

Esthétique/cosmétique-  
parfumerie  
Brevet professionnel

Direction générale de l'enseignement scolaire

*Service des formations*

Sous-direction des formations professionnelles

Bureau de la réglementation  
des diplômes professionnels

DESCO A/6

NOR : MENE0301563A

LE MINISTRE DE LA JEUNESSE, DE L'ÉDUCATION NATIONALE  
ET DE LA RECHERCHE

Vu le décret n° 95-664 du 9 mai 1995 modifié portant réglementation générale des brevets professionnels ;

Vu l'arrêté du 9 mai 1995 fixant les conditions d'habilitation à mettre en œuvre le contrôle en cours de formation en vue de la délivrance du baccalauréat professionnel, du brevet professionnel et du brevet de technicien supérieur ;

Vu l'arrêté du 9 mai 1995 relatif au positionnement en vue de la préparation du baccalauréat professionnel, du brevet professionnel et du brevet de technicien supérieur ;

Vu l'avis de la commission professionnelle consultative « soins personnels » du 16 mai 2002 et du 1<sup>er</sup> octobre 2002 ;

Arrête

*Article premier* : Il est créé un brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie dont la définition et les conditions de délivrance sont fixées conformément aux dispositions du présent arrêté.

*Article 2* : Les unités constitutives du référentiel de certification du brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie sont définies en annexe I au présent arrêté.

*Article 3* : Les candidats au brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie se présentant à l'ensemble des unités du diplôme ou à la dernière unité ouvrant droit à la délivrance du diplôme doivent remplir les conditions de formation et de pratique professionnelle précisées aux articles 4 et 5 ci-après.

*Article 4* : Les candidats préparant le brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie par la voie de la formation professionnelle continue doivent justifier d'une formation d'une durée de quatre cents heures minimum. Cette durée de formation peut être réduite par décision de positionnement prise par le recteur conformément aux articles 9 et 10 du décret du 9 mai 1995\* susvisé.

Les candidats préparant le brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie par la voie de l'apprentissage doivent justifier d'une formation en centre de formation d'apprentis ou section

d'apprentissage d'une durée minimum de quatre cents heures par an en moyenne. Cette durée de formation peut être réduite ou allongée dans les conditions prévues par le Code du travail.

*Article 5* : Les candidats doivent également justifier d'une période d'activité professionnelle :

- soit de cinq années effectuées à temps plein ou à temps partiel dans un emploi en rapport avec la finalité du brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie ;
- soit, s'ils possèdent un diplôme ou titre homologué classé au niveau V ou à un niveau supérieur figurant sur la liste prévue en annexe II au présent arrêté, de deux années effectuées à temps plein ou à temps partiel dans un emploi en rapport avec la finalité du brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie. Au titre de ces deux années, peut être prise en compte la durée du contrat de travail de type particulier préparant au brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie effectuée après l'obtention du diplôme ou titre homologué figurant sur la liste précitée.

*Article 6* : Le règlement d'examen du brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie est fixé en annexe III au présent arrêté. La définition des épreuves ponctuelles et des situations d'évaluation en cours de formation est fixée en annexe IV au présent arrêté.

*Article 7* : Chaque candidat précise au moment de son inscription s'il se présente à l'examen dans sa forme globale ou dans sa forme progressive conformément aux dispositions de l'article 12 alinéa 1, et des articles 19 et 20 du décret du 9 mai 1995\* susvisé. Dans le cas de la forme progressive, il précise en outre les épreuves ou unités qu'il souhaite subir à la session pour laquelle il s'inscrit.

*Article 8* : Le brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie est délivré aux candidats ayant subi avec succès l'examen défini par le présent arrêté conformément aux dispositions du titre III du décret du 9 mai 1995\* susvisé.

*Article 9* : Les correspondances entre, d'une part, les épreuves de l'examen organisé conformément à l'arrêté du 21 juillet 1997 portant définition et fixant les conditions de délivrance du brevet professionnel Esthétique-cosmétique et, d'autre part, les épreuves de l'examen défini par le présent arrêté sont précisées en annexe V au présent arrêté.

La durée de validité des notes que le candidat demande à conserver obtenues aux épreuves de l'examen subi suivant les dispositions de l'arrêté du 21 juillet 1997 précité est reportée, dans les conditions prévues à l'alinéa précédent, dans le cadre de l'examen organisé selon les dispositions du présent arrêté, conformément aux articles 13 et 20 du décret du 9 mai 1995\* susvisé et à compter de la date d'obtention de ce résultat.

*Article 9bis* (ajouté par l'arrêté du 13 mai 2004) : Les titulaires du baccalauréat professionnel, spécialité Esthétique/cosmétique-parfumerie, régi par les dispositions de l'arrêté du 13 mai 2004, sont dispensés, à leur demande, des unités professionnelles U10, U20, U31 du brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie régi par les dispositions du présent arrêté.

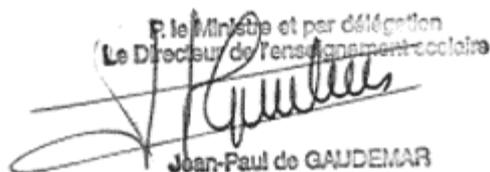
*Article 10* : La première session du brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie organisée conformément aux dispositions du présent arrêté aura lieu en 2005.

La dernière session du brevet professionnel Esthétique-cosmétique organisée conformément aux dispositions de l'arrêté du 21 juillet 1997 portant définition et fixant les conditions de délivrance du brevet professionnel Esthétique-cosmétique aura lieu en 2004. À l'issue de cette session, l'arrêté du 21 juillet 1997 précité est abrogé.

*Article 11* : Le directeur de l'enseignement scolaire et les recteurs sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent arrêté qui sera publié au *Journal officiel* de la République française.

Fait à Paris, le 23 juillet 2003

Pour le ministre et par délégation,  
Le directeur de l'enseignement scolaire  
J.-P. de Gaudemar



P. le Ministre et par délégation  
Le Directeur de l'enseignement scolaire  
Jean-Paul de GAUDEMAR

*Journal officiel* du 2 août 2003

BO hors-série n° 10 du 30 octobre 2003

\* A titre d'information, il vous est signalé que le décret du 9 mai 1995 modifié, portant règlement général du brevet professionnel, est abrogé et remplacé par les dispositions du Code de l'éducation reproduites page 7 de ce document.

*Nota* – Cette brochure est disponible à la librairie du Centre national de documentation pédagogique, 13 rue du Four, 75006 Paris, dans les centres régionaux et départementaux de documentation pédagogique et sur internet : [www.cndp.fr/outils-doc](http://www.cndp.fr/outils-doc)

## **ANNEXE I**

### **Référentiels du diplôme**

Référentiel des activités professionnelles

Référentiel de certification

# Référentiel des activités professionnelles

Le titulaire du brevet professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie est un technicien hautement qualifié qui exerce ses activités dans les secteurs suivants :

- instituts de beauté ;
- centres d'esthétique spécialisés (soins esthétiques corporels, manucurie, épilation, bronzage...) ;
- parfumeries ;
- salons de coiffure avec activités esthétiques intégrées ;
- entreprises de fabrication de produits cosmétiques (produits de beauté, de parfumerie, de toilette) et de matériels professionnels ;
- entreprises de distribution de produits cosmétiques, de matériels professionnels ;
- établissements de soins, de cure, de convalescence, de réadaptation ;
- centres ou résidences d'accueil pour personnes âgées ;
- établissements de thalassothérapie, de balnéothérapie... ;
- centres de vacances, de loisirs, de remise en forme ;
- secteur indépendant (à domicile, en milieu hospitalier, en milieu carcéral, en entreprise...) ;
- organismes culturels et médiatiques ;
- ...

Les emplois, les fonctions et les activités relevant de sa compétence sont répertoriés dans les tableaux des pages suivantes.

## Types d'emplois du brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie et caractéristiques de ces emplois

Types d'emploi	Caractéristiques de l'emploi	F*
En institut de beauté, en parfumerie...		
Esthéticien(ne) hautement qualifié(e)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Réalisation de soins esthétiques et de maquillage (visage, corps)</li> <li>– Conseil et vente de soins esthétiques, de produits cosmétiques, de produits de parfumerie</li> </ul>	<b>F2</b> <b>F3</b>
	– Suivi de la clientèle	<b>F1</b>
	– Gestion des cabines de soins et des stocks	<b>F5</b>
	– Coordination technique de l'équipe	<b>F4</b>
	– Tutorat	<b>F4</b>
Directeur(trice) technique d'institut, de centre de beauté, de parfumerie, de centre d'esthétique spécialisé	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mise en application des stratégies de l'entreprise</li> <li>– Participation aux achats ou aux décisions d'achat</li> <li>– Promotion des produits et des services</li> <li>– Management et encadrement du personnel</li> <li>– Accueil de la clientèle, gestion des rendez-vous et du fichier clients</li> <li>– Conseil et vente de soins esthétiques, de produits cosmétiques, de produits de parfumerie</li> <li>– Réalisation de soins esthétiques et de maquillage (visage, corps)</li> </ul>	<b>F5</b> <b>F5</b> <b>F3</b> <b>F4</b> <b>F1</b> <b>F4</b> <b>F3</b> <b>F2</b>

Types d'emploi	Caractéristiques de l'emploi	F*
En entreprise de distribution de produits et de matériels		
Animateur(trice) de pôle de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Présentation et promotion des produits,</li> <li>– des matériels</li> </ul>	<b>F3</b>
	– Accueil de la clientèle	<b>F1</b>
	– Conseil et vente	<b>F3</b>
	– Gestion du pôle de vente	<b>F5</b>
Animateur(trice) itinérant auprès de la clientèle	– Information et conseil à la clientèle sur l'utilisation de nouveaux produits, de nouveaux matériels ou l'offre de nouveaux services	<b>F3</b>
	– Animation de journées de promotion et de vente en direction de la clientèle	<b>F3</b>
Autres secteurs d'activités		
Esthéticienne hautement qualifiée	– Réalisation de soins esthétiques et de maquillage (visage, corps)	<b>F2</b>
	– Conseil en soins esthétiques, en maquillage	<b>F3</b>
	– Vente de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et de prestations	<b>F3</b>
	– Gestion de l'espace et des activités	<b>F5</b>
Conseiller(ère) en image personnelle	– Conseil pour la mise en valeur de la personne dans un but professionnel et personnel (maquillage, formes et couleurs, accessoires...)	<b>F3</b>

\*F : fonctions (voir les fonctions F1, F2, F3... du référentiel des activités professionnelles définies ci-après)

### Fonction F1 – accueil et suivi de la clientèle

Activités	Tâches
Accueil de la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Accueil (téléphone ou autres moyens technologiques) <ul style="list-style-type: none"> <li>• identification de l'interlocuteur</li> <li>• identification de la demande (rendez-vous, information...)</li> <li>• traitement de la demande <ul style="list-style-type: none"> <li>– Accueil pour une prestation de vente,</li> <li>– de service...</li> </ul> </li> <li>• prise de contact</li> <li>• prise en compte de la demande</li> <li>• proposition de services (installation et confort du client, présentation des tarifs, de doses d'essais...)</li> <li>• prise de congé</li> </ul> </li> </ul>
Suivi du client au cours des prestations	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Présentation au client des différentes étapes de la prestation</li> <li>– Suivi des différentes phases de la prestation</li> <li>– Appréciation de la satisfaction du client</li> <li>– Renseignement de la fiche client</li> <li>– Saisie des informations</li> </ul>
Suivi de la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Suivi et exploitation du fichier client</li> <li>– Mise en œuvre d'actions de fidélisation : offres de promotion, enquêtes de satisfaction...</li> </ul>

### Fonction F2 – réalisation de techniques esthétiques, de maquillages

Activités	Tâches
Exécution de soins esthétiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Détermination avec le client des soins esthétiques à réaliser</li> <li>– Élaboration d'un programme de soins</li> <li>– Réalisation des soins esthétiques sur : <ul style="list-style-type: none"> <li>• visage et cuir chevelu</li> <li>• corps</li> <li>• mains et pieds</li> <li>• phanères</li> </ul> </li> <li>– Utilisation d'appareils, d'équipements (émetteur de rayons UV, appareils électriques spécifiques...)</li> <li>– Rédaction de fiches techniques de soins esthétiques, de fiches conseils...</li> <li>– Évaluation du résultat</li> <li>– Évaluation de la satisfaction du client</li> </ul>
Réalisation de maquillages	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Recherche et réalisation de maquillages adaptés à la personne (morphologie, harmonies colorées, style...)</li> <li>– Recherche et réalisation de maquillages événementiels</li> <li>– Rédaction de fiches techniques, de fiches conseils</li> <li>– Évaluation du résultat</li> <li>– Évaluation de la satisfaction de la personne</li> </ul>
Démonstration de techniques esthétiques et de réalisation de maquillages	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Réalisation et argumentation des différents gestes, en soins esthétiques, en maquillage, pour transmettre le savoir-faire, dans le but de former ou d'informer <ul style="list-style-type: none"> <li>– Exploitation de documents techniques, de supports visuels et/ou audiovisuels dans le cadre d'une démonstration</li> </ul> </li> </ul>

### Fonction F3 – conseil, vente, promotion de soins esthétiques, de produits cosmétiques, de produits de parfumerie

Activités	Tâches
Identification des attentes, des motivations et des besoins du client	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mise en œuvre des moyens et outils d'identification (observation, questionnement, écoute et reformulation...)</li> <li>– Formulation du diagnostic pour le conseil, la vente de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et de soins esthétiques</li> </ul>
Vente des produits cosmétiques, des produits de parfumerie, des services, des soins esthétiques au client	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Sélection des produits ou des soins esthétiques adaptés aux attentes exprimées, aux besoins repérés <ul style="list-style-type: none"> <li>– Explication argumentée des caractéristiques des produits, des soins présentés</li> </ul> </li> <li>– Aide au choix des produits ou des soins esthétiques</li> <li>– Conseils pour l'utilisation des produits, pour la périodicité des soins esthétiques</li> <li>– Conclusion de la vente et encaissement</li> </ul>
Conseil pour la mise en valeur de la personne	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Analyse de la situation sociale et professionnelle de la personne et de ses habitudes de consommation</li> <li>– Prise en compte des caractéristiques personnelles et des attentes du client</li> </ul>

Activités	Tâches
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Recherche et propositions de solutions adaptées (maquillages, formes et couleurs, accessoires...)</li> <li>– Aide à la mise en œuvre de solutions (automaquillage...)</li> </ul>
Lancement de nouveaux produits services et matériels	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Argumentation sur les nouveaux produits proposés, les services offerts et les nouveaux matériels</li> <li>– Mise en œuvre d’actions promotionnelles des produits, et des services (mise en valeur, affichage, publicité adressée...)</li> </ul>
Animation de lieux de vente ou de journées de promotion	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Détermination des objectifs ou des résultats attendus de l’animation</li> <li>– Préparation de l’animation (déroulement dans le temps, dans l’espace, recensement des moyens et des argumentaires)</li> <li>– Mise en œuvre de l’action d’animation commerciale</li> <li>– Bilan de cette animation</li> </ul>

#### Fonction F4 – animation et gestion du personnel

Activités	Tâches
Organisation du travail d'un institut, d'une parfumerie, d'une équipe	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Gestion des rendez-vous et planification du travail (gestion des espaces : cabines... ; gestion du temps : journalière, hebdomadaire, annuelle ; attribution des activités selon les compétences...)</li> <li>– Suivi du déroulement des activités</li> <li>– Bilan d'activités de l'équipe, de l'institut, de la parfumerie et proposition de perspectives d'évolution</li> </ul>
Animation, formation, encadrement du personnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Information et formation du personnel sur les techniques, les produits, les matériels, les services (professionnels de l'entreprise et jeunes en formation)</li> <li>– Évaluation du travail du personnel et mise en place d’actions de motivation et de formation</li> <li>– Détermination des profils de postes</li> <li>– Participation au recrutement (ou recrutement) du personnel</li> </ul>

## Fonction F5 – gestion technique/administrative/financière

Activités	Tâches
Gestion technique de l'institut, de la parfumerie, du point de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Organisation et aménagement des espaces techniques, des espaces d'accueil, de vente...</li> <li>– Vérification des conditions de bon fonctionnement, d'hygiène, de sécurité des matériels et des locaux</li> <li>– Organisation de l'entretien, de la maintenance, de la mise en sécurité des locaux et des équipements et suivi des opérations</li> <li>– Mise en place des produits d'exposition</li> </ul>
Gestion administrative de l'institut, de la parfumerie, du point de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Recherche et/ou mise en œuvre de stratégies de développement : valorisation de services, de gammes de produits, de nouveaux matériels ou équipements...               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Estimation et suivi des consommations de produits nécessaires (prestations, vente)</li> </ul> </li> <li>– Suivi des stocks, déclenchement du réassortiment, commandes</li> <li>– Contrôle des activités liées à la livraison, à l'étiquetage, au rangement et au réapprovisionnement des présentoirs, des postes de travail</li> </ul>
Gestion financière de l'institut, de la parfumerie, du point de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Établissement du coût des produits et des services (coût de revient, coût de vente)</li> <li>– Analyse de l'activité économique et financière de l'institut, de la parfumerie, du point de vente</li> <li>– Traitement et classement des documents administratifs et comptables</li> <li>– Gestion de la caisse et contrôle des encaissements</li> </ul>

## Mise en relation du référentiel des activités professionnelles et du référentiel de certification

Référentiel des activités professionnelles	Référentiel de certification
--	------------------------------

<b>Compétence globale</b>
<p>Le (la) titulaire du BP Esthétique/cosmétique-parfumerie est un(e) professionnel (le) hautement qualifié(e).</p> <p>Il (elle) est compétent(e) en soins esthétiques du visage et du corps et en maquillage. Il (elle) conseille, vend des prestations de service, des produits cosmétiques et des produits de parfumerie.</p> <p>Il (elle) assure l'animation de pôles de vente et gère des unités de prestations de services ou de vente de produits cosmétiques et de parfumerie (institut, centre de beauté, parfumerie...).</p> <p>Il (elle) participe à la formation des personnels et peut assurer la gestion administrative et financière de l'entreprise.</p>

Fonctions	Capacités et compétences terminales	
<b>Accueil et suivi de la clientèle</b>	C1 – s’informer, communiquer	C1.1 – rechercher, sélectionner et traiter les informations
		C1.2 – transmettre les informations
		C1.3 – accueillir le(la) client(e) et assurer son suivi au cours de la prestation
		C1.4 – identifier les besoins du (de la) client(e)
<b>Réalisation de techniques esthétiques, de maquillage</b>	C2 – organiser, gérer	C2.1 – gérer les produits et les équipements
		C2.2 – planifier les activités
		C2.3 – animer et encadrer le personnel
		C2.4 – assurer le suivi de la clientèle
		C2.5 – participer à la gestion de l’entreprise
<b>Conseil, vente, promotion de soins esthétiques, de produits cosmétiques</b>	C3 – concevoir, mettre en œuvre	C3.1 – conseiller et vendre les services et les produits
		C3.2 – concevoir et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques
		C3.3 – concevoir et réaliser des maquillages
		C3.4 – mettre en place et animer des actions de promotion de produits cosmétiques, de produits de parfumerie, de soins esthétiques
<b>Animation et gestion de personnel</b>		
<b>Gestion technique, administrative, financière</b>	C4 – contrôler, évaluer	C4.1 – apprécier le résultat d’un protocole, d’une technique de soins esthétiques
		C4.2 – évaluer la satisfaction de la clientèle
		C4.3 – évaluer le travail du personnel
		C4.4 – mesurer l’impact d’une action de promotion, de formation

# Référentiel de certification

## Compétences

### C1 – s'informer, communiquer

#### C1.1 – rechercher, sélectionner et traiter les informations

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Un sujet d'études appartenant au champ professionnel du diplôme</li> <li>– Des ressources documentaires (documentation scientifique, professionnelle, base de données...)</li> <li>– Des sources d'informations : listes de fournisseurs, d'experts...</li> <li>– Des outils d'information et de communication (téléphone, minitel, Internet...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– De recenser les données existantes :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• rechercher la documentation scientifique, professionnelle (technique, commerciale...), réglementaire</li> <li>• interroger les fabricants, les fournisseurs, les professionnels...</li> <li>• utiliser les outils d'information et de communication</li> </ul> </li> <li>– De sélectionner, de classer les informations</li> <li>– De résumer les informations sous forme de fiches, de tableaux, de compte rendu</li> <li>– De réaliser un dossier documentaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Un recensement judicieux des ressources documentaires, des informations, des experts à consulter</li> <li>– Une sélection adaptée et un classement cohérent</li> <li>– Une syntaxe exacte, une rédaction correcte, une présentation claire</li> <li>– Un dossier pertinent et structuré</li> </ul>

