INSPECTION GÉNÉRALE DE L'ÉDUCATION NATIONALE

Propositions
pour la mise en œuvre du Baccalauréat professionnel (Cycle en 3 ans)

ESTHETIQUE – COSMETIQUE PARFUMERIE

Sommaire

	Page
Introduction	2
1. Organisation des parcours de formation	
1.1 Certification intermédiaire	3
1.2 Horaires	4
1.3 Périodes de formation en milieu professionnel	5
2. Organisation pédagogique de la formation	
2.1 Démarche pédagogique	7
2.2 Contenus de formation	9
2.2.1 Tableau de correspondance entre les compétences du bac pro et du CAP ECP	10 à 15
2.2.2 Savoirs associés	16 à 64

Introduction

Le décret n° 2009 - 145 du 10 février 2009 relatif au baccalauréat professionnel et l'arrêté du 10 février 2009 relatif aux enseignements dispensés dans les formations sous statut scolaire préparant au baccalauréat professionnel fixent de nouvelles modalités de préparation de ce diplôme : le cycle de formation est désormais d'une durée de 3 ans et il intègre une certification intermédiaire de niveau V.

Ce document a pour objectif d'accompagner les équipes dans la mise en œuvre de ces nouvelles modalités pour la spécialité « Esthétique - Cosmétique – Parfumerie ».

Les propositions faites prennent appui sur l'expérimentation conduite dans les académies de Versailles et de Besançon.

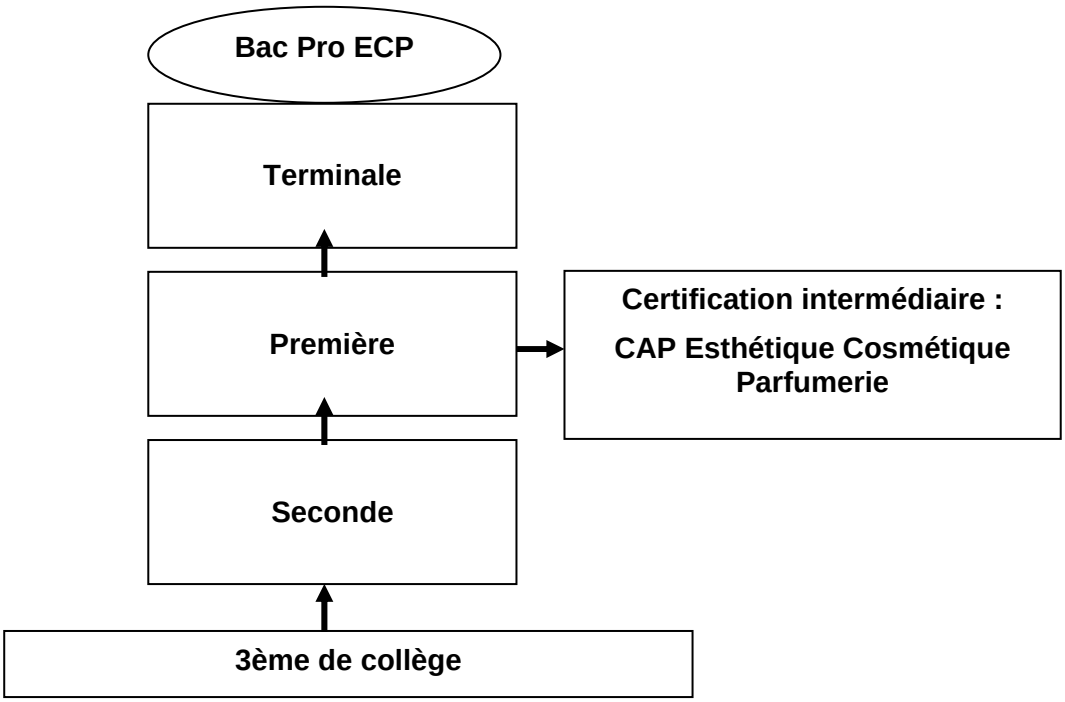
Ont participé à son élaboration :

- Isabelle BIENAIME, IEN SBSSA
- Colette DUDET, IEN SBSSA
- Françoise GUILLET, IGEN
- Valérie MANGEL, PLP Esthétique
- Brigitte ROUGIER, IEN SBSSA
- Isabelle SALON, PLP Esthétique

1. Organisation des parcours de formation

1.1 Certification intermédiaire

Les élèves qui préparent le baccalauréat professionnel doivent se présenter, en cours de cycle, aux épreuves d'une certification intermédiaire de niveau V. Le diplôme retenu est le CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie.



