



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

[www.formav.co/explorer](http://www.formav.co/explorer)

# Corrigé du sujet d'examen - E2 - Expertise scientifique et technologique - BTS MECP (Métiers de l'Esthétique) - Session 2015

---

## 1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen s'inscrit dans le cadre de la formation BTS Métiers de l'Esthétique-Cosmétique-Parfumerie, pour l'épreuve U2 - Environnement Professionnel. Les candidats doivent démontrer leur compréhension des enjeux de communication, de promotion de marque et d'adaptation aux évolutions du marché dans le secteur des cosmétiques biologiques.

## 2. Correction des questions

### Question 1 : Présentez votre analyse à M. Cornée.

Cette question demande d'analyser les avantages et les limites de l'utilisation de Facebook pour la communication commerciale.

Le raisonnement attendu doit aborder les points suivants :

- **Avantages :**
  - Large audience potentielle avec plus de 800 millions d'utilisateurs.
  - Interactivité avec les clients, permettant un dialogue direct.
  - Coût relativement faible par rapport aux médias traditionnels.
  - Possibilité de créer une communauté autour de la marque.
- **Limites :**
  - Risque de déception des fans si le contenu n'est pas engageant.
  - La nécessité d'une gestion régulière et professionnelle de la page.
  - Faible taux d'engagement (seulement 1% des fans interagissent).

En résumé, Facebook est un outil puissant mais nécessite une stratégie bien pensée et des ressources pour maintenir l'engagement des utilisateurs.

### Question 2 : Proposez deux actions à mettre en place pour dynamiser la page Facebook de la marque.

Pour dynamiser la page Facebook des Terriennes, deux actions peuvent être proposées :

- **Création de contenu interactif :** Lancer des jeux concours ou des sondages pour inciter les utilisateurs à interagir avec la marque.
- **Publication de tutoriels :** Partager des vidéos ou des articles de blog sur l'utilisation des produits, ce qui peut renforcer l'engagement et la fidélité des clients.

### Question 3 : Mesurez l'efficacité de la campagne 2014 à l'aide d'indicateurs d'évaluation pertinents.

Pour mesurer l'efficacité de la campagne de publipostage, plusieurs indicateurs peuvent être utilisés :

- **Taux d'ouverture :**  $(\text{Nombre de courriels ouverts} / \text{Nombre de courriels envoyés}) \times 100 = (600 /$

$3000) \times 100 = 20\%$ .

- **Taux de clics** :  $(\text{Nombre de clics} / \text{Nombre de courriels ouverts}) \times 100 = (200 / 600) \times 100 = 33.33\%$ .
- **Taux de conversion** :  $(\text{Nombre de commandes} / \text{Nombre de clics}) \times 100 = (50 / 200) \times 100 = 25\%$ .

Ces indicateurs montrent une campagne relativement efficace, avec un bon taux de clics et de conversion.

#### **Question 4 : Commentez vos résultats et concluez quant à l'éventuelle reconduite de ce type d'action.**

Les résultats montrent un taux d'ouverture de 20%, ce qui est en dessous de la moyenne du secteur (30-40%). Cependant, le taux de clics de 33.33% et le taux de conversion de 25% sont encourageants. Cela indique que, bien que l'engagement initial soit faible, ceux qui ouvrent le courriel sont très intéressés par le contenu.

Il serait judicieux de reconduire ce type d'action, mais avec une optimisation du contenu et des heures d'envoi pour améliorer le taux d'ouverture.

#### **Question 5 : Expliquez à partir de quelques mots clés le nom commercial « les Terriennes » choisi par les fondateurs.**

Le nom « les Terriennes » évoque une connexion avec la terre et la nature, soulignant les valeurs de la marque axées sur le biologique et le respect de l'environnement. Il véhicule une image de proximité et d'accessibilité pour toutes les femmes.

#### **Question 6 : Analysez l'ensemble des éléments constitutifs du logo et de la frise présente sur les documents commerciaux.**

Le logo doit refléter les valeurs de la marque : simplicité, naturalité et élégance. Les couleurs utilisées (vert, beige) doivent évoquer la nature et le bio. La typographie doit être lisible et moderne, tout en restant chaleureuse.

#### **Question 7 : Réalisez une note de synthèse permettant d'analyser le comportement d'achat des Français.**

Les Français montrent une préférence pour les magasins physiques pour des raisons de confiance et de convivialité. Cependant, l'e-commerce est en forte croissance, surtout pour les jeunes consommateurs. Les deux canaux doivent être considérés comme complémentaires.

#### **Question 8 : Appréciez la légalité de la procédure de recrutement définie par « RH consulting ».**

La procédure de recrutement doit respecter le Code du Travail, notamment l'article L1132-1 qui interdit toute discrimination. Les questions posées doivent être en lien direct avec les compétences professionnelles requises pour le poste.

### **Question 9 : Précisez l'obligation pour un candidat dans une procédure de recrutement.**

Le candidat est tenu de fournir des informations véridiques concernant ses compétences et expériences. En cas de fausse déclaration, il s'expose à un risque de non-sélection ou de licenciement ultérieur.

## **| 3. Synthèse finale**

Les erreurs fréquentes lors de cette épreuve incluent le manque de précision dans les réponses, l'oubli de justifications et la méconnaissance des indicateurs de performance. Les candidats doivent être vigilants sur la clarté de leurs analyses et veiller à bien répondre à chaque partie des questions.

### **Conseils pour l'épreuve**

- Lire attentivement chaque question et s'assurer de comprendre ce qui est demandé.
- Structurer ses réponses de manière claire et logique.
- Utiliser des exemples concrets pour illustrer ses propos.
- Vérifier la cohérence entre les différentes parties de la réponse.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.