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 :
formav.co/explorer

BTS MECP

BTS Métiers de l’esthétique - cosmétique - parfumerie, option A - Management, U5-A

Session 2018 • Code sujet : **ME5AEXP** • Durée : **4H00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Caractéristiques et attentes de la clientèle masculine** (1 question) — **Page 3**
2. **Opportunités d’un institut masculin à Saint-Laurent-du-Var** (1 question) — **Page 4**
3. **Analyse financière du fonds de commerce** (1 question) — **Page 5**
4. **Conception du prospectus et cohérence de l’identité visuelle** (1 question) — **Page 6**
5. **Rentabilité prévisionnelle de l’opération promotionnelle** (1 question) — **Page 7**
6. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 8**

Sujet officiel (PDF) : https://btsmecp.fr/assets/annales/bts-mecp/E5.C - Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques/2018/BTS MECP - E5.C - Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques - Session 2018 - 1-Sujet.pdf

1. Caractéristiques et attentes de la clientèle masculine

Audrey Bouillet projette de créer à Saint-Laurent-du-Var un institut exclusivement réservé aux hommes, avec des soins et des produits spécifiques. Elle demande une synthèse sur les besoins, les comportements et les attentes de cette clientèle afin d'évaluer le potentiel commercial du projet.

Question 1. Rédiger une synthèse présentant les caractéristiques de la cible masculine pouvant aider à la validation du projet.

La clientèle masculine s'intéresse de plus en plus à l'apparence, au bien-être et à la santé : prendre soin de soi n'est plus un tabou. Le marché est porteur : 50 % des hommes utilisent régulièrement des produits dédiés, et les ventes mondiales de produits de beauté masculins ont progressé de près de 70 % entre 2012 et 2014. Les besoins dépassent l'hygiène : soins du visage, hydratation, anti-âge, massage, rasage, barbe, épilation et manucure. La peau, plus épaisse, a néanmoins besoin de soins adaptés et le rasage peut l'irriter. Les hommes recherchent des produits spécifiques et de qualité, des résultats visibles rapidement et un cadre masculin rassurant, propice à la confiance et à la fidélisation.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Une clientèle en développement, aux besoins variés, prête à investir dans des soins masculins efficaces et attirée par un cadre spécialisé rassurant.

2. Opportunités d’un institut masculin à Saint-Laurent-du-Var

Mme Bouillet souhaite évaluer l’intérêt d’ouvrir un institut réservé aux hommes à Saint-Laurent-du-Var. L’analyse s’appuie sur l’évolution du marché et sur les caractéristiques démographiques, économiques, sportives et touristiques de la commune.

Question 2. Présenter les opportunités de se lancer dans une activité d’institut de beauté exclusivement réservée aux hommes à Saint-Laurent-du-Var.

Le marché des cosmétiques masculins progresse fortement : 50 % des hommes utilisent régulièrement des produits dédiés, et sa croissance est trois fois supérieure à celle du marché féminin. Les hommes recherchent des soins spécifiques et efficaces ; leur budget beauté annoncé est de 51 à 100 € en moyenne.

Un institut exclusivement masculin répond à cette demande et peut proposer visage, massage, rasage et barbe, épilation ou manucure. Ce cadre peut rassurer les hommes peu enclins à fréquenter des instituts à clientèle majoritairement féminine, puis favoriser leur fidélisation. Le nombre de ces établissements reste faible.

À Saint-Laurent-du-Var, le potentiel repose sur :

- 8 674 hommes de 15 à 64 ans, dont 82,3 % ont un emploi ;
- 14 000 licenciés, de nombreux clubs et salles de sport ;
- l’activité commerciale, balnéaire et touristique : la Côte d’Azur a accueilli 11 millions de touristes en 2016, dont une part importante en séjour d’affaires.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le marché masculin est en croissance et la commune offre des clientèles locales, sportives et touristiques : le projet présente un potentiel commercial favorable, avec une concurrence spécialisée encore faible.

3. Analyse financière du fonds de commerce

Mme Bouillet envisage l'acquisition d'un institut existant, exploité depuis quatorze ans et doté d'une clientèle fidèle. Pour vérifier les informations de la vendeuse et éclairer sa décision, elle demande l'établissement d'un tableau de bord et l'analyse des soldes intermédiaires de gestion de 2016 et 2017.