1.2 Horaires de formation

1.2.1 Liste et horaires des enseignements :

La liste et les horaires des enseignements professionnels et généraux obligatoires pour la formation sous statut scolaire conduisant au baccalauréat professionnel ECP sont fixés dans l'annexe 1 de l'arrêté du 10 février 2009.

Annexe 1

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
GRILLE HORAIRE ELEVE

Pour les spécialités comportant
un enseignement de sciences physiques et chimiques

Durée du cycle : **84** semaines auxquelles s'ajoutent une PFMP de 22 semaines et 2 semaines d'examen.

Disciplines et activités	**Durée horaire cycle 3 ans**	**Durée horaire annuelle moyenne indicative**
I - ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES incluant les activités de projet		
Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité		
Enseignements professionnels	1152	384
Économie-gestion	84	28
Prévention-santé-environnement	84	28
Français et/ou mathématiques et/ou langue vivante et/ou sciences physiques et chimiques et/ou arts appliqués	152	50
Enseignements généraux		
Français, histoire-géographie, éducation à la citoyenneté	380	126
Mathématiques Sciences physiques et chimiques	349	116
Langue vivante	181	60
Arts appliqués-cultures artistiques	84	28
EPS	224	75 (1)
Total	**2690**	**896**
II- ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISE		
	210	70

(1) 56 heures en moyenne en seconde et 84 heures en moyenne en première et en terminale.

1.2.2 Proposition pour la répartition des horaires des enseignements professionnels et des enseignements généraux liés à la spécialité :

<table>
<tr><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">Durée horaire cycle 3 ans</td><td rowspan="2">Durée horaire annuelle indicative</td><td colspan="4">Durée horaire hebdomadaire indicative</td></tr>
<tr><td></td><td>2nde</td><td>1ère</td><td>Tale</td></tr>
<tr><td rowspan="6">Enseignements professionnels</td><td rowspan="6">1152</td><td rowspan="6">384</td><td></td><td colspan="3" rowspan="9">Les équipes établiront, en concertation avec l'IEN SBSSA responsable de la filière en académie, la répartition de ces enseignements</td></tr>
<tr><td>Soins esthétiques + S2 Méthodes et Technologies</td></tr>
<tr><td>S3 Cadre organisationnel et réglementaire</td></tr>
<tr><td>S4 Gestion de l'entreprise</td></tr>
<tr><td>S45 Vente Conseil (+ CAP S5)</td></tr>
<tr><td>S1 Biologie</td></tr>
<tr><td>Économie-gestion</td><td>84</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Prévention-santé-environnement</td><td>84</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">Français et/ou mathématiques et/ou langue vivante et/ou sciences physiques et chimiques et/ou arts appliqués</td><td rowspan="2">152</td><td rowspan="2"></td><td>Français et/ou mathématiques et/ou langue vivante et/ou sciences physiques et chimiques</td></tr>
<tr><td>Arts appliqués</td></tr>
</table>

1.3 Périodes de formation en milieu professionnel

1.3.1 Généralités

La réglementation générale du baccalauréat professionnel prévoit 22 semaines de Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) avec une contrainte : *« La durée globale de la PFMP ne peut être partagée en plus de six périodes et la durée de chaque période ne peut être inférieure à trois semaines »*.

Par ailleurs il convient de respecter les obligations réglementaires relatives à la PFMP du CAP pour que les candidats scolaires engagés dans le cycle de formation au baccalauréat professionnel puissent se présenter, à l'issue de la classe de première, à la certification intermédiaire (CAP).

En conséquence, l'organisation suivante est proposée :

- en 2nde, 6 semaines de formation en entreprise organisées en une ou deux périodes (PFMP 1 et PFMP 1Bis).
  Cette (ces) période(s) de formation en milieu professionnel doi(ven)t permettre de découvrir les réalités du monde professionnel (activités et contraintes de l'entreprise, structure et organisation des entreprises, rythmes, …), d'acquérir et de mettre en œuvre en situation réelle les compétences caractéristiques des emplois occupés par les titulaires du CAP, de s'insérer dans une équipe de professionnels.

- en 1ère, 8 semaines de formation en entreprise organisées en 2 périodes :
  - une période de 4 semaines (PFMP 2), avec des activités de vente-conseil en produits de parfumerie, en produits cosmétiques, en services,

  Cette PFMP permettra l'évaluation EP2 du CAP par CCF.

- une période de 4 semaines (PFMP 3), avec des activités techniques de soins esthétiques et de maquillages.

Cette PFMP permettra l'évaluation de l'épreuve EP1 du CAP par CCF.

