

Référentiel de certification

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

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

Champ d'intervention
Esthétique – Cosmétique

Compétence globale

Dans les différents secteurs d'activité, le rôle du titulaire du CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie est de mettre en œuvre les différentes techniques de soins esthétiques et de maquillage, de conseiller et de vendre des prestations de services, des produits de soins esthétiques, de maquillage, d'hygiène et de parfumerie dans le but d'entretenir, d'embellir la peau et les phanères.

Fonctions	Capacités et compétences terminales
------------------	--

Fonction d'exécution	C1 S'informer	C 11 – rechercher l'information
		C 12 – interpréter l'information
		C 13 – sélectionner et traiter les informations
		C 14 – recueillir des informations sur le client
Fonction de conseil et de vente	C2 Organiser	C 21 – gérer les rendez-vous
		C 22 – gérer le poste de travail
		C 23 – participer à la gestion des stocks
		C 24 – participer à la veille technique des appareils
		C25 – gérer les encaissements
Fonction d'organisation et de gestion	C3 Réaliser	C31 – exécuter les techniques de soins esthétiques
		C32 – exécuter les techniques de maquillage
		C33 – mettre en valeur les produits et/ou les prestations de services
		C34 – participer au suivi de la clientèle
		C35 – vendre des produits et/ou des prestations de services
	C4 Communiquer	C41 – accueillir, recevoir et transmettre un message
		C42 – s'intégrer dans une équipe de travail

Compétences et savoir-faire

Capacités et compétences terminales

La compétence globale requiert la mise en œuvre et la maîtrise des capacités :

- s’informer ;
- organiser ;
- réaliser ;
- communiquer.

Chaque capacité implique l’acquisition de compétences terminales :

C1 – s’informer

- C1.1 – rechercher l’information
- C1.2 – interpréter l’information
- C1.3 – sélectionner et traiter les informations
- C1.4 – recueillir des informations sur le client

C2 – organiser

- C2.1 – gérer les rendez-vous
- C2.2 – gérer le poste de travail
- C2.3 – participer à la gestion des stocks
- C2.4 – participer à la veille technique des appareils
- C2.5 – gérer les encaissements

C3 – réaliser

- C3.1 – exécuter les techniques de soins esthétiques
- C3.2 – exécuter les techniques de maquillage
- C3.3 – Mettre en valeur les produits et/ou les prestations de services
- C3.4 – Participer au suivi de la clientèle
- C3.5 – Vendre des produits et/ou des prestations de services

C4 – communiquer

- C4.1 – accueillir, recevoir et transmettre un message
- C4.2 – s’intégrer dans une équipe de travail

C1 – s’informer

Être capable de	Ressources	Indicateurs d’évaluation
C1.1 – rechercher l’information		
Recenser différentes sources d’information.	<ul style="list-style-type: none">– Objet et finalité de la recherche– Documentation spécialisée : presse professionnelle, documents techniques des différentes marques, livres, sites internet– Textes réglementaires– Fiches techniques, notices d’utilisation de produits, d’appareils	<ul style="list-style-type: none">– Recensement correct et méthodique des différentes sources d’information (informatisées ou non) adaptées à l’objet de la recherche– Diversité et pluralité des sources d’information recensées

Être capable de	Ressources	Indicateurs d'évaluation
Collecter l'information.	<ul style="list-style-type: none"> - Fiches et documents des marques - Fichier clients informatisé ou non - Fichier de stocks informatisé ou non 	<ul style="list-style-type: none"> - Informations retenues pertinentes - Informations actualisées - Utilisation cohérente des différents fichiers à disposition
C1.2 – interpréter l'information		
Lire et interpréter : <ul style="list-style-type: none"> - un étiquetage ; - une plaque signalétique d'appareil ; - un document technique. 	<ul style="list-style-type: none"> - Étiquettes - Appareils - Fiches techniques d'appareils - Schémas d'appareils - Textes réglementaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Traduction explicite des différents codes, schémas, symboles, abréviations - Interprétation correcte des fiches techniques, des modes d'emploi, des aspects réglementaires
C1.3 – sélectionner et traiter les informations		
Sélectionner et classer les informations.	<ul style="list-style-type: none"> - Outils d'information et de communication - Documentation et informations professionnelles 	<ul style="list-style-type: none"> - Sélection adaptée - Présentation ordonnée et synthétique des informations pertinentes
Comparer les informations trouvées.	<ul style="list-style-type: none"> - Fiches techniques d'appareils et de produits - Fiches descriptives de matériels 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en parallèle des informations recueillies
Renseigner une fiche conseils.	<ul style="list-style-type: none"> - Fiches techniques de produits - Client(e) - Maquettes informatisées ou non de fiches conseils 	<ul style="list-style-type: none"> - Fiche conseils adaptée au ou à la client(e), complétée sans oubli et exploitable
C1.4 – recueillir des informations sur le client		
Repérer les caractéristiques du ou de la client(e) : morphologie, sociostyles.	<ul style="list-style-type: none"> - Client(e) - Cas exposé - Loupe 	<ul style="list-style-type: none"> - Observation méthodique - Repérage des éléments significatifs
Observer la peau et les phanères.	<ul style="list-style-type: none"> - Caméra, sonde, empreintes... 	
Renseigner la fiche client.	<ul style="list-style-type: none"> - Fiche client informatisée ou non - Questionnaire informatisé ou non - Client(e) 	<ul style="list-style-type: none"> - Questionnement pertinent et adapté - Fiche client adaptée au ou à la client(e), complétée sans oubli et exploitable

C2 – organiser

Être capable de	Ressources	Indicateurs d'évaluation
C2.1 – gérer les rendez-vous		
Répertorier les contraintes.	<ul style="list-style-type: none"> - Caractéristiques des cabines (nombre, fonction, disponibilité) - Planning informatisé ou non 	<ul style="list-style-type: none"> - Planification des activités en adéquation avec les contraintes repérées
Renseigner le planning de rendez-vous.	<ul style="list-style-type: none"> - Effectif, emploi du temps et qualification du personnel - Demande du ou de la cliente - Durée des prestations - Carte de rendez-vous 	<ul style="list-style-type: none"> - Tenue correcte du planning prenant en compte la demande de la clientèle - Planning lisible et exploitable

Être capable de	Ressources	Indicateurs d'évaluation
C2.2 – gérer le poste de travail		
Sélectionner les matériels et les produits nécessaires à la prestation.	<ul style="list-style-type: none"> – Poste de travail – Produits – Matériels – Prestations demandées 	<ul style="list-style-type: none"> – Sélection adaptée à la prestation à réaliser – Approvisionnement complet
Aménager le poste de travail.		<ul style="list-style-type: none"> – Respect des protocoles de nettoyage et de désinfection – Disposition ordonnée et rationnelle du poste de travail – Respect des règles d'ergonomie, de sécurité et d'hygiène
Repérer les dysfonctionnements et les anomalies.		<ul style="list-style-type: none"> – Signalement pertinent de l'état défectueux des matériels et des produits
C2.3 – participer à la gestion des stocks		
Détecter et signaler les ruptures, les surstocks.	<ul style="list-style-type: none"> – Fichier informatisé ou non – Produits, matériels et consommables – Local équipé : réserve, espace de vente ou de soins – Bon de commande, bon de livraison, facture – Documents de saisie d'inventaire – Matériels d'étiquetage – Fiches de tarifs – Délais de livraison des fournisseurs – État des stocks (stock alerte, stock minimal) 	<ul style="list-style-type: none"> – Anticipation et suivi corrects de l'état de stock
Préparer une commande de réassortiment.		<ul style="list-style-type: none"> – Évaluation pertinente des produits, des matériels et des consommables à commander – Respect des procédures de commande
Réceptionner et vérifier la conformité d'une livraison.		<ul style="list-style-type: none"> – Vérification correcte de la conformité entre facture, bon de commande et bon de livraison – Vérification correcte de la conformité entre la livraison et le bon de livraison (quantité, état) – Signalement des anomalies repérées
Étiqueter et ranger les produits.		<ul style="list-style-type: none"> – Étiquetage conforme à la réglementation et au tarif de l'entreprise – Respect des règles de rangement en vigueur dans l'entreprise
Mettre à jour les fiches de stock informatisées ou non.		<ul style="list-style-type: none"> – Mise à jour sans erreur du fichier de stock
Participer à un inventaire.		<ul style="list-style-type: none"> – Relevé quantitatif et qualitatif (état, date de péremption) sans erreur des stocks (réserve, magasin, cabine)
C2.4 – participer à la veille technique des appareils		
Maintenir les appareils en état d'usage.	<ul style="list-style-type: none"> – Appareils – Fiches techniques – Produits et matériels d'entretien – Protocole d'entretien 	<ul style="list-style-type: none"> – Entretien correct des appareils après usage – Appareils propres et prêts à être utilisés – Respect des règles de sécurité et d'hygiène
Recenser et signaler les anomalies et dysfonctionnements.		<ul style="list-style-type: none"> – Signalement des anomalies et des dysfonctionnements selon les procédures en vigueur dans l'entreprise

Être capable de	Ressources	Indicateurs d'évaluation
C2.5 – gérer les encaissements		
Établir un ticket de caisse et/ou une facture. Accomplir les formalités adaptées aux modes de paiement.	<ul style="list-style-type: none"> – Matériels d'encaissement informatisé ou non – Tarifs des prestations de services et des produits – Procédures d'encaissement – Carnet de factures 	<ul style="list-style-type: none"> – Enregistrement sans erreur des ventes (produits, prestations de services) – Facture éditée et délivrée dans le respect de la réglementation en vigueur – Respect des formalités de vérification des modes de paiement et du rendu de monnaie

