



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

Corrigé du sujet d'examen - E2 - Expertise scientifique et technologique - BTS MECP (Métiers de l') - Session 2019

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen s'inscrit dans le cadre de l'épreuve U2 - Environnement professionnel du BTS Métiers de l'Esthétique - Cosmétique - Parfumerie. Les candidats doivent démontrer leur capacité à analyser une situation professionnelle, promouvoir l'image d'une marque et contribuer à son développement. Le cas pratique concerne la marque YON-KA et son projet de lancement d'une nouvelle gamme de produits.

2. Correction des questions

AXE 1 : Caractériser une situation et analyser le contexte professionnel en vue d'une évolution.

1.1. Mettre en évidence les points forts et les opportunités de la marque YON-KA sur le marché des soins esthétiques.

Cette question demande aux candidats d'identifier les atouts de YON-KA et les opportunités de marché. Les points à développer pourraient inclure :

- **Points forts :**

- Expertise en aromathérapie et phytothérapie.
- Produits naturels et efficaces, avec une forte image de marque.
- Large gamme de produits (70% de la gamme utilise la « Quintessence »).

- **Opportunités :**

- Marché en croissance des cosmétiques bio et naturels.
- Augmentation de la demande pour des soins en institut et SPA.
- Possibilité d'expansion à l'international.

En résumé, YON-KA bénéficie d'une solide réputation et d'une expertise reconnue, tout en ayant des opportunités de croissance sur un marché en pleine évolution.

1.2. Justifier le choix stratégique de YON-KA de renforcer son positionnement sur le marché du SPA.

Pour répondre à cette question, il est attendu que les candidats expliquent pourquoi le marché du SPA est pertinent pour YON-KA. Les éléments à inclure sont :

- Le marché du bien-être est en pleine expansion, avec une demande croissante pour des soins relaxants et personnalisés.
- YON-KA peut capitaliser sur son expertise en aromathérapie pour offrir des soins innovants dans les SPA.
- Renforcer sa présence dans les SPA permettrait de toucher une clientèle plus large et d'augmenter la visibilité de la marque.

En conclusion, le choix de se positionner sur le marché du SPA est stratégique pour YON-KA, car il répond à une demande croissante tout en valorisant son savoir-faire.

AXE 2 : Promouvoir l'image et les valeurs de la marque.

2.1. Argumenter votre choix concernant le visuel que vous proposez.

Les candidats doivent justifier leur choix de visuel en s'appuyant sur la charte graphique de YON-KA et l'impact visuel. Voici quelques points à considérer :

- Le visuel choisi doit refléter l'identité de la marque, en utilisant des couleurs et des motifs associés à la nature.
- Il doit évoquer l'expérience sensorielle que YON-KA souhaite offrir à ses clients.
- Le visuel doit être attractif et inciter à l'action, en dirigeant les utilisateurs vers la recherche de leur institut.

En choisissant un visuel qui incarne les valeurs de la marque, on renforce l'image de YON-KA et on attire l'attention des clients potentiels.

2.2. Rédiger ce texte d'accroche.

Le texte d'accroche doit être court, percutant et en adéquation avec le visuel. Voici un exemple :

« Découvrez l'harmonie parfaite entre nature et bien-être. Trouvez votre institut YON-KA et plongez dans une expérience sensorielle unique. »

Ce texte met en avant l'expérience client tout en intégrant les valeurs de la marque.

AXE 3 : Contribuer au développement de la marque auprès des professionnels.

3.1. Rédiger le courrier en retenant au moins trois arguments clés.

Le courrier doit être formel et convaincant. Voici un exemple de structure :

Objet : Proposition de partenariat avec YON-KA

Madame, Monsieur,

Nous souhaitons vous proposer un partenariat avec YON-KA, une marque reconnue pour son expertise en soins phyto-aromatiques.

Voici trois raisons de collaborer avec nous :

- Accès à des produits de haute qualité, formulés à partir d'actifs naturels.
- Formation continue pour vos équipes sur les techniques de soins YON-KA.
- Support marketing pour promouvoir les soins YON-KA dans votre institut.

Nous serions ravis de discuter de cette opportunité avec vous.

Cordialement,

[Votre nom]

3.2. Présenter les modifications de ce modèle qui permettront d'assurer la prise en compte des intérêts de chacune des parties dans le cadre de ce partenariat.

Les candidats doivent proposer des modifications au modèle de convention. Voici quelques suggestions :

- Ajouter une clause de confidentialité pour protéger les informations sensibles.
- Préciser les obligations de chaque partie pour éviter les malentendus.

- Inclure des modalités de résiliation anticipée pour permettre une sortie en cas de désaccord.

Ces modifications garantiront un partenariat équilibré et respectueux des intérêts des deux parties.

3.3. Proposer des indicateurs qui permettront d'évaluer les performances du partenariat avec les spas.

Pour évaluer la performance du partenariat, les candidats peuvent proposer les indicateurs suivants :

- Taux de satisfaction des clients sur les soins YON-KA.
- Volume de ventes des produits YON-KA dans le SPA.
- Fréquence des formations dispensées et taux de participation des employés.

Ces indicateurs permettront de mesurer l'efficacité du partenariat et d'ajuster les actions si nécessaire.

3. Synthèse finale

Erreurs fréquentes :

- Ne pas justifier suffisamment les choix stratégiques.
- Oublier de respecter la charte graphique dans les propositions de visuels.
- Ne pas structurer les réponses de manière claire et logique.

Points de vigilance :

- Lire attentivement chaque question pour bien comprendre les attentes.
- Utiliser des exemples concrets pour illustrer les arguments.
- Veiller à la cohérence entre les réponses et les valeurs de la marque.

Conseils pour l'épreuve :

- Planifier son temps pour répondre à toutes les questions.
- Rédiger de manière claire et concise, en évitant le jargon inutile.
- Relire ses réponses pour corriger d'éventuelles fautes de langue.

© 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.