Remarque :
Le temps de préparation conduisant à la délivrance de l'attestation de formation à l'utilisation des appareils UV pourra être pris sur ces semaines de formation en entreprise.

- en T^{ale}, 8 semaines de formation en entreprise organisées en fonction des compétences à acquérir (PFMP 4 et 5) : activités de vente-conseil en produits de parfumerie, en produits cosmétiques, en services et/ou activités techniques de soins esthétiques et de maquillages caractéristiques des emplois occupés par les titulaires du baccalauréat professionnel.
  L'une des périodes pourra permettre la découverte d'un autre secteur d'activités ou d'un autre contexte d'activités (milieu hospitalier, entreprises de fabrication de produits cosmétiques …).

L'ensemble de l'équipe pédagogique doit être associé à l'encadrement des périodes en entreprise (*Circulaire n° 2000-095 du 26-6-2000 « Encadrement des périodes en entreprise – formations professionnelles de niveaux V et IV des lycées » - BOEN n°25 du 29 juin 2000*).

L'organisation des PFMP pour les élèves de lycée professionnel fait l'objet d'une Convention type *(Note de service n° 2008-176 du 24-12-2008 publiée au BOEN n° 2°du 8 janvier 2009).*

1.3.2 Exemple de calendrier :

<table>
<tr><th></th><th>septembre</th><th>octobre</th><th>novem-bre</th><th>décem-bre</th><th>janvier</th><th>février</th><th>mars</th><th>avril</th><th>mai</th><th>juin</th></tr>
<tr><td>2nde
6 semaines</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>PFMP 1
3 sem.</td><td></td><td colspan="2">PFMP 1bis
3 sem.</td></tr>
<tr><td>1ère
8 semaines</td><td></td><td></td><td></td><td>PFMP 2
4 sem.
CCF CAP
EP2
(ou EP1)</td><td></td><td></td><td></td><td colspan="2">PFMP 3
4 sem.
CCF CAP
EP1
(ou EP2)</td><td></td></tr>
<tr><td>Tale
8 semaines</td><td></td><td colspan="2">PFMP 4
4 sem.
CCF Bac Pro
Dossier support
E3-A3</td><td></td><td></td><td colspan="2">PFMP 5
4 sem.
CCF Bac Pro
Dossier support
E3-A3</td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

PFMP support de l'évaluation par le CCF

2. Organisation pédagogique de la formation

2.1 Démarche pédagogique

Il est conseillé de limiter le nombre de professeurs intervenant dans les enseignements technologique et professionnel afin de faciliter la mise en œuvre d'une démarche pédagogique cohérente.

Un Projet de formation, construit en équipe, mettra en parallèle les compétences et les savoirs associés des différentes disciplines et organisera la chronologie des apprentissages.

L'apprentissage des principales techniques professionnelles pourra être organisé selon la progression proposée à titre indicatif page 8.

Les techniques évaluées au « CAP » apparaissent sur fond jaune.

	Visage	Corps	Epilation	Maquillages	Manucurie	Vente – Suivi de clientèle et Animation
2nde	Réalisation des techniques de base, dont pulvérisation et vaporisation Apprentissage des techniques spécifiques : o désincrustation, haute fréquence Réalisation de soins complets	Réalisation des soins du dos	Réalisation de l'épilation des sourcils Réalisation des épilations corps	Réalisation de maquillages : o flash Pose simple de vernis (nacres, laques)	Réalisation des soins des ongles	Mise en valeur des produits Réalisation des ventes
1ère	Réalisation de soins complets Apprentissage des techniques spécifiques : o ionisation, ultra-sons o sérums, ampoules Réalisation de décolorations et de teintures	Réalisation d'une prestation UV Réalisation des soins des jambes Réalisation des soins : raffermissant – tonifiant – amincissant Apprentissage des techniques spécifiques : o presso esthétique o drainage esthétique o électro stimulation	Réalisation des épilations corps et visage	Réalisation de maquillages adaptés à toutes situations (Visage et Ongles)	Réalisation des soins des mains gommage-modelage-masque Réalisation de la « Beauté des Pieds »	*- Conseil et vente des services et des produits (PFMP)* *- Mise en place et animation des actions de promotion de produits cosmétiques, de produits de parfumerie, de soins esthétiques (PFMP)*
Tale	Réalisation de permanentes des cils	Réalisation des soins du buste Apprentissage des techniques spécifiques : o digito pression Réalisation des soins relaxants (dont « californien »)	*Pas d'apprentissage nouveau*	*Pas d'apprentissage nouveau*	Réalisation des techniques de réparation ou de prothésie ongulaire Réalisation des soins de manucurie tiède et des enveloppements de paraffine	
	+ Travail spécifique « Démonstration »	+ Travail spécifique « Démonstration »	Mais travail spécifique « Démonstration »	Mais travail spécifique «Explication/Démonstration»	+ Travail spécifique « Démonstration »	

2.2 Contenus de formation

Le référentiel du baccalauréat professionnel ECP **constitue le document de référence essentiel** pour la formation.