C3 – réaliser

Être capable de	Ressources	Indicateurs d'évaluation
C3.1 – exécuter les techniques des soins esthétiques		
Démaquiller du visage au décolleté, les mains et les pieds.	<ul style="list-style-type: none"> – Poste de travail installé – Modèle/client(e) – Toutes formes de produits nettoyants et/ou démaquillants avec leur étiquetage d'origine – Matériels – Instruments – Notice d'emploi des produits 	<ul style="list-style-type: none"> – Propreté et rapidité d'exécution – Habilité du geste – Respect de l'anatomie et de la physiologie – Enchaînement logique des opérations – Utilisation rationnelle des produits et des matériels – Netteté de la peau et des phanères – Respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie
Réaliser un soin esthétique du visage au décolleté, des mains et des pieds, – utilisant : <ul style="list-style-type: none"> • des produits ; • des appareils ; • des instruments ; – mettant en œuvre des techniques de modelage.	<ul style="list-style-type: none"> – Poste de travail installé – Modèle/client(e) – Protocole d'utilisation des produits et des matériels – Produits, appareils et instruments utilisés pour les soins esthétiques listés dans les savoirs associés 	<ul style="list-style-type: none"> – Respect du confort du modèle/client(e) – Précision et habileté du geste – Enchaînement logique des opérations – Respect de l'anatomie et de la physiologie – Utilisation rationnelle : <ul style="list-style-type: none"> • des produits • des matériels • des appareils (mise en fonctionnement au moment opportun, réglage et durée d'utilisation adaptés) – Netteté de la peau et des phanères en fin de soin – Respect des règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie – Durée d'exécution adaptée – Touche d'essai réalisée <p><i>Pour les techniques de modelage, en plus des indicateurs ci-dessus : intensité adaptée et régularité du rythme</i></p>

Être capable de	Ressources	Indicateurs d'évaluation
<p>Épiler :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les membres supérieurs ; - les membres inférieurs ; - les aisselles ; - le visage (sourcils, lèvre supérieure, menton, joues) ; - le « maillot » féminin (« maillot » intégral exclu). 	<ul style="list-style-type: none"> - Poste de travail installé - Modèle/client(e) - Produits pré et post-épilatoires - Cires jetables avec ou sans bandes - Cire recyclable - Matériels et instruments pour l'épilation - Appareils pour fusion des cires appliquées à la spatule - Gants de protection - Réglementation en vigueur 	<ul style="list-style-type: none"> - Respect du confort du modèle/client(e) - Choix adapté de la technique d'épilation - Réglage correct des appareils - Utilisation correcte des produits ; respect de la notice d'emploi - Application régulière et soignée des produits - Précision et habileté du geste - Durée d'exécution adaptée - Résultat net - Respect des règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie - Respect de la réglementation en vigueur
<p>Réaliser une prestation UV.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Appareils de bronzage émetteurs de rayonnement UV 	<ul style="list-style-type: none"> - Respect de la réglementation en vigueur relative à l'utilisation des appareils de bronzage émetteur de rayonnement UV
C3.2 – exécuter les techniques de maquillage		
<p>Exécuter (corriger, mettre en valeur, maquiller) un maquillage du visage au décolleté :</p> <ul style="list-style-type: none"> - jour ; - soir ; - flash (mise en beauté). 	<ul style="list-style-type: none"> - Situation donnée - Poste de travail installé - Modèle/client(e) - Artifices (faux cils, paillettes, strass...) - Produits de maquillage - Matériels et instruments 	<ul style="list-style-type: none"> - Correction des imperfections - Mise en valeur et/ou correction : <ul style="list-style-type: none"> • de la morphologie • de la carnation - Adéquation et pertinence du maquillage réalisé à la situation donnée - Enchaînement logique des étapes de la prestation - Exécution soignée - Durée d'exécution adaptée - Respect des règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie
<p>Exécuter (corriger, mettre en valeur, maquiller) un maquillage des ongles des mains, des pieds :</p> <ul style="list-style-type: none"> - monochrome ; - bicolore ; - French manucurie ; - fantaisie avec ou sans artifices (<i>excepté lunules</i>). 	<ul style="list-style-type: none"> - Situation donnée - Poste de travail installé - Modèle/client(e) - Produits de maquillage - Tous types de vernis - Artifices (strass, paillettes... sauf piercing) - Matériels et instruments 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en valeur et/ou correction de la morphologie - Adéquation et pertinence du maquillage réalisé à la situation donnée - Réalisation correcte du maquillage - Enchaînement logique des étapes de la prestation - Exécution soignée - Durée d'exécution adaptée - Respect des règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie

Être capable de	Ressources	Indicateurs d'évaluation
C3.3 – mettre en valeur les produits et /ou prestations de services		
Disposer ou exposer les produits sélectionnés. Mettre en valeur des supports publicitaires.	<ul style="list-style-type: none"> – Gondoles – Présentoirs – Linéaires – Vitrines – Éléments de décoration – Produits – Factice – Directives de réalisation de l'enseigne – Supports publicitaires – Réglementation en vigueur 	<ul style="list-style-type: none"> – Implantation et rangement des produits respectant les règles d'organisation de l'enseigne – Présentation respectant l'équilibre des volumes, des tailles, des couleurs – Affichage attractif et lisible conforme à la réglementation en vigueur
C3.4 – participer au suivi de la clientèle		
Participer à l'exploitation du fichier client.	<ul style="list-style-type: none"> – Fiche client informatisée ou non – Fichier clients informatisé ou non – Outil informatique – Logiciel spécifique – Critères de sélection des clients ciblés – Documents de fidélisation – Documents d'information ou de promotion à diffuser par publipostage 	– Mise à jour du fichier clients
Participer, en direction de la clientèle, à : – une action d'information ; – une action de fidélisation ; – une action de promotion.		<ul style="list-style-type: none"> – Sélection correcte des clients ciblés – Réalisation correcte de la diffusion des documents – Réalisation correcte d'un publipostage selon les critères donnés
C35 – vendre des produits et/ou des prestations de services		
Rechercher et reformuler les besoins du client.	<ul style="list-style-type: none"> – Situation donnée (en espace de vente ou en cabine) – Produits – Liste de prestations de services – Doses d'essai – Documents de fidélisation – Carnet de rendez-vous 	– Identification et reformulation correcte des besoins
Argumenter la vente d'un produit et/ou d'une prestation de services.		<ul style="list-style-type: none"> – Proposition de produits et/ou de prestations de services adaptés – Argumentation développée en lien avec les produits et/ou les prestations de services et les besoins du client
Répondre aux objections.		<ul style="list-style-type: none"> – Repérage des freins à la décision – Réponses pertinentes aux objections
Proposer une vente additionnelle de produits et/ou de prestations de services.		– Vente additionnelle proposée et adaptée
Conclure la vente.		– Conclusion correcte de l'entretien de vente

C4 – communiquer

Être capable de	Ressources	Indicateurs d'évaluation
C4.1 – accueillir, recevoir et transmettre un message		
Prendre contact avec un interlocuteur.	<ul style="list-style-type: none"> – Situation donnée – Interlocuteur (client, livreur, représentant...) – Téléphone – Point de vente 	<ul style="list-style-type: none"> – Tenue soignée et adaptée – Langage adapté – Comportement gestuel maîtrisé – Attitude avenante et adaptée à l'interlocuteur
Établir le dialogue.		<ul style="list-style-type: none"> – Écoute active – Mise en confiance et valorisation de la demande de l'interlocuteur
Transmettre un message : – oral ; – écrit.	<ul style="list-style-type: none"> – Situation donnée – Supports papier – Téléphone, répondeur 	<ul style="list-style-type: none"> – Reformulation pertinente du message écrit ou oral – Qualité de l'expression
C42 – S'intégrer dans une équipe de travail		
Situer sa fonction dans l'entreprise et dans l'équipe de travail.	<ul style="list-style-type: none"> – Organigramme de l'entreprise ou composition de l'équipe 	<ul style="list-style-type: none"> – Identification des compétences spécifiques de chaque membre de l'entreprise – Identification de ses fonctions dans l'équipe
Échanger des informations.	<ul style="list-style-type: none"> – Réunion de travail – Objet de la réunion – Documents relatifs aux informations à échanger 	<ul style="list-style-type: none"> – Compte rendu pertinent des informations, des observations et de ses actions – Participation active à l'échange des informations

SAVOIRS ASSOCIES

Ils comportent sept parties :

- S1 - Biologie
- S2 - Cosmétologie
- S3 - Technologie des appareils et des instruments
- S4 - Techniques esthétiques
- S5 - Vente des produits et des prestations de services
- S6 - Connaissance du milieu professionnel
- S7 - Arts appliqués à la profession

Pour chaque partie, sont précisées :

- les connaissances théoriques (colonne de gauche)
- les limites de connaissances (colonne de droite)

S1 - BIOLOGIE

La nouvelle nomenclature est utilisée dans ce référentiel

CONNAISSANCES		LIMITES DE CONNAISSANCES
1	BASES D'ETUDE DU CORPS HUMAIN	
1.1	Les niveaux d'organisation du corps humain Différents niveaux de l'organisation du corps humain : cellule, tissu, organe, système	Définir ces différentes structures. Préciser, sur un schéma fourni, l'évolution progressive de la cellule au système.
1.2	Les constituants de la matière vivante	
1.2.1	<i>Substances minérales</i> L'eau	Indiquer la teneur en eau de l'organisme humain. Préciser, à titre d'exemple, la teneur en eau du sang, de la peau, des muscles, des os. Indiquer la répartition de l'eau dans l'organisme humain. Localiser sur un schéma fourni l'eau intracellulaire et l'eau extracellulaire (eau intercellulaire et eau « canalisée »). Indiquer le rôle de l'eau dans le transport de substances chimiques par l'eau du plasma et dans l'élimination de la chaleur excédentaire de l'organisme. Indiquer les pertes quotidiennes en eau, leurs origines, les apports recommandés et les sources de ces apports.
	Les éléments minéraux	Indiquer la teneur moyenne globale dans l'organisme humain. Citer des exemples d'éléments minéraux présents dans l'organisme dont le calcium et quelques oligo-éléments. Indiquer leurs rôles.
1.2.2	<i>Substances organiques</i>	<i>On pourra illustrer ce paragraphe avec des exemples en lien avec la nutrition et/ou la cosmétologie. Toute formule chimique est exclue.*</i>
	Glucides	Définir un ose sur l'exemple du glucose. Définir un polyoside sur l'exemple de l'amidon. Indiquer leur rôle comme source d'énergie pour l'organisme.