#### C1.2 – transmettre des informations

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une situation de communication professionnelle :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• interlocuteurs (personnel, clientèle, fournisseur)</li> <li>• objet de la communication : information technique, publicitaire, consignes...</li> </ul> </li> <li>– Des outils de communication et de transmission : internet, téléphone, télécopieur, magnétoscope ...</li> <li>– Des supports : transparents, , cassettes, papier...</li> <li>– Le coût des modes de communication et de transmission</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– De produire des messages pour différentes situations professionnelles :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• écrits (fiche technique, fiche conseil, croquis d'autoaquillage, compte rendu, lettre, note d'information, annonce publicitaire, prospectus...)</li> <li>• oraux (message et annonce sur répondeur téléphonique, prise de parole en public...)</li> <li>• visuels (plannings, affiches, graphiques...)</li> </ul> </li> <li>– De choisir le mode de communication et de transmission adapté à l'interlocuteur ou à la situation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Des messages adaptés et pertinents</li> <li>– Une expression précise, structurée, correcte (syntaxe, orthographe...)</li> <li>– Une présentation correcte (lisibilité, audibilité, ton, rythme...)</li> <li>– Un choix judicieux et argumenté</li> </ul>

### C1.3 – accueillir le (la) client(e) et assurer son suivi au cours de la prestation

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une situation professionnelle définie par :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• le contexte humain (professionnel/client(e))</li> <li>• le contexte matériel</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– D'adopter une attitude professionnelle</li> <li>– De créer les conditions d'accueil (hygiène, ambiances...)</li> <li>– De conduire un dialogue en situation de face à face ou par moyens de communication interposés</li> <li>– De présenter et commenter la prestation au cours des différentes phases</li> <li>– De s'assurer du confort du (de la) client(e) tout au long de la prestation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une tenue professionnelle adaptée</li> <li>– Une attitude avenante</li> <li>– Des conditions matérielles d'accueil convenant à la situation</li> <li>– Des questions pertinentes et des réponses argumentées</li> <li>– Une présentation aux moments opportuns de commentaires adaptés</li> <li>– L'identification correcte des éléments de confort du (de la) client(e)</li> </ul>

### C1.4 – identifier les besoins du (de la) client(e)

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une situation professionnelle :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• client(e) ou modèle</li> <li>• matériels d'observation de la peau</li> <li>• fichier-client</li> <li>• objet de la demande</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– De repérer les attentes, les besoins et les motivations du (de la) client(e)</li> <li>– D'identifier les caractéristiques du (de la) client(e) : style, maquillage, morphologie du visage, du corps, types de peau...</li> <li>– D'établir un bilan des attentes, des besoins et des motivations du (de la) client(e) en vue de vente ou de conseils d'utilisation de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et/ou de soins esthétiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une méthode d'identification adaptée (observation, questionnement...)</li> <li>– Le repérage des éléments significatifs</li> <li>– Une observation méthodique, un diagnostic exact</li> <li>– Un report conforme des caractéristiques sur la fiche-client</li> <li>– Une présentation argumentée du bilan</li> </ul>

## C2 – organiser, gérer

### C2.1 – gérer les produits et les équipements (consommables, outillages, linge, matériels)

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une situation professionnelle donnant tout ou partie des éléments suivants :</li> <li>• les bons de commande, les bons de livraison, les factures</li> <li>• les produits (produits cosmétiques, produits de parfumerie, produits d'entretien...), les consommables, l'outillage, le linge, les matériels</li> <li>• le matériel pour l'étiquetage</li> <li>• les coefficients multiplicateurs</li> <li>• les espaces, les éléments de rangement</li> <li>• la réglementation relative au stockage et à l'étiquetage des produits dangereux (produits d'entretien, produits volatils...)</li> <li>• l'état des entrées, des stocks, des sorties des produits, des consommables</li> <li>• les activités de l'entreprise, une estimation des ventes et les objectifs à atteindre</li> <li>• un fichier de stock (informatisé ou non)</li> <li>• les contraintes (budget, délais d'approvisionnement...)</li> <li>• les documents fournisseurs : fichiers et catalogues de produits et d'équipements, prix, conditions de vente</li> <li>• les documents administratifs : bons de commande, bons de livraison, factures...</li> <li>• les matériels (ou liste)</li> <li>• les fiches techniques</li> <li>• les contrats de maintenance</li> <li>• les documents de suivi de la maintenance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– D'organiser la réception, l'étiquetage, le rangement des produits, des consommables, de l'outillage, du linge et des matériels</li> <li>– D'assurer la gestion des stocks :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• constituer le stock</li> <li>• assurer le suivi des stocks</li> <li>• exploiter les informations de l'inventaire</li> <li>• déterminer les seuils de commande pour le réapprovisionnement</li> </ul> </li> <li>– D'évaluer les besoins (qualitatifs et quantitatifs) pour une activité ou pour une période déterminée en tenant compte de l'état des stocks</li> <li>– D'établir et transmettre un bon de commande</li> <li>– D'optimiser la gestion des matériels à des fins d'hygiène, de sécurité, de fiabilité et de rentabilité               <ul style="list-style-type: none"> <li>• rédiger les protocoles d'emploi, des protocoles d'entretien</li> <li>• planifier les opérations de contrôle et de maintenance</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une organisation logique dans l'espace et dans le temps</li> <li>– La formulation de consignes précises au personnel chargé des activités de réception, d'étiquetage, de rangement</li> <li>– Le respect de la réglementation de l'étiquetage et du stockage des produits dangereux (produits d'entretien, produits volatils)</li> <li>– Une estimation réaliste du volume, de la valeur et de la rotation des stocks</li> <li>– Le calcul exact et la justification des seuils de commande</li> <li>– Un inventaire juste des produits et des équipements</li> <li>– Un réassortiment adapté</li> <li>– Une commande pertinente dans le respect des contraintes données</li> <li>– Des protocoles explicites et conformes aux objectifs (hygiène, sécurité, fiabilité, rentabilité)</li> <li>– Des documents de suivi des matériels correctement établis (carnet d'entretien, historique des pannes et des travaux effectués...)</li> </ul>

## C2.2 – planifier les activités

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<p>– Une situation professionnelle donnant tout ou partie des éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• un plan de l'institut, de la parfumerie, de l'espace professionnel</li> <li>• le projet d'aménagement, de rénovation, d'extension</li> <li>• des ressources documentaires</li> <li>• les réglementations en vigueur</li> </ul> <p>• des données relatives à l'entreprise (activités...), des contraintes (budget...)</p> <p>• les conditions de fonctionnement de la structure professionnelle (espaces de travail, jours et heures, carnet de rendez-vous...)</p> <p>• l'effectif et la qualification du personnel</p> <p>• des éléments de droit du travail et de la convention collective</p>	<p><b>Dans l'espace</b></p> <p>– De proposer ou de choisir des aménagements :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pour les postes de travail</li> <li>• pour les espaces techniques, les espaces de soins, de vente, d'accueil... pour les locaux du personnel (vestiaire...)</li> <li>• de sélectionner des revêtements, l'éclairage, des couleurs... en fonction des activités, de l'image de marque, de l'ambiance souhaitées</li> </ul> <p><b>Dans le temps</b></p> <p>– D'élaborer un planning de travail du personnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• journalier</li> <li>• hebdomadaire</li> <li>• trimestriel</li> <li>• annuel</li> </ul>	<p>– Une proposition judicieuse (fonctionnelle, ergonomique, esthétique intégrant les conditions d'hygiène et de sécurité) et argumentée</p> <p>– Une justification du choix de projet retenu</p> <p>– Des choix adaptés (budget, activités, esthétique...)</p> <p>– La planification des activités en adéquation avec les contraintes et les souhaits de la clientèle, de l'entreprise, du personnel</p> <p>– Le respect du Code du travail et de la convention collective</p>

## C2.3 – animer et encadrer le personnel

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<p>– Une situation professionnelle présentant tout ou partie des éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• le public concerné</li> <li>• des produits, des matériels, des prestations</li> <li>• une documentation technique et/ou commerciale</li> <li>• des protocoles de prestations</li> <li>• la description des postes, les profils du personnel (qualification, expérience professionnelle...)</li> </ul> <p>• les projets d'évolution de l'entreprise (informatisation, nouvelles prestations...)</p>	<p>– D'informer ou de former à la vente de produits, de prestations</p> <p>– D'informer ou de former à la mise en œuvre de produits, de prestations</p> <p>– De recenser les besoins de formation</p> <p>– De proposer une formation continue pour le personnel</p> <p>– De participer à la formation des personnels dans l'entreprise (stagiaires, apprenti(e)s...)</p>	<p>– L'identification pertinente des éléments sur lesquels la formation ou l'information doit porter (argumentation de vente, argumentation technique...)</p> <p>– Une analyse argumentée des besoins de formation</p> <p>– Une proposition de formation adaptée aux besoins des personnels et aux objectifs de l'entreprise</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• le référentiel des diplômes</li> <li>• le projet pédagogique de</li> </ul>		<p>– Un contenu de formation en</p>

<b>On donne</b>	<b>On demande</b>	<b>On exige (indicateurs d'évaluation)</b>
<p>l'organisme de formation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• la description des postes (niveau de qualification, expérience souhaitée, compétences attendues)</li> <li>• les CV de candidats aux postes offerts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– De participer au recrutement du personnel : <ul style="list-style-type: none"> <li>• rédiger une offre d'emploi</li> <li>• sélectionner des candidats potentiels</li> </ul> </li> </ul>	<p>cohérence avec les objectifs du diplôme et avec le projet pédagogique de l'organisme de formation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Une présentation concise et une rédaction claire et pertinente de l'offre d'emploi</li> <li>– Une sélection argumentée des candidats en adéquation avec le poste à pourvoir</li> </ul>

## C2.4 – assurer le suivi de la clientèle

<b>On donne</b>	<b>On demande</b>	<b>On exige (indicateurs d'évaluation)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une situation professionnelle présentant tout ou partie des moyens de gestion de la clientèle (logiciel, fichier manuel, liste de client(e)s...)</li> <li>– Une situation professionnelle assortie de données commerciales... et un fichier-client informatisé ou non</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– De concevoir, de renseigner, de mettre à jour un fichier-clients informatisé ou non</li> <li>– D'exploiter un fichier-clients à des fins commerciales (actions de fidélisation, actions promotionnelles...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– L'élaboration correcte d'une fiche-client et un enregistrement précis d'informations</li> <li>– La présentation de la finalité commerciale ou de l'objectif visé</li> <li>– Un choix pertinent des critères de sélection de la clientèle cible</li> <li>– Une analyse des potentialités de la clientèle sélectionnée</li> </ul>

## C2.5 – participer à la gestion de l'entreprise

<b>On donne</b>	<b>On demande</b>	<b>On exige (indicateurs d'évaluation)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une situation professionnelle présentant tout ou partie des éléments suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>• un relevé des ventes de produits et de services</li> <li>• les données économiques (chiffre d'affaires...)</li> <li>• une situation conjoncturelle, des événements ou des évolutions</li> <li>• l'état des stocks</li> </ul> </li> <li>• les prix coûtants</li> <li>• le coût horaire moyen</li> <li>• les charges : eau, électricité, impôts...</li> <li>• le taux de TVA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– De prévoir l'évolution de l'activité de l'entreprise (nombre de prestations, chiffre d'affaires...)</li> <li>– De déterminer des actions promotionnelles et d'évaluer leurs effets</li> <li>– De déterminer les coûts de revient et le prix de vente des produits cosmétiques, produits de parfumerie et des services de soins esthétiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Une analyse exacte de l'activité</li> <li>– Des propositions argumentées précisant les effets attendus et les indicateurs retenus pour apprécier les résultats</li> <li>– Un calcul juste d'un prix de vente d'un produit, d'une prestation</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• des documents administratifs, des documents bancaires (formulaires...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– D'effectuer le suivi des opérations bancaires : <ul style="list-style-type: none"> <li>• préparer les versements à la</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Un report correct d'informations sur les documents</li> <li>– Une vérification juste des relevés</li> </ul>

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• des moyens de communication : téléphone, micro-ordinateur...</li> <li>• le fichier-clients</li> <li>• le tableau de bord de l'entreprise</li> <li>• des éléments comptables, des éléments de l'activité de l'entreprise</li> </ul>	<p>banque</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• suivre les échéances financières</li> <li>• suivre les relevés bancaires</li> </ul> <p>– D'exécuter les travaux administratifs consécutifs à l'activité de l'institut, de la parfumerie ou du point de vente</p> <p>– D'organiser la relance des clients débiteurs</p> <p>– D'enregistrer les éléments du tableau de bord</p>	<p>et une indication de la conduite à tenir</p> <p>– Un renseignement correct des documents</p> <p>– Une présentation correcte et pertinente de formules ou des démarches de relance</p> <p>– Un enregistrement correct des éléments du tableau de bord et une analyse comparative</p>

### C3 – concevoir, mettre en œuvre

#### C3.1 – conseiller et vendre les services et les produits

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<p>– Une situation professionnelle présentant tout ou partie des éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• les produits, les matériels et les appareils, leur documentation technique, leur support publicitaire,</li> <li>• la liste des services</li> <li>• les tarifs habituels, promotionnels</li> </ul>	<p>– De sélectionner les produits et les services en réponse à une demande ou à un besoin d'un(e) client(e)</p> <p>– D'argumenter la sélection effectuée</p> <p>– D'établir un devis, pour un service donné, et sa justification</p> <p>– De proposer une vente additionnelle de produits, de services</p> <p>– De conclure la vente</p>	<p>– Une présentation et une argumentation du choix des produits et des prestations proposées (propriétés, effets, avantages, contrainte, prix...)</p> <p>– Une formulation appropriée de conseils donnés par rapport aux attentes, aux besoins, aux objections du (de la) client(e)</p> <p>– Une présentation détaillée, précise, et une justification de son contenu</p> <p>– Des propositions pertinentes</p> <p>– Une vente adaptée à la situation</p>

### C3.2 – concevoir et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<p>– Une situation professionnelle présentant tout ou partie des éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• des postes de travail équipés</li> <li>• un modèle (un(e) client(e))</li> <li>• des produits, des appareils, leur documentation, leur support publicitaire</li> <li>• des matériels (onglerie...)</li> <li>• la liste des services et des soins proposés</li> <li>• les tarifs habituels et promotionnels</li> </ul> <p>• un fichier client</p>	<p>– D'établir un programme de soins esthétiques du visage, du cuir chevelu, du corps, des mains, des pieds</p> <p>– De réaliser des soins esthétiques (visage, cuir chevelu, corps, mains, pieds) en utilisant des techniques manuelles, des produits cosmétiques, des appareils</p> <p>– De réaliser des épilations (visage, corps)</p> <p>– De réaliser la teinture, la décoloration de poils</p> <p>– De réaliser la permanente des cils</p> <p>– De réaliser la réparation d'ongles ou des prothèses ongulaires</p> <p>– De réaliser des démonstrations de techniques de soins esthétiques (techniques manuelles, mise en œuvre de produits, utilisation d'appareils)</p>	<p>– Une programmation de soins en institut complétés éventuellement par le(a) client(e) à son domicile</p> <p>– Un choix pertinent de soins esthétiques tenant compte du diagnostic, des attentes du client et du contexte professionnel</p> <p>– La justification des produits et des techniques au regard du diagnostic établi</p> <p>– Une organisation, une installation rationnelles et complètes du poste de travail</p> <p>– L'élaboration d'un protocole de soins esthétiques et sa justification</p> <p>– La maîtrise des techniques (gestuelle, utilisation d'appareils, de produits, de matériels)</p> <p>– Le respect des conditions d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie</p> <p>– Le respect des règles d'économie</p> <p>– La gestion optimale du temps</p> <p>– L'enchaînement logique des différentes phases</p> <p>– Une présentation séquencée des techniques de soins esthétiques et des explications pertinentes</p>

### C3.3 – concevoir et réaliser des maquillages

On donne	On demande	On exige (indicateurs d'évaluation)
<p>– Une situation professionnelle</p> <p>– Un poste de travail équipé</p>	<p>– D'élaborer un projet de maquillage</p>	<p>– Un projet adapté à la demande</p> <p>– Une justification des choix effectués par rapport au modèle ou à la cliente</p>



<b>On donne</b>	<b>On demande</b>	<b>On exige (indicateurs d'évaluation)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un descriptif de l'environnement <ul style="list-style-type: none"> <li>• des produits</li> <li>• un thème, une marque</li> <li>• un espace de vente</li> </ul> </li> <li>- Un fichier clients informatisé ou non</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De mettre en valeur un support publicitaire</li> <li>- De présenter des produits sur un stand, dans une vitrine, sur un linéaire</li> <li>- De programmer, de concevoir, de préparer, d'animer une action de promotion d'un produit, d'un service dans un institut, une parfumerie</li> <li>- D'exploiter un fichier clients à des fins de relance commerciale, de publipostage, de manifestations commerciales...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Des choix justifiés et adaptés à l'optimisation de la publicité</li> <li>- Une présentation harmonieuse, attractive, conforme à l'image de la marque, au thème...</li> <li>- Une organisation argumentée de l'animation (espace, moment, durée, moyens...)</li> <li>- Une maîtrise de la démarche d'animation, des méthodes et des moyens de communication</li> <li>- Des propositions d'exploitation argumentées et conformes à la réglementation</li> </ul>

## **C4 – contrôler, évaluer**

### **C4.1 – apprécier le résultat d'un protocole, d'une technique de soins esthétiques**

<b>On donne</b>	<b>On demande</b>	<b>On exige (indicateurs d'évaluation)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une situation professionnelle</li> <li>- Des protocoles de techniques</li> <li>- Des fiches techniques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De repérer des indicateurs d'efficacité</li> <li>- D'apprécier et d'analyser les écarts entre le résultat obtenu et le résultat attendu</li> <li>- De proposer des solutions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une présentation argumentée</li> <li>- Une identification précise des écarts et une indication de leurs causes possibles</li> <li>- Des solutions adaptées et réalistes</li> </ul>

### **C4.2 – évaluer la satisfaction de la clientèle**

<b>On donne</b>	<b>On demande</b>	<b>On exige (indicateurs d'évaluation)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une situation professionnelle <ul style="list-style-type: none"> <li>• de vente – conseil</li> <li>• de soins esthétiques</li> <li>• de maquillage</li> </ul> </li> <li>- Un questionnaire d'enquête de satisfaction</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- D'identifier des indicateurs de satisfaction et de non-satisfaction</li> <li>- De formuler un questionnaire pour recueillir la satisfaction du client</li> <li>- D'analyser les réponses en identifiant les causes de satisfaction et de non-satisfaction</li> <li>- De proposer des solutions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La formulation d'indicateurs pertinents et de questions ciblées</li> <li>- Un repérage des causes de satisfaction et de non-satisfaction</li> <li>- Des solutions argumentées et adaptées</li> </ul>

### **C4.3 – évaluer le travail du personnel**

<b>On donne</b>	<b>On demande</b>	<b>On exige (indicateurs d'évaluation)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une situation professionnelle d'encadrement</li> <li>- Le statut des membres de l'équipe</li> <li>- La définition des postes de travail</li> <li>- Les obligations fixées par l'entreprise (CA, durée des prestations...)</li> <li>- L'organisation du travail</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De repérer les critères d'efficacité du travail dans l'entreprise</li> <li>- D'analyser les résultats du travail</li> <li>- De proposer des solutions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Des indicateurs pertinents et adaptés à la situation</li> <li>- Un repérage des causes des écarts observés entre le travail prescrit et le travail réalisé</li> <li>- Des solutions argumentées et adaptées</li> </ul>

#### **C4.4 – mesurer l'impact d'une action de promotion, de formation**

<b>On donne</b>	<b>On demande</b>	<b>On exige (indicateurs d'évaluation)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une situation de promotion, de formation (objectifs, publics, contenus)</li> <li>- Les indicateurs d'impact : <ul style="list-style-type: none"> <li>• données commerciales (CA, nouveaux marchés...)</li> <li>• données techniques (nouveaux produits, nouveaux services) et leurs évolutions</li> </ul> </li> <li>- Des analyses d'enquête de satisfaction</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- D'identifier les indicateurs d'impact</li> <li>- D'analyser les données</li> <li>- D'apprécier l'écart entre les résultats attendus et les résultats obtenus</li> <li>- De proposer des solutions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une présentation argumentée</li> <li>- Une analyse objective et rigoureuse des données fournies</li> <li>- Une comparaison méthodique des résultats</li> <li>- Des propositions argumentées et réalistes</li> </ul>

# Savoirs associés

## **S1 – enseignements scientifiques appliqués**

- S1.1 Physique et chimie appliquées
- S1.2 Biologie humaine appliquée

## **S2 – méthodes et technologies**

- S2.1 Conseil en esthétique/cosmétique-parfumerie
- S2.2 Soins esthétiques pour le visage et le corps
- S2.3 Maquillage
- S2.4 Manucurie et beauté des pieds
- S2.5 Épilation
- S2.6 Parfums et produits parfumants
- S2.7 Bronzage
- S2.8 Coloration, décoloration

## **S3 – cadre organisationnel et réglementaire**

- S3.1 Ergonomie-hygiène-sécurité
- S3.2 Installation et aménagement des locaux
- S3.3 Règlementation professionnelle
- S3.4 Qualité de service