La formation, dès la classe de seconde, doit viser l'acquisition des compétences et des connaissances nécessaires à la certification en trois ans du baccalauréat professionnel ECP.

La proposition d'organisation de la formation qui a été élaborée doit permettre aux élèves d'acquérir lors de leur parcours, les savoirs et savoirs faire qui, à la fin de l'année de première, conduiront à la certification CAP ECP.

La comparaison des deux référentiels (baccalauréat professionnel ECP et CAP ECP) permet de mettre en évidence les correspondances entre les deux diplômes :

2.2.1 au niveau des **compétences** :
Voir Mise en relation des compétences du bac pro et du CAP pages 9 à 14.

2.2.2 au niveau des **savoirs associés** :
Voir tableau de mise en relation pages 15 à 63.

Mise en relation des compétences du bac pro et du CAP		
Compétences Bac Pro *À acquérir à l'issue des 3 années de formation*	**Compétences CAP** *À acquérir en vue de la certification intermédiaire*	**Remarques**
C11 – Rechercher, sélectionner et traiter les informations Recenser les données existantes Sélectionner, classer les informations Résumer les informations sous forme de fiches, de tableaux, de compte-rendu Réaliser un dossier documentaire	C 11 – Rechercher l'information Recenser différentes sources d'information Collecter l'information C 12 – Interpréter l'information Lire et interpréter : • un étiquetage, • une plaque signalétique d'appareil, • un document technique C 13 – Sélectionner et traiter les informations Sélectionner et classer les informations Comparer les informations trouvées	
C12 – Transmettre des informations Produire des messages pour différentes situations professionnelles : Choisir le mode de communication et de transmission adapté à l'interlocuteur ou à la situation	C 13 – Sélectionner et traiter les informations Renseigner une fiche conseils C41 – [Accueillir], recevoir et transmettre un message Transmettre un message : - oral - écrit C42 – S'intégrer dans une équipe de travail Echanger des informations	CAP : simple transmission de messages oraux ou écrits. Bac Pro : production et transmission de tous types de messages (oraux, écrits et visuels).
C13 – Accueillir le client et assurer son suivi au cours de la prestation Adopter une attitude professionnelle (tenue professionnelle adaptée et attitude avenante) Créer les conditions matérielles d'accueil (hygiène ambiance)	C41 – Accueillir, recevoir et transmettre un message Prendre contact avec un interlocuteur Etablir le dialogue	Sont bien spécifiques du Bac Pro, les compétences : Créer les conditions matérielles d'accueil (hygiène ambiance) Présenter et commenter la prestation

Conduire un dialogue en situation de face à face ou par moyens de communication interposés Présenter et commenter la prestation au cours des différentes phases S'assurer du confort du client tout au long de la prestation		« S'assurer du confort du client tout au long de la prestation » figure en CAP, mais en tant qu'indicateur d'évaluation
C14 – Identifier les besoins du client Repérer les attentes, les besoins et les motivations du client Identifier les caractéristiques du client : style, morphologie, type de peau… Etablir un bilan des attentes, des besoins et des motivations du client en vue de vendre ou de conseils d'utilisation de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et/ou de soins esthétiques	C 14 – Recueillir des informations sur le client Repérer les caractéristiques du ou de la client(e) : morphologie, sociostyles Observer la peau et les phanères Renseigner la fiche client C35 – Vendre des produits et/ou des prestations de services Rechercher et reformuler les besoins du client	On attend du titulaire du Bac Pro qu'il soit capable de proposer des programmes alliant des techniques manuelles, des produits cosmétiques et des appareils
C 21 – Gérer les produits et les équipements Organiser la réception, l'étiquetage, le rangement des produits, des consommables, de l'outillage, du linge et des matériels Assurer la gestion des stocks Evaluer les besoins (qualitatifs et quantitatifs) pour une activité ou pour une période déterminée en tenant compte de l'état des stocks Etablir et transmettre un bon de commande d'optimiser la gestion des matériels à des fins d'hygiène, de sécurité, de fiabilité et de rentabilité	C 22 – Gérer le poste de travail Repérer les dysfonctionnements et les anomalies C 23 – Participer à la gestion des stocks Détecter et signaler les ruptures, les surstocks Préparer une commande de réassortiment Réceptionner et vérifier la conformité d'une livraison Etiqueter et ranger les produits Mettre à jour les fiches de stock informatisées ou non Participer à un inventaire C 24 – Participer à la veille technique des appareils Maintenir les appareils en état d'usage Recenser et signaler les anomalies et dysfonctionnements	Sont bien spécifiques du Bac Pro : Evaluer les besoins (qualitatifs et quantitatifs) pour une activité ou pour une période déterminée en tenant compte de l'état des stocks Optimiser la gestion des matériels à des fins d'hygiène, de sécurité, de fiabilité et de rentabilité