	<p>Lipides</p> <p>Protides</p>	<p>Enoncer les principales sources alimentaires de glucides.</p> <p>Indiquer leur rôle dans la constitution de la membrane plasmique des cellules et leur rôle de réserve énergétique.</p> <p>Enoncer les principales sources alimentaires de lipides.</p> <p>Définir un acide aminé, un peptide, une protéine.</p> <p>Indiquer leurs rôles.</p> <p>Enoncer les principales sources alimentaires de protides.</p>
1.3	La cellule	<i>On pourra illustrer ce paragraphe avec des microphotographies pour présenter la diversité cellulaire.*</i>
1.3.1	<i>Organisation de la cellule</i>	<p>Annoter sur un schéma fourni l'organisation de la cellule : membrane plasmique, noyau, cytosol, quelques organites et structures cellulaires (mitochondries, ribosomes, appareil de Golgi, cytosquelette).</p> <p>Citer le rôle essentiel de chacune de ces structures cellulaires et de chacun de ces organites.</p>
1.3.2	<i>La mitose</i>	Présenter le processus de la mitose en s'appuyant sur le renouvellement de l'épithélium épidermique.
1.4	Les tissus	
1.4.1	<i>Les quatre variétés de tissus qui constituent l'organisme</i>	Indiquer les différents types.
1.4.2	<p><i>Les épithélia</i></p> <p>Les épithélia de revêtement</p> <p>Les épithélia glandulaires et les glandes</p>	<p>Indiquer leurs caractéristiques.</p> <p>Enumérer les différentes variétés.</p> <p>Indiquer dans quel type d'épithélium de revêtement est classé l'épiderme.</p> <p>Définir une glande.</p> <p>Préciser le mode d'excrétion des glandes exocrines et endocrines.</p> <p>Illustrer chaque type de glande par un exemple.</p> <p>Distinguer, sur le plan morphologique, pour les glandes exocrines, les glandes acineuses (la glande sébacée) et les glandes tubuleuses (les glandes sudoripares).</p>
1.4.3	<i>Les tissus conjonctifs</i>	<p>Indiquer, sur un schéma fourni, les divers éléments constitutifs d'un tissu conjonctif. (<i>On prendra pour référence le derme</i>).*</p> <p>Préciser la nature conjonctive du tissu adipeux.</p>
2	ANATOMIE APPLIQUEE	
2.1	Organisation topographique du corps humain	<p>Indiquer les différentes parties du corps humain.</p> <p>Nommer les principales régions de la tête et du cou.</p> <p>Situer sur un schéma simplifié les différents organes du corps humain.</p> <p>Légender une coupe simplifiée des structures de l'œil (cornée, iris, cristallin, rétine).</p>
2.2	<p>Anatomie du squelette</p> <p>- Squelette axial : tête, colonne vertébrale, thorax</p> <p>- Etude particulière du squelette de la tête : frontal, pariétaux, temporaux, occipital, nasaux, zygomatiques, maxillaires, mandibule.</p> <p>- Squelette appendiculaire (des membres) :</p> <p>- Membre supérieur rattaché au squelette</p>	Annoter, sur des schémas fournis, les os mentionnés ci-contre.

	<p>Les mélanocytes</p> <p>Les macrophagocytes intra-épidermiques (cellules de Langerhans)</p> <p>Les épithélioïdocytes du tact (cellules de Merkel)</p> <p>4.2.2 <i>Physiologie : fonctions des différents groupes de cellules constituant l'épiderme</i> Physiologie de l'épithélium épidermique - Description du processus de kératogénèse</p> <p>- Fonctions de l'épithélium épidermique - Fonction de synthèse de la vitamine D</p> <p>- Fonctions de la couche cornée</p> <p>Physiologie du mélanocyte - Mélanogénèse - Les différents groupes de mélanines</p> <p>- Les étapes de la mélanogénèse</p> <p>- Rôles des mélanines - Couleur de la peau</p> <p>- Protection contre les rayonnements solaires</p> <p>Rôle des macrophagocytes intra-épidermiques</p> <p>Rôle des épithélioïdocytes du tact</p>	<p>nature lipidique du ciment intercornéocytaire.</p> <p>Préciser leur localisation dans le système tégumentaire et leur importance quantitative dans l'épiderme. Préciser, sur un schéma fourni, leur morphologie.</p> <p>Indiquer leur localisation et leur importance quantitative dans l'épiderme. Préciser, sur un schéma fourni, leur morphologie.</p> <p>Indiquer leur importance quantitative. Préciser, sur un schéma fourni, leur morphologie.</p> <p>Légender un schéma montrant l'évolution morphologique des kératinocytes au cours de leur migration. Préciser la nature biochimique de la kératine synthétisée.</p> <p>Préciser le type de radiation responsable de la synthèse de la vitamine D dans l'épiderme.</p> <p>Indiquer les rôles de la couche cornée dans la protection contre les agressions extérieures. Expliquer, en relation avec le cours de cosmétologie, le processus de l'absorption cutanée</p> <p>Citer les deux grands groupes de mélanines. Préciser leur couleur respective.</p> <p>Décrire succinctement, à partir d'un schéma fourni, les étapes de la mélanogénèse.</p> <p>Préciser le rôle des mélanines dans la détermination de la couleur de la peau.</p> <p>Indiquer le rôle prépondérant des eumélanines dans la protection contre le rayonnement solaire.</p> <p>Indiquer leur rôle important dans l'immunité.</p> <p>Indiquer leur rôle en tant que récepteurs du sens du toucher.</p>
<p>4.3 Le derme 4.3.1 <i>La jonction dermo-épidermique</i> - Lame basale</p> <p>- Rôles essentiels de la jonction dermo-épidermique</p> <p>4.3.2 <i>Les deux étages du derme</i></p> <p>4.3.3 <i>Constituants</i></p> <p>4.3.4 <i>Rôles</i></p>		<p>Expliquer l'aspect ondulé de la jonction dermo-épidermique. Indiquer les deux rôles essentiels de la jonction dermo-épidermique.</p> <p>Distinguer le derme papillaire et le derme réticulaire.</p> <p>Indiquer à quel type de tissu appartient le derme.</p> <p>Préciser les rôles du derme.</p>

<p>4.4 L'hypoderme ou tissu adipeux sous-cutané - Localisations du tissu adipeux</p> <p>- Répartition du pannicule adipeux en fonction du sexe</p> <p>- Description de l'hypoderme</p> <p>- Rôle de l'hypoderme</p>	<p>Indiquer la nature conjonctive du tissu adipeux et l'existence d'autres localisations du tissu adipeux dans l'organisme.</p> <p>Décrire la répartition différente du pannicule adipeux chez la femme (répartition gynoïde) et chez l'homme (répartition androïde).</p> <p>Présenter, à partir d'un schéma fourni, l'organisation de l'hypoderme. <i>(On précisera que l'hypoderme est un tissu adipeux).*</i></p> <p>Indiquer le rôle de l'hypoderme dans l'équilibre énergétique de l'organisme.</p>
<p>4.5 La vascularisation cutanée 4.5.1 <i>La circulation sanguine cutanée</i> - Description de la circulation sanguine dans la peau</p> <p>- Rôles de la vascularisation cutanée</p> <p>4.5.2 <i>La circulation lymphatique</i></p>	<p>Légèder, sur un schéma fourni, les vaisseaux sanguins sous-cutanés, les plexus vasculaires, les capillaires et la vascularisation des annexes.</p> <p>Indiquer le rôle de la vascularisation cutanée dans la nutrition des différentes structures de la peau.</p> <p><i>(On présentera à partir d'un schéma la circulation lymphatique cutanée).*</i></p>
<p>4.6 L'innervation cutanée et la fonction sensorielle de la peau - Les récepteurs sensoriels cutanés</p> <p>- L'information sensorielle</p>	<p>Indiquer la présence dans la peau des récepteurs du sens du toucher. <i>(On établira un lien avec l'étude du système nerveux).*</i></p> <p>Indicateurs communs au paragraphe 3.2.</p>
<p>4.7 Les annexes cutanées 4.7.1 <i>L'appareil pilo-sébacé</i> - Les structures anatomiques de l'appareil pilo-sébacé</p> <p>Le follicule pileux et le poil - Description</p> <p>- Physiologie - Le cycle pileux - Croissance et développement des poils</p> <p>- Rôles des poils</p> <p>La glande sébacée - Description</p> <p>- Physiologie</p>	<p>Indiquer les différentes annexes cutanées.</p> <p>Annoter, sur un schéma fourni, les différentes structures qui constituent l'appareil pilo-sébacé.</p> <p>Préciser la distribution des poils dans la peau. Indiquer, sur un schéma fourni d'une coupe longitudinale, la structure du follicule pileux. Préciser la localisation des cellules germinatives à l'origine du poil. Etablir la relation avec le processus de kératogénèse. Indiquer l'origine de la couleur des poils.</p> <p>Décrire les trois phases du cycle pileux. Indiquer le rôle des androgènes dans la pousse des poils.</p> <p>Préciser les différents rôles des poils en fonction de leur localisation.</p> <p>Indiquer la distribution et l'importance quantitative des glandes sébacées selon les régions du corps. Indiquer le groupe de glandes dont fait partie la glande sébacée. Décrire, à partir d'un schéma fourni, la structure de la glande sébacée.</p>

<ul style="list-style-type: none"> - Composition du sébum - Contrôle hormonal de la sécrétion sébacée - Rôle du sébum La glande sudoripare apocrine - Description - Rôle de la sécrétion apocrine Le muscle pilo-moteur - Description - Rôle 4.7.2 <i>L'appareil sudoripare eccrine</i> - Description - Physiologie - Rôle de la sueur 4.7.3 <i>L'appareil unguéal</i> - Description - Physiologie - Rôle des ongles 	<p>Préciser la nature lipidique du sébum. Indiquer le rôle des androgènes dans la production du sébum.</p> <p>Préciser le rôle du sébum dans l'acidité du pH de la surface cutanée.</p> <p>Indiquer la localisation des glandes sudoripares apocrines. Préciser le groupe de glandes dont fait partie la glande sudoripare apocrine. Indiquer le rôle de la sécrétion apocrine dans l'odeur spécifique de chaque individu.</p> <p>Préciser, à partir d'un schéma fourni, son association constante à un follicule pileux et sa situation.</p> <p>Indiquer son rôle dans la lutte contre le froid.</p> <p>Indiquer la distribution des glandes sudoripares eccrines dans la peau. Préciser le groupe de glandes dont fait partie la glande sudoripare eccrine. Annoter, sur un schéma fourni, la morphologie de la glande sudoripare eccrine.</p> <p>Préciser le contrôle de la sudation par le système nerveux. Indiquer la composition de la sueur.</p> <p>Indiquer le rôle essentiel de la sueur dans l'élimination de la chaleur excédentaire de l'organisme.</p> <p>Indiquer, sur un schéma fourni d'une vue supérieure de l'extrémité dorsale d'un doigt, les différentes parties de l'appareil unguéal (repli sus-unguéal, cuticule, ongle, lunule, zone rosée et bord libre). Indiquer, sur un schéma fourni de la coupe longitudinale de l'appareil unguéal: la racine, la matrice, le lit de l'ongle.</p> <p>Indiquer le taux de croissance mensuel des ongles. Etablir la différence de croissance entre celle des ongles et des poils.</p> <p>Préciser le rôle des ongles dans la protection des extrémités digitales.</p>
<p>4.8 Le film hydro-lipidique de surface et les types de peau</p> <p>4.8.1 <i>Le film hydro-lipidique</i></p> <p>4.8.2 <i>Les types de peau</i></p>	<p>Indiquer les deux principaux constituants du film hydro-lipidique de surface. Indiquer la valeur moyenne du pH de la surface cutanée. Indiquer la présence à la surface de la peau d'une flore microbienne « résidente ». Préciser le rôle du pH cutané dans le développement de cette flore. <i>(On signalera la présence accidentelle d'une flore microbienne transitaire).*</i></p> <p>Préciser les éléments qui déterminent les types de peau en fonction :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des modifications du taux de sébum - des modifications d'hydratation de la surface cutanée - des troubles de la desquamation

<p>Les modifications de la sécrétion sébacée</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les peaux séborrhéiques <ul style="list-style-type: none"> - Les peaux mixtes - Les peaux alipidiques <p>Les modifications de l'hydratation cutanée</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les peaux déshydratées <p>Les troubles de la desquamation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les peaux rêches <p>Les peaux sensibles</p>	<ul style="list-style-type: none"> - du sexe - de la pigmentation <p><i>Indicateurs communs à tous les types de peau :</i> Indiquer pour chaque type de peau :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les caractéristiques - les différents signes visuels et/ou tactiles - les éventuels facteurs aggravants <p>Enoncer l'origine physiologique des peaux mixtes.</p>
<p>4.9 Le vieillissement cutané</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facteurs incriminés <ul style="list-style-type: none"> - Caractéristiques visuelles et/ou tactiles 	<p>Distinguer vieillissement naturel et vieillissement actinique. Indiquer les principaux facteurs incriminés dans le vieillissement cutané. Préciser le rôle déterminant du soleil.</p> <p>Indiquer les différents signes du vieillissement cutané naturel. Indiquer les effets du vieillissement sur les phanères.</p>
<p>4.10 Dermatologie appliquée</p> <p>4.10.1 Etude des principales maladies de la peau à partir de la reconnaissance des principales lésions élémentaires</p> <p>Les macules</p> <p>Les papules</p> <p>Les vésicules</p> <p>Les pustules</p>	<p><i>Cette étude sera destinée à sensibiliser l'esthéticien(ne) sur la conduite à tenir face à ces anomalies et à conseiller une consultation médicale.</i> Définir une « lésion élémentaire » en dermatologie. Limiter cette étude aux lésions élémentaires et aux exemples des dermatoses indiquées. Préciser, pour chaque dermatose :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les signes cutanés observés - les éventuelles localisations préférentielles - les éventuels facteurs déclenchants et/ou aggravants - les causes - la conduite à tenir de l'esthéticienne <p>Définir les deux grandes variétés de macules. Se limiter :</p> <ul style="list-style-type: none"> - pour les macules rouges: à l'érythrose du visage et à la couperose, - pour les dyschromies: au mélasma et à la pigmentation des parfums (hyperpigmentations), au vitiligo (hypopigmentation). <p>Définir les papules. Décrire deux exemples de dermatoses responsables de papules : les verrues planes et la lucite estivale.</p> <p>Définir les vésicules. Décrire deux exemples d'affections qui se traduisent par des vésicules : l'herpès et l'eczéma de contact.</p> <p>Définir les pustules. Décrire deux exemples : les folliculites et l'impétigo.</p>

<p>Les squames</p> <p>Les tumeurs cutanées</p> <p>4.10.2 <i>Les affections des annexes cutanées</i></p> <p>Les affections du système pileux</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'hypertrichose - Les alopecies <p>L'acné juvénile</p> <p>L'hyperhidrose palmo-plantaire</p> <p>Anomalies et affections des ongles</p> <ul style="list-style-type: none"> - ongle hippocratique - onychogryphose - onycholyse - hyperstriations longitudinales - leuconychie 	<p>Définir les squames. Décrire le psoriasis.</p> <p>Définir les tumeurs cutanées. Décrire deux tumeurs cutanées bénignes : les grains de beauté et les chéloïdes. Indiquer les deux variétés de cancers de la peau : épithéliomas et mélanomes. <i>(On indiquera les signes qui doivent faire évoquer ces cancers, en soulignant le rôle de l'esthéticien(ne) dans leur reconnaissance précoce.)*</i></p> <p><i>(On se limitera à la description de deux exemples : la calvitie commune de l'homme et la pelade).*</i></p> <p>Définir et décrire chacune des affections.</p>
---	---

* *Eléments de guidance pédagogique et/ou de limites de connaissances*

S2 - COSMETOLOGIE

Cet enseignement est effectué en lien avec les enseignements scientifiques

CONNAISSANCES		LIMITES DE CONNAISSANCES
1	REGLEMENTATION RELATIVE AUX PRODUITS COSMETIQUES ET PRODUITS D'HYGIENE CORPORELLE	
1.1	Réglementation française : Loi du 1 ^{er} juillet 1998, décrets et arrêtés d'application et tout autre texte en vigueur	Préciser l'objectif de cette réglementation.
1.1.1	<i>Produit cosmétique et catégories</i> Définition du produit cosmétique et du produit d'hygiène corporelle Liste des différentes catégories de produits cosmétiques	Définir un produit cosmétique et un produit d'hygiène corporelle. Préciser la différence entre médicament et produit cosmétique. Citer quelques exemples de produits cosmétiques figurant dans la liste.
1.1.2	<i>Dispositions concernant les établissements cosmétiques</i> Déclaration d'ouverture et d'exploitation Désignation des personnes qualifiées responsables	Préciser l'obligation de déclarer l'ouverture et l'exploitation d'un établissement fabriquant des produits cosmétiques auprès des autorités compétentes (AFSSAPS, DGCCRF). Citer les principales qualifications des personnes responsables.
1.1.3	<i>Mise sur le marché d'un produit cosmétique</i> Dossier de mise sur le marché Formule qualitative et quantitative du produit Transmission de la formule aux centres anti poison Tests et contrôles	Citer les principales informations obligatoires constitutives du dossier de mise sur le marché d'un produit cosmétique. Définir la formule intégrale d'un produit cosmétique. Justifier la transmission de la formule. Préciser le(s) rôle(s) des centres antipoison. Citer les principaux tests et contrôles effectués et préciser leurs objectifs.
1.1.4	<i>Composition d'un produit cosmétique</i> Substances réglementées : - Liste des substances interdites ne pouvant entrer dans la composition d'un produit cosmétique - Liste des substances soumises à restriction - Liste des colorants, des agents conservateurs et des filtres ultraviolets que peuvent contenir les produits cosmétiques	Enumérer les catégories de substances réglementées. Citer des exemples de substances interdites. Citer des exemples de substances soumises à restriction. Repérer sur une notice de produit cosmétique un colorant, un agent conservateur.
1.1.5	<i>Etiquetage</i> Mentions obligatoires Liste de tous les ingrédients Symboles	Préciser les mentions obligatoires devant figurer sur un récipient, un emballage, une notice d'un produit cosmétique. Justifier l'ordre des ingrédients mentionnés sur l'emballage d'un produit cosmétique. Indiquer les significations des différents symboles pouvant figurer sur le récipient, l'emballage, la notice d'un produit cosmétique. Préciser les conditions et la durée de conservation des produits cosmétiques, emballages fermés et ouverts.
1.2.	Réglementation européenne : 7 ^{ème} amendement de la Directive 76/768/CEE et tout autre texte en vigueur	Préciser l'objectif de cette réglementation.
1.2.1	<i>Informations au public relatives à la composition du produit et aux effets indésirables</i>	Lister les informations devant être accessibles au public.

<p>1.2.2</p> <p>1.2.3</p> <p>1.2.4</p> <p>1.2.5</p>	<p><i>Protection du consommateur : cosmétovigilance</i></p> <p><i>Tests sur animaux, méthodes alternatives</i></p> <p><i>Période de validité après ouverture (PAO)</i></p> <p><i>Substances allergènes</i></p>	<p>Indiquer la démarche à suivre.</p> <p>Indiquer les points essentiels de la réglementation concernant les essais sur les animaux pour les produits cosmétiques finis et les ingrédients. Présenter l'intérêt des méthodes alternatives.</p> <p>Donner la signification du sigle PAO. Repérer son symbole sur un récipient, un emballage, une notice. Le représenter, l'interpréter.</p> <p>Définir une substance allergène. Expliquer l'intérêt d'une liste de substances allergènes.</p>
<p>2 COMPOSANTS DES PRODUITS COSMETIQUES ET DES PRODUITS D'HYGIENE CORPORELLE</p>		
<p>2.1</p> <p>2.1.1</p> <p>2.1.2</p> <p>2.1.3</p> <p>2.1.4</p> <p>2.1.5</p> <p>2.1.6</p>	<p>Composants lipophiles</p> <p><i>Les hydrocarbures</i> Les hydrocarbures minéraux : paraffine, vaseline Les hydrocarbures animaux : squalane Les hydrocarbures végétaux : le phytosqualane</p> <p><i>Les silicones</i> Diméthicones Cyclométhicones Phénylméthicones</p> <p><i>Les alcools gras et les acides gras</i> Les alcools gras - Les alcools gras saturés : alcools stéarylique et cétylique - Les alcools gras insaturés : alcool oléique</p> <p>Les acides gras - Les acides gras saturés : acides stéarique et palmitique - Les acides gras insaturés : acide oléique</p> <p><i>Les esters gras synthétiques</i></p> <p><i>Les triglycérides</i> Les huiles animales Les huiles végétales Les beurres Les huiles synthétiques</p> <p><i>Les cires</i> - Les cires végétales - Les cires animales</p>	<p><i>Indicateurs communs à 2.1.1., 2.1.2., 2.1.3., 2.1.4., 2.1.5., 2.1.6. et 2.1.7. :</i> Enoncer leur origine. Enoncer leurs propriétés cosmétiques. Donner des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.</p> <p>Enumérer les hydrocarbures utilisés en cosmétologie.</p> <p>Identifier sur la formulation d'un produit cosmétique la présence de silicones.</p> <p>Nommer un alcool gras saturé et un alcool gras insaturé.</p> <p>Nommer un acide gras saturé et un acide gras insaturé.</p> <p>Donner des exemples d'huiles animales, d'huiles végétales et de beurres les plus couramment utilisés en cosmétologie.</p> <p>Donner des exemples de cires végétales et animales les plus couramment utilisées en cosmétologie.</p>

<p>- Les cires synthétiques</p> <p>2.1.7 <i>Les dérivés de lanoline</i></p>	
<p>2.2 Composants hydrophiles</p> <hr/> <p>2.2.1 <i>L'eau</i> - Caractéristiques cosmétologiques - Traitements de l'eau</p> <p>2.2.2 <i>Les humectants</i></p> <p>2.2.3 <i>Les solvants</i></p> <p>2.2.4 <i>Les épaississants et gélifiants</i> - Les naturels - Les semi-synthétiques - Les synthétiques</p>	<p><i>Indicateurs communs à 2.2.1., 2.2.2., 2.2.3. et 2.2.4. :</i> Enoncer leur origine. Enoncer leurs propriétés cosmétiques. Donner des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.</p> <p>Enumérer ses caractéristiques requises en cosmétologie. Enumérer les différents traitements et indiquer les résultats obtenus pour une utilisation en cosmétologie.</p> <p>Indiquer les rôles des humectants. Donner des exemples d'humectants les plus couramment utilisés en cosmétologie.</p> <p>Indiquer les rôles des solvants. Donner des exemples de solvants les plus couramment utilisés en cosmétologie.</p> <p>Donner des exemples d'épaississants et de gélifiants les plus couramment utilisés en cosmétologie.</p>
<p>2.3 Tensioactifs</p> <p>2.3.1 <i>Définition et représentation schématique</i></p> <p>2.3.2 <i>Caractéristiques et propriétés</i></p> <p>2.3.3 <i>Différents types de tensioactifs utilisés en cosmétologie</i></p>	<p>Définir un tensioactif. Le représenter schématiquement.</p> <p>Enoncer les caractéristiques et les propriétés des tensioactifs.</p> <p>Enumérer les différents types de tensioactifs.</p>
<p>2.4 Principes actifs</p>	<p>Citer les diverses propriétés cosmétiques des principes actifs au regard des résultats esthétiques attendus. Enumérer les origines des principes actifs et donner des exemples pour chacune. Citer des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.</p>
<p>2.5 Substances pulvérulentes</p>	<p>Donner des exemples de substances pulvérulentes les plus couramment utilisées en cosmétologie. Donner leurs origines et leurs propriétés. Citer des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.</p>
<p>2.6 Additifs</p> <p>2.6.1 <i>Les conservateurs antimicrobiens</i></p> <p>2.6.2 <i>Les antioxydants</i></p>	<p>Indiquer les propriétés des conservateurs antimicrobiens. Indiquer les vecteurs de contamination microbienne d'un produit cosmétique. Indiquer leur condition d'utilisation par référence à la législation en vigueur. Donner des exemples de conservateurs antimicrobiens les plus couramment utilisés en cosmétologie.</p> <p>Indiquer les propriétés des antioxydants. Indiquer les facteurs favorisant l'oxydation d'un produit cosmétique. Donner des exemples d'antioxydants les plus couramment utilisés en cosmétologie.</p>

		Donner les composants essentiels des poudres libres et compactes. Donner des exemples de produits cosmétiques se présentant sous ces formes.
3.4	Les baumes	Définir les baumes Donner des exemples de produits cosmétiques se présentant sous ces formes.
3.5	Les patchs cosmétiques	Définir les patchs. Citer les différentes propriétés des patchs.
4	PRODUITS COSMETIQUES ET PRODUITS D'HYGIENE CORPORELLE	<i>L'étude intègre les produits pour enfants, femmes et hommes.</i> Enumérer les différents types de produits en fonction de leurs utilisations.
4.1	Composition générale d'un produit cosmétique ou d'un produit d'hygiène corporelle	Indiquer les propriétés respectives des divers constituants (excipients, principes actifs, adjuvants, additifs).
4.2	Les produits d'hygiène et de toilette Les produits démaquillants Les produits nettoyants Les produits gommants Les produits pour le bain et la douche Les déodorants et antiperspirants Les produits pour le rasage Les produits dérivés parfumants	<i>Indicateurs communs à 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7, 4.8, 4.9 et 4.10 :</i> Enoncer les différents produits. Enoncer le(s) propriété(s) spécifique(s). Enoncer pour chaque catégorie de produits : - les différentes formes galéniques - les conditionnements - le(s) composant(s) spécifique(s) pour l'action recherchée
4.3	Les produits de soins esthétiques Les masques Les sérums Les crèmes de soins esthétiques	Enoncer les modalités d'utilisation et les éventuelles précautions d'emploi.
4.4	Les produits solaires Les photoprotecteurs (écrans, filtres, pièges à radicaux libres) Les produits autobronzants Les activateurs de bronzage Les inhibiteurs de la pigmentation Les produits après soleil	Définir l'indice de protection ou tout autre terme de mesure de protection et préciser son intérêt.
4.5	Les produits de manucurie et de beauté des pieds Les dissolvants Les produits émollients Les sels pour les pieds Les produits traitants : - crèmes fortifiantes - bases ... Les colles pour réparation	
4.6	Les produits d'épilation Les produits pré et post épilatoires Les cires jetables (avec bandes, sans bandes) La cire traditionnelle (recyclable) Les dépilatoires	
4.7	Les produits de coloration pour cils et sourcils	Indiquer leur condition d'utilisation par référence à la législation en vigueur.
4.8	Les produits de maquillage Les bases correctrices Les fonds de teint	

	<p>Les correcteurs, les anti-cernes Les poudres Les fards à joues, les fards à paupières Les crayons, les eyeliners Les mascaras Les rouges à lèvres Les vernis à ongles</p>	
<p>4.9</p>	<p>Les produits capillaires Les shampooings Les masques</p>	
<p>4.10</p>	<p>Les produits de parfumerie alcoolique Les extraits Les eaux de parfum Les eaux de toilette Les eaux de Cologne, les eaux fraîches Les eaux de senteur</p>	<p>Enumérer les principales étapes de la fabrication d'un parfum. Enoncer les différentes notes constituant la pyramide olfactive. Enoncer les différentes familles de parfum et les principales notes les caractérisant. Citer les différents produits parfumants par ordre de concentration.</p>

S3 - TECHNOLOGIE DES APPAREILS ET DES INSTRUMENTS

Cet enseignement est effectué en lien avec les enseignements scientifiques

CONNAISSANCES		LIMITES DE CONNAISSANCES
1	COURANTS ET ONDES UTILISES EN SOINS ESTHETIQUES	
1.1	Courant électrique	Correspondent aux limites de connaissances du programme de sciences en CAP (BO N° 5 du 29 août 2001) et notamment, les unités du programme : <ul style="list-style-type: none"> - Unité Electricité 1 (E11) : circuits électriques en courant continu - Unité Electricité 2 (E12) : courant alternatif sinusoïdal monophasé, puissance et énergie - Unité Sécurité (S) : prévention des risques chimiques et électriques - Unité Acoustique (Ac) : ondes sonores
1.1.1	<i>Différents courants</i> <ul style="list-style-type: none"> - Galvanique - Alternatif de basse, moyenne et haute fréquence 	
1.1.2	<i>Plaque signalétique d'un appareil électrique</i>	
1.1.3	<i>Risques électriques</i>	
1.2	Ondes acoustiques	
1.2.1	<i>Production</i>	
1.2.2	<i>Caractéristiques</i>	
2	APPAREILS UTILISES DANS LES SOINS ESTHETIQUES	
2.1	Réglementation relative à l'utilisation des appareils	
2.2	Pour l'observation de la peau <ul style="list-style-type: none"> - Loupe - Caméra, sonde, empreintes... 	Enoncer la fonction globale
2.3	Pour les soins esthétiques de la peau <ul style="list-style-type: none"> - Pulvérisateur vaporisateur (Lucas Championnière) - Vaporisateur avec production d'ozone - Appareil rotatif - Appareil à électrodes de Mac Intyre - Appareil à ultrasons - Appareil à ionophorèse - Appareil à dépresso-aspiration 	<i>Indicateurs communs à 2.3, 2.4 et 2.5 :</i> <ul style="list-style-type: none"> - Enoncer la fonction globale. - Identifier et préciser le rôle des différents organes et des accessoires. - Décrire le mode d'emploi (utilisation, contrôles, réglages, hygiène, sécurité) en condition normale d'utilisation. - Enumérer et justifier les opérations de maintien en bon état de fonctionnement et de nettoyage. - Enoncer les signes éventuels de dysfonctionnement. - Justifier le choix d'un appareil en fonction du diagnostic, des effets recherchés.
2.4	Pour l'épilation <ul style="list-style-type: none"> - Appareils pour fusion des cires appliquées à la spatule 	
2.5	Pour l'hygiène <ul style="list-style-type: none"> - Stérilisateur à froid (bac décontaminant) 	

2.6. Les rayonnements ultraviolets

Cette partie s'appuie sur le contenu du Décret n° 2013-1261, actuellement en vigueur, du 27 Décembre 2013, relatif à la vente et à la mise à disposition du public de certains appareils utilisant des rayonnements ultraviolets et sur les arrêtés en vigueur. Cette partie est traitée en relation étroite avec les savoirs de biologie humaine appliquée et de sciences physiques et chimiques.

