



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 - E5.C - Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques - BTS MECP (Métiers de l') - Session 2018**

---

## **1. Contexte du sujet**

Ce sujet d'examen s'inscrit dans le cadre de la formation BTS Métiers de l'Esthétique-Cosmétique-Parfumerie, et plus précisément dans l'épreuve U5-A, qui porte sur le conseil et l'expertise scientifiques et technologiques. L'objectif est d'évaluer la capacité des étudiants à analyser une situation professionnelle et à proposer des solutions adaptées.

## **2. Correction question par question**

### **Question 1 : Synthèse des caractéristiques de la cible masculine (11 points)**

\*\*Idée de la question :\*\* Rédiger une synthèse sur les caractéristiques de la clientèle masculine pour aider à la validation du projet d'Audrey Bouillet.

\*\*Raisonnement attendu :\*\* L'étudiant doit identifier les tendances du marché des cosmétiques pour hommes, les besoins spécifiques de cette clientèle, ainsi que les motivations qui les poussent à fréquenter des instituts de beauté.

\*\*Réponse modèle :\*\* **Caractéristiques de la cible masculine :**

- **Évolution des mentalités** : Les hommes sont de plus en plus préoccupés par leur apparence, avec 50% d'entre eux utilisant des produits cosmétiques dédiés.
- **Budget** : Les hommes dépensent en moyenne entre 51 € et 100 € pour des soins, surpassant souvent les dépenses féminines.
- **Types de soins recherchés** : Les soins du visage, massages, et épilations sont en forte demande. Les hommes recherchent des produits adaptés à leur peau, souvent plus épaisse et sujette aux irritations.
- **Fréquentation des instituts** : Le besoin d'un espace masculin, loin de la clientèle féminine, est crucial pour attirer cette clientèle.

### **Question 2 : Opportunités de se lancer dans une telle activité (6 points)**

\*\*Idée de la question :\*\* Présenter les opportunités liées à l'ouverture d'un institut réservé aux hommes à Saint-Laurent-du-Var.

\*\*Raisonnement attendu :\*\* L'étudiant doit évaluer le potentiel commercial de cette activité en se basant sur les tendances du marché, la localisation, et la clientèle cible.

\*\*Réponse modèle :\*\* **Opportunités d'ouverture d'un institut masculin :**

- **Marché en croissance** : Le secteur des cosmétiques masculins connaît une croissance rapide, trois fois supérieure à celle des cosmétiques féminins.
- **Localisation stratégique** : Proximité d'une salle de sport, ce qui attire une clientèle soucieuse de son apparence.
- **Clientèle fidèle** : L'institut actuel a une clientèle mixte, ce qui peut être transformé en un public exclusivement masculin.
- **Évolution des comportements** : Les hommes sont de plus en plus ouverts à prendre soin d'eux, ce qui crée un marché potentiel important.

### Question 3 : Tableau de bord et analyse des données (7 points)

\*\*Idée de la question :\*\* Établir un tableau de bord financier et analyser les données pour aider à la décision d'achat.

\*\*Raisonnement attendu :\*\* L'étudiant doit créer un tableau de bord à partir des soldes intermédiaires de gestion fournis et analyser la rentabilité de l'institut.

\*\*Réponse modèle :\*\* **Analyse financière :**

- La marge commerciale est de 9 275 € pour 2017.
- Le résultat d'exploitation est de 27 775 €.
- Le résultat courant avant impôt est de 26 925 €.
- Ces chiffres montrent que l'institut est rentable, avec un potentiel de croissance si l'on cible spécifiquement la clientèle masculine.

### Question 4 : Proposition d'organisation schématique du prospectus (8 points)

\*\*Idée de la question :\*\* Présenter un croquis annoté de l'organisation du prospectus pour l'ouverture de l'institut.

\*\*Raisonnement attendu :\*\* L'étudiant doit proposer une mise en page claire et attractive, en intégrant les éléments clés de communication.

\*\*Réponse modèle :\*\* **Éléments constitutifs du prospectus :**

- **Titre accrocheur** : "Bienvenue au Vestiaire - L'institut dédié aux hommes".
- **Visuels** : Images de soins, ambiance masculine.
- **Offre promotionnelle** : "Soin visage à 45 € au lieu de 60 €".
- **Coordonnées** : Adresse, téléphone, réseaux sociaux.

### Question 5 : Compte de résultat différentiel et seuil de rentabilité (8 points)

\*\*Idée de la question :\*\* Établir le compte de résultat différentiel et calculer le seuil de rentabilité de l'opération promotionnelle.

\*\*Raisonnement attendu :\*\* L'étudiant doit utiliser les données fournies pour établir le compte de résultat et déterminer le seuil de rentabilité.

\*\*Réponse modèle :\*\* **Calculs :**

- **Coût total par soin** : 3,75 € (produits) + 11,58 € (charges) + 18 € (main d'œuvre) = 33,33 €.
- **Prix de vente** : 45 €.
- **Seuil de rentabilité** : Pour un taux de retour de 10% sur 800 prospects, soit 80 soins.
  - Chiffre d'affaires = 80 soins x 45 € = 3600 €.
  - Coût total = 80 soins x 33,33 € = 2666,40 €.
  - Rentabilité = 3600 € - 2666,40 € = 933,60 €.

## 3. Synthèse finale

### Erreurs fréquentes :

- Ne pas justifier les choix avec des données concrètes.
- Omettre d'analyser les chiffres financiers en profondeur.
- Ne pas respecter la structure demandée pour les réponses.

**Points de vigilance :**

- Veiller à la clarté et à la lisibilité des réponses.
- Utiliser des exemples concrets pour illustrer les propos.
- Faire attention aux fautes d'orthographe et de syntaxe.

**Conseils pour l'épreuve :**

- Lire attentivement chaque question et identifier les mots-clés.
- Structurer ses réponses de manière logique et cohérente.
- Utiliser les annexes pour étayer les réponses et justifier les arguments.

© 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.