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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Esthétique, veuillez visiter :
bpesthetique.fr/annales-sujets-et-corriges

BP ESTHÉTIQUE • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Relation client et valorisation de l’entreprise

Session 2026 • Code sujet : **26-BP-ESTH-E2** • Durée : **1 h 30** • Coefficient : **1**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse du contexte et des documents (3 questions) **Page 3**

2. Recherches graphiques et organisation de l’information (3 questions) **Page 6**

3. Proposition graphique finale et justification (2 questions) **Page 9**

4. Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bpesthetique.fr/assets/annales/bp-esthetique/Actions promotionnelles/2026/BP Esthétique - Actions promotionnelles - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse du contexte et des documents

L'Institut Atelier Éclat organise une journée de valorisation du Rituel Éclat Confort, soin visage de 45 minutes, et d'un sérum associé proposé à tarif réduit sous condition. Il faut analyser l'offre, son objectif commercial et les contraintes de communication afin de préparer un support de comptoir clair et conforme.

Cible, objectif et informations prioritaires

Question 1.1. Relevez la cible principale, l'objectif commercial et les deux informations qui doivent être les plus visibles sur le support. Justifiez chaque réponse à partir du contexte.

La cible principale est la clientèle de l'Institut Atelier Éclat, dans l'espace d'accueil-vente. L'objectif est de valoriser le Rituel Éclat Confort, de faire connaître le sérum associé et surtout d'inciter à réserver un soin. Le nom de la prestation doit ressortir pour identifier immédiatement l'offre ; le tarif découverte de 49 € doit être tout aussi visible pour attirer l'attention. La durée, la date et la limite de 12 places complètent l'information et restent clairement lisibles.

DR 1, cible et objectif

Synthèse des contraintes et choix de conception

Élément à analyser	Contrainte ou information relevée	Conséquence sur la proposition graphique
Cible et objectif	Clientèle de l'institut	Valoriser l'offre et susciter la réservation
Format et zone de sécurité	.....	.....
Hiérarchie de lecture	.....	.....
Information tarifaire et condition	.....	.....
Lisibilité à deux mètres	.....	.....
Règle de communication cosmétique	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Cible : clientèle de l'institut. Objectif : valoriser le soin et obtenir des réservations. Priorités visuelles : « Rituel Éclat Confort » et 49 €.

Contraintes de conception

Question 1.2. Relevez quatre contraintes à respecter lors de la conception, en incluant au moins une contrainte de format, une contrainte de lisibilité et une contrainte liée à l'offre commerciale.

Contrainte	Conséquence pour la conception
Présentoir vertical, face imprimée de 180 × 250 mm, en couleur sur une face	Composer une affiche verticale adaptée à l'impression.
Lecture à 2 m	Privilégier des textes grands, contrastés et peu nombreux.
Tarif du sérum conditionné à la réservation du soin le jour de l'animation	Faire apparaître cette condition avec le prix de 27 €.
12 places, sur rendez-vous	Indiquer la disponibilité limitée et l'appel à réserver.

Les textes essentiels, les prix et les éléments indispensables doivent rester dans la zone intérieure, sans empiéter sur les marges de sécurité de 10 mm. La conception doit reprendre les tarifs et conditions validés, sans ambiguïté. La hiérarchie doit permettre de repérer rapidement le nom de l'offre, son prix et la réservation.

DR 1, contraintes de conception

Synthèse des contraintes et choix de conception

Élément à analyser	Contrainte ou information relevée	Conséquence sur la proposition graphique
Cible et objectif	.....	.....
Format et zone de sécurité	..... Face verticale : 180 × 250 mm	.....
Hiérarchie de lecture	.....	.....
Information tarifaire et condition	.....	..... 27 € sous condition de réservation
Lisibilité à deux mètres	..... Lecture à 2 m : texte grand et contrasté	.....
Règle de communication cosmétique	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Respecter le format vertical et les marges de 10 mm, assurer la lisibilité à 2 m, préciser la condition du tarif de 27 € et annoncer les 12 places sur rendez-vous.

Conformité de la communication cosmétique

Question 1.3. À l'aide du DT 3, indiquez deux formulations ou choix de communication à écarter, expliquez pourquoi et proposez pour chacun une formulation ou une solution conforme et adaptée à la clientèle.

Le DT 3 demande des allégations compréhensibles, vérifiables et cohérentes avec les caractéristiques du produit. Il exclut les promesses médicales ou garanties non justifiées. Deux exemples sont à écarter :

- « Guérit l'acné » : cette promesse thérapeutique n'est étayée par aucune donnée. Préférer « soin visage de confort ».
- « Sérum à 27 € pour tous » : cela omet la condition de l'offre. Écrire « 27 € au lieu de 32 €, avec la prestation réservée le jour de l'animation ».

Ces choix décrivent l'offre sans inventer de bénéfice et permettent à la clientèle de comprendre précisément le tarif.

DR 1, communication cosmétique conforme

Synthèse des contraintes et choix de conception

Élément à analyser	Contrainte ou information relevée	Conséquence sur la proposition graphique
Cible et objectif	.....	.....
Format et zone de sécurité	.....	.....
Hiérarchie de lecture	.....	.....
Information tarifaire et condition	.....	.....
Lisibilité à deux mètres	.....	.....
Règle de communication cosmétique	À éviter : promesse de guérison	Préférer : soin visage de confort .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Écarter les promesses de guérison et le prix de 27 € présenté sans condition. Employer une description de confort et rappeler la réservation du soin le jour de l'animation.

2. Recherches graphiques et organisation de l’information

Le présentoir de comptoir a une face verticale imprimée de 180 mm sur 250 mm, avec une marge de sécurité de 10 mm sur chaque côté et une lecture visée à deux mètres. Il faut calculer la zone utile, proposer deux compositions distinctes et choisir celle qui répond le mieux au cahier des charges.

Calcul de la zone de composition

Question 2.1. Calculez la largeur et la hauteur maximales de la zone de composition après retrait des marges de sécurité. Présentez les opérations et donnez les résultats en millimètres.

On retire les deux marges horizontales à la largeur, puis les deux marges verticales à la hauteur. Largeur utile : 180 - 10 - 10 = 160 mm. Hauteur utile : 250 - 10 - 10 = 230 mm. La zone maximale de composition mesure donc 160 mm × 230 mm. Les éléments essentiels doivent rester dans cette zone, sans empiéter sur les marges de sécurité de 10 mm.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Zone maximale : 160 mm de largeur × 230 mm de hauteur, marges de sécurité déduites.

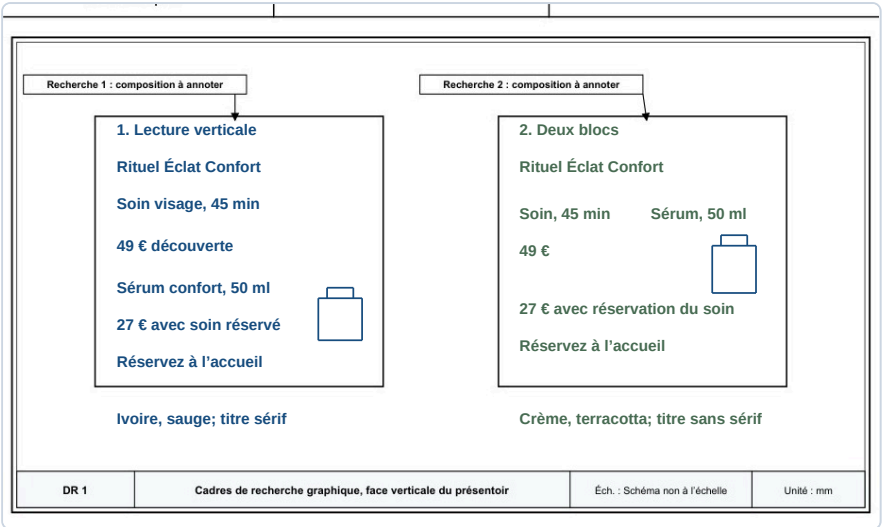
Deux recherches graphiques

Question 2.2. Sur le DR 1, réalisez deux recherches de composition différentes. Dans chacune, situez le titre, la prestation, le tarif de découverte, le produit associé, l’appel à la réservation et un élément visuel. Annotez-les en indiquant la hiérarchie de lecture, les couleurs envisagées et au moins un choix typographique.

1. **Recherche 1, lecture verticale :** titre en haut, soin et durée dessous, puis tarif de découverte mis en évidence. En bas : sérum, tarif associé et condition, flacon dessiné et appel à réserver.
2. **Recherche 2, composition en deux blocs :** titre en bandeau supérieur, soin et prix à gauche, sérum et flacon à droite, puis condition tarifaire et réservation en bandeau inférieur.

Les deux pistes utilisent des teintes douces contrastées, par exemple ivoire et vert sauge. Le titre peut être en caractères sérif élégants, les informations pratiques en sans sérif lisibles. Le flacon reste identifiable et proportionné.

DR 1 : recherches de composition annotées



✓ RÉPONSE À RETENIR

Deux pistes annotées : lecture verticale centrée sur le tarif, ou blocs soin et sérum avec condition et réservation en bandeau inférieur.

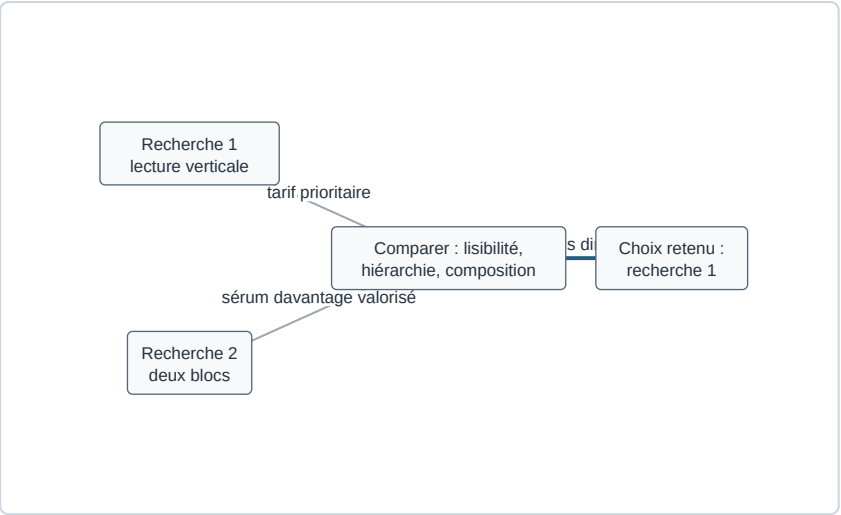
Comparaison et choix

Question 2.3. Comparez vos deux recherches et choisissez celle qui répond le mieux au cahier des charges. Justifiez votre choix par trois critères parmi la lisibilité, la hiérarchie, l'adaptation à la clientèle, la faisabilité d'impression et la mise en valeur de l'offre.

Critère	Recherche 1	Recherche 2
Lisibilité à 2 m	Tarif central et très visible	Informations réparties en blocs
Hiérarchie	Lecture verticale directe	Lecture entre deux blocs
Produit et composition	Flacon présent dans une mise en page épurée	Sérum davantage mis en avant

Je retiens la recherche 1 : elle donne la priorité au soin et à son tarif, puis conduit vers le sérum et la réservation. Son organisation sobre convient à un présentoir de comptoir et reste réalisable en impression couleur. La recherche 2 valorise davantage le produit, mais répartit l'attention entre les deux blocs.

Comparaison des pistes et choix



La recherche 1 est retenue pour la lecture et la hiérarchie; la recherche 2 met davantage le sérum en valeur.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Choix : recherche 1, pour sa lecture directe, son tarif prioritaire et sa composition épurée, tout en gardant le sérum visible.

3. Proposition graphique finale et justification

La proposition finale, réalisée sur le DR 2 à partir de la recherche retenue, doit respecter le format et les marges de sécurité du présentoir. Elle doit présenter lisiblement à deux mètres toutes les informations de l'offre, notamment la condition liée au tarif du sérum, puis justifier les choix graphiques.

Réalisation du support

Question 3.1. Réalisez sur le DR 2 la proposition graphique finale. Respectez le gabarit, les marges de sécurité et toutes les informations obligatoires : nom et durée de la prestation, prix de découverte, produit associé et condition de son prix, disponibilité, date de l'animation et appel à l'action. Veillez à la lisibilité à deux mètres, à la hiérarchie, à la cohérence des couleurs et à la qualité d'exécution graphique.

Organiser le visuel verticalement : date, nom du rituel et durée, puis prix de découverte mis en évidence. Séparer le sérum de l'offre principale et placer immédiatement à côté de son prix la condition de réservation le jour de l'animation. Terminer par les 12 places, le rendez-vous et l'appel à réserver. Une palette sobre, des caractères contrastés et un flacon stylisé gardent le support clair. Tous les éléments essentiels restent dans la zone de sécurité du DR 2.

Proposition finale du présentoir DR 2



✓ RÉPONSE À RETENIR

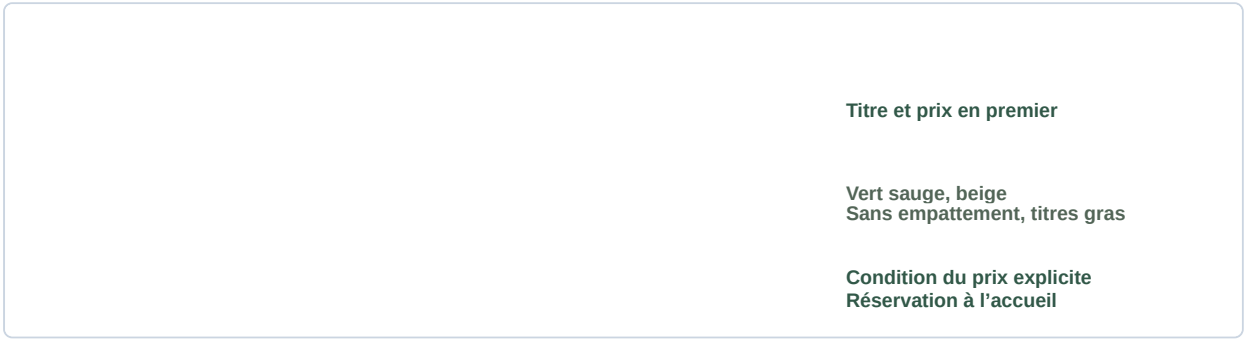
Rituel Éclat Confort, 45 min : 49 €. Sérum confort, 50 ml : 27 € au lieu de 32 € avec la prestation réservée le jour de l'animation. Samedi 17 octobre 2026, 12 places sur rendez-vous. Réservez votre rendez-vous à l'accueil.

Justification des choix graphiques

Question 3.2. Rédigez une justification concise de votre proposition. Expliquez vos choix de composition, de couleurs et de typographie, puis indiquez en quoi ils facilitent la compréhension de l'offre et le passage à la réservation.

Le titre et le prix de découverte occupent le premier niveau de lecture ; le sérum et la condition de son tarif sont regroupés pour éviter toute ambiguïté. Le vert sauge et le beige créent une ambiance douce, avec un contraste suffisant pour distinguer les informations. Une typographie sans empattement, des titres en gras et des textes secondaires lisibles facilitent la lecture à deux mètres. La date, les places limitées et l'appel à l'action conduisent clairement à la réservation à l'accueil.

Justification des choix graphiques DR 2



✓ RÉPONSE À RETENIR

Une composition hiérarchisée, des couleurs sobres et une typographie contrastée rendent l'offre claire et facilitent la réservation à l'accueil.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve écrite du BP Esthétique Cosmétique Parfumerie, session 2026, porte le code 26-BP-ESTH-E2 et dure 1 h 30, coefficient 1. À partir de l'animation du Rituel Éclat Confort de l'Institut Atelier Éclat, le candidat analyse l'offre, recherche des compositions graphiques et réalise un support de comptoir. Les compétences évaluées portent sur la communication commerciale, la lisibilité, la conformité cosmétique et la justification des choix graphiques.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Zone utile : soustraire deux marges de 10 mm à la largeur et à la hauteur de la face imprimée.
- Le prix de 27 € du sérum doit être associé clairement à la réservation de la prestation le jour de l'animation.
- Pour une lecture à deux mètres, privilégier une hiérarchie nette, des caractères lisibles et peu de textes secondaires.
- Les allégations cosmétiques doivent être vérifiables et ne pas promettre un résultat médical ou thérapeutique non justifié.

Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter la face de 180 mm sur 250 mm et garder les éléments essentiels à l'intérieur des marges de sécurité.
- Reprendre fidèlement les tarifs, la date et les conditions validées, notamment la condition du sérum à 27 €.
- Faire apparaître les 12 places disponibles et la réservation sur rendez-vous, sans suggérer une offre illimitée.
- Justifier les choix graphiques par leur contribution à la lisibilité, à la compréhension de l'offre et à la réservation.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer les dimensions maximales de la zone utile ?

Soustrayez deux fois la marge de sécurité à chaque dimension : une marge à gauche et à droite pour la largeur, une en haut et en bas pour la hauteur. Présentez les opérations en millimètres.

Q : Comment présenter le prix promotionnel du sérum sans créer d'ambiguïté ?

Associez clairement le prix de 27 € à la condition « avec la prestation réservée le jour de l'animation ». Mentionnez également le prix habituel de 32 € et ne laissez pas croire que le tarif réduit s'applique seul.

Q : Comment gérer le temps et les points de l'épreuve ?

L'épreuve dure 1 h 30 et totalise 20 points : 6 pour l'analyse, 7 pour les recherches graphiques et 7 pour la proposition finale. Aucun temps par partie n'est fixé, répartissez-le selon les tâches à réaliser.

Q : Quels critères faut-il respecter pour obtenir une proposition finale conforme ?

Le sujet évalue le respect du gabarit et des marges, la présence des informations obligatoires, la lisibilité à deux mètres, la hiérarchie, les couleurs et la qualité graphique. La justification doit expliquer comment les choix facilitent compréhension et réservation.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpesthetique.fr/assets/annales/bp-esthetique/Actions promotionnelles/2026/BP Esthétique - Actions promotionnelles - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Esthétique : 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.