C 22 – Planifier les activités *Dans l'espace :* - proposer ou choisir des aménagements : *Dans le temps :* - élaborer un planning de travail du personnel	C21 – Gérer les rendez-vous Répertorier les contraintes Renseigner le planning de rendez-vous	
C 23 – Animer et encadrer le personnel Informer ou former à la vente de produits, de prestations Informer ou former à la mise en œuvre de produits, de prestations Recenser les besoins de formation Proposer une formation continue pour le personnel Participer à la formation des personnels dans l'entreprise (stagiaires, apprenti(e)s ….) Participer au recrutement du personnel	C42 – S'intégrer dans une équipe de travail Situer sa fonction dans l'entreprise et dans l'équipe de travail	
C24 – Assurer le suivi de la clientèle Concevoir, renseigner, mettre à jour un fichier-clients informatisé ou non Exploiter un fichier-clients à des fins commerciales (actions de fidélisation, actions promotionnelles …)	C34 – Participer au suivi de la clientèle Participer à l'exploitation du fichier client C 14 – Recueillir des informations sur le client Renseigner la fiche client	CAP : participation au suivi de la clientèle. Bac Pro : responsabilité du suivi de la clientèle.
C25 – Participer à la gestion de l'entreprise Prévoir l'évolution de l'activité de l'entreprise (nombre de prestations, chiffre d'affaire….) Déterminer des actions promotionnelles et évaluer leurs effets Déterminer les coûts de revient et le prix de vente des produits cosmétiques, produits de parfumerie et des services de soins esthétiques Effectuer le suivi des opérations bancaires Exécuter les travaux administratifs consécutifs à l'activité de l'institut, de la parfumerie ou du point de vente Organiser la relance des clients débiteurs enregistrer les éléments du tableau de bord	C25 – Gérer les encaissements Etablir un ticket de caisse et/ou une facture Accomplir les formalités adaptées aux modes de paiement	

C31 – Conseiller et vendre les services et les produits Sélectionner les produits et les services en réponse à une demande ou à un besoin d'un(e) client(e) Argumenter la sélection effectuée Etablir un devis, pour un service donné, et sa justification Proposer une vente additionnelle de produits, de services Conclure la vente	C35 – Vendre des produits et/ou des prestations de services Rechercher et reformuler les besoins du client Argumenter la vente d'un produit et/ou d'une prestation de services Répondre aux objections Proposer une vente additionnelle de produits et/ou de prestations de services Conclure la vente	Est bien spécifique du Bac Pro : Etablir un devis, pour un service donné, et sa justification
C32 – Concevoir et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques Etablir un programme de soins esthétiques du visage, du corps, des mains, des pieds Réaliser des soins esthétiques (visage, corps, mains, pieds) en utilisant des techniques manuelles, des produits cosmétiques, des appareils Réaliser des épilations (visage, corps) Réaliser la teinture, la décoloration de poils Réaliser la permanente des cils Réaliser la réparation d'ongles ou la pose de prothèses ongulaires Réaliser des démonstrations de techniques de soins esthétiques (techniques manuelles, mise en œuvre de produits, utilisation d'appareils)	C22 – Gérer le poste de travail Sélectionner les matériels et les produits nécessaires à la prestation Aménager le poste de travail C31 – Exécuter les techniques des soins esthétiques Démaquiller du visage au décolleté, les mains et les pieds Réaliser un soin esthétique du visage au décolleté, des mains et des pieds : - utilisant des produits, des appareils, des instruments - mettant en œuvre des techniques de modelage Epiler : - les membres supérieurs - les membres inférieurs - les aisselles - le visage (sourcils, lèvre supérieure, menton, joues) - le « maillot » féminin (« maillot » intégral exclu) Réaliser une prestation UV	Réaliser une prestation UV est spécifique du CAP. Sont bien spécifiques du Bac Pro : Elaborer des programmes Réaliser des soins esthétiques du corps (autres que épilation et soins des mains et des pieds) Réaliser la teinture, la décoloration de poils Réaