit + argumentation	4 pts
Q 3 ESTH-COSM	S1.2.1. Elaborer et suivre le projet d'exploitation, le business plan, le process de travail	Choix de priorités conformes aux objectifs	Enumération des caractéristiques des soins enfant et duo parent-enfant	3 pts

Q 4 AA	S.1.2.2. Concevoir et mettre en œuvre une stratégie de communication	Choix des modalités de communication Proposition de formes, matériaux et graphismes	- Sélection de <u>visuels</u> - Choix d'un <u>format</u> carte de soin - Choix d'une <u>gamme colorée</u> pour le support carte	5 pts
Q 5 ECG	S.1.2.3 Evaluer les opérations promotionnelles	Méthodes et outils d'évaluation adaptés	- Capacité à réaliser les calculs	3 pts
Q 6 ECG	S.1.2.3 Evaluer les opérations promotionnelles	Propositions d'évolution	- Capacité à identifier les leviers en lien avec le sujet	1 pt

Question 1 : 4 points Annexes 1, 2 et 3-Prof ECG

Est attendue la mise en forme de note de synthèse, structurée et en 2 parties.

Doivent être repris les éléments de tendance du marché et la prise en compte du contexte hôtel/spa + label Little Guest.

- **1^{ère} partie : Attentes des enfants/parents :**

- Bien être
- Complicité parents/enfants
- Cadeaux/goodies offerts à la suite du soin
- Élaboration de soins ludiques, pédagogiques et créant des émotions

- **2^{ème} partie : Pertinence du projet :**

- Oui car marché des cosmétiques et des soins pour enfants en pleine croissance
- Demande des parents pour aller au spa avec leurs enfants
- Augmentation de la demande depuis la période Covid
- Présence de marques enfants + label

Question 2 : 4 points Annexes 6 et 7-Prof ECG

2.1 : Comparatif : 2 points

Critères	Nougatine	Toofruit
Date de création	2014	2010
Tranche d'âge	3-12 ans	3-12 ans
Origine	100% français	100% français
Nombre de références	21	28
Créateur	Caroline, ingénieur chimiste 25 ans dans le secteur de la cosmétique - Maman	2 collègues de l'Oréal : une maman et un scientifique
Valeurs	3 valeurs (sécurité, performance et savoir-faire)	3 valeurs (ingrédients d'origine naturelle, respect de l'environnement, valeurs éthiques et sociales fortes)
Bio	Non	Oui

2.2 : Choix et argumentation : 2 points

Toofruit car la marque a des produits solaires et une gamme plus complète par rapport à Nougatine qui n'a que 22 produits, ce qui correspond aux exigences de M^{me} Le Tallec. De plus, Toofruit est une marque biologique, éco-responsable, dont la philosophie est en adéquation avec le spa.

Question 3 : 3 points Annexes 3, 4 et 5-Prof ESTH-COSM

6 caractéristiques de prestations attendues sont :

- Ludique, incluant un jeu
- Préservant l'intimité de l'enfant et du parent (modelage du dos ou de la face postérieure du corps)
- Favorisant la complicité parent-enfant
- De courte durée, adaptée aux enfants (45 min maximum)
- Incluant des équipements de la thalassothérapie
- Faisant appel aux 5 sens (odeur, goût, toucher...)
- Favorisant le lâcher prise et l'apaisement
- Permettant à l'enfant d'exprimer et gérer ses émotions
- Permettant l'éducation en matière d'hygiène et de soin

Tout élément relatif aux démarches de mise en confiance de l'enfant, de prise en compte spécifique sera valorisé.

Question 4 : 5 points Annexes 8 et 9a et 9b-Prof d'Arts Appliqués

L'analyse et la justification des choix sont attendus au regard des cibles : duo parents/enfants-haut de gamme de l'hôtel-les soins cosmétiques. Le cahier des charges, rédigé et structuré reprendra le contexte, les objectifs et les cibles : (2 points)

- Choix des visuels (1 point)
 - Visuels attendus : 2-3-6-7-11
 - Visuels tolérés : 4-12
 - Visuels refusés : 1-5-8-9-10
- Format carte et gamme colorée (2 points)
 - a- Pour la carte, privilégier le choix du support 3 : pour son aspect ludique (Les autres supports sont tolérés selon la pertinence de l'argumentation).
 - b- Privilégier le choix gammes A ou C.

Question 5 : 3 points Annexe 10-Prof ECG**Calculs à réaliser : 3 points / 1,5 point par soin**

	SOIN ENFANT	SOIN DUO
Prix Vente TTC	90 € TTC	135 € TTC
Prix Vente HT	= $90/1,2 = 75$ €	= $135/1,2 = 112,5$ €
CA prévisionnel	= $75 \times 40 \times 3 = 9000$ €	= $112,5 \times 60 \times 3 = 20250$ €
Coût du soin	= 18€ HT	= 40 € HT
Coût du soin + achat cadeau	= $18 + 14 = 32$ €	= $40 + 20 = 60$ €
Coût total x quantité	= $32 \text{ €} \times 40 \times 3 = 3840 \text{ € HT}$	= $60 \text{ €} \times 60 \times 3 = 10800 \text{ € HT}$
Marge	= $9000 \text{ €} - 3840 \text{ €} = 5160 \text{ €}$	= $20250 \text{ €} - 10800 \text{ €} = 9450 \text{ €}$
Marge globale	= $5160 \text{ €} + 9450 \text{ €} = 14\,610 \text{ €}$	

NB : Même si les calculs ne sont pas justes, la démarche de réflexion pour calculer la marge sera valorisée

Question 6 : 1 point Annexe 10-Prof ECG**Leviers pour augmenter la marge sans modifier le prix de vente****2 éléments sont attendus :**

- Négocier le prix d'achat des cadeaux à la baisse ;
- Diminuer le coût en faisant un soin légèrement plus court pour le même prix ;
- Demander à l'hôtel de participer à l'achat du cadeau.

Toute autre proposition que le correcteur jugera pertinente sera acceptée.