Question 3. Établir le tableau de bord et analyser les données afin d'aider Mme Bouillet à valider son choix.

Le tableau de bord compare les principaux soldes entre 2016 et 2017. Les variations sont calculées par rapport à 2016.

Indicateur (€)	2016	2017	Variation
Ventes de marchandises	19 000	18 500	-2,63 %
Marge commerciale	9 700	9 275	-4,38 %
Production de services	53 200	55 000	+3,38 %
Valeur ajoutée	36 300	38 975	+7,37 %
Excédent brut d'exploitation	27 000	29 275	+8,43 %
Résultat d'exploitation	25 500	27 775	+8,92 %
Résultat courant avant impôt	24 520	26 925	+9,81 %
Résultat de l'exercice	26 520	26 775	+0,96 %

La baisse des ventes de marchandises et de la marge est compensée par la hausse de la production de services. La valeur ajoutée et les résultats d'exploitation progressent : l'activité courante s'améliore. Le résultat de l'exercice augmente peu, car les produits exceptionnels de 2 000 € en 2016 sont remplacés par une charge exceptionnelle de 150 € en 2017. La reprise paraît intéressante, mais le prix de 70 000 €, le bail restant quatre ans et la rémunération de la propriétaire, qui travaille seule, doivent être examinés avant décision.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Situation d'exploitation favorable et en amélioration. Acquisition à envisager sous réserve de vérifier la rémunération de la cédante, les comptes détaillés et les conditions du bail.

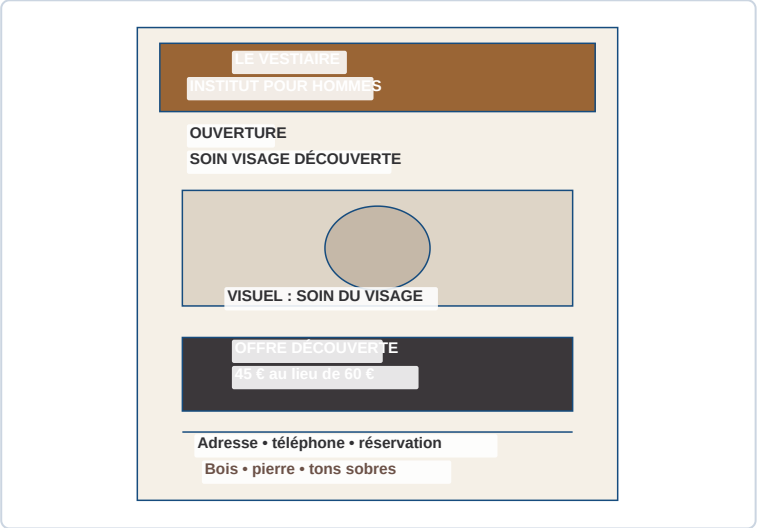
4. Conception du prospectus et cohérence de l’identité visuelle

Après avoir décidé l’acquisition, Mme Bouillet prévoit de communiquer sur l’ouverture par un prospectus d’une page proposant un soin du visage à prix découverte. Elle souhaite que le support soit cohérent avec l’ambiance sobre, masculine et contemporaine de l’institut présentée dans l’annexe.

Question 4. Présenter, sous la forme d’un croquis annoté, une proposition d’organisation schématique des différents éléments constitutifs du prospectus.

Composer une page verticale, aérée et facile à lire. En tête, placer le nom « Le Vestiaire » et l’annonce d’ouverture ; au centre, un visuel de soin du visage masculin accompagné de l’offre découverte ; en pied, les coordonnées et les modalités de réservation. Reprendre l’identité de l’annexe 7 : brun ocre, ivoire, beige, taupe et touches de prune ou d’anthracite, avec des références au bois et à la pierre. Mettre en évidence le prix de 45 € au lieu de 60 €. Les coordonnées restent à compléter.

Croquis annoté du prospectus, format vertical



✓ RÉPONSE À RETENIR

Prospectus vertical épuré : « Le Vestiaire », ouverture, visuel de soin du visage, offre à 45 € au lieu de 60 €, coordonnées de réservation et couleurs brun ocre, ivoire, beige et anthracite.

5. Rentabilité prévisionnelle de l’opération promotionnelle

L’opération prévoit l’impression de 800 prospectus, un taux de retour estimé à 10 % et un soin du visage vendu 45 € HT au lieu de 60 €. Les données précisent les coûts du prospectus et du soin, ainsi que la répartition des charges fixes et variables.

Question 5. Établir le compte de résultat différentiel et calculer le seuil de rentabilité de l’opération. Conclure quant à sa rentabilité.

Les 800 prospectus génèrent 80 soins prévus. Le coût variable par soin comprend les produits, la main-d’œuvre d’une heure et 20 % des autres charges. Les 80 % restants des autres charges et l’impression constituent les charges fixes.

Compte de résultat différentiel	Montant HT
Chiffre d’affaires	3 600,00 €
Charges variables	1 925,28 €
Marge sur coût variable	1 674,72 €
Charges fixes	821,12 €
Résultat prévisionnel	853,60 €

Le taux de marge sur coût variable est de 46,52 %. Le seuil de rentabilité est de 1 765,09 € de chiffre d’affaires, soit 39,22 soins : il faut donc réaliser 40 soins au minimum.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat prévisionnel : 853,60 € HT. L’opération est rentable avec 80 soins prévus, au-delà du seuil de rentabilité de 40 soins.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2018)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve U5-A du BTS Métiers de l'esthétique - cosmétique - parfumerie, option A Management, est celle de la session 2018, code ME5AEXP, d'une durée de 4 heures et de coefficient 4. À travers le projet d'institut masculin « Le Vestiaire », elle évalue l'analyse de marché, l'étude financière d'un fonds, la conception d'un prospectus et le calcul de rentabilité d'une promotion.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La marge commerciale correspond aux ventes de marchandises diminuées du coût d'achat des marchandises vendues.
- La valeur ajoutée se calcule en ajoutant la marge commerciale à la production de l'exercice, puis en retranchant les consommations de l'exercice.
- Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires se calcule ainsi : charges fixes divisées par le taux de marge sur coûts variables.
- Dans l'opération étudiée, le prospectus est une charge fixe et les produits ainsi que la main-d'œuvre sont des charges variables.

Points de vigilance & attentes du jury

- Comparer les soldes de 2016 et 2017, calculer leurs évolutions et interpréter les résultats au lieu de recopier les chiffres.
- Étayer l'étude avec les annexes et distinguer les tendances nationales des opportunités propres à Saint-Laurent-du-Var.
- Annoter le croquis du prospectus et rendre lisibles l'offre promotionnelle et la cohérence avec l'ambiance de l'institut.
- Classer correctement les coûts fixes et variables, présenter les calculs avec leurs unités et conclure à partir des résultats.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment construire la synthèse sur la clientèle masculine ?

Regroupez les informations des annexes sur l'évolution des usages, les budgets, les soins recherchés et les attentes en institut. Organisez-les en idées principales et reliez-les au projet, sans recopier les textes.

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité de l'opération ?

Séparez les charges fixes et variables, puis calculez le taux de marge sur coûts variables en divisant cette marge par le chiffre d'affaires. Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires est égal aux charges fixes divisées par ce taux.

Q : Comment gérer les quatre heures d'épreuve et le barème ?

Les cinq questions totalisent 40 points : 11, 6, 7, 8 et 8 points. Répartissez le temps en tenant compte de leur poids et gardez une marge pour vérifier les calculs, les unités et la clarté des réponses.

Q : Quels critères de qualité faut-il privilégier dans les réponses ?

Appuyez l'analyse sur les annexes, présentez les calculs et interprétez-les. Le croquis doit être annoté et cohérent avec l'identité visuelle proposée. Pour la rentabilité, respectez la classification des coûts et justifiez la conclusion.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsmecp.fr/assets/annales/bts-mecp/E5.C - Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques/2018/BTS MECP - E5.C - Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques - Session 2018 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Métiers de l\ : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.