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
<p>2.6.1 – La nature physique des rayonnements ultraviolets</p> <ul style="list-style-type: none">• UVA, UVB, UVC	<ul style="list-style-type: none">- Définir les rayons ultraviolets- Identifier les ultraviolets selon leur plage de longueur d'onde- Citer la limite entre UVA et UVB.- Etablir la relation entre la longueur d'onde et l'énergie émise- Décrire la transmission du rayonnement dans le tégument- Indiquer les matériaux utilisés comme filtres aux différents rayonnements
<p>2.6.2 - Les ultraviolets naturels et les ultraviolets artificiels</p> <ul style="list-style-type: none">• Le rayonnement solaire et le contexte géographique• Les sources artificielles et leurs différentes caractéristiques	<ul style="list-style-type: none">- Distinguer les deux sources d'émission de rayonnements ultraviolets- Indiquer leurs différentes caractéristiques
<p>2.6.3 - Les réactions de la peau et de l'œil aux rayonnements ultraviolets</p> <ul style="list-style-type: none">• L'érythème solaire ou coup de soleil• Le bronzage	<ul style="list-style-type: none">- Définir l'érythème solaire- Définir les réactions : immédiate et retardée
<p>2.6.4 - Les risques liés à l'exposition aux ultraviolets, comprenant notamment :</p> <ul style="list-style-type: none">• Les photodermatoses• Les réactions phototoxiques et photo-allergiques• Le vieillissement photo-induit• Les cancers cutanés et photo-induits• Les risques pour l'œil	<ul style="list-style-type: none">- Enumérer les différents risques pour la peau et l'œil- Décrire chaque risque
<p>2.6.5 - Les règles générales en matière de photoprotection</p>	<ul style="list-style-type: none">- Définir la dose minimale érythémateuse(DME)- Enumérer les phototypes- Présenter les caractéristiques de chaque phototype- Formuler les conseils à la clientèle en fonction de son phototype- Définir l'index UV- Conseiller la clientèle à partir de la grille des valeurs de l'Index UV
<p>2.6.6 – Les recommandations et normes en vigueur en matière d'exposition aux ultraviolets</p>	<ul style="list-style-type: none">- Enumérer les recommandations en matière d'exposition aux ultraviolets naturels- Indiquer à partir des normes en vigueur, pour la clientèle et les professionnels, les recommandations en matière d'exposition aux ultraviolets artificiels
<p>2.6.7 – La réglementation française relative aux appareils utilisant des rayonnements ultraviolets</p> <ul style="list-style-type: none">• Les catégories d'appareils émetteurs de rayonnements ultraviolets• Les obligations relatives à la réglementation actuellement en vigueur	<ul style="list-style-type: none">- Citer les quatre catégories d'appareils émetteurs de rayonnements ultraviolets artificiels- Nommer les catégories d'appareils de bronzage pouvant être mis à disposition du public- Citer les obligations administratives- Enumérer les conditions d'utilisation et de commercialisation des appareils de bronzage- Enoncer les avertissements, en particulier sanitaires, à destination de la clientèle
<p>2.6.8 - Les risques professionnels, et la prévention de ceux-ci, liés à l'utilisation des appareils utilisant des rayonnements ultraviolets</p>	<ul style="list-style-type: none">- Enoncer les règles d'hygiène des appareils de bronzage et des locaux recevant ces appareils- Enumérer les recommandations en matière d'exposition à proximité de ces appareils de bronzage (utilisation, mise à disposition, entretien).

3 INSTRUMENTS UTILISES DANS LES TECHNIQUES ESTHETIQUES	
<ul style="list-style-type: none"> - Eponges - Tire-comédons - Pincés à ongles, à envies, à épiler - Ciseaux - Brosses faciales, à sourcils, à ongles - Goupillons - Pinceaux (masques, maquillage) - Houppettes - Limes - Spatules - Bâtonnets - Pierre ponce - Repousse cuticules, pied de biche - Polissoirs - Peigne à cils 	Indicateurs communs aux instruments : <ul style="list-style-type: none"> - Enoncer la fonction - Indiquer leurs utilisations - Décrire l'instrument - Enoncer et justifier les opérations de nettoyage

S4 - TECHNIQUES ESTHETIQUES

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
1 POSTE DE TRAVAIL 1.1 Comportement professionnel de l'esthéticien(ne) <ul style="list-style-type: none"> - Tenue vestimentaire - Présentation professionnelle (coiffure, maquillage, langage, gestuelle ...) - Gestes et postures dans l'exercice de la profession 1.2 Accueil, installation du (de la) client(e) <ul style="list-style-type: none"> - Techniques d'accueil - Confort et ergonomie du (de la) client(e) - Hygiène et protection 1.3 Installation du poste de travail <ul style="list-style-type: none"> - Hygiène - Mobilier - Matériel - Instruments - Produits - Consommables - Eclairage - Ergonomie 	Indiquer et justifier les caractéristiques d'une tenue vestimentaire adaptée à la pratique professionnelle. Indiquer les différentes obligations à respecter en pratique professionnelle. Présenter et justifier les différentes règles à adopter en pratique professionnelle.
2 TECHNIQUES DE SOINS ESTHETIQUES VISAGE, COU, DECOLLETE 2.1 Préparation de la peau <ul style="list-style-type: none"> - Application de produits - Utilisation d'appareils, d'instruments - Protocole et technique 2.1.1 Démaquillage, nettoyage 2.1.2 Diagnostic 2.1.3 Gommage 2.1.4 Pulvérisation-vaporisation	Présenter et justifier les différentes étapes d'un accueil dans une situation professionnelle donnée. Indiquer les conditions favorables au confort et à l'ergonomie du (de la) client(e). Indiquer et justifier les règles d'hygiène à respecter. Indiquer et justifier les éléments de protection efficaces.
	Indicateurs communs à 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3, 2.1.4 et 2.1.5 : Préciser le but recherché de chaque technique. Décrire et justifier le protocole de chaque technique. Pour une situation professionnelle donnée : Indiquer et justifier le choix des produits, des instruments, des appareils, des techniques. Enoncer et justifier les règles d'hygiène, de sécurité,

2.1.5 <i>Extraction de comédons</i>	d'économie et d'ergonomie.
2.2 Techniques de traitements esthétiques de la peau avec ou sans appareils 2.2.1 <i>Sérums, ampoules, masques, patchs, crèmes, ...</i> 2.2.2 <i>Appareils à électrodes de Mac Intyre, à ultrasons, à ionophorèse, à dépresseo-aspiration, ...</i> 2.2.3 <i>Techniques de modelage</i> Effleurages, pressions, pincements, pétrissages, foulages-lissages, battages, manœuvres drainantes esthétiques...	Préciser le but recherché de chaque technique. Décrire et justifier le protocole de chaque technique. Pour une situation professionnelle donnée : Enoncer et justifier les étapes d'un protocole de soins esthétiques. Enoncer et justifier les règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie.
3 TECHNIQUES D'EPILATION - A la pince - A la spatule	Indiquer et justifier le choix des instruments, des produits, des appareils et des techniques pour une situation donnée. Décrire et justifier le protocole de chaque technique. Enoncer et justifier les règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie.
4 TECHNIQUE DE TEINTURE DES CILS ET SOURCILS	Préciser le but recherché de la technique. Décrire et justifier le protocole de la technique. Enoncer et justifier les précautions d'utilisation et d'application du produit.
5 TECHNIQUES DE MAQUILLAGE - Correction des imperfections - Mise en valeur et/ou correction de la carnation et de la morphologie - Teint - Yeux - Bouche - Ongles (mains, pieds)	Analyser le cercle chromatique. Citer les harmonies colorées. Composer des harmonies colorées pour une situation donnée. Justifier l'utilisation des couleurs pour la correction des imperfections morphologiques. Justifier le choix des produits (texture, pigments) en fonction d'une situation donnée (style, circonstance, âge ...). Décrire et justifier le protocole de maquillage du teint, des yeux, de la bouche et des ongles pour une situation donnée. Enoncer et justifier les règles d'hygiène, d'économie et d'ergonomie.
6 TECHNIQUES DE SOINS ESTHETIQUES DES MAINS ET DES PIEDS - Application de produits - Utilisation d'instruments - Protocole et technique 6.1 Soin des ongles 6.1.1 <i>Démaquillage des ongles</i> 6.1.2 <i>Mise en forme des ongles (couper, limer)</i> 6.1.3 <i>Traitement des cuticules</i> 6.2 Soin des mains et des pieds 6.2.1 <i>Gommage</i> 6.2.2 <i>Techniques de modelage</i> 6.2.3 <i>Application et retrait d'un masque</i> 6.2.4 <i>Application de produits cosmétiques</i>	Préciser le but recherché de chaque technique. Décrire et justifier le protocole de chaque technique. Pour une situation donnée, justifier le choix des produits, des instruments et des techniques. Enoncer et justifier les règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie.

S5 - VENTE DES PRODUITS ET DES PRESTATIONS DE SERVICES

CONNAISSANCES		LIMITES DE CONNAISSANCES
1	APPROCHE COMMERCIALE DES PRODUITS	
1.1	L'identification des produits : marque, gamme, ligne, assortiment, conditionnement, label	Définir chacun des termes. Identifier, à partir d'un étiquetage ou d'un document technique, la marque, la gamme, la ligne, le label.
1.2	Les stratégies de distribution - distribution sélective et non sélective - distribution exclusive	Lister et donner les caractéristiques des différentes stratégies de distribution.
1.3	Les circuits de distribution - grande diffusion - diffusion sélective - pharmacie et parapharmacie - vente directe	Lister et donner les caractéristiques des différents circuits.
1.4	Les canaux de distribution - canal ultra-court - canal court - canal long	Définir un canal. Lister les différents canaux.
1.5	Les intervenants du marché d'un produit	Enoncer les rôles des différents intervenants : fabricants, grossistes, distributeurs, consommateurs, prescripteurs, concurrents.
1.6	L'image de marque d'un produit	Définir l'image de marque d'un produit. Indiquer les critères constituant l'image de marque d'un produit.
1.7	Le prix de vente d'un produit	Définir les éléments à prendre en compte pour fixer le prix de vente (coût d'achat, TVA, coefficient multiplicateur, marge, prix de revient) selon les contraintes légales et économiques (<i>Le calcul de prix de vente d'un produit est exclu</i>).
1.8	La réglementation relative à la publicité et à la vente des produits	Enoncer les actions ou les termes pour lesquels la publicité est réglementée et soumise au code de la santé publique, au code du commerce et au code de la consommation.
2	PRESENTATION DES PRODUITS	
2.1	Les différents types d'espaces de vente appliqués à l'esthétique	Indiquer les principales caractéristiques des différents espaces de vente : emplacement promotionnel (corner), emplacement-boutique (shop in the shop), stand, bergerie, espace dédié...
2.2	Le mobilier et les espaces de présentation : présentoir, linéaire, gondole, vitrine...	Indiquer les principales caractéristiques des différents mobiliers et espaces de présentation. Préciser l'intérêt de l'utilisation de chaque type de mobiliers et espaces de présentation.
2.3	Les techniques de merchandising	Enoncer les règles de merchandising. Indiquer les différentes techniques de présentation des produits (horizontale, verticale, semi-verticale, en pyramide...).
2.4	Les techniques de réalisation des vitrines : les étalages	Citer les différents types d'étalages : étalage de masse, de pré-sélection, de sélection, de prestige...

<p>2.5 La publicité sur le lieu de vente : PLV, ILV</p>	<p>Enoncer les différents types de publicité sur les lieux de vente.</p>
<p>2.6 L'étiquetage et l'affichage des prix des produits</p>	<p>Indiquer la réglementation en vigueur concernant l'étiquetage et l'affichage des produits.</p>
<hr/>	
<p>3 PRESTATIONS DE SERVICES</p> <hr/>	
<p>3.1 Le prix de vente d'une prestation de services</p>	<p>Définir les éléments à prendre en compte pour fixer le prix de vente d'une prestation de services (charges fixes, charges salariales, produits...) selon les contraintes légales et économiques.</p>
<p>3.2 La réglementation relative à la publicité et à la vente des prestations de services</p>	<p>Enoncer les actions ou les termes pour lesquels la publicité est réglementée et soumise au code de la santé publique, au code du commerce et au code de la consommation.</p>
<p>3.3 Les différentes prestations de services</p>	<p>Cf S4 - Techniques esthétiques.</p>
<p>3.4 L'affichage des prestations de services</p>	<p>Indiquer la réglementation relative à l'affichage des prestations de services (affichage visible de l'extérieur et à l'intérieur).</p>
<hr/>	
<p>4 LES TECHNIQUES DE VENTE</p> <hr/>	
<p>4.1 La communication</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le schéma de communication ▪ Les formes de communication : verbale (écrit, oral) et non verbale ▪ Les techniques de communication : écoute active, reformulation, questionnement ▪ Les freins à la communication ▪ L'entretien téléphonique ▪ La présentation et les savoir-être adaptés à la profession 	<p>Définir les éléments du schéma de communication (émetteur, récepteur, canal, message, code, effet retour, cadre référent).</p> <p>Définir chacune des formes de communication.</p> <p>Indiquer les intérêts de chacune des techniques de communication.</p> <p>Citer les principaux freins à la communication liés à l'environnement, au langage, aux attitudes, aux codes socioculturels...</p> <p>Indiquer les différentes étapes de l'entretien téléphonique.</p> <p>Lister les éléments constitutifs de la présentation et du savoir-être.</p>
<p>4.2 La typologie de la clientèle</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'identification de la clientèle 	<p>Indiquer les différents critères à prendre en compte (âge, sexe, styles de vie...).</p>
<p>4.3 L'acte de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'accueil ▪ La recherche des besoins ▪ La présentation et la démonstration du produit et/ou de la prestation de services 	<p>Indiquer les éléments pour créer un climat d'accueil favorable.</p> <p>Enoncer les différents types de questionnement et préciser leurs intérêts (question ouverte, fermée, alternative). Justifier l'intérêt de la reformulation.</p> <p>Indiquer les stratégies de présentation et de démonstration du produit et/ou de la prestation de services (moment, choix, prix, technique).</p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'argumentation du produit et/ou de la prestation de services ▪ La réponse aux objections ▪ La conclusion de la vente ▪ La vente additionnelle du produit et/ou de la prestation de services ▪ La prise de congé ▪ La fidélisation de la clientèle 	<p>Enumérer les éléments à prendre en compte pour l'argumentaire du produit et/ou de la prestation de services (principes actifs, texture, mode d'utilisation...).</p> <p>Indiquer les différents types d'objections et les techniques de réponse aux objections.</p> <p>Indiquer les signaux d'achat et les techniques de conclusion de la vente.</p> <p>Différencier la vente additionnelle complémentaire et la vente additionnelle supplémentaire.</p> <p>Enumérer les éléments permettant une prise de congé efficace (doses d'essai, tarifs, parfumage, accompagnement...).</p> <p>Lister les différents outils de fidélisation et préciser leurs intérêts (carte de fidélité, parrainage, publipostage...).</p>
<hr/> 5 LES OPERATIONS ADMINISTRATIVES <hr/>	<hr/>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'encaissement et les modes de paiement ▪ Le carnet de rendez-vous ▪ Le fichier clients 	<p>Indiquer les opérations à effectuer et les documents à remettre au client (ticket de caisse, facture, note...).</p> <p>Énoncer les différents modes de paiement.</p> <p>Décrire les vérifications à effectuer lors des paiements.</p> <p>Énoncer les différentes formes possibles de carnet de rendez-vous.</p> <p>Lister les éléments à inscrire dans le carnet de rendez-vous.</p> <p>Indiquer les différents types de fichiers clients</p> <p>Justifier les intérêts d'un fichier clients</p> <p>Énoncer la réglementation relative au fichier informatisé (CNIL ...).</p>

S6 - CONNAISSANCE DU MILIEU PROFESSIONNEL

CONNAISSANCES		LIMITES DE CONNAISSANCES
1	CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE	
1.1	Formes juridique et commerciale <ul style="list-style-type: none"> - Entreprises individuelles - Entreprises sociétaires - Formes de commerce (indépendant, associé, intégré) 	Définir les différentes formes. Enumérer les caractéristiques de chacune.
1.2	Régimes d'imposition	Nommer les différents régimes d'imposition. Indiquer leurs caractéristiques.
1.3	Démarches administratives d'installation <ul style="list-style-type: none"> - Artisanat - Commerce 	Citer pour chaque catégorie les organismes d'immatriculation.
1.4	Organigramme de l'entreprise	Interpréter un organigramme. Se situer dans une entreprise.
1.5	Organismes de contrôle <ul style="list-style-type: none"> - Union de recouvrement (URSSAF) - Centre des impôts - Inspection du travail - DGCCRF, DDCCRF - AFSSAPS 	Enumérer les différents organismes de contrôle. Préciser les obligations de l'entreprise par rapport à ces organismes.
1.6	Obligations du chef d'entreprise	
1.6.1	<i>Assurances</i> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabilité civile - Responsabilité des biens - Responsabilité des locaux 	Indiquer le rôle de chaque type d'assurances. Repérer sur un extrait de contrat les risques couverts, les garanties.
1.6.2	<i>Documents à disposition des organismes de contrôle et/ou du personnel</i> <ul style="list-style-type: none"> - Registre du personnel - Registre de sécurité - Plan d'évacuation des locaux - Registre d'évaluation des risques - Déclaration unique d'embauche - Attestation de visite d'embauche et de visites médicales - Tableau d'affichage - Convention collective - Registre du délégué du personnel - Diplômes exigés pour l'exercice du métier d'esthéticien, attestation de reconnaissance de qualification - Répartition des congés - Planning d'activités - Règlement intérieur - Affichage des prix 	Indiquer l'organisme de contrôle référent pour chaque document. Justifier le caractère obligatoire de la mise à disposition de ces documents.
1.7	Contrats de travail	Cf. Vie Sociale et Professionnelle
2	OUTILS DE GESTION	
2.1	Pour les fournisseurs <ul style="list-style-type: none"> - Bon de commande - Bon de livraison - Factures - Bon de retour 	Exploiter les différentes informations des documents de gestion. Définir la finalité de chacun des outils. Indiquer le mode de renseignement de chacun.
2.2	En interne <ul style="list-style-type: none"> - Fiches d'inventaire - Logiciels (financier, personnel de l'entreprise, produits, clientèle, ...) 	Indiquer la fonction de chacun de ces outils. Interpréter des données, des informations.

	- Planning	
3	AGENCEMENT DES ESPACES PROFESSIONNELS (ESTHETIQUE ET PARFUMERIE)	
3.1 Différents espaces professionnels Accueil Espace détente Espace de vente Cabines de soins esthétiques Zones de stockage Sanitaires Local à destination du personnel	3.2 Equipement des différents espaces professionnels - Mobilier - Matériel	<p>Enumérer les différents espaces. A partir d'exemple(s), commenter l'agencement.</p> <p>Enumérer l'équipement nécessaire à l'aménagement fonctionnel d'un espace professionnel donné.</p> <p>Indiquer le rôle des facteurs d'ambiance. A partir de situations données, argumenter le choix ou proposer et justifier les facteurs d'ambiance.</p>
4	HYGIENE EN MILIEU PROFESSIONNEL	
4.1 Risques de contamination dans l'exercice professionnel – dispositions réglementaires relatives à l'hygiène générale par référence au règlement sanitaire en vigueur	4.2 Traitement des contaminations - La stérilisation à froid	<p>Enoncer les risques de contamination pouvant survenir (pour le client et le professionnel). Enoncer les principes généraux d'hygiène générale relatifs à la profession.</p> <p>Enoncer le but recherché. Décrire le protocole de la stérilisation à froid.</p> <p>Décrire et justifier les opérations de décontamination, de désinfection liées à l'usage des matériels (protocoles).</p> <p>Enoncer et justifier le protocole d'entretien du linge utilisé lors de la pratique professionnelle.</p> <p>Enoncer et justifier le protocole d'entretien des locaux et des équipements (volume de rangement, mobilier).</p>
5	LEGISLATION PROFESSIONNELLE EN VIGUEUR ET SON ACTUALISATION POUR L'EXERCICE DE LA PROFESSION	
	- Loi du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat et décret d'application du 2 avril 1998 relatif à la qualification professionnelle exigée pour l'exercice des activités prévues par l'article 16 de la loi du 5 juillet 1996 - Loi du 5 août 2005 qui modifie la loi de 1996 et définit les actes de l'esthéticienne - Arrêté du 6 janvier 1962 modifié par l'arrêté du 22 février 2000 fixant la liste des actes médicaux ne pouvant être pratiqués que par des médecins ou pouvant être pratiqués également par des auxiliaires médicaux ou par des directeurs de laboratoires d'analyses médicales non médecins - Décret du 5 novembre 2001 portant création d'un	Citer, pour chacun des textes en vigueur, la ou les disposition(s) réglementaire(s) relative(s) à l'exercice de la profession.

document relatif à l'évaluation des risques pour la santé et la sécurité des travailleurs prévu par l'article L.230-2 du Code du Travail et décret du 23 décembre 2003 relatif à la prévention du risque chimique et modifiant le Code du Travail

- Décret du 27 décembre 2013 relatif à la vente et à la mise à disposition du public de certains appareils utilisant des rayonnements ultraviolets
- Tout autre texte en vigueur et actualisé

6 **CULTURE PROFESSIONNELLE**

- Fournisseurs, délégués commerciaux et technico-commerciaux
- animateurs, formateurs
- Distributeurs
- Presse professionnelle
- Evènements professionnels

Citer le rôle de chacun dans le milieu professionnel. Nommer les grands groupes industriels et les principales entreprises qui les composent. Différencier les marques de parfumeries sélectives et les marques de la cabine. Nommer les principaux distributeurs de la parfumerie et de l'esthétique sur le marché. Nommer les principaux magazines et évènements professionnels.

S7 - ARTS APPLIQUES

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES
1 CULTURE ARTISTIQUE	
<p>1.1 Epoques et styles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le maquillage et les cosmétiques en Egypte, en Grèce, à Rome, au Moyen Age et à la Renaissance et du XVII au XXI^{ème} siècles - La mode du XVII au XXI^e siècle <ul style="list-style-type: none"> - Le vêtement - Les accessoires - La coiffure - Le parfum 	<p>Identifier et relever graphiquement les éléments plastiques caractéristiques d'un style, d'une époque.</p> <p>Situer chronologiquement un style, une époque.</p>
<p>1.2 Le corps, le visage : sensibilisation aux représentations</p>	<p>Repérer et nommer les différences de goût esthétique à travers quelques représentations emblématiques (peinture, sculpture, croquis de mode, photographie...)</p>
<p>1.3 Mode et société, les socio-styles</p>	<p>Enoncer les éléments constituant un socio-style.</p>
<p>1.4 Le merchandising, les espaces de vente et la mise en valeur du produit</p>	<p>Identifier les différentes formes de distribution (vente par correspondance, grandes surfaces, franchises, boutiques dédiées pour produits de luxe, etc.)</p>
<p>1.5 Sensibilisation aux manifestations contemporaines du design : défilés, expositions, concours, etc</p>	<p>Repérer et qualifier les tendances actuelles.</p>
2 PRINCIPAUX MOYENS D'EXPRESSION ET DE COMMUNICATION	
<p>2.1 Les moyens d'expression et de représentation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - dessin, croquis, schéma - volume (maquette) - multimédia (photographie, logiciels de retouche d'image, de traitement de texte) 	<p>Maîtriser les bases de la représentation graphique.</p> <p>Effectuer un relevé lisible et expressif d'un objet simple par un moyen adapté aux intentions (croquis, maquette, photographie, etc.)</p> <p>Enoncer et justifier le choix d'un outil ou d'une technique adaptés à la réalisation, l'utilisation de retouche d'image et de mise en page.</p>
<p>2.2 Les constituants plastiques et la composition</p> <ul style="list-style-type: none"> - lignes, formes - couleurs (les principes de base de la théorie de la couleur) - lumière (l'effet de la lumière sur différents volumes et sur le visage) - matières (traduction de différentes matières à l'aide d'une technique adaptée) - composition (organisation spatiale des éléments plastiques) 	<p>Identifier le vocabulaire plastique de base et l'utiliser à bon escient.</p> <p>Justifier le choix d'une technique pour traduire une matière, un volume.</p> <p>Reconnaître et justifier le choix de principes fondamentaux de composition.</p>

3 ESTHETIQUE - COSMETIQUE ET DESIGN

3.1 Les espaces professionnels :

- commerciaux (le magasin, la boutique, le corner...)
- fonctionnels (la cabine de soin...)
- d'accueil (le salon, la banque d'accueil...)
- promotionnels (la vitrine, ...)

Sur quelques exemples précis :

Identifier, nommer et relever graphiquement les caractéristiques, les analogies et les différences :
des espaces professionnels
des supports de communication
des objets publicitaires et professionnels

3.2 Les supports de communication :

- affiche, annonce – presse
- PLV, ILV
- publipostage, prospectus
- multimédia

Identifier et analyser les différents composants des supports de communication, les différents codes utilisés en fonction de la cible.

Observer et relever les composants d'une identité visuelle.

3.3 Les objets (forme, fonction, ergonomie, valeur d'estime et valeur d'usage)

- produits mobiliers
- accessoires professionnels
- packaging, flaconnage, emballage

Identifier les relations plastiques (formes, structures, matières, couleurs) et leurs incidences sur la perception et le comportement de l'utilisateur.

Utiliser à bon escient des facteurs d'ambiance.

4 PROJET (maquillage, packaging, vitrine...)

4.1 A partir d'un cahier des charges limité et clairement circonscrit :

- analyse de la demande
- recherches plastiques (croquis, maquette, maquillage, photographie, etc.)
- élaboration d'un projet

Repérer les contraintes de la demande (produit, thème, principes fonctionnels, ergonomie, etc.).

Réaliser un ensemble de propositions.

Effectuer un choix et présenter ses recherches de façon lisible et expressive.

Justifier la solution retenue.

Unités constitutives du référentiel de certification

EP1 / UP1 – techniques esthétiques

Ce tableau précise les compétences et les savoirs associés à évaluer dans l'épreuve (unité) concernée. D'autres compétences et savoirs peuvent être mis en œuvre, mais ils font l'objet d'une évaluation dans d'autres unités du règlement de l'examen.

Code de la compétence	Compétences	Savoirs associés						
		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
C11	Rechercher l'information							
C12	Interpréter l'information							
C13	Sélectionner et traiter les informations	X	X	X	X		X	
C14	Recueillir des informations sur le client	X	X	X	X		X	
C21	Gérer les rendez-vous							
C22	Gérer le poste de travail	X	X	X	X		X	
C23	Participer à la gestion des stocks	X	X	X	X		X	
C24	Participer à la veille technique des appareils	X	X	X	X		X	
C25	Gérer les encaissements							
C31	Exécuter les techniques de soins esthétiques	X	X	X	X		X	
C32	Exécuter les techniques de maquillage	X	X	X	X		X	
C33	Mettre en valeur les produits et/ou les prestations de services							
C34	Participer au suivi de clientèle							
C35	Vendre des produits et/ou des prestations de services							
C41	Accueillir, recevoir et transmettre un message							
C42	S'intégrer dans une équipe de travail							

S1 – biologie. S2 – cosmétologie. S3 – technologie des appareils et des instruments. S4 – techniques esthétiques. S6 – connaissance du milieu professionnel.

EP2 / UP2 – vente de produits et de prestations de services

Ce tableau précise les compétences et les savoirs associés à évaluer dans l'épreuve (unité) concernée. D'autres compétences et savoirs peuvent être mis en œuvre, mais ils font l'objet d'une évaluation dans d'autres unités du règlement de l'examen.

Code de la compétence	Compétence	Savoirs associés						
		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
C11	Rechercher l'information					X	X	
C12	Interpréter l'information					X	X	
C13	Sélectionner et traiter les informations							
C14	Recueillir des informations sur le client							
C21	Gérer les rendez vous					X	X	
C22	Gérer le poste de travail							
C23	Participer à la gestion des stocks							
C24	Participer à la veille technique des produits et/ou des appareils							
C25	Gérer les encaissements					X	X	
C31	Exécuter les techniques de soins esthétiques							
C32	Exécuter les techniques de maquillage							
C33	Mettre en valeur les produits et/ou les prestations de services					X	X	
C34	Participer au suivi de la clientèle					X	X	
C35	Vendre des produits et/ou des prestations de services					X	X	
C41	Accueillir, recevoir et transmettre un message					X	X	
C42	S'intégrer dans une équipe de travail					X	X	

S5 – vente des produits et des prestations de services. S6 – connaissance du milieu professionnel.

EP3 / UP3 – sciences et art appliqués à la profession

Ce tableau précise les savoirs associés à évaluer dans l'épreuve (unité) concernée. Des compétences et savoirs autres peuvent être mis en œuvre, mais ils font l'objet d'une évaluation dans d'autres unités du règlement de l'examen.

Savoirs associés	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
Évaluation	X	X	X	X			X

S1 – Biologie. S2 – Cosmétologie. S3 – Technologie des appareils et des instruments. S4 – Techniques esthétiques. S7 – Arts appliqués à la profession.