## **S4 – gestion de l'entreprise**

- S4.1 Le cadre de la création d'un institut, d'une parfumerie, du rachat et de l'exploitation d'un institut, d'une parfumerie existants
- S4.2 Le pilotage de l'entreprise
- S4.3 Les opérations comptables et administratives courantes
- S4.4 La gestion et le management du personnel
- S4.5 La vente-conseil

## **S5 – arts appliqués à la profession**

# S1 – enseignements scientifiques appliqués

## S1.1 – physique et chimie appliquées

Connaissances	Indicateurs d'évaluation
<b>Physique appliquée</b>	
<p><b>1 Électricité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Notions d'intensité et de tension ; unités</li> <li>– Conducteurs et isolants; notion de résistance ; unités</li> <li>– Loi d'Ohm ; effet Joule</li> <li>– Puissance ; énergie, unités</li> </ul> <p><b>1.1 Régime continu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Cas des solutions ioniques : électrolyse, conductivité</li> <li>– Applications en esthétique : ionisation et électrocoagulation, désincrustation, épilation par électrolyse ; précautions d'utilisation</li> </ul> <p><b>1.2 Régime variable</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Production</li> <li>– Distribution</li> <li>– Grandeurs caractéristiques</li> <li>– Puissance et énergie ; unités</li> <li>– Protection des installations</li> <li>– Effets différenciés avec la fréquence : courants de basse, moyenne, haute fréquence. Courants excito-moteur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifier les différentes informations d'une plaque signalétique d'appareils électriques utilisés en esthétique-cosmétique</li> <li>– Calculer la consommation en énergie d'appareils électriques d'après les notices ou plaques signalétiques, pour une activité professionnelle donnée</li> <li>– Effectuer des mesures d'intensité, de tension, de résistance à l'aide du multimètre pour vérifier les lois relatives aux circuits série et dérivés</li> <li>– Présenter les notions relatives à la résistivité du corps humain en relation avec les règles de sécurité</li> <li>– Illustrer à partir d'expériences d'électrolyses simples, la notion de conductivité d'un électrolyte</li> <li>– Illustrer par des exemples l'utilisation du courant continu (ionisation et électrocoagulation, désincrustation, épilation par électrolyse) et les précautions à mettre en œuvre</li> </ul> <p><i>Dans une situation professionnelle donnée :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Préciser les précautions à prendre par rapport aux types de plaques, aux éponges, à la cliente</li> <li>– Mettre en relation les surfaces des électrodes et l'intensité du courant</li> <li>– Justifier les choix des produits</li> <li>– Caractériser la production, la distribution, les grandeurs du courant sinusoïdal, sans omettre l'existence d'autres courants variables</li> <li>– Préciser les unités du système international d'énergie, de puissance en les reliant à une facture EDF (kWh)</li> <li>– Indiquer les rôles respectifs des fusibles, des disjoncteurs, de la prise de terre en relation avec les règles de la sécurité électrique</li> <li>– Distinguer, à partir d'expériences, les effets des divers courants variables selon leur fréquence en insistant sur les aspects physiologiques, les dangers éventuels et sur leurs applications raisonnées en esthétique</li> </ul>
<p><b>2 Les ondes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Définition</li> <li>– Grandeurs caractéristiques : fréquence, période, célérité, longueur d'onde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Indiquer les grandeurs caractéristiques des ondes à partir d'observations expérimentales</li> <li>– Mettre en relation la lumière, visible ou invisible et les rayonnements électromagnétiques</li> </ul>

Connaissances	Indicateurs d'évaluation
<b>Physique appliquée</b>	
<p><b>2.1 Rayonnements électromagnétiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La lumière ; énergie associée au photon</li> <li>- Les différents domaines de fréquences : X, UV, visible, IR...</li> <li>- Les sources et les rayonnements laser</li> <li>- Notions sur la propagation de la lumière ; réflexion, réfraction, absorption, diffusion, dispersion</li> </ul> <p><b>2.2 Les ultrasons</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition</li> <li>- Ondes mécaniques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Indiquer que l'énergie associée au photon <math>W = h\nu</math> augmente avec la fréquence</li> <li>- Présenter les sources de lumière naturelles et artificielles, et préciser les caractéristiques des sources utilisées en esthétique-cosmétique (UV, IR, laser...), leurs actions et les précautions d'emploi à mettre en œuvre pour le personnel et pour le (la) client(e)</li> <li>- Mettre en évidence, à partir d'observations simples, l'importance de la réflexion (miroirs dans les appareils UV...), de l'absorption (crème solaire...) en relation avec les utilisations en esthétique-cosmétique</li> <li>- Mettre en évidence, à partir d'observations expérimentales, le caractère mécanique des ondes associées aux ultrasons.</li> <li>- Indiquer les applications dans le domaine de l'esthétique-cosmétique</li> </ul>
<p><b>3 Les fluides</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rappels des notions de force et de pression.</li> <li>- Tension superficielle ; définition, mise en évidence expérimentale</li> <li>- Applications : rôle des émulsionnants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir la tension superficielle à partir d'observations expérimentales.</li> <li>- Préciser le rôle des émulsionnants et leurs utilisations en esthétique-cosmétique</li> </ul>
<b>Chimie appliquée</b>	
<p><b>1 L'eau solvant et milieu réactionnel</b></p> <p><b>1.1 Propriétés physico-chimiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Solvant polaire</li> </ul> <p><b>1.2 Propriétés physiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Changements d'état physique</li> <li>- Masse volumique</li> <li>- Viscosité</li> </ul> <p><b>1.3 Propriétés chimiques Solvant dissociant et ionisant</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dissolution de composés ioniques dans l'eau</li> <li>- Notion de concentration d'une solution aqueuse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Interpréter qualitativement les observations expérimentales des dissolutions de composés ioniques dans l'eau (alcools, polyols)</li> <li>- Montrer l'existence d'ions solvatés et de la liaison hydrogène et les mettre en relation avec les utilisations en techniques esthétiques (ionophorèse)</li> <li>- Observer expérimentalement la fusion, la solidification et l'ébullition (températures constantes pendant les changements d'état)</li> <li>- Donner les masses volumiques de l'eau liquide et de la glace ainsi que les conséquences pratiques (bris d'un flacon contenant de l'eau qui gèle...)</li> <li>- Situer qualitativement la notion de viscosité en comparant l'eau à quelques produits usuels de la profession (lait, lotion, crème, gel).</li> <li>- Distinguer concentration molaire et concentration massique</li> </ul>

Connaissances	Indicateurs d'évaluation
<p><b>1.4 Traitements de l'eau</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adoucissement d'une eau naturelle</li> <li>- Éléments sur les procédés de purification</li> </ul> <p><b>1.5 Réactions acido-basiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Équilibre d'autoprotolyse de l'eau</li> <li>- Échelle de pH dans l'eau; mesure du pH</li> <li>- Solution aqueuse d'acide fort et faible</li> <li>- Solution aqueuse de base forte et faible</li> <li>- Réaction entre une solution aqueuse d'acide fort ou faible avec une solution de base forte</li> </ul> <p><b>1.6 Réactions d'oxydo-réduction</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Exemples d'oxydants et de réducteurs utilisés en cosmétologie</li> <li>- Réaction d'oxydo-réduction</li> <li>- Étude particulière de quelques couples redox utilisés en cosmétologie dans l'application de certaines techniques (coloration, teinture de cils, permanente de cils)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Indiquer les principes de fonctionnement des agents complexants et des résines, ainsi que les principes des procédés de purification, en relation avec l'utilisation rationnelle des appareils pour la pratique des soins esthétiques et le traitement de l'eau</li> <li>- Effectuer des mesures de pH sur des cosmétiques et apporter un commentaire critique à propos des termes existants sur des étiquettes de produits</li> <li>- Comparer les pH de solutions de mêmes concentrations d'acides forts et faibles, de bases fortes ou faibles</li> <li>- Mettre en évidence les interrelations entre le pH de la peau et les produits</li> <li>- Observer expérimentalement l'évolution du pH lors de la réaction entre les solutions acides et basiques</li> <li>- Mettre en évidence les échanges électroniques à partir d'exemples présentés</li> </ul>
<p><b>2 Quelques constituants minéraux</b> (On se limitera à ceux utilisés dans la profession)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corps simples</li> <li>- Oxydes</li> <li>- « Sels »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Indiquer l'origine des constituants, les propriétés et les utilisations (charges, produits de maquillages, masques et écrans solaires)</li> </ul>
<p><b>3 Composés organiques : structures et réactions</b></p> <p><b>3.1 Les alcanes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Propriétés du squelette carboné</li> <li>- Nomenclature</li> <li>- Réaction radicalaire</li> </ul> <p><b>3.2 Les alcènes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nomenclature et propriétés</li> <li>- Hydrogénation des acides gras insaturés</li> <li>- Action des oxydants</li> </ul>	<p><i>D'une façon générale pour l'ensemble de ces composés à partir de la lecture d'une étiquette ou d'une documentation professionnelle :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les composants et énoncer leurs propriétés</li> <li>- Présenter les caractéristiques physico-chimiques des produits cosmétiques, des produits de parfumerie en liaison avec leur composition</li> <li>- Utiliser la nomenclature comme un outil qui sert à désigner sans ambiguïté les composés organiques envisagés</li> </ul>

Connaissances	Indicateurs d'évaluation
<p><b>3.3 Les composés organiques oxygénés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les alcools <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nomenclature</li> <li>• Propriétés des polyols et glycols</li> </ul> </li> <li>- Les aldéhydes, cétones, éthers <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nomenclature et propriétés</li> <li>• Glucides en qualité de composants de produits cosmétiques (protéoglycanes)</li> </ul> </li> <li>- Les acides carboxyliques et les dérivés <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nomenclature et propriétés</li> <li>• Estérification et saponification</li> <li>• Lipides en qualité de composants : huiles, graisses, cires d'origine minérale, d'origine végétale, d'origine animale et de synthèse</li> <li>• Amines, amides (urée)</li> </ul> </li> <li>- Des acides <math>\alpha</math>-aminés aux polypeptides et aux protéines</li> <li>- Les silicones <ul style="list-style-type: none"> <li>• Origine</li> <li>• Propriétés</li> <li>• Utilisations en esthétique-cosmétique</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Repérer, à partir d'observations expérimentales, les propriétés chimiques essentielles des composés organiques en s'appuyant, sur des exemples de produits utilisés par la profession</li> <li>- Indiquer les transformations d'un composé en un autre en vue de l'utilisation raisonnée des produits en institut, à parfumerie et au domicile : <ul style="list-style-type: none"> <li>• esters (triglycérides, constituants des parfums et de savons) choisis en fonction de leur intérêt professionnel</li> <li>• acides gras qui génèrent des lipides par estérification</li> </ul> </li> <li>- Décrire les passages successifs des différents composés en relation avec l'étude des produits cosmétiques (les formules sont données)</li> <li>- Indiquer les propriétés physico-chimiques essentielles des produits utilisant les silicones ainsi que les précautions d'utilisation</li> </ul>

## S1.2 – biologie humaine appliquée

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>1 Organisation générale du corps humain</b></p> <p><b>1.1 Les différents systèmes fonctionnels et leur synergie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Systèmes tégumentaire, osseux, musculaire, nerveux, endocrinien, cardio-vasculaire, lymphatique, respiratoire, immunitaire, digestif, urinaire, génital</li> </ul> <p><b>1.2 Anatomie et physiologie de l'appareil locomoteur</b></p> <p><b>1.2.1 Organisation anatomique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Principaux os et muscles : <ul style="list-style-type: none"> <li>• tête et cou</li> <li>• tronc</li> <li>• membres et ceintures (scapulaire, pelvienne)</li> </ul> </li> <li>- Principales régions anatomiques</li> </ul> <p><b>1.2.2 Articulations et mobilité du squelette</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Articulations mobiles et mouvements (flexion, extension, abduction, adduction, circumduction, rotation)</li> <li>- Colonne vertébrale et postures du dos</li> </ul> <p><b>1.2.3 Physiologie du muscle strié et applications en</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présenter : <ul style="list-style-type: none"> <li>• les organes constituant chaque système ;</li> <li>• la (les) fonction(s) de chaque système ;</li> <li>• les synergies entre les systèmes</li> </ul> </li> <li>- Situer les principaux éléments anatomiques</li> <li>- Situer les régions du corps sur lesquelles intervient le professionnel de l'esthétique-cosmétique</li> <li>- Identifier les éléments anatomiques d'une articulation mobile</li> <li>- Définir, à partir d'exemples à caractère professionnel, les divers mouvements autorisés par une articulation mobile</li> <li>- Indiquer les différentes courbures de la colonne vertébrale, sa mobilité, et les mettre en relation avec les positions ergonomiques</li> <li>- Analyser les gestes et postures de situations professionnelles et apprécier les risques à court et long terme</li> <li>- Indiquer les effets des différents stimuli sur les</li> </ul>



Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>2 Matière vivante : composition et équilibres physiologiques</b></p> <p><b>2.1 Étude des biomolécules</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Eau, éléments minéraux, vitamines</li> <li>– Substances azotées : <ul style="list-style-type: none"> <li>• acides aminés essentiels</li> <li>• protéines : mélanines, kératines, élastines, collagènes</li> <li>• acides nucléiques (ADN, ARN)</li> </ul> </li> <li>– Lipides : <ul style="list-style-type: none"> <li>• acides gras essentiels, triglycérides, céramides</li> </ul> </li> <li>– Glucides : <ul style="list-style-type: none"> <li>• glucides simples, complexes, glycoprotéines</li> </ul> </li> </ul> <p><b>2.2 Notions de métabolisme</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Anabolisme</li> <li>– Catabolisme (dégradations métaboliques et formation de radicaux libres)</li> </ul> <p><b>2.3 Équilibres physiologiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Équilibre énergétique : dépenses et apports énergétiques ; régulation et faim</li> <li>– Équilibre thermique et température corporelle</li> <li>– Équilibres hydrique, électrolytique : pertes et apports ; régulation et soif</li> <li>– Incidences de certaines techniques professionnelles sur ces équilibres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Indiquer les rôles de l'eau, des éléments minéraux, des vitamines dans l'organisme humain</li> <li>– Donner la localisation et le rôle des acides nucléiques</li> <li>– Définir un acide aminé essentiel, un acide gras essentiel et donner des exemples</li> <li>– Préciser la structure d'une protéine (structure primaire, secondaire), indiquer les conséquences sur la taille des molécules et dans les échanges entre le milieu intracellulaire et le milieu intérieur</li> <li>– Localiser les biomolécules au niveau de la peau et de ses annexes</li> <li>– Définir l'anabolisme et donner des exemples de synthèse dans l'organisme (protéines, réserves lipidiques)</li> <li>– Définir le catabolisme et donner des exemples de dégradations métaboliques (glucides ou lipides → production d'énergie)</li> <li>– Indiquer pour la peau, les effets des radicaux libres et les facteurs favorisant leur formation</li> <li>– Énoncer les principales dépenses énergétiques de l'organisme humain et indiquer les conditions de l'équilibre énergétique</li> <li>– Indiquer la température corporelle humaine et préciser les conditions de son équilibre</li> <li>– Énumérer les principales pertes hydriques et électrolytiques de l'organisme humain et indiquer les conditions de l'équilibre</li> <li>– Donner le principe de la régulation de la faim et de la soif</li> </ul>
<p><b>3 Le système tégumentaire</b></p> <p><b>3.1 Caractéristiques de la peau et facteurs de variation (ethnie, sexe, âge, régions du corps, facteurs environnementaux...)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Épaisseur</li> <li>– Couleur de la peau et pigments ; phototypes</li> <li>– Aspect de la surface cutanée <ul style="list-style-type: none"> <li>• relief cutané : RmD, dermatoglyphes, rides...</li> <li>• caractéristiques physico-chimiques : film hydrolipidique, pH, tension superficielle</li> </ul> </li> <li>– Flore résidente, flore transitoire</li> <li>– Variabilité selon la région du corps ; cas particulier du cuir chevelu</li> </ul> <p><b>3.2 Types de peaux ; états de la peau ; finalités des soins esthétiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Peau « normale », peaux grasses, peaux sèches</li> <li>– Peau sensible</li> <li>– Cas particulier du cuir chevelu</li> </ul> <p><b>3.3 Vieillesse cutané</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Définir les différentes caractéristiques d'une peau</li> <li>– Caractériser une peau caucasienne, asiatique, négroïde</li> <li>– Indiquer les caractéristiques des différents types de peau</li> <li>– Justifier l'intérêt des techniques manuelles esthétiques, des techniques utilisant les appareils et de l'utilisation des produits cosmétiques sur la peau, le cuir chevelu</li> <li>– Décrire l'évolution de la peau au cours de la vie et l'incidence des divers facteurs sur le vieillissement cutané</li> <li>– Identifier les signes de vieillissement cutané</li> <li>– Expliquer la formation des rides</li> <li>– Décrire le renouvellement de l'épiderme en précisant les conséquences sur les caractéristiques externes de la peau et le mettre en relation avec les techniques esthétiques</li> <li>– Préciser les rôles du système pileux</li> <li>– Décrire le cycle pileux et le mettre en relation avec les différentes techniques d'épilation</li> <li>– Mettre en relation les sécrétions des glandes cutanées et les caractéristiques de la peau</li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incidence des facteurs physiologiques (hormones) et des facteurs liés au mode de vie (alimentation, tabac, soleil .... )</li> <li>- Caractéristiques de la peau sénescence</li> <li><b>3.4 L'épiderme et ses annexes ; propriétés physiologiques et applications en esthétique</b></li> <li><b>3.4.1 Caractéristiques de l'épiderme et de ses annexes</b></li> <li>- Renouvellement de l'épiderme et formation de la couche cornée</li> <li>- Système pileux : distribution sur le corps</li> <li>- Appareil pilosébacé : <ul style="list-style-type: none"> <li>• cycle pileux</li> <li>• glande sébacée et sébum</li> <li>• glande sudoripare apocrine</li> </ul> </li> <li>- Appareil sudoral eccrine</li> <li>- Appareil unguéal</li> <li><b>3.4.2 L'épiderme comme interface entre l'organisme et l'environnement</b></li> <li>- Protection vis à vis du milieu environnant : <ul style="list-style-type: none"> <li>• rayonnements et photoprotection naturelle ; incidences des UV sur la peau</li> <li>• barrière aux molécules étrangères (d'origine chimique)</li> <li>• barrière aux micro-organismes</li> </ul> </li> <li>- Contribution au maintien de l'équilibre de l'organisme : <ul style="list-style-type: none"> <li>• adaptation des déperditions (eau, éléments minéraux, énergie thermique)</li> <li>• synthèses (vitamine D)</li> </ul> </li> <li>- Échanges</li> <li><b>3.5 Le derme et l'hypoderme ; propriétés du tissu conjonctif</b></li> <li>- Structures et fonctions du derme et de l'hypoderme</li> <li>- La cellulite : localisation, signes visuels et tactiles, facteurs favorisants, évolution</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Décrire l'appareil unguéal et mettre en relation sa structure avec les techniques de manucurie <ul style="list-style-type: none"> <li>- Justifier l'intérêt de techniques esthétiques adaptées</li> </ul> </li>   <li>- Présenter la diversité des fonctions de l'épiderme en tant qu'élément : <ul style="list-style-type: none"> <li>• de protection</li> <li>• de maintien de l'équilibre de l'organisme</li> <li>• d'échanges</li> </ul> </li>   <li>- Présenter les modifications de structure du derme et de l'hypoderme au cours de la vie et leurs incidences sur les qualités de la peau (aspect, tonicité...)</li>   <li>- Préciser les effets des techniques esthétiques</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>3.6 Microcirculation cutanée</b></li> <li>- Flux sanguin et lymphatique cutané</li> <li>- Variations du flux : vasodilatation et vasoconstriction</li>   <li><b>3.7 Traumatismes</b></li> <li>- Hématomes, œdèmes, cicatrices</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Indiquer les rôles de la circulation cutanée</li> <li>- Définir la vasoconstriction et la vasodilatation et préciser leurs incidences sur la circulation cutanée et sur la physiologie de la peau</li> <li>- Justifier l'effet des techniques manuelles, des techniques utilisant des appareils et des produits cosmétiques</li>   <li>- Définir les différents traumatismes apparents au niveau de la peau</li> <li>- Indiquer les limites de compétences de l'esthéticien(ne) et la conduite à tenir</li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>4 Dermatologie</b></p> <p>4.1 Reconnaissance des principales maladies de la peau à partir des lésions élémentaires les plus couramment observées</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Macules</li> <li>– Papules</li> <li>– Vésicules</li> <li>– Pustules</li> <li>– Squames</li> <li>– Atrophies cutanées</li> <li>– Tumeurs cutanées</li> </ul> <p><b>4.1.1 Les macules</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les macules rouges <ul style="list-style-type: none"> <li>• Érythèmes : intertrigos ; anomalies vasculaires de la peau : <ul style="list-style-type: none"> <li>- érythrose</li> <li>- couperose</li> <li>- rosacée</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>– Les dyschromies <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hypopigmentations : <ul style="list-style-type: none"> <li>- vitiligo</li> <li>- albinisme</li> </ul> </li> <li>• Hyperpigmentations : <ul style="list-style-type: none"> <li>- éphélides</li> <li>- lentigos</li> <li>- mélasma</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> <p><b>4.1.2 Les papules</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Verrues planes</li> <li>– Urticaires</li> <li>– Xanthomes</li> </ul> <p><b>4.1.3 Les vésicules</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Herpès, zona</li> <li>– Herpès circiné</li> <li>– Eczéma</li> </ul> <p><b>4.1.4 Les pustules</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Folliculites</li> <li>– Impétigo</li> </ul> <p><b>4.1.5 Les squames</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Psoriasis</li> <li>– Dermatite séborrhéique</li> <li>– Pityriasis rosé de Gibert</li> <li>– Pityriasis versicolor</li> </ul> <p><b>4.1.6 Les atrophies cutanées</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Vergetures</li> </ul> <p><b>4.1.7 Les tumeurs cutanées</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tumeurs cutanées bénignes <ul style="list-style-type: none"> <li>• verrues</li> <li>• grains de beauté</li> <li>• chéloïdes</li> <li>• angiomes cutanés</li> </ul> </li> <li>– Cancers cutanés <ul style="list-style-type: none"> <li>• épithéliomas</li> <li>• mélanomes</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Définir une lésion élémentaire en dermatologie</li> <li>– Indiquer et définir les lésions élémentaires les plus couramment observées.</li>   <li>– Indiquer pour chaque dermatose : <ul style="list-style-type: none"> <li>• les manifestations et les localisations habituelles</li> <li>• le mécanisme et/ou l'agent causal</li> <li>• les facteurs favorisants et/ou aggravants</li> </ul> </li> <li>– Présenter les limites d'intervention de l'esthéticien(ne) ou les précautions à prendre lors des soins esthétiques</li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
<p>4.2 Affections des annexes cutanées</p> <p><b>4.2.1 L'acné</b></p> <p><b>4.2.2 Les affections des phanères</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Affections des cheveux <ul style="list-style-type: none"> <li>• calvitie</li> <li>• pelade</li> </ul> </li> <li>- Affection des ongles <ul style="list-style-type: none"> <li>• modification de la forme des ongles</li> <li>• onychogryphose</li> <li>• modification de la surface des ongles</li> <li>• modification de la couleur des ongles</li> </ul> </li> </ul> <p><b>4.2.3 Les hyperhidroses</b></p> <p><b>4.2.4 Affections spécifiques du cuir chevelu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- États pelliculaires</li> <li>- Teignes</li> </ul>	
<p><b>5 Hygiène de vie et santé</b></p> <p>5.1 Équilibre staturo-pondéral ; morphologie corporelle</p> <p>5.2 Hygiène alimentaire</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Équilibre alimentaire</li> <li>- Rythmes alimentaires</li> </ul> <p>5.3 Activités physiques</p> <p>5.4 Biorythmes : sommeil, activités, repos, stress</p> <p>5.5 Substances toxiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Indiquer et/ou appliquer des modes de calcul du poids en fonction de la taille pour les adultes</li> <li>- Définir les termes de « masse maigre » et de « masse grasse » et indiquer les facteurs de variation et les facteurs d'évolution de ces deux éléments corporels</li> <li>- Caractériser les types morphologiques corporels</li> <li>- Indiquer les caractéristiques nutritionnelles essentielles des groupes d'aliments</li> <li>- Énoncer les règles de base de l'équilibre alimentaire qualitatif</li> <li>- Justifier l'apport quotidien en eau</li> <li>- Indiquer les avantages et les limites des compléments nutritionnels</li> <li>- Indiquer les conditions optimales de la prise alimentaire (rythme des repas, ambiance, durée...)</li> <li>- Préciser les effets de l'activité physique sur l'organisme et indiquer les précautions à prendre avant, pendant et après toute activité physique</li> <li>- Définir le rythme biologique et préciser les facteurs de variation</li> <li>- Décrire le cycle du sommeil, préciser les conditions optimales pour un bon sommeil et les effets attendus</li> <li>- Définir le stress et indiquer ses effets sur l'organisme</li> <li>- Indiquer les effets des substances toxiques (tabac, alcool...) sur les différentes fonctions de l'organisme</li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>6 Biocontaminations et prévention</b></p> <p><b>6.1 Biocontaminations en milieu professionnel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Diversité des flores et caractéristiques (flores commensales, pathogènes, opportunistes...)</li> <li>– Voies de contaminations</li> </ul> <p><b>6.2 Étude de quelques micro-organismes pouvant présenter un risque infectieux en esthétique-cosmétique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Bactéries (staphylocoques, streptocoques), virus (VIH, herpès, hépatites, papillomavirus), champignons (candida, dermatophytes)</li> </ul> <p><b>6.3 Étude de quelques parasites</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>Pediculus capitis</i>, sarcopte de la gale, <i>Phthirus pubis</i></li> </ul> <p><b>6.4 Moyens de défense de l'organisme</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Immunité non spécifique et rôle particulier de la peau</li> <li>– Immunité spécifique</li> </ul> <p><b>6.5 Lutte antimicrobienne en milieu professionnel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Hygiène corporelle</li> <li>– Hygiène des matériels et des locaux</li> <li>– Hygiène du linge</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Préciser les différentes flores et indiquer leurs caractéristiques</li> <li>– Analyser les différents risques de contamination en milieu professionnel et les mettre en relation avec les diverses flores susceptibles d'être rencontrées</li> <li>– Identifier dans le milieu professionnel les facteurs favorables au développement microbien</li> <li>– Présenter le caractère pathogène des micro-organismes étudiés, les conséquences pour la santé des personnes, et les situations professionnelles dans lesquelles ils peuvent être transmis</li> <li>– Présenter le caractère pathogène des parasites, les conséquences pour la santé des personnes et les situations professionnelles dans lesquelles ils peuvent être transmis</li> <li>– Indiquer les différents moyens mis en jeu par l'organisme pour s'opposer aux agressions microbiennes</li> <li>– Identifier, pour des situations professionnelles, les risques de contaminations potentiels et indiquer les moyens à mettre en œuvre par le professionnel pour éviter ou réduire les contaminations</li> <li>– Justifier l'emploi d'agents physiques, d'agents chimiques pour lutter contre les biocontaminations</li> <li>– Justifier les mesures d'hygiène appliquées au milieu professionnel</li> </ul>

## S2 – méthodes et technologies

Les connaissances s'appuient sur les acquis du CAP Esthétique-cosmétique : soins esthétiques – conseils – vente ou sur les acquis de l'expérience obligatoire pour postuler au BP.

### S2.1 – conseil en esthétique/cosmétique-parfumerie

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>1 Observation du (de la) client(e)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Approche psychosociologique de la clientèle <ul style="list-style-type: none"> <li>• en fonction du lieu d'achat (distribution sélective, distribution non sélective...)</li> <li>• en fonction des produits et services demandés par le (la) client(e)</li> </ul> </li> <li>– Méthodes d'observation du (de la) client(e) et critères d'identification</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Caractériser à partir d'enquêtes, d'études, les différents types de client et qualifier leurs besoins, leurs attentes, leurs désirs <ul style="list-style-type: none"> <li>– Analyser les résultats d'enquête de fréquentation, de consommation, de comportement pour identifier les stratégies de conseil personnalisé à mettre en place</li> </ul> </li> <li>– Présenter les étapes de l'observation du (de la)</li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
<ul style="list-style-type: none"> <li>• du style</li> <li>• de la morphologie (silhouette, visage)</li> <li>• du type de peau prenant en compte les éventuelles allergies exprimées par le (la) client(e)</li> <li>• des imperfections et anomalies</li> </ul>	<p>client(e) en précisant les moyens visuels, tactiles, instrumentaux... utilisés</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifier les critères qui permettent de porter un diagnostic esthétique personnalisé</li> </ul>
<p><b>2 Bilan et diagnostic ; conseils au (à la) client(e)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Fiches techniques <ul style="list-style-type: none"> <li>• fiches d’observation</li> <li>• fiches conseils (soins, maquillage)</li> <li>• fiches de suivi de clientèle <ul style="list-style-type: none"> <li>– Élaboration d’un soin ou d’un programme de soins pour le visage, le cuir chevelu, le corps, les mains, les pieds</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>– Personnalisation des conseils en esthétique/cosmétique et parfumerie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Indiquer les objectifs et justifier les caractéristiques des différents types de fiches utilisées par les professionnels</li> <li>– Définir les caractéristiques d’un programme de soins (complémentarité des produits, enchaînement des soins, fréquence...)</li> <li>– Concevoir et justifier un ou des programme(s) de soins adapté(s) à l’observation, tenant compte de la complémentarité des produits et des contraintes liées au (à la) client(e) ou à l’entreprise</li> <li>– Indiquer les modes de personnalisation des conseils donnés (adéquation du conseil aux attentes du client, choix des arguments, suivi de la clientèle...) en fonction du lieu d’exercice professionnel</li> </ul>

## S2.2 – soins esthétiques pour le visage et le corps

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>1 Composantes des soins esthétiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Produits cosmétiques <ul style="list-style-type: none"> <li>• composition générale d’un produit cosmétique</li> <li>• classification des produits cosmétiques</li> <li>• réglementation <ul style="list-style-type: none"> <li>- fabrication, contrôle des produits</li> <li>- mise sur le marché ; étiquetage</li> </ul> </li> <li>• gammes de produits cosmétiques et formes commerciales (contenus et contenants)</li> </ul> </li> <li>– Matériels et appareils utilisés en esthétique <ul style="list-style-type: none"> <li>• modes d’action</li> <li>• finalité en esthétique</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Différencier, dans les produits cosmétiques, l’excipient, les principes actifs, les adjuvants, les additifs</li> <li>– Caractériser les produits cosmétiques (réglementation, conditions de mise sur le marché...)</li> <li>– Analyser une gamme de produits en vue de concevoir un programme de soins esthétiques ou de donner des conseils</li> <li>– Indiquer les caractéristiques des tests d’innocuité ou d’efficacité dont les produits cosmétiques font l’objet</li> <li>– Identifier le(s) principe(s) actif(s) dans un produit considéré</li> <li>– Préciser les propriétés, les effets des principes actifs contenus dans le produit</li> <li>– Déterminer les caractéristiques organoleptiques d’un produit</li> <li>– Établir une étude comparative entre des produits ayant la même action</li> <li>– Différencier les matériels selon le mode d’action (mécanique, thermique, physico-chimique, par électrostimulation, par rayonnement, par ondes acoustiques...) et/ou le but recherché (nettoyant, aseptisant, hydratant, tonifiant, apaisant, stimulant)</li> <li>– Identifier le ou les paramètres à contrôler pour une utilisation sécurisée (pression, température, intensité, fréquence d’utilisation...)</li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Techniques manuelles <ul style="list-style-type: none"> <li>• principes généraux des techniques manuelles (geste, rythme, pression, durée, sens du mouvement, surface concernée, utilisation ou non de produits...)</li> <li>• classification des techniques et buts recherchés</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Établir la relation entre le mode d'action et le but recherché</li> <li>- Différencier les techniques manuelles en fonction du but recherché (effet apaisant et relaxant, tonifiant, drainant, assouplissant...)</li> <li>- Établir la relation entre la ou les techniques manuelles et le but recherché</li> </ul>
<p><b>2 Techniques de démaquillage et de nettoyage de la peau</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Objectifs des techniques</li> <li>- Produits nettoyants et produits d'hygiène cutanée</li> <li>- Matériels</li> <li>- Méthodes : étapes, évaluation du résultat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Préciser les conditions d'un démaquillage ou d'un nettoyage de peau efficace, les moyens de contrôle par le professionnel et les critères d'efficacité</li> <li>- Présenter l'action conjointe des différents types de produits choisis (caractéristiques de composition et modes d'action), des matériels utilisés (principe d'action et effets attendus) et des étapes mises en œuvre</li> </ul>
<p><b>3 Techniques de soins esthétiques du visage, du cuir chevelu, du corps</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Objectifs des soins esthétiques sur les différentes régions anatomiques</li> <li>- Soins esthétiques du visage, du cuir chevelu : <ul style="list-style-type: none"> <li>• techniques manuelles</li> <li>• produits de soins cutanés : produits de gommage, produits de soins esthétiques (protection, hydratation, tenseurs, anti-âge, anti-rides...), masques</li> <li>• produits spécifiques du cuir chevelu</li> <li>• matériels électriques pour une action mécanique, thermique, physico-chimique, électrostimulante</li> <li>• matériels émetteurs d'ondes acoustiques</li> </ul> </li> <li>- Soins esthétiques spécifiques pour le corps <ul style="list-style-type: none"> <li>• techniques spécifiques pour le corps : techniques manuelles (modelage, digitopression, pressoesthétique, techniques californiennes...) et effets recherchés : <ul style="list-style-type: none"> <li>- relaxant, raffermissant, tonifiant</li> <li>- bien-être, confort ...</li> </ul> </li> <li>• produits spécifiques pour le corps : produits de gommage, produits d'enveloppement, produits amincissants, produits raffermissants, produits relaxants, produits solaires...</li> <li>• matériels spécifiques pour soins esthétiques du corps : <ul style="list-style-type: none"> <li>- matériels électriques pour une action mécanique, thermique, physico-chimique (électropénétration), électrostimulation...</li> <li>- matériels émetteurs d'ondes acoustiques</li> </ul> </li> <li>• équipements spécifiques : hammam, sauna, balnéo-esthétique, appareils à émission d'ultraviolets</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Justifier les étapes d'un soin esthétique ou d'un programme de soins esthétiques en fonction d'une observation/demande et en fonction du but recherché</li> <li>- Présenter l'action conjointe des différents types de produits choisis (caractéristiques de composition et modes d'action), des matériels utilisés (principe d'action et effets attendus) et des techniques mises en œuvre dans le cadre d'un diagnostic esthétique personnalisé</li> <li>- Présenter l'action conjointe (ou non) des produits choisis (caractéristiques de composition et modes d'action), des matériels utilisés (principe d'action et effets attendus) et des techniques mises en œuvre dans le cadre d'un diagnostic esthétique personnalisé</li> <li>- Caractériser les techniques spécifiques pour les soins esthétiques du corps</li> </ul>

## S2.3 – maquillage

Connaissances	Limites de connaissances
<b>1 Objectifs du maquillage et aspects historiques</b>	
<b>2 Principes généraux du maquillage et paramètres du choix</b> – Personnalité et demande exprimée – Morphologie, atouts et imperfections – Mode...	– Analyser les caractéristiques d'une cliente, à prendre en compte pour un maquillage proposé ou demandé
<b>3 Différents maquillages</b> – Mise en beauté – Maquillages personnalisés en fonction des circonstances, des événements, de l'âge (mariage, soirée, dîner, fêtes...)	– Caractériser chaque maquillage en précisant pour chacun les éléments de différenciation, les produits utilisés, les harmonies à respecter
<b>4 Techniques de maquillage</b> – Produits de maquillage : • classifications • textures, harmonies – Artifices de maquillage (permanente des cils, accessoires divers...) – Protocole d'application des produits de maquillage – Mise en valeur et correction de la morphologie du visage, de la couleur et de l'aspect de la peau	– Proposer un projet de maquillage adapté à la demande – Justifier l'ordre d'application des produits, le choix des harmonies colorées et les corrections ou les accentuations portées
<b>5 Techniques d'autoquillage</b>	– Justifier les étapes d'une technique d'autoquillage et les recommandations données à la cliente

## S2.4 – manucurie et beauté des pieds

Connaissances	Limites de connaissances
<b>1 Objectifs de la manucurie et de la beauté des pieds</b>	
<b>2 Techniques</b> – Matériels et produits – Techniques de soins esthétiques des ongles – Techniques de soins esthétiques spécifiques des mains et des pieds : gommage, modelage, enveloppement... – Techniques de réparation des ongles : pansements esthétiques, prothèses ongulaires, résines... – Techniques d'embellissement, de maquillage des ongles	– Présenter l'action conjointe des différents types de produits choisis (caractéristiques de composition et modes d'action), des matériels utilisés (principe d'action et effets attendus) et des techniques mises en œuvre dans le cadre d'un diagnostic esthétique personnalisé

## S2.5 – épilation

Seules seront mises en œuvre les techniques d'épilation que peuvent pratiquer les esthéticiennes. Cependant, la formation permettra une approche des techniques autorisées aux autres professionnels (étude théorique et démonstration).

Connaissances	Limites de connaissances
<b>1 Principes de l'épilation</b> – Différents types d'épilation ; actions sur le poil, durabilité de l'effet, limites des pratiques en France et en Europe	– Indiquer les compétences de l'esthéticienne dans les pays de la communauté européenne en matière d'épilation
<b>2 Épilation temporaire</b> – Techniques – Produits spécifiques : pré-épilatoires, post-épilatoires...	– Comparer les diverses techniques d'épilation en vue de choisir la technique la mieux adaptée – Préciser les effets des produits spécifiques
<b>3 Épilation durable</b>	– Présenter le principe de techniques d'épilation durable (moyens utilisés, efficacité...)

## S2.6 – parfums et produits parfumants

Cette partie est étudiée en relation avec le cours de biologie appliquée (intégration sensorielle).

Connaissances	Limites de connaissances
<b>1 Histoire du parfum</b>	– Présenter l'histoire du parfum
<b>2 Rôle des marques sur l'image, l'évolution, l'impulsion dans la création des parfums</b>	– Présenter le rôle créatif des fabricants de parfum et l'importance de leur communication publicitaire pour la promotion de concepts innovants
<b>3 Évolution de la distribution des parfums et des produits parfumants</b>	– Commenter l'évolution de la distribution des produits de parfumerie (parfumerie sélective et autres circuits)
<b>4 Perception olfactive d'un parfum</b>	– Définir les divers temps qui caractérisent la perception olfactive d'un parfum (note de tête, note de cœur ou note moyenne, note de fond ou note de base) – Préciser les conditions optimales de perception olfactive d'un parfum (liées au parfum lui-même, liées à la personne, liées au contexte...)
<b>5 Familles et sous-familles olfactives des parfums</b> – Familles : hespéridé, floral, fougère, chypre, boisé, ambré, cuir – Sous-familles : hespéridé aromatique, boisé...	– Identifier et présenter les caractéristiques de chaque famille olfactive – Repérer une famille ou une sous-famille dans la classification des parfums
<b>6 Composants des parfums et fonctions respectives dans la perception olfactive</b>	– Indiquer la fonction et l'origine des divers composants (origine naturelle, de synthèse...) – Mettre en relation ces composants et la perception olfactive

Connaissances	Limites de connaissances
<b>7 Création, fabrication et lancement d'un parfum</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Préciser les différentes étapes de la création, de la fabrication d'un parfum et de la démarche de lancement</li> <li>– Indiquer les notes dominantes d'un parfum masculin, d'un parfum féminin, d'un parfum pour enfant...</li> <li>– Présenter les conditions optimales de mise en valeur des parfums (flaconnage, emballage, marque, marchandisage)</li> </ul>
<b>8 Produits parfumants et lignes de produits</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Extraits</li> <li>– Eaux de parfum</li> <li>– Eaux de toilette</li> <li>– Eaux de Cologne</li> <li>– Produits parfumants dérivés (produits d'hygiène et de soins corporels...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Comparer les caractéristiques des différents parfums, des produits parfumants et des produits cosmétiques parfumés</li> <li>– Identifier, dans une ligne, les différents produits (produits parfumants, produits cosmétiques...)</li> </ul>

## S2.7 – bronzage

Le programme de cette partie et les conditions d'évaluation des connaissances correspondantes sont ceux définis par l'arrêté relatif à la formation du personnel utilisant des appareils de bronzage UV mis à la disposition du public (arrêté du 10 septembre 1997 actuellement en vigueur).

L'attestation de formation sera exigée au moment de l'inscription au BP Esthétique/cosmétique-parfumerie. Elle doit être assurée par un formateur habilité à dispenser l'enseignement prévu à l'article 5 du décret du 30 mai 1997 et à délivrer l'attestation de formation.

Cette partie est traitée en relation étroite avec les cours de biologie appliquée et de physique appliquée.

Connaissances	Limites de connaissances
<b>1 Nature physique des radiations ultraviolettes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Les limites de connaissances sont celles de la validation de la formation spécifique conduisant à la délivrance de l'attestation</li> </ul>
<b>2 Les ultraviolets solaires et les ultraviolets artificiels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les sources artificielles et leurs différentes caractéristiques</li> </ul>	
<b>3 Réactions de la peau aux radiations ultraviolettes</b> (réaction immédiate, retardée, tardive) comprenant notamment : <ul style="list-style-type: none"> <li>– L'érythème solaire ou coup de soleil</li> <li>– Le bronzage</li> </ul>	
<b>4 Les risques liés à l'exposition aux ultraviolets</b> , comprenant notamment : <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les photodermatoses</li> <li>– Les réactions phototoxiques et photo-allergiques</li> <li>– Le vieillissement photo-induit</li> <li>– Les cancers cutanés et photo-induits</li> <li>– Les risques pour l'œil</li> </ul>	

Connaissances	Limites de connaissances
<b>5 Les modes de calcul des limites d'exposition pour le public exposé aux ultraviolets</b>	
<b>6 Les recommandations et normes internationales en matière d'exposition aux ultraviolets</b>	
<b>7 Les règles générales en matière de photoprotection</b>	
<b>8 La réglementation française en matière d'usage des appareils de bronzage émetteurs de rayonnements ultraviolets</b>	

## S2.8 – coloration, décoloration

Connaissances	Limites de connaissances
<b>1 Objectifs et principes de la coloration, de la décoloration</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Indiquer le principe de la coloration des poils, de la coloration de la peau (maquillage de longue durée) et le but esthétique recherché</li> <li>– Indiquer le principe de la décoloration des poils et le but esthétique recherché</li> <li>– Justifier les mesures réglementaires relatives à la coloration des poils et de la peau et à la décoloration des poils</li> </ul>
<b>2 Coloration/décoloration des poils</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Produits de coloration et de décoloration : caractéristiques, principes d'utilisation et contrôles à effectuer</li> <li>– Méthodes : étapes, précautions et contre-indications</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Justifier les étapes d'un protocole de coloration ou de décoloration des poils</li> <li>– Présenter les mesures de sécurité à prendre dans la mise en œuvre d'une technique de décoloration, de coloration</li> </ul>
<b>3 Maquillage/pigmentation de la peau</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Principe, techniques, précautions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Indiquer le principe du maquillage/pigmentation de la peau, son intérêt esthétique, les risques, la durée du maquillage obtenu</li> <li>– Justifier les mesures d'hygiène et les précautions à prendre</li> </ul>

## S3 – cadre organisationnel et réglementaire

Les connaissances s'appuient sur les acquis du CAP Esthétique-cosmétique : soins esthétiques – conseils – vente, ou sur les acquis de l'expérience obligatoire pour postuler au BP.

### S3.1 – ergonomie – hygiène – sécurité

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>1 L'activité de travail</b></p> <p>1.1 Composantes de l'activité de travail</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Charge physique : travail debout, piétinement, travail en continu</li> <li>– Postures</li> <li>– Charge mentale : diagnostic, écoute, conseil, responsabilité ...</li> </ul> <p>1.2 Facteurs influençant l'activité de travail et les facteurs de risques (accidents du travail et maladies professionnelles)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifier et analyser, à partir de situations de travail : <ul style="list-style-type: none"> <li>• les différentes composantes de l'activité</li> <li>• les facteurs interférant sur l'activité : facteurs liés à l'opérateur, à la production de service, aux ambiances physiques</li> <li>• les risques spécifiques : chimiques, microbiologiques, électriques</li> <li>• les effets de l'activité de travail (positifs et négatifs)</li> </ul> </li> <li>– Identifier, à partir de données statistiques, les principales causes d'arrêts de travail dans le secteur professionnel, les principales pathologies (troubles musculo-squelettiques, troubles circulatoires, troubles respiratoires, allergies de contact...)</li> </ul>
<p><b>2 Amélioration des conditions de travail, prévention des risques professionnels</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Principes relatifs : <ul style="list-style-type: none"> <li>• à l'implantation et à l'aménagement des espaces de travail : postes, circulation</li> <li>• aux gestes et aux postures adaptés à l'activité</li> <li>• à l'organisation du travail (travail en équipe, organisation temporelle...)</li> <li>• aux ambiances physiques du travail</li> <li>• à l'hygiène générale des locaux</li> <li>• à la prévention des risques spécifiques : risque électrique, risque microbiologique, risque chimique</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Présenter et justifier les principes d'amélioration des conditions de travail</li> <li>– Choisir des solutions qui améliorent les conditions de travail <ul style="list-style-type: none"> <li>– Préciser en les justifiant, pour des postes de travail donnés, les conditions optimales de réalisation technique respectant les objectifs de santé, de sécurité et d'efficacité du travail</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>3 Santé – sécurité au travail</b></p> <p>3.1 Aptitude physique à l'exercice du métier</p> <p>3.2 Surveillance médicale : embauche et suivi au cours de l'activité professionnelle</p> <p>3.3 Acteurs de la santé au travail</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Inspection du travail</li> <li>– Service de santé au travail</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Justifier le contrôle médical préalable à l'exercice du métier ou à l'entrée en formation</li> <li>– Justifier la surveillance médicale au cours de l'activité professionnelle</li> <li>– Indiquer les missions de l'inspection du travail et du service de santé au travail</li> </ul>
<p><b>4 Secourisme</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Voir attestation de formation aux premiers secours ou certificat de sauveteur-secouriste du travail</li> </ul>

## S3.2 – installation et aménagement des locaux

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>1 Caractéristiques des lieux de travail du professionnel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Diversité des lieux : local permanent, espace professionnel temporaire</li> <li>– Diversité des activités : locaux pour activités polyvalentes, pour activités spécialisées, espaces de vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Optimiser l'organisation des lieux de travail en fonction de l'étude du marché, du cahier des charges, du type d'activité prévu</li> </ul>
<p><b>2 Agencement des espaces et des postes de travail</b></p> <p><b>2.1 Les divers espaces et postes de travail</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Fonction</li> <li>– Caractéristiques : surfaces nécessaires, matériaux, couleurs..</li> <li>– Étude de plans</li> </ul> <p><b>2.2 Équipements spécifiques et mobiliers</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Liés aux divers espaces</li> <li>– Liés aux diverses activités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Conduire une étude fonctionnelle d'un local professionnel à partir d'un plan et d'éléments relatifs à une ou des activité(s) réalisée(s)</li> <li>– Présenter une étude comparative des mobiliers, des matériaux, des éléments de décoration</li> </ul>
<p><b>3 Ambiances des lieux de travail</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Ambiance thermique</li> <li>– Ambiance sonore</li> <li>– Ambiance lumineuse</li> <li>– Qualité de l'air</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Définir les conditions optimales de confort et d'efficacité pour diverses activités et proposer les solutions adaptées</li> <li>– Analyser l'impact de l'activité professionnelle sur les ambiances thermique, sonore, lumineuse prenant en compte les notions de confort pour la clientèle, pour le professionnel ainsi que l'efficacité dans le travail</li> </ul>
<p><b>4 Équipement général des lieux d'activités</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Approvisionnement en eau potable ; qualité de l'eau</li> <li>– Évacuation des déchets</li> <li>– Électricité</li> <li>– Éclairage</li> <li>– Aération, ventilation</li> <li>– Chauffage, climatisation</li> <li>– Sonorisation, insonorisation</li> <li>– Revêtements des surfaces (murs et sols)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Justifier un projet d'aménagement et de fonctionnement d'un local professionnel pour des activités professionnelles données : <ul style="list-style-type: none"> <li>• calcul des consommations de fluides, d'énergie et coûts</li> <li>• solutions techniques en réponse aux besoins</li> <li>• implantations de l'équipement général et des équipements spécifiques</li> </ul> </li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>5 Sécurité et maintenance</b></p> <p>5.1 Conformité des locaux et informations de personnes tenant compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– des activités conduites</li> <li>– de l'accueil d'une clientèle</li> <li>– des exigences d'hygiène</li> <li>– de la sécurité électrique</li> <li>– un risque d'incendie</li> </ul> <p>5.2 Maintenance des locaux, des équipements généraux, des équipements spécifiques</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Entretien courant des équipements : nettoyage, surveillance de leur dégradation</li> <li>– Plan de maintenance des équipements ; contrats de maintenance</li> </ul> <p>– Organismes de contrôle de la sécurité des locaux et des équipements</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mettre en relation les exigences réglementaires en matière de sécurité, d'hygiène des locaux professionnels, et les conséquences sur la signalisation, les équipements de prévention et d'hygiène, la conformité de l'installation aux objectifs des activités professionnelles</li> <li>– Proposer et justifier les protocoles de nettoyage et leur fréquence d'application</li> <li>– Identifier les points de dégradation à surveiller</li> <li>– Organiser la maintenance</li> <li>– Analyser les clauses d'un contrat de maintenance</li> <li>– Présenter les organismes et leurs missions</li> </ul>

### S3.3 – réglementation professionnelle (selon la réglementation en vigueur)

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>1 Exercice de la profession</b></p> <p>1.1 Domaines d'activités de l'esthéticien(ne) ; obligation de qualification professionnelle ; limites de compétences</p> <p>1.2 Métiers et emplois ; conventions collectives des divers secteurs d'activité de l'esthéticien(ne)</p> <p>1.3 Conditions d'exercice</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Artisanat (fixe, itinérant) <ul style="list-style-type: none"> <li>• nomenclature des métiers : métiers de service</li> <li>• titres d'artisan, de maître-artisan</li> </ul> </li> <li>– Entreprises de distribution sélective</li> <li>– Autres entreprises (production, distribution, services)</li> <li>– Travailleur indépendant</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Préciser les conditions requises pour exercer l'activité d'esthéticien(ne)</li> <li>– Préciser les champs d'intervention professionnelle des esthéticiens(nes) en les différenciant de ceux des professions médicales ou paramédicales</li> <li>– Présenter la diversité des métiers et des emplois selon les secteurs d'activité</li> <li>– Analyser les droits et obligations relatifs aux conventions collectives</li> <li>– Définir les services fournis à la clientèle dans l'exercice professionnel et préciser les incidences (qualité de service, information, protection et sécurité du consommateur)</li> <li>– Indiquer les conditions d'accès au titre d'artisan, de maître-artisan, de travailleur indépendant</li> </ul>
<p><b>2 Obligations relatives à la mise à disposition du public des appareils émetteurs de rayonnements ultraviolets</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mettre en relation les aspects réglementaires et les incidences sur le choix des appareils à usage professionnel, leur mise en œuvre, le contrôle technique, la formation des professionnels et l'information du public</li> </ul>
<p><b>3 Publicité des prix et des services</b></p> <p>3.1 Affichage des prestations</p> <p>3.2 Affichage des prix, des tarifs des prestations</p> <p>3.3 Notes et factures</p> <p>3.4 Organismes de contrôle : DGCCRF, administration fiscale</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Analyser ou proposer des affichages de prestations en conformité avec les compétences de l'esthéticien(ne)</li> <li>– Présenter les règles de l'affichage obligatoire des prix et des tarifs</li> <li>– Préciser les conditions de délivrance d'une note et d'une facture et les éléments portés sur ces documents</li> <li>– Indiquer les missions des organismes de contrôle</li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>4 Réglementation des produits cosmétiques</b></p> <p>4.1 Bases juridiques de la réglementation et organisme de contrôle</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Code de la santé publique et décrets d’application</li> <li>– Agence française de sécurité sanitaire des produits de santé (AFSSAPS)</li> </ul> <p>4.2 Définition du produit cosmétique, du médicament</p> <p>4.3 Composition des produits cosmétiques</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Substances autorisées</li> <li>– Substances interdites</li> <li>– Substances soumises à restriction ou à condition</li> </ul> <p>4.4 Conditions de fabrication des produits cosmétiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mettre en relation l’objectif de santé publique et l’existence d’une réglementation sur les produits cosmétiques</li> <li>– Indiquer les missions de l’AFSSAPS et préciser son rôle pour les produits cosmétiques</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Comparer la définition du produit cosmétique et celle du médicament</li> <li>– Justifier l’interdiction ou la restriction d’utilisation de certaines substances (quantitative ou qualitative)</li> <li>– Mettre en relation les conditions d’emploi et les avertissements réglementaires et les utilisations professionnelles (produits concernés et précautions d’emploi)</li> <li>– Indiquer les garanties prises lors de la mise au point et de la fabrication d’un produit cosmétique</li> </ul>
<p>4.5 Essais préalables à la mise sur le marché</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Contrôles d’innocuité <ul style="list-style-type: none"> <li>• essais de toxicité transcutanée</li> <li>• essais de tolérance cutanée ou muqueuse</li> <li>• essais de l’irritation oculaire</li> <li>• contrôles physico-chimiques</li> <li>• contrôles microbiologiques</li> </ul> </li> <li>– Tests d’effets et tests de satisfaction <ul style="list-style-type: none"> <li>• absorption cutanée</li> <li>• actions spécifiques</li> <li>• propriétés sensorielles</li> </ul> </li> </ul> <p>4.6 Étiquetage des produits cosmétiques</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Mentions obligatoires</li> <li>– Cas des produits non emballés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Indiquer les objectifs des différents contrôles d’innocuité</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Différencier les tests (objectifs, conditions de réalisation, intérêts)</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifier à partir d’emballages les mentions obligatoires, les mentions facultatives</li> <li>– Justifier l’ordre de présentation des ingrédients</li> <li>– Indiquer les règles de l’étiquetage des produits cosmétiques non emballés</li> </ul>

### S3.4 – qualité des services (selon la réglementation en vigueur)

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>1 Certification relative à la qualité</b> (normes ISO 9000-2000, certificat de qualité, label)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Appliquer au contexte professionnel les définitions normalisées de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• la qualité</li> <li>• du service</li> <li>• la prestation de service</li> <li>• du fournisseur de service</li> <li>• du client</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>2 Paramètres de la qualité des services</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Énumérer les paramètres qui participent à la qualité des services</li> <li>– Présenter, en la justifiant, une démarche qualité de service dans les secteurs professionnels</li> </ul>
<p><b>3 Évaluation de la qualité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Par le client</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Exploiter des outils, des méthodes d’évaluation</li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
– Par le fournisseur de service	de la qualité d'un service dans le contexte professionnel, sous l'angle du client et sous l'angle du fournisseur de service
<b>4 Amélioration de la qualité des services</b>	– Proposer des solutions de remédiation ou d'amélioration de la qualité applicables aux secteurs professionnels

## S4 – gestion de l'entreprise

### S4.1 – le cadre de la création d'un institut, d'une parfumerie, du rachat et de l'exploitation d'un institut, d'une parfumerie existants

I – analyse de l'environnement économique et du marché de l'esthétique/cosmétique – parfumerie	
Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>1 L'environnement économique général</b> La place de l'activité esthétique - cosmétique et de la parfumerie dans l'économie</p> <p>Les intervenants sur le marché, la structuration de l'offre</p> <p>L'évolution de la demande de la clientèle</p> <p>L'organisation professionnelle</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Situer, à partir d'indicateurs simples, la place de l'activité esthétique - cosmétique et de la parfumerie dans l'activité nationale et la comparer à d'autres secteurs</li> <li>– Caractériser son évolution et les facteurs déterminants de cette évolution, en particulier les principales conséquences de l'intégration européenne sur le secteur</li> <li>– Décrire les différents intervenants sur ce marché en termes de parts de marchés, fonctions... : <ul style="list-style-type: none"> <li>• en amont : industrie du cosmétique et du parfum, fournisseurs d'équipements matériels ;</li> <li>• formes de l'offre : institut et parfumeries uniques, instituts et parfumeries à sites multiples, distribution sélective, franchises</li> </ul> </li> <li>– Repérer les grandes évolutions dans les comportements de consommation ainsi que leurs conséquences sur le secteur d'activité</li> <li>– Décrire le rôle des fédérations, confédérations, des syndicats professionnels, des organisations syndicales de salariés, des chambres de commerce et d'industrie, des chambres de métiers, de l'organisation européenne de l'artisanat</li> </ul>
<p><b>2 L'environnement économique local d'un institut d'esthétique/cosmétique et d'une parfumerie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– L'implantation d'un institut/d'une parfumerie et la délimitation de la zone de chalandise</li> <li>– La demande potentielle : approche quantitative et qualitative</li> <li>– La concurrence : approche quantitative et qualitative</li> </ul>	<p>À partir de situation concrètes données ou observées en réalité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Repérer les lieux d'implantation possibles</li> <li>– Comparer différentes implantations en termes d'avantages et inconvénients</li> <li>– Évaluer qualitativement et quantitativement le marché potentiel d'un point de vente</li> <li>– Repérer et qualifier la concurrence</li> </ul>
<p><b>3 Les ressources d'informations</b> Les sources documentaires officielles : INSEE,</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifier les principales sources documentaires</li> </ul>

<b>I – analyse de l’environnement économique et du marché de l’esthétique/cosmétique – parfumerie</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<p>organisations professionnelles, chambres de commerce, chambre de métiers...</p> <p>La presse professionnelle</p> <p>L'enquête locale par questionnaires</p>	<p>d’information utilisables par un professionnel de l’esthétique/cosmétique - parfumerie et les consulter sur différents supports (magazines, banques de données, cédéroms...)</p> <p>– Mener une enquête par questionnaires dans le cadre d’une approche qualité (s’informer sur le degré satisfaction, les besoins et les attentes de la clientèle)</p> <p>– Analyser un questionnaire donné ou concevoir un questionnaire et le dépouiller</p>
<p><b>4 L’offre d’un institut d’esthétique - cosmétique, d’une parfumerie</b></p> <p>– Notion de gamme de produits et de services</p> <p>– Notion de segment de clientèle : approche socio-économique et comportementale</p> <p>– Le positionnement mercatique d’un institut d’esthétique- cosmétique, d’une parfumerie</p> <p>– L’élaboration d’une promesse-client</p>	<p>– Situer le positionnement d’un institut, d’une parfumerie donné(e) en analysant la gamme de produits et services offerts par rapport aux différents segments de clientèle classiquement identifiés dans la profession ou, inversement, composer une gamme pour un segment donné</p>

<b>II – le choix d’une forme de commerce et d’une forme juridique</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<p><b>1 Le choix d’une forme de commerce</b></p> <p>– L’institut, la parfumerie unique</p> <p>– Les instituts, les parfumeries à sites multiples</p> <p>– La franchise</p>	<p>– Comparer les solutions commerciales en terme d’avantages et inconvénients dans des situations données</p>
<p><b>2 Le choix d’une forme juridique</b></p> <p>– Les différents régimes fiscaux d’imposition des bénéficiaires : impôt sur les sociétés, impôt sur le revenu des personnes physiques</p> <p>– La couverture sociale du chef d’entreprise</p> <p>– Les différentes formes juridiques d’entreprise : entreprise individuelle, SARL, EURL</p> <p>– L’immatriculation au registre du commerce et/ou au répertoire des métiers</p>	<p>– Comparer les formes juridiques dans des situations concrètes en termes de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• engagements de responsabilité personnelle du commerçant ;</li> <li>• obligations comptables ;</li> <li>• régimes fiscaux de l’entreprise et de son dirigeant</li> <li>• protection sociale et régimes sociaux du dirigeant</li> </ul> <p>– Présenter les documents, procédures nécessaires à la création ainsi que le rôle du Centre de formalité des entreprises (CFE)</p>

<b>III – l’acquisition de l’entreprise et son financement</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<p><b>1 Les éléments constituant le fonds de commerce</b></p> <p>– La clientèle</p> <p>– Les produits et les marques</p>	<p>– Analyser les éléments en vue de l’acquisition et du financement d’une entreprise</p>
<p>– Le local professionnel (emplacement...) ; le cas du local d’habitation</p> <p>– Le matériel, les équipements</p>	

<b>III – l’acquisition de l’entreprise et son financement</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>2 Les différentes modalités d’acquisition du fonds de commerce</b> – La location-gérance – L’achat	– Analyser les différents éléments sur lesquels portent un contrat de vente et de location-gérance d’un institut, de la parfumerie à partir de cas concrets
<b>3 Les modalités et les sources de financement</b> – Les sources de financement possibles : apport personnel, emprunt bancaire, crédit artisanal, cautionnement mutuel, le nantissement – Le montage financier – Le plan de financement	– Proposer un montage financier accompagné de son plan de financement à partir de données sur : <ul style="list-style-type: none"> <li>• la situation financière de l’acquéreur</li> <li>• le montant et la nature de l’acquisition</li> <li>• la rentabilité financière prévisionnelle</li> <li>• les différentes solutions de crédit</li> </ul>
<b>4 Les assurances nécessaires</b>	– Identifier les grandes catégories de risques : incendie, dégâts des eaux, responsabilité civile, valeur vénale, perte d’exploitation

## S4.2 – le pilotage de l’entreprise

<b>I – la mise en place d’un tableau de bord</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 Les indicateurs quantitatifs</b> (sous forme de données chiffrées, tableaux ou graphiques) – Les indicateurs issus des données comptables : évolution du chiffre d’affaires, du résultat, du bilan... – Le budget de trésorerie – Les ratios essentiels fournis par les centres de gestion agréés. – Autres indicateurs quantitatifs : nombre de clients, suivi par prestations, par catégories de produits vendus...	– Identifier les services de gestion rendus par un expert comptable et/ou par un centre de gestion agréé – Analyser la situation technique, économique et financière d’un institut, d’une parfumerie et la comparer à des données type (indicateurs quantitatifs et qualitatifs)
<b>2 Les indicateurs qualitatifs</b> – Les contrats de distribution – Les contrats de qualification professionnelle du chef d’entreprise, de formation du personnel...	– Établir un budget de trésorerie simple
<b>3 Le suivi de l’action de la concurrence</b> – Le suivi de la communication de la concurrence – L’observation sur place et l’écoute de la clientèle	– Analyser la stratégie commerciale des concurrents à partir de leur communication, des remarques de la clientèle...

<b>I – la mise en place d'un tableau de bord</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>4 La veille technologique et commerciale</b> – La mise en place d'une base documentaire ressource – Le suivi de la qualité	– Analyser des documents pertinents (articles de la presse professionnelle, résultats d'enquêtes...) sur les évolutions professionnelles  – Analyser des systèmes de classements de documents (index, mots clés...) – Identifier les méthodes et les outils de suivi de la qualité

<b>II – la politique d'investissement</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 Le renouvellement des matériels et des aménagements</b> – L'analyse des besoins – Le critère du délai de récupération des capitaux investis	– Évaluer l'opportunité d'un investissement à partir de données commerciales et financières
<b>2 L'informatisation de l'entreprise</b> – Les matériels informatiques composant la configuration de base d'un institut d'esthétique – cosmétique, d'une parfumerie  – Les principales applications logicielles professionnelles utilisées.  – Les principaux intervenants dans le conseil et la vente de solutions informatiques	– Dégager, à partir de configurations matérielles et logicielles données, les principales fonctionnalités d'un système informatique nécessaires à un institut, à une parfumerie

<b>III – la sélection des fournisseurs</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 Les procédures de choix des fournisseurs</b> – Les différents fournisseurs en fonction des besoins à couvrir – Les critères de sélection des fournisseurs	– Sélectionner des fournisseurs, à partir d'une documentation sur les produits, les matériels et de données commerciales, en utilisant des outils comme : <ul style="list-style-type: none"> <li>• le tableau de dépouillement d'offres ;</li> <li>• la matrice de sélection des fournisseurs à partir d'un système de notation donné.</li> </ul>
<b>2 La négociation à l'achat</b> – Les relations avec les représentants – L'analyse de l'offre de produits ou de services – Les conditions commerciales	– Organiser la réception des fournisseurs et négocier les conditions commerciales

<b>IV – la communication commerciale</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 La communication medias</b> – Les radios locales, la presse quotidienne régionale (PQR), la presse gratuite, l'affichage	– Repérer les caractéristiques de diffusion des différents médias et leur intérêt pour un institut, de la parfumerie
<b>2 La communication hors medias</b>	

<b>IV – la communication commerciale</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Le prospectus, l'imprimé sans adresse (ISA), le publipostage</li> <li>– Le rôle du fichier client</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifier les particularités et l'impact du message de mercatique directe par rapport au message publicitaire classique</li> </ul>
<p><b>3 La mise en œuvre d'un plan de communication</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– La création de supports de communication de base à l'aide de l'outil informatique</li> <li>– L'agence de communication et les autres professionnels partenaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Analyser une campagne publicitaire impliquant différents échelons (franchiseur national et/ou fabricant de cosmétique et échelon local)</li> <li>– Créer des supports simples (publipostage, tracts...) de mercatique directe à l'aide de l'outil informatique</li> </ul>
<p><b>4 La promotion des ventes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les techniques destinées à attirer une clientèle nouvelle</li> <li>– Les techniques destinées à fidéliser la clientèle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifier les techniques promotionnelles les plus courantes dans la profession et les objectifs d'une action promotionnelle donnée</li> </ul>
<p><b>5 L'animation du point de vente</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Analyser les différentes composantes concourant à l'animation d'un institut, d'une parfumerie</li> </ul>

### S4.3 – les opérations comptables et administratives courantes

<b>I – la tenue de comptabilité</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<p><b>1 Les principes de la comptabilité générale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Le modèle comptable</li> <li>– Le Plan Comptable Général</li> <li>– Les journaux obligatoires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Utiliser un logiciel spécialisé en usage dans la profession pour enregistrer, dans les journaux comptables appropriés, les opérations usuelles : achats courants, recettes courantes, banque, caisse</li> <li>– Analyser et commenter un bilan et un compte de résultat donnés</li> </ul>
<p><b>2 Les enregistrements comptables courants</b></p>	
<p><b>3 La tenue de la caisse</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les moyens de paiement courants : chèques, cartes bancaires, espèces</li> <li>– Les matériels d'encaissement et de contrôle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Tenir une caisse</li> </ul>
<p><b>4 L'état de rapprochement bancaire</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Établir un état de rapprochement bancaire</li> </ul>
<p><b>5 La TVA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les régimes de TVA</li> <li>– Les déclarations de TVA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Repérer les principales caractéristiques du régime de TVA réel et forfaitaire</li> <li>– Renseigner les imprimés de déclaration de TVA à partir de données fournies</li> </ul>

<b>II – le suivi des coûts et des prix</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<p><b>1 Le coût de revient complet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Le calcul du coût de revient complet</li> <li>– La marge commerciale et la notion de coefficient multiplicateur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Calculer le coût de revient complet par produit, par type de prestation...</li> <li>– Calculer un prix de vente par l'application d'un coefficient multiplicateur</li> <li>– Différencier marge brute et marge nette</li> </ul>
<p><b>2 Le seuil de rentabilité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Notion de charge fixe et de charge variable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Calculer un seuil de rentabilité</li> </ul>

<b>II – le suivi des coûts et des prix</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
– Notion de seuil de rentabilité	
<b>3 Le choix d'une politique de prix</b> – Les pratiques de la concurrence – Le prix psychologique – La cohérence de la politique de prix	– Proposer une politique de prix adaptée à partir de données sur les coûts, la concurrence et le positionnement du point de vente

<b>III – l'organisation du travail</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 La gestion du temps et la planification des activités</b> – Les principes de gestion du temps – Les outils et matériels : agendas, plannings...	– À partir d'une situation concrète de répartition du travail, identifier et comparer les différents outils utilisables et mettre en œuvre la solution sélectionnée
<b>2 Les outils d'organisation du travail et leur utilisation</b> – L'organisation des dossiers administratifs de l'institut, de la parfumerie – Les délais légaux en matière de conservation de documents relatifs au personnel, à la comptabilité et aux impôts – Les outils et matériels disponibles : classeurs, meubles...	– Proposer des solutions matérielles de gestion administrative dans des cas simples

<b>IV – les travaux de secrétariat courants</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 Les solutions informatiques : matériels et logiciels</b>	– Exploiter un logiciel courant de traitement de texte sans mise en page élaborée – Exploiter la messagerie électronique
<b>2 Les lettres courantes</b> en direction des fournisseurs, des clients et de l'administration	– Traiter des courriers courants comme des demandes de renseignements, des lettres d'accompagnement de documents, des réponses à des demandes simples...

<b>V – la tenue des stocks</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 Le suivi des commandes</b> – La réception des marchandises – La mise à jour de l'état des stocks – Le suivi informatisé des stocks	– Analyser les différentes rubriques d'un bon de commande

<b>V – la tenue des stocks</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>2 Les sorties du stock de produits</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Gérer les stocks de façon courante (stock minimum, stock maximum, stock d’alerte) selon les méthodes adoptées par la profession :               <ul style="list-style-type: none"> <li>• tenue manuelle des stocks</li> <li>• suivi informatisé à l’aide d’un logiciel spécifique à la profession</li> </ul> </li> <li>– Adapter les approvisionnements en fonction de la saison, d’un événement...</li> <li>– Distinguer la gestion des stocks des produits pour la vente de celle des stocks des produits destinés aux prestations (charges)</li> </ul>

#### S4.4 – la gestion et le management du personnel

<b>I – le recrutement du personnel d’un institut, d’une parfumerie</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 Les préalables au recrutement</b> – Les qualifications et profils de poste – L’annonce de recrutement – Le <i>curriculum vitae</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifier la qualification nécessaire à la tenue d’un poste en institut, en parfumerie</li> <li>– Rédiger une annonce de recrutement</li> <li>– Rédiger, analyser, un <i>curriculum vitae</i></li> </ul>
<b>2 L’entretien d’embauche</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Se préparer à un entretien d’embauche</li> <li>– Préparer un entretien d’embauche en vue d’un recrutement</li> </ul>
<b>3 Les obligations de déclaration à l’embauche</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifier et compléter les imprimés de déclaration d’embauche</li> </ul>

<b>II – éléments de droit du travail</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 Les contrats</b> 1.1 Les contrats de travail – Les contrats à durée déterminée et indéterminée – Le contrat d’intérim – Le contrat d’apprentissage et le contrat de qualification 1.2 Les conventions de stage	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Caractériser en termes de droits et d’obligations de l’employeur, du salarié, du stagiaire, chaque type de contrat de travail et convention de stage</li> </ul>
<b>2 Les évolutions de la réglementation de la durée du travail</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Analyser les évolutions dans une perspective historique mais aussi dans leurs modalités actuelles d’application</li> </ul>
<b>3 La convention collective du secteur de l’esthétique/cosmétique – parfumerie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mettre en évidence les éléments caractéristiques du secteur</li> </ul>
<b>4 Le règlement intérieur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Définir les mentions obligatoires et facultatives d’un règlement intérieur</li> </ul>
<b>5 Le licenciement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Décrire les causes possibles d’un licenciement ainsi que les étapes obligatoires de la procédure</li> </ul>
<b>6 Le conseil des prud’hommes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Définir son rôle et sa composition</li> </ul>

<b>III – la paie</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 Éléments de droit social</b> – Les congés payés – L’assurance maladie – Les accidents du travail	– Analyser le régime des congés payés, de l’assurance maladie et des accidents du travail tant du point de vue des droits que des obligations
<b>2 Déclarations sociales</b> – Les cotisations – Les déclarations de charges sociales	– Repérer les imprimés aux cotisations de base
<b>3 La paie</b> – Le bulletin de paie – La tenue informatisée de la paie	– Lire un bulletin de paie – Établir un bulletin de paie manuellement ou à l’aide d’un logiciel spécialisé

<b>IV – animation et motivation du personnel</b>	
<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 L’information et la formation du personnel</b> – L’animation de réunion – Les besoins en formation	– Préparer et animer une réunion de travail restreinte – Identifier les domaines de formation ainsi que les principales méthodes de détection des besoins
<b>2 La motivation du personnel</b> – L’évaluation du personnel – La fixation d’objectifs – Les incitations financières et non financières	– Déterminer des critères objectifs et apprécier l’efficacité de l’activité – Déterminer des objectifs d’activité ou de vente – Comparer les différentes mesures d’incitation : leur efficacité pour l’entreprise et leur intérêt pour le salarié

#### **S4.5 – la vente conseil**

<b>Connaissances</b>	<b>Limites de connaissances</b>
<b>1 Les principes de base de la communication vente en esthétique/cosmétique - parfumerie</b>	– Identifier les principes spécifiques de la communication en vente : <ul style="list-style-type: none"> <li>• de produits cosmétiques, de produits de parfumerie</li> <li>• de prestations de services (visage, corps)</li> </ul>
<b>2 Les typologies comportementales des clients</b>	– Identifier les caractéristiques de comportements types et les motivations chez un client, et adapter son attitude, sa stratégie
<b>3 Les étapes de la vente</b> – L’accueil téléphonique ou au magasin – L’écoute active et le questionnement – Le diagnostic des besoins  – Les techniques d’argumentation et de traitement des objections – La démonstration – La prise de congé	– Analyser une situation de vente <ul style="list-style-type: none"> <li>– Construire une démarche adaptée aux caractéristiques de la situation (prestation de soins esthétiques et vente de produits cosmétiques et de produits de parfumerie)</li> </ul> – Développer une attitude permanente de service

Connaissances	Limites de connaissances
<b>4 Les outils d'aide à la vente</b>	– Créer et utiliser les principaux outils d'aide à la vente tels que les fiches clients, les fiches techniques de produit, la documentation promotionnelle, les notices d'utilisation, les modes d'emploi...

## S5 – arts appliqués à la profession

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>1 L'environnement, l'espace construit</b></p> <p><b>1.1 Espace vécu, espace fonctionnel, espace dédié</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Notions d'espace privé, d'espace public</li> <li>– Notions d'usage, de confort, d'ergonomie</li> <li>– Sensibilisation aux signes révélant des fonctions : accueillir, informer, signaler, promouvoir</li> </ul> <p><b>1.2 Espace physique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Notions de dialectique spatiale</li> <li>– Repérage des particularités intérieur/extérieur/paysages</li> <li>– Sensibilisation aux aspects visuels, tactiles (matières, textures, couleurs)</li> </ul> <p><b>1.3 Espace sémantique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Notions élémentaires d'identité et de langage de l'espace</li> </ul>	<p>À partir de brèves études de cas de scénographies d'espace commerciaux, d'aménagement d'espaces de travail et sous forme de notations rapides, croquis, photos, commentaires oraux :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– distinguer les exigences liées à une fonction particulière et analyser les réponses données par certains concepteurs</li> <li>– décrire les qualités des matières, les propriétés des couleurs, les effets de la lumière et repérer leur rôle dans l'identification d'un espace</li> <li>– connaître les bases de lecture des éléments symboliques et signifiants du cadre bâti et de son aménagement intérieur</li> </ul> <p>En réponse à une demande simple et clairement circonscrite, proposer sous forme de recherches graphiques, colorées, de photomontages, ou de maquettes d'intention, des hypothèses d'organisation, de mise en contexte d'objets ou d'aménagement d'un espace dédié</p>
<p><b>2 La communication publicitaire</b></p> <p><b>2.1 Les stratégies de communication, notions de base</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Objectifs et cibles</li> <li>– Moyens de mise en forme</li> </ul> <p><b>2.2 Le support en deux dimensions</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Affiche, affichette, tract, annonce – presse, sensibilisation au message virtuel : <ul style="list-style-type: none"> <li>• éléments de rhétorique de l'image</li> <li>• organisation des messages</li> <li>• notions élémentaires de typographie, rapports entre éléments textuels et visuels, principes de mise en page</li> </ul> </li> </ul> <p><b>2.3 Le volume</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– PLV (publicité sur le lieu de vente), packaging, conditionnement, produits dérivés, notions de base : <ul style="list-style-type: none"> <li>• notions de pliage, de construction de volumes simples</li> <li>• notions élémentaires de caractéristiques et propriétés des matières, textures et matériaux</li> </ul> </li> <li>• relations volume/couleur/matière</li> </ul>	<p>À partir de brèves études de cas de campagne de promotion actuelle et sous forme de notations rapides, croquis, photos, commentaires oraux :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– mettre en évidence les principaux indicateurs d'une stratégie de communication (cahier des charges, choix des moyens, produit, impact)</li> <li>– utiliser les notions de base pour décrire le fonctionnement de messages simples et leur impact en fonction de la cible</li> <li>– identifier les choix fonctionnels, plastiques, techniques, sémantiques de l'objet promotionnel, et en repérer les incidences sur l'objectif de communication</li> </ul> <p>En réponse à une demande simple et clairement circonscrite, proposer sous forme de recherches graphiques, colorées, de photomontages ou de maquettes d'intention, des hypothèses d'organisation d'un message publicitaire associant texte et image ou de conception d'objets à des fins publicitaires</p>

Connaissances	Limites de connaissances
<p><b>3 Le maquillage, la mode et l'accessoire</b></p> <p><b>3.1 Le maquillage</b></p> <p>– Statut et rôle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tendances actuelles</li> <li>• fonctions (esthétique, sociale, de communication, utilitaire ou réparatrice)</li> <li>• usage et circonstances</li> </ul> <p>– Genre (aspect, caractéristiques, analogies et différences au plan plastique) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• maquillage de ville</li> <li>• maquillage de soirée ou de cérémonie</li> <li>• maquillage de spectacle (cinéma et télévision, théâtre, concert, ballet, cirque, etc.)</li> </ul> <p>– Personnalisation (dimension esthétique) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• relations de formes entre le visage et la coiffure</li> <li>• relations de couleurs entre le teint, les yeux et les cheveux</li> <li>• adaptation à la personnalité de la cliente : forme du visage et des traits, degré de maturité (de l'extrême jeunesse à l'âge mûr), morphologie générale, style vestimentaire...</li> </ul> <p><b>3.2 La mode et l'accessoire</b></p> <p>– Le contexte du maquillage :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• grandes tendances du vêtement</li> <li>• bijoux et ornements de coiffure</li> <li>• luxe, grande diffusion</li> </ul>	<p>À partir d'une documentation issue des magazines, des cahiers de tendances mode et beauté, des productions artistiques et sous forme de relevés analytiques, constitution de dossiers documentaires, reportage croquis ou photo :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– analyser les variations du maquillage selon ses différentes fonctions et ses conditions d'utilisation</li> <li>– identifier les caractéristiques formelles, esthétiques, symboliques et sémantiques d'un maquillage à destination précise</li> <li>– procéder à une analyse critique de différentes productions, évaluer la pertinence des associations vêtement/maquillage, bijou ou parure/maquillage, justifier les choix en définissant des critères (formes, matières, couleurs, intentions, adaptation aux besoins, à la demande)</li> <li>– repérer les analogies entretenues entre les tendances du maquillage et les courants de mode, les mouvements de création artistique</li> </ul> <p>À partir d'un cahier des charges clairement défini :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– réunir une documentation pertinente,</li> <li>– rechercher des propositions diversifiées sous forme d'esquisses annotées,</li> <li>– sélectionner une réponse et justifier son choix,</li> <li>– concevoir un maquillage répondant à la demande,</li> <li>– réaliser son projet sous forme graphique et colorée, le présenter oralement.</li> </ul> <p>En collaboration avec le cours d'esthétique cosmétique et à destination d'un modèle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– proposer des recherches graphiques, colorées</li> <li>– photomontages, éventuellement des maquettes</li> <li>– d'intention en réponse à un problème professionnel : maquillage de ville, de soirée ou de spectacle correspondant à la demande, à la morphologie et à la personnalité du modèle.</li> </ul>
<p><b>4 Les moyens d'expression et de communication</b></p> <p><b>4.1 Approfondissement de l'exploration des techniques d'expression</b> : dessin, croquis, prise de notes graphiques, collage, photo, infographie, modelage, maquette...</p> <p><b>4.2 Approfondissement des moyens de représentation des formes observées</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Notions de morphologie et d'anatomie, approfondissement de la représentation de la tête et du visage : proportions, mouvement, caractère et expression</li> <li>– Notions de représentations conventionnelles</li> <li>– Notions de présentation, de mise en valeur, de « mise en scène »</li> </ul> <p><b>4.3 Étude approfondie de la couleur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– La perception des couleurs : <ul style="list-style-type: none"> <li>• pigments</li> </ul> </li> </ul>	<p><i>(Les moyens d'expression et de communication ne constituent pas un enseignement dissocié des points 1, 2, 3 et 5, ils en sont constitutifs et servent à leur mise en œuvre.)</i></p> <p>À partir de supports d'observation relevant de l'espace, du volume, du corps et du visage, de l'image, de références picturales ou en réponse à une demande clairement circonscrite :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– traduire de façon concise, lisible et expressive un élément ou un ensemble observé, un constat, des intentions ou des hypothèses à l'aide de techniques appropriées</li> <li>– décrire et comparer oralement des ensembles colorés, des associations de matières et de texture</li> <li>– rechercher de manière empirique les moyens d'expression adaptés à la demande : fards, matériaux divers (terres, sables, poudres, végétaux...), procéder à des manipulations</li> </ul>

Connaissances	Limites de connaissances
<ul style="list-style-type: none"> <li>• tons, nuances,</li> <li>• relations d’analogie, de contrastes</li> <li>• saturation, transparence</li> <li>– L’utilisation raisonnée des couleurs : <ul style="list-style-type: none"> <li>• modifications d’apparence dues aux incidences de l’ombre, de la lumière, du volume</li> <li>• harmonies colorées : définition et évolution de l’appréciation des associations de couleurs</li> <li>• effets psychologiques et symboliques</li> </ul> </li> </ul> <p><b>4.4 Étude approfondie des matières et des textures</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– La perception des matières et des textures : <ul style="list-style-type: none"> <li>• sensations visuelles et tactiles</li> <li>• apparences</li> <li>• caractéristiques, propriétés et qualités</li> </ul> </li> <li>– L’utilisation raisonnée des matières et des textures : <ul style="list-style-type: none"> <li>• effets des associations et des mélanges</li> <li>• effets psychologiques et symboliques</li> </ul> </li> </ul>	<p>expérimentales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– développer une attitude réflexive et créative à travers une écriture personnelle</li> </ul>
<p><b>5 Arts, techniques et civilisations</b></p> <p><b>5.1 Les parures du corps, le masque et le maquillage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Quelques repères emblématiques, historiques et ethnologiques</li> <li>– Approche de civilisations géographiquement différentes</li> </ul> <p><b>5.2 Sensibilisation à l’actualité artistique et à la création contemporaine</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les divers champs de la création : arts plastiques, architecture, photographie, événementiel, spectacle vivant (théâtre, danse, musique, cirque, art de rues)</li> <li>...</li> <li>– Le design (environnement, produit, communication)</li> <li>– Les effets de mode</li> </ul>	<p><i>(Il ne s’agit pas de viser des connaissances encyclopédiques, mais de faire acquérir des méthodes d’analyse, des clés de lecture et d’insister sur les liens entretenus entre les différents champs.)</i></p> <p>À partir de visites d’expositions, de sorties « shoppings », de différentes sources documentaires et sous forme de notations rapides, photographiques, graphiques, écrites et d’exposés synthétiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– identifier les caractéristiques essentielles de parures ou de maquillages, les situer dans leur contexte de création.</li> <li>– repérer les analogies formelles et sémantiques entre les divers champs de la création contemporaine, établir des relations avec les études de cas menées en points 1, 2 et 3</li> <li>– relever sous forme de croquis analytiques les principales caractéristiques formelles des éléments observés</li> </ul> <p>Sélectionner et réunir une documentation, synthétiser les constats sous forme graphique et écrite. Constituer un dossier d’analyse, l’organiser et le présenter plastiquement</p>

## Unités constitutives du référentiel de certification

### Épreuve E1/U10 – soins esthétiques

Compétences		Savoirs associés					
		S1.1	S1.2	S2	S3	S4	S5
<b>C1.1</b>	Rechercher, sélectionner et traiter les informations						
<b>C1.2</b>	Transmettre des informations						
<b>C1.3</b>	Accueillir le (la) client(e) et assurer son suivi au cours de la prestation						
<b>C1.4</b>	Identifier les besoins du (de la) client(e)						
<b>C2.1</b>	Gérer les produits et les équipements (consommables, outillages, linge, matériels...)						
<b>C2.2</b>	Planifier les activités						
<b>C2.3</b>	Animer et encadrer le personnel						
<b>C2.4</b>	Assurer le suivi de la clientèle						
<b>C2.5</b>	Participer à la gestion de l'entreprise						
<b>C3.1</b>	Conseiller et vendre les services et les produits						
<b>C3.2</b>	Concevoir et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques	X	X	X	X		
<b>C3.3</b>	Concevoir et réaliser des maquillages						
<b>C3.4</b>	Mettre en place et animer des actions de promotion de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et de soins esthétiques						
<b>C4.1</b>	Apprécier le résultat d'un protocole, d'une technique de soins esthétiques	X	X	X	X		
<b>C4.2</b>	Évaluer la satisfaction de la clientèle						
<b>C4.3</b>	Évaluer le travail du personnel						
<b>C4.4</b>	Mesurer l'impact d'une action de promotion, de formation						

S1.1 Physique – chimie appliquées S3 Cadre organisationnel et réglementaire

S1.2 Biologie humaine appliquée

S4 Gestion de l'entreprise

S2 Méthodes et technologies

S5 Arts appliqués à la profession

Ce tableau précise les compétences et les savoirs technologiques associés à certifier dans l'épreuve (unité) concernée. D'autres compétences et savoirs sont mis en œuvre mais ils font l'objet d'une certification dans d'autres unités de l'examen.

### Épreuve E2/U20 – maquillages

Compétences		Savoirs associés					
		S1.1	S1.2	S2	S3	S4	S5
<b>C1.1</b>	Rechercher, sélectionner et traiter les informations						
<b>C1.2</b>	Transmettre des informations						
<b>C1.3</b>	Accueillir le (la) client(e) et assurer son suivi au cours de la prestation						

Compétences		Savoirs associés					
		S1.1	S1.2	S2	S3	S4	S5
<b>C1.4</b>	Identifier les besoins du (de la) client(e)						
<b>C2.1</b>	Gérer les produits et les équipements (consommables, outillages, linge, matériels...)						
<b>C2.2</b>	Planifier les activités						
<b>C2.3</b>	Animer et encadrer le personnel						
<b>C2.4</b>	Assurer le suivi de la clientèle						
<b>C2.5</b>	Participer à la gestion de l'entreprise						
<b>C3.1</b>	Conseiller et vendre les services et les produits						
<b>C3.2</b>	Concevoir et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques						
<b>C3.3</b>	Concevoir et réaliser des maquillages			X	X		X
<b>C3.4</b>	Mettre en place et animer des actions de promotion de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et de soins esthétiques						
<b>C4.1</b>	Apprécier le résultat d'un protocole, d'une technique de soins esthétiques						
<b>C4.2</b>	Évaluer la satisfaction de la clientèle						
<b>C4.3</b>	Évaluer le travail du personnel						
<b>C4.4</b>	Mesurer l'impact d'une action de promotion, de formation						

S1.1 Physique – chimie appliquées S3 Cadre organisationnel et réglementaire

S1.2 Biologie humaine appliquée

S4 Gestion de l'entreprise

S2 Méthodes et technologies

S5 Arts appliqués à la profession

Ce tableau précise les compétences et les savoirs technologiques associés à certifier dans l'épreuve (unité) concernée. D'autres compétences et savoirs sont mis en œuvre mais ils font l'objet d'une certification dans d'autres unités de l'examen.

## Épreuve E3 – conseil – vente – actions promotionnelles

### Sous-épreuve E3A/U31 – suivi de clientèle et animation

Compétences		Savoirs associés					
		S1.1	S1.2	S2	S3	S4	S5
<b>C1.1</b>	Rechercher, sélectionner et traiter les informations						
<b>C1.2</b>	Transmettre des informations			X	X	X	
<b>C1.3</b>	Accueillir le (la) client(e) et assurer son suivi au cours de la prestation			X	X	X	
<b>C1.4</b>	Identifier les besoins du (de la) client(e)			X	X	X	
<b>C2.1</b>	Gérer les produits et les équipements (consommables, outillages, linge, matériels...)						
<b>C2.2</b>	Planifier les activités						
<b>C2.3</b>	Animer et encadrer le personnel						
<b>C2.4</b>	Assurer le suivi de la clientèle			X	X	X	
<b>C2.5</b>	Participer à la gestion de l'entreprise						
<b>C3.1</b>	Conseiller et vendre les services et les produits			X	X	X	

Compétences		Savoirs associés					
		S1.1	S1.2	S2	S3	S4	S5
<b>C3.2</b>	Concevoir et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques						
<b>C3.3</b>	Concevoir et réaliser des maquillages						
<b>C3.4</b>	Mettre en place et animer des actions de promotion de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et de soins esthétiques			X	X	X	
<b>C4.1</b>	Apprécier le résultat d'un protocole, d'une technique de soins esthétiques						
<b>C4.2</b>	Évaluer la satisfaction de la clientèle			X	X	X	
<b>C4.3</b>	Évaluer le travail du personnel						
<b>C4.4</b>	Mesurer l'impact d'une action de promotion, de formation			X	X	X	

S1.1 Physique – chimie appliquées S3 Cadre organisationnel et réglementaire

S1.2 Biologie humaine appliquée

S4 Gestion de l'entreprise

S2 Méthodes et technologies

S5 Arts appliqués à la profession

Ce tableau précise les compétences et les savoirs technologiques associés à certifier dans l'épreuve (unité) concernée. D'autres compétences et savoirs sont mis en œuvre mais ils font l'objet d'une certification dans d'autres unités de l'examen.

### Sous épreuve E3B/U32 – arts appliqués à la profession

Compétences		Savoirs associés					
		S1.1	S1.2	S2	S3	S4	S5
<b>C1.1</b>	Rechercher, sélectionner et traiter les informations						
<b>C1.2</b>	Transmettre des informations						
<b>C1.3</b>	Accueillir le (la) client(e) et assurer son suivi au cours de la prestation						
<b>C1.4</b>	Identifier les besoins du (de la) client(e)						
<b>C2.1</b>	Gérer les produits et les équipements (consommables, outillages, linge, matériels...)						
<b>C2.2</b>	Planifier les activités						
<b>C2.3</b>	Animer et encadrer le personnel						
<b>C2.4</b>	Assurer le suivi de la clientèle						
<b>C2.5</b>	Participer à la gestion de l'entreprise						
<b>C3.1</b>	Conseiller et vendre les services et les produits						X
<b>C3.2</b>	Concevoir et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques						
<b>C3.3</b>	Concevoir et réaliser des maquillages						X
<b>C3.4</b>	Mettre en place et animer des actions de promotion de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et de soins esthétiques						X
<b>C4.1</b>	Apprécier le résultat d'un protocole, d'une technique de soins esthétiques						
<b>C4.2</b>	Évaluer la satisfaction de la clientèle						
<b>C4.3</b>	Évaluer le travail du personnel						
<b>C4.4</b>	Mesurer l'impact d'une action de promotion, de formation						

S1.1 Physique – chimie appliquées S3 Cadre organisationnel et réglementaire  
 S1.2 Biologie humaine appliquée S4 Gestion de l'entreprise  
 S2 Méthodes et technologies S5 Arts appliqués à la profession

Ce tableau précise les compétences et les savoirs technologiques associés à certifier dans l'épreuve (unité) concernée. D'autres compétences et savoirs sont mis en œuvre mais ils font l'objet d'une certification dans d'autres unités de l'examen.

## Épreuve E4/U40 – sciences et technologies

L'unité « sciences et technologies » englobe l'ensemble des objectifs, capacités, compétences et savoir-faire mentionnés dans le référentiel de certification de ce diplôme.

## Épreuve E5/U50 – gestion de l'entreprise

Compétences		Savoirs associés					
		S1.1	S1.2	S2	S3	S4	S5
C1.1	Rechercher, sélectionner et traiter les informations			X	X	X	
C1.2	Transmettre des informations						
C1.3	Accueillir le (la) client(e) et assurer son suivi au cours de la prestation						
C1.4	Identifier les besoins du (de la) client(e)						
C2.1	Gérer les produits et les équipements (consommables, outillages, linge, matériels...)			X	X	X	
C2.2	Planifier les activités			X	X	X	
C2.3	Animer et encadrer le personnel			X	X	X	
C2.4	Assurer le suivi de la clientèle						
C2.5	Participer à la gestion de l'entreprise			X	X	X	
C3.1	Conseiller et vendre les services et les produits						
C3.2	Concevoir et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques						
C3.3	Concevoir et réaliser des maquillages						
C3.4	Mettre en place et animer des actions de promotion de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et de soins esthétiques						
C4.1	Apprécier le résultat d'un protocole, d'une technique de soins esthétiques						
C4.2	Évaluer la satisfaction de la clientèle						
C4.3	Évaluer le travail du personnel			X	X	X	
C4.4	Mesurer l'impact d'une action de promotion, de formation						

S1.1 Physique – chimie appliquées S3 Cadre organisationnel et réglementaire  
 S1.2 Biologie humaine appliquée S4 Gestion de l'entreprise  
 S2 Méthodes et technologies S5 Arts appliqués à la profession

Ce tableau précise les compétences et les savoirs technologiques associés à certifier dans l'épreuve (unité) concernée. D'autres compétences et savoirs sont mis en œuvre mais ils font l'objet d'une certification dans d'autres unités de l'examen.

## Épreuve E6/U60 – expression française et ouverture sur le monde

L'unité « expression française et ouverture sur le monde » englobe les compétences mentionnées dans le référentiel « expression et ouverture sur le monde » annexé à la note de service n° 93-080 du 19 janvier 1993

(BO n° 5 du 4 février 1993) relative aux objectifs, contenus et capacités de l'enseignement du français et du monde actuel communs à l'ensemble des brevets professionnels.

## **ANNEXE II**

**Liste des diplômes permettant de s'inscrire  
au brevet professionnel  
Esthétique/cosmétique-parfumerie**

## Liste des diplômes permettant de s'inscrire au brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie

Après deux ans d'exercice professionnel, le diplôme suivant permet de s'inscrire au brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie :

CAP Esthétique cosmétique : soins esthétiques – conseils – vente

**ANNEXE III**  
**Règlement d'examen**

# Règlement d'examen

Annexe III de l'arrêté du 18 juillet 2003,  
B.O. hors-série n°10 du 30 octobre 2003

<b>Brevet professionnel Esthétique/cosmétique parfumerie</b>	CFA ou sections d'apprentissage habilités, formation continue en établissements publics	Formation continue en établissements publics habilités	CFA ou sections d'apprentissage non habilités, enseignement à distance, formation continue en établissements privés
--	--	--	---

Épreuves	Unités	Coef	Forme	Durée	Forme	Durée	Forme	Durée
E1 – soins esthétiques	U10	7	Pratique	3 h30	CCF		Pratique	3 h 30
E2 – maquillages	U20	3	Pratique	2 h 30	CCF		Pratique	2 h 30
E3 – conseil – vente – actions promotionnelles		4						
Sous-épreuve E3A – suivi de clientèle et animation	U31	3	CCF	40 min	CCF		Orale	40 min
Sous-épreuve E3B – arts appliqués à la profession	U32	1	CCF	20 min	CCF		Orale	20 min
E4 – sciences et technologies	U40	8	Écrite	4 h	CCF		Écrite	4 h 30
E5 – gestion de l'entreprise	U50	4	Écrite	3 h	CCF		Écrite	3 h
E6 – expression française et ouverture sur le monde	U60	3	CCF	3 h	CCF		Écrite	3 h
<b>Épreuve facultative</b> Langue vivante étrangère	UF		Orale	15 min	Orale	15 min	Orale	15 min

## **ANNEXE IV**

### **Définition des épreuves**

# Définition des épreuves ponctuelles et des situations d'évaluation en contrôle en cours de formation

Arrêté du 23 juillet 2003 modifié par l'arrêté du 20 mars 2007  
BO hors-série n° 10 du 30 octobre 2003 et BO n° 16 du 19 avril 2007

## Épreuve E1/U10 – soins esthétiques

Coefficient 7

### Finalités de l'épreuve

L'épreuve permet d'évaluer les compétences relatives aux activités :

- de réalisation de techniques esthétiques :
  - exécution de soins esthétiques ;
  - démonstration de techniques esthétiques.

### Contenus de l'épreuve

L'épreuve permet d'évaluer **obligatoirement** les compétences suivantes :

C3.2 Concevoir et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques

C4.1 Apprécier le résultat d'un protocole, d'une technique de soins esthétiques

Chaque compétence est évaluée en tout ou partie.

L'épreuve peut mobiliser d'autres compétences évaluées par ailleurs.

L'épreuve s'appuie sur les savoirs associés suivants :

S1.1 Physique et chimie appliquées

S1.2 Biologie humaine appliquée

S2 Méthodes et technologies

S3 Cadre organisationnel et réglementaire

### Évaluation

L'évaluation porte notamment sur les indicateurs d'évaluation des compétences ; elle est en conformité avec les limites de connaissances des savoirs associés mobilisés.

Évaluation ponctuelle (pratique + écrite) : durée 3 h 30 maximum

À partir d'une situation professionnelle donnée, il est demandé au candidat :

- 1A) d'élaborer un programme de soins esthétiques justifié par les connaissances technologiques des produits, des matériels, des techniques, en fonction d'un but recherché et d'en préciser les indicateurs d'efficacité ;

Ou

- 1B) de réaliser, dans le cadre de la partie pratique, une démonstration de techniques (techniques manuelles assorties éventuellement de l'utilisation d'un produit ou de la mise en œuvre d'un matériel) ;
- 2) de réaliser obligatoirement un soin du corps, une technique spécifique du visage et un autre soin (épilation, réparation d'ongles, teinture de cils, soins du cuir chevelu...).

Sur une même session, les deux combinaisons (1A+2) et (1B+2) sont obligatoirement mises en œuvre.

Les commissions d'évaluation sont composées de deux membres au moins : enseignant en esthétique-cosmétique, professionnel.

## Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation est constitué de deux situations d'évaluation organisées dans l'établissement de formation sous la responsabilité des professeurs chargés des enseignements. Un professionnel au moins doit être associé à ces évaluations.

La deuxième situation peut éventuellement se dérouler sur site professionnel.

**Première situation** : durée 45 min maximum ; coefficient 2

Elle porte sur la partie 1A ou sur la partie 1B, déterminée par tirage au sort de chaque candidat.

À partir d'une situation professionnelle donnée, il est demandé au candidat :

– 1A) d'élaborer un programme de soins esthétiques justifié par les connaissances technologiques des produits, des matériels, des techniques, en fonction d'un but recherché et d'en préciser les indicateurs d'efficacité ;

Ou

– 1B) de réaliser, dans le cadre d'une activité pratique, une démonstration de techniques (techniques manuelles assorties éventuellement de l'utilisation d'un produit ou de la mise en œuvre d'un matériel).

**Deuxième situation** : durée 2 h 30 ; coefficient 5

À partir d'une situation professionnelle donnée, il est demandé au candidat de réaliser obligatoirement un soin du corps, une technique spécifique du visage et un autre soin (épilation, réparation d'ongles, teinture de cils, soins du cuir chevelu...)

Le candidat est informé à l'avance du moment prévu pour le déroulement des situations d'évaluation.

À l'issue de chaque situation d'évaluation dont le niveau d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle, un procès-verbal est établi par les correcteurs du centre portant les propositions de note de l'épreuve pour chaque candidat.

Le jury peut éventuellement demander à avoir communication des documents qui ont servi de supports à l'épreuve et des fiches d'évaluation des prestations réalisées par les candidats.

Ces documents seront tenus à la disposition de jury et de l'autorité rectoriale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Le jury formule les remarques et observations qu'il juge utile et arrête la note de l'épreuve pour chaque candidat.

L'inspecteur de l'Éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation, organisé sous la responsabilité du chef d'établissement.

## Épreuve E2/U20 – maquillages

Coefficient 3

### Finalités de l'épreuve

L'épreuve permet d'évaluer les compétences relatives aux activités :

- de réalisation de maquillages ;
- de démonstration de maquillages.

### Contenus de l'épreuve

L'épreuve permet d'évaluer **obligatoirement** la compétence suivante :

C3.3 Concevoir et réaliser des maquillages.

La compétence est évaluée en tout ou partie.

L'épreuve peut mobiliser d'autres compétences évaluées par ailleurs.

L'épreuve s'appuie sur les savoirs associés suivants :

S2 Méthodes et technologies

S3 Cadre organisationnel et réglementaire

## Évaluation

L'évaluation porte notamment sur les indicateurs d'évaluation des compétences ; elle est en conformité avec les limites de connaissances des savoirs associés mobilisés.

Évaluation ponctuelle (pratique + écrite) : durée 2 h 30 maximum

À partir de situations professionnelles données, il est demandé au candidat :

- de réaliser une fiche d'auto-maquillage et de conseils pour un modèle choisi par le jury ;
- de réaliser sur un modèle\*, un maquillage du visage, des ongles (ou une partie du maquillage) correspondant à une situation précisée ;
- d'effectuer, dans le cadre de la partie pratique, une explication ou une démonstration d'une technique de maquillage ou d'auto-maquillage du visage, des ongles.

\*Les candidats seront obligatoirement accompagnés d'un modèle dont les caractéristiques seront précisées par le service des examens. Le jury recevra des consignes pour affecter les modèles aux candidats.

Les commissions d'évaluation sont composées de deux membres au moins : enseignant en esthétique-cosmétique, professionnel, professeur d'arts appliqués.

### Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation est constitué de deux situations d'évaluation organisées dans l'établissement de formation par les professeurs responsables des enseignements. Un professionnel au moins doit être associé à cette évaluation.

**Première situation** : durée : 45 min ; coefficient 1

À partir de situations professionnelles données, il est demandé au candidat de réaliser une fiche d'auto-maquillage et de conseils pour un modèle choisi par les évaluateurs.

**Deuxième situation** : durée : 2 h maximum ; coefficient 2

À partir de situations professionnelles données, il est demandé au candidat :

- de réaliser sur un modèle\*, un maquillage du visage, des ongles (ou une partie du maquillage) correspondant à une situation précisée ;
- d'effectuer, dans le cadre de la partie pratique, une explication ou une démonstration d'une technique de maquillage ou d'auto-maquillage du visage, des ongles.

\*Les candidats seront obligatoirement accompagnés d'un modèle dont les caractéristiques seront précisées par les évaluateurs. Ceux-ci attribueront à chaque candidat un modèle.

Le candidat est informé à l'avance du moment prévu pour le déroulement des situations d'évaluation.

À l'issue de chaque situation d'évaluation dont le niveau d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle, un procès-verbal est établi par les correcteurs du centre portant les propositions de note de l'épreuve pour chaque candidat.

Le jury peut éventuellement demander à avoir communication des documents qui ont servi de supports à l'épreuve ou des prestations réalisées par les candidats.

Ces documents seront tenus à la disposition du jury et de l'autorité rectoriale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Le jury formule les remarques et observations qu'il juge utiles et arrête la note de l'épreuve pour chaque candidat. L'inspecteur de l'Éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation, organisé sous la responsabilité du chef d'établissement.

# Épreuve E3/U31,U32 – conseil – vente – actions promotionnelles

Coefficient 4

## Sous-épreuve E3A/U31 – suivi de clientèle et animation

Coefficient 3

### Finalités de la sous-épreuve

L'épreuve permet d'évaluer les compétences relatives aux activités :

- d'accueil et de suivi de la clientèle :
  - accueil de la clientèle ;
  - suivi du client au cours de la prestation ;
  - suivi de la clientèle ;
- de conseil, vente, promotion de soins esthétiques, de produits cosmétiques, de produits de parfumerie :
  - identification des attentes, des motivations et des besoins du client ;
  - vente des produits cosmétiques et de parfumerie, des services, des soins esthétiques au client ;
  - conseil pour la mise en valeur de la personne ;
  - lancement de nouveaux produits, services et matériels ;
  - animation de lieux de vente ou de journées de promotion.

### Contenus de la sous-épreuve

L'épreuve permet d'évaluer obligatoirement les compétences suivantes :

- C1.2 Transmettre des informations
- C1.3 Accueillir le(la) client(e) et assurer son suivi au cours de la prestation
- C1.4 Identifier les besoins du (de la) client(e)
- C2.4 Assurer le suivi de la clientèle
- C3.1 Conseiller et vendre les services et les produits
- C3.4 Mettre en place et animer des actions de promotion de produits cosmétiques, produits de parfumerie et de soins esthétiques
- C4.2 Évaluer la satisfaction de la clientèle
- C4.4 Mesurer l'impact d'une action de promotion, de formation

Chaque compétence est évaluée en tout ou partie.

L'épreuve peut mobiliser d'autres compétences évaluées par ailleurs.

L'épreuve s'appuie sur les savoirs associés suivants :

- S2 Méthodes et technologies
- S3 Cadre organisationnel et réglementaire
- S4 Gestion d'entreprise

### Évaluation

L'évaluation porte notamment sur les indicateurs d'évaluation des compétences ; elle est en conformité avec les limites de connaissances des savoirs associés mobilisés.

Évaluation ponctuelle orale : durée 40 min

L'épreuve orale prend appui sur un dossier élaboré par le candidat au cours de ses activités professionnelles conduites dans les secteurs relevant du diplôme.

Ce dossier est construit à partir d'activités réellement mises en œuvre par le candidat et porte sur deux types de situations relatifs :

- à l'accueil, à la prise en charge d'un(e) client(e), au conseil, au suivi, à la fidélisation d'une clientèle ;
- à la mise en place et à l'animation d'une action promotionnelle de produits cosmétiques, de produits de parfumerie ou de services.

Le dossier comporte 20 pages maximum (documents iconographiques compris).

Les situations professionnelles font l'objet d'une présentation et d'une analyse des actions mises en œuvre.

L'épreuve orale comporte :

- une mise en situation d'accueil, d'identification de besoins d'un(e) client(e), de conseil, de vente (durée : 10 minutes maximum) ;
- la présentation par le candidat d'un élément du dossier choisi par le jury (durée : 10 minutes maximum) ;
- un entretien de soutenance du dossier (durée : 20 minutes).

Le recteur fixe la date à laquelle le candidat doit remettre ce dossier au service chargé de l'organisation de l'examen.

En cas de dossier rendu hors délai, ou dans le cas où le candidat se présente le jour de l'épreuve avec son dossier ou en l'absence de dossier, l'interrogation ne peut avoir lieu. Le jury informe le candidat que la note zéro est attribuée à la sous-épreuve.

Les commissions d'évaluation sont composées de deux membres : un enseignant (de vente ou d'esthétique-cosmétique) et un professionnel.

**Contrôle en cours de formation : durée 40 min**

Le contrôle en cours de formation est constitué d'une situation d'évaluation organisée dans l'établissement de formation par les professeurs responsables des enseignements. Un professionnel au moins doit être associé à cette évaluation (préparation des situations, des grilles, évaluation).

La situation d'évaluation prend appui sur un dossier identique à celui des candidats évalués en épreuve ponctuelle et comporte le même déroulement que l'épreuve ponctuelle.

Le candidat est informé à l'avance du moment prévu pour le déroulement de la situation d'évaluation.

À l'issue de la situation d'évaluation, dont le niveau d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle, un procès-verbal est établi par les correcteurs du centre portant les propositions de note de l'épreuve pour chaque candidat.

Le jury peut éventuellement demander à avoir communication des documents qui ont servi de supports à l'épreuve et des fiches d'évaluation des prestations réalisées par les candidats.

Ces documents seront tenus à la disposition du jury et de l'autorité rectorale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Le jury formule les remarques et observations qu'il juge utile et arrête la note de l'épreuve pour chaque candidat.

L'inspecteur de l'Éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation, organisé sous la responsabilité du chef d'établissement.

## Sous-épreuve E3B/U32 – arts appliqués à la profession

Coefficient 1

### Finalités de la sous-épreuve

L'épreuve contribue au développement des compétences relatives aux activités :

- de conseil, vente, promotion de soins esthétiques, de produits cosmétiques, produits de parfumerie :
  - conseil pour la mise en valeur de la personne ;
  - lancement de nouveaux produits, services et matériels ;
  - animation de lieux de vente ou de journées de promotion.

## Contenus de la sous-épreuve

Cette épreuve vise à vérifier l'aptitude du candidat à intégrer les notions acquises en arts appliqués dans sa pratique professionnelle et à élargir ses repères culturels en liaison avec sa spécialité professionnelle.

Elle sert également à mettre en valeur :

- sa capacité à réunir et à présenter une documentation fertile et de qualité ;
- sa capacité à conduire une analyse critique ;
- son esprit de synthèse.

L'épreuve s'appuie sur les savoirs associés en arts appliqués.

## Évaluation

L'évaluation est en conformité avec les limites de connaissances des savoirs associés en arts appliqués et permet d'apprécier :

- la rigueur de la définition du sujet, son inscription dans une problématique actuelle, la cohérence de la recherche ;
- la sélection des références documentaires, leur qualité esthétique, leur pertinence par rapport au sujet ;
- les notions acquises en arts appliqués, les qualités d'analyse et de synthèse ;
- la valeur de la prestation orale liée à la présentation du dossier.

### Évaluation ponctuelle orale : durée 20 min

L'épreuve prend appui sur un dossier présenté et soutenu oralement par le candidat.

Le thème de l'étude est laissé au choix du candidat. Cette étude prendra la forme :

- soit d'une analyse documentaire sur un sujet limité issu d'un des domaines étudiés (l'environnement - l'espace construit ; la communication publicitaire ; le maquillage, la mode et l'accessoire) présentant par exemple une sélection d'exemples, une analyse critique des images, une justification de ses choix personnels ;
- soit d'une recherche portant sur un projet de réalisation (d'espace, d'objet ou de visuel publicitaire, de parure...) à partir d'un problème clairement circonscrit, présentant par exemple des références photographiques, des croquis, une analyse critique aux plans formel, fonctionnel et sémantique, une proposition personnelle ;
- soit une approche historique d'un des champs de la création étudiés en arts, techniques et civilisations, mettant en relation des options anciennes et des options contemporaines, présentant par exemple des références documentaires, des relevés analytiques, des tableaux comparatifs.

Format du dossier : 10 feuillets A4 maximum, annexes possibles (limitées à 10 feuillets A3 maximum).

Le dossier sera constitué d'une documentation iconographique et de textes synthétiques.

Le candidat pourra également réaliser des croquis, relevés, photographies, infographies à l'appui de sa démonstration.

Les commissions d'évaluation sont composées d'enseignants chargés d'arts appliqués, de professionnels, d'enseignants des enseignements professionnels.

### Contrôle en cours de formation : durée 20 min

Le contrôle en cours de formation est constitué d'une situation d'évaluation organisée dans l'établissement de formation par les professeurs responsables des enseignements.

La situation d'évaluation prend appui sur un dossier identique à celui des candidats évalués en épreuve ponctuelle et comporte le même déroulement que l'épreuve ponctuelle.

Le candidat est informé à l'avance du moment prévu pour le déroulement de la situation d'évaluation.

À l'issue de la situation d'évaluation, dont le niveau d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle, un procès-verbal est établi par les correcteurs du centre portant les propositions de note de l'épreuve pour chaque candidat.

Le jury peut éventuellement demander à avoir communication des documents qui ont servi de supports à l'épreuve et des fiches d'évaluation des prestations réalisées par les candidats.

Ces documents seront tenus à la disposition du jury et de l'autorité rectorale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Le jury formule les remarques et observations qu'il juge utiles et arrête la note de l'épreuve pour chaque candidat. L'inspecteur de l'Éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation, organisé sous la responsabilité du chef d'établissement.

## Épreuve E4/U40 – sciences et technologies

Coefficient 8

### Finalités de l'épreuve

Elle a pour but de vérifier, dans un contexte professionnel, les connaissances scientifiques, technologiques et réglementaires nécessaires à la mise en œuvre des techniques esthétiques sur le corps humain, dans la limite des compétences professionnelles de l'esthéticien(ne).

### Contenus de l'épreuve

L'épreuve porte sur les savoirs associés de :

- S1.1 Physique et chimie appliquées
- S1.2 Biologie humaine appliquée
- S2 Méthodes et technologies
- S3 Cadre organisationnel et réglementaire

### Évaluation

L'évaluation porte notamment sur :

- l'exactitude des connaissances et l'aptitude à les mobiliser dans le contexte professionnel ;
- la qualité de la réflexion ;
- la rigueur du vocabulaire scientifique ;
- la clarté de l'expression écrite.

L'évaluation est en conformité avec les limites de connaissances des savoirs mobilisés.

Évaluation ponctuelle écrite : durée 4 h

L'épreuve s'appuie sur des applications professionnelles relevant du champ de l'esthétique-cosmétique, de la parfumerie, et comporte des questions relevant de chacun des savoirs :

- |   |               |
|---|---------------|
| S1.1 Physique-chimie appliquées           | coefficient 1 |
| S1.2 Biologie humaine                     | coefficient 2 |
| S2 Méthodes et technologies               | coefficient 3 |
| S3 Cadre organisationnel et réglementaire | coefficient 2 |

L'épreuve peut comporter des documents scientifiques, techniques, réglementaires.

Les commissions d'évaluation sont composées d'enseignants spécialistes de chaque enseignement.

### Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation est constitué de deux situations d'évaluation organisées dans l'établissement de formation par les professeurs responsables des enseignements.

**Première situation** : durée 2 h ; coefficient 3

Elle porte sur des applications professionnelles relevant du champ de l'esthétique-cosmétique, de la parfumerie, et comporte des questions sur les enseignements de physique-chimie appliquées et de biologie humaine appliquée.

**Deuxième situation** : durée 2 h 30 ; coefficient 5

Elle porte sur des applications professionnelles relevant du champ de l'esthétique-cosmétique, de la parfumerie, et comporte des questions sur les enseignements de méthodes et technologies et de cadre organisationnel et réglementaire.

Ces deux situations peuvent comporter des documents scientifiques, techniques, réglementaires.

Le candidat est informé à l'avance du moment prévu pour le déroulement des situations d'évaluation.

À l'issue de chaque situation d'évaluation, dont le niveau d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle, un procès-verbal est établi par les correcteurs du centre portant les propositions de note de l'épreuve pour chaque candidat.

Le jury peut éventuellement demander à avoir communication des documents qui ont servi de supports à l'épreuve et des prestations écrites réalisées par les candidats. Ces documents seront tenus à la disposition du jury et de l'autorité rectorale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Le jury formule les remarques et observations qu'il juge utiles et arrête la note de l'épreuve pour chaque candidat. L'inspecteur de l'Éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation, organisé sous la responsabilité du chef d'établissement.

## Épreuve E5/U50 – gestion de l'entreprise

Coefficient 4

### Finalités de l'épreuve

L'épreuve permet d'évaluer les compétences relatives aux activités :

- d'animation et de gestion du personnel :
  - organisation du travail d'un institut, d'une parfumerie, d'une équipe ;
  - animation, formation, encadrement du personnel ;
- de gestion technique, administrative, financière de l'institut, de la parfumerie, du point de vente.

### Contenus de l'épreuve

L'épreuve permet d'évaluer **obligatoirement** les compétences suivantes :

- C1.1 Rechercher, sélectionner et traiter les informations
- C2.1 Gérer les produits et les équipements
- C2.2 Planifier les activités
- C2.3 Animer et encadrer le personnel
- C2.5 Participer à la gestion de l'entreprise
- C4.3 Évaluer le travail du personnel

Chaque compétence est évaluée en tout ou partie.

L'épreuve peut mobiliser d'autres compétences évaluées par ailleurs.

L'épreuve s'appuie sur les savoirs associés suivants :

- S2 Méthodes et technologies
- S3 Cadre organisationnel et réglementaire
- S4 Gestion d'entreprise

## Évaluation

L'évaluation porte notamment sur les indicateurs d'évaluation des compétences ; elle est en conformité avec les limites de connaissances des savoirs associés mobilisés.

Évaluation ponctuelle écrite : durée 3 h

À partir d'un dossier technique fourni au candidat et présentant divers aspects de la gestion technique, administrative et financière d'un institut, d'une parfumerie ou d'un point de vente de services ou de produits cosmétiques et de parfumerie, il peut lui être demandé :

- d'analyser les éléments du dossier ;
- de gérer les produits et les équipements ;
- d'organiser dans l'espace et dans le temps les activités de l'entreprise ;
- de prévoir le recrutement, la formation des personnels ainsi que leur évaluation ;
- d'assurer des travaux de gestion de l'entreprise.

Le candidat situe ces activités dans le respect :

- de la sécurité, de l'hygiène, de la réglementation professionnelles ;
- des objectifs de l'entreprise.

Les commissions d'évaluation sont composées de deux membres : enseignant en économie-gestion et enseignant en esthétique/cosmétique-parfumerie ou professionnel.

### Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation est constitué de deux situations d'évaluation organisées dans l'établissement de formation par les professeurs responsables des enseignements. Un professionnel au moins doit être associé à ces évaluations.

**Première situation** : durée 1 h 30 ; coefficient 2

Elle s'appuie sur un dossier technique fourni au candidat et porte sur le cadre de la création d'un institut, d'une parfumerie, du rachat ou de l'exploitation d'un institut, d'une parfumerie existant(e) et sur le pilotage de l'entreprise.

**Deuxième situation** : durée 1 h 30 ; coefficient 2

Elle s'appuie sur un dossier technique fourni au candidat et porte sur les opérations comptables et administratives ainsi que sur la gestion et le management du personnel.

Le candidat est informé à l'avance du moment prévu pour le déroulement des situations d'évaluation.

À l'issue des évaluations, dont le niveau d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle, un procès-verbal est établi par les correcteurs du centre portant les propositions de note de l'épreuve pour chaque candidat. Le jury peut éventuellement demander à avoir communication des documents qui ont servi de supports à l'épreuve et des fiches d'évaluation des prestations réalisées par les candidats.

Ces documents seront tenus à la disposition du jury et de l'autorité rectorale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Le jury formule les remarques et observations qu'il juge utiles et arrête la note de l'épreuve pour chaque candidat. L'inspecteur de l'Éducation nationale de la spécialité veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation, organisé sous la responsabilité du chef d'établissement.

## Épreuve E6/U60 – expression française et ouverture sur le monde

Coefficient 3

### Finalités de l'épreuve

L'épreuve vise à évaluer les acquis du candidat par rapport aux capacités et compétences des référentiels « français » et « monde actuel ». Pour ce qui concerne la définition et le contenu de cette épreuve, il convient de se reporter aux annexes I et II de la note de service n° 93-080 du 19 janvier 1993 (BO n° 5 du 4 février 1993).

## Évaluation

Évaluation ponctuelle écrite : durée 3 h

À partir d'un dossier constitué de plusieurs documents (textes, images, graphiques, cartes, tableaux de données numériques) et traitant d'un sujet d'actualité, le candidat répondra de façon rédigée ou analytique à des questions, et élaborera graphique, carte, croquis ou tableau de données numérique. Il sera évalué à parts égales sur les compétences d'expression française et de monde actuel, le barème indiqué précisant cette répartition.

Le dossier proposé n'excèdera pas six pages dactylographiées. Une des questions doit obligatoirement permettre une évaluation spécifique de l'expression écrite : développement rédigé avec introduction et conclusion, résumé, lettre...

### Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation est constitué de trois situations d'évaluation portant sur des sujets différents : une relative à l'évaluation de l'expression orale, et deux relatives à l'évaluation de l'expression écrite.

L'évaluation orale et une des deux évaluations écrites s'appuient sur un ensemble organisé de documents (textes, graphiques, cartes, images...) portant sur un sujet lié à la vie contemporaine, à l'économie, à la société et à la profession.

La deuxième évaluation écrite s'appuie sur un document unique.

#### • **Évaluation de l'expression orale** : coefficient 1 ; durée 20 min maximum

La situation d'évaluation consiste en :

- une présentation au professeur et aux auditeurs, de documents choisis par le candidat et réunis dans un dossier qui n'excède pas cinq pages et qui ne comporte aucun commentaire rédigé par ce dernier ;
- une justification argumentée du choix des documents et de la problématique retenue ;
- un échange avec l'auditoire.

#### • **Évaluation de l'expression écrite** : coefficient 1 ; durée 2 h 30 maximum

À partir d'un ensemble documentaire réuni par le formateur et qui n'excède pas trois pages, le candidat répond à des questions portant sur la compréhension des textes et documents et sur leur mise en relation. Il rédige, à partir d'une consigne explicite, une synthèse de 15 à 20 lignes.

#### • **Évaluation de l'expression écrite** : coefficient 1 ; durée 2 h maximum

À partir d'un support unique choisi par le formateur (texte ou image ou données statistiques), le candidat propose une interprétation du document et développe son opinion personnelle sur le sujet traité.

## Épreuve facultative de langue vivante étrangère/UF

**Épreuve orale** : préparation 15 minutes ; interrogation 15 minutes

L'épreuve consiste en une conversation en langue vivante étrangère, à partir d'un texte relatif à un sujet d'intérêt général ou inspiré par l'activité professionnelle relative au contenu de ce diplôme.

Cette interrogation n'est autorisée que dans les académies où il est possible d'adjoindre au jury un examinateur compétent pour la langue vivante choisie par le candidat.

## **ANNEXE V**

### Tableau de correspondance des épreuves

# Tableau de correspondance des épreuves

Épreuves du BP Esthétique-cosmétique régis par l'arrêté du 21 juillet 1997 dernière session 2004	Unité	Épreuves du BP Esthétique/cosmétique-parfumerie régis par le présent arrêté première session 2005	Unité
E1 – techniques esthétiques S/E Techniques manuelles esthétiques et emploi des appareils (2) S/E Manucurie, beauté des mains et beauté des pieds (2) S/E Maquillage (1)	U11  U13  U12	E1 Soins esthétiques (2)   E2 Maquillages (1)	U10   U20
E2 Conseil et vente (1)	U20	E3 - S/E E3A Suivi de clientèle et animation (1)	U31
E3 Sciences et technologies S/E Sciences physiques et sciences biologiques appliquées (2) S/E Technologie des appareils, des instruments, des locaux professionnels (2) S/E Cosmétologie (2) S/E Législation professionnelle (2)	U31  U32  U33  U34	E4 Sciences et technologies (2)	U40
E4 Arts appliqués (1)	U40	E3 - S/E E3B Arts appliqués à la profession (1)	U32
E5 Mathématiques et gestion S/E Mathématiques appliquées (2) S/E Comptabilité et gestion (2)	U51 U52	E5 Gestion de l'entreprise (2)	U50
E6 Français (2) E3 S/E Législation du travail et instruction civique (2)	U60 U35	E6 Expression française et ouverture sur le monde (2)	U60

(1) La note obtenue à la sous-épreuve « maquillage » (U12) ou à l'épreuve E2 « conseil et vente » (U20) ou à l'épreuve E4 « arts appliqués » (U40) du brevet professionnel Esthétique-cosmétique défini par l'arrêté du 21 juillet 1997 est reportée respectivement sur l'épreuve E2 « maquillages » (U20) ou sur la sous-épreuve E3A « suivi de clientèle et animation » (U31) ou sur la sous-épreuve E3B « arts appliqués à la profession » (U32) du brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie régi par le présent arrêté et affectée de son nouveau coefficient.

(2) En forme globale, la note à l'épreuve E1 « soins esthétiques » (U10) ou à l'épreuve E4 « sciences et technologies » (U40) ou à l'épreuve E5 « gestion de l'entreprise » (U50) ou à l'épreuve E6 « expression française et ouverture sur le monde » (U60) du brevet professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie régi par le présent arrêté est calculée en faisant la moyenne des notes égales ou supérieures à 10 obtenues à la (aux) sous-épreuve(s) et/ou à l'épreuve correspondante(s) de l'examen défini par l'arrêté du 21 juillet 1997 et affectées de leur coefficient respectif.

La note calculée à l'épreuve E1 « soins esthétiques » (U.10) ou à l'épreuve E4 « sciences et technologies » (U.40) ou à l'épreuve E5 « gestion de l'entreprise » (U.50) ou à l'épreuve E6 « expression française et ouverture sur le monde » (U.60) est affectée de son nouveau coefficient.

En forme progressive, la note à l'épreuve E1 « soins esthétiques » (U.10) ou à l'épreuve E4 « sciences et technologies » (U.40) ou à l'épreuve E5 « gestion de l'entreprise » (U.50) ou à l'épreuve E6 « expression française et ouverture sur le monde » (U.60) du brevet professionnel esthétique/cosmétique-parfumerie régi par le présent arrêté est calculée en faisant la moyenne des notes obtenues à la (aux) sous-épreuve(s) et/ou à l'épreuve correspondante de l'examen défini par l'arrêté du 21 juillet 1997 et affectées de leur coefficient respectif, que ces notes soient égales ou supérieures à 10 sur 20 (bénéfice) ou inférieures à 10 sur 20 (report).

La note calculée à l'épreuve E1 « soins esthétiques » (U.10) ou à l'épreuve E4 « sciences et technologies » (U.40) ou à l'épreuve E5 « gestion de l'entreprise » (U.50) ou à l'épreuve E6 « expression française et ouverture sur le monde » (U.60) est affectée de son nouveau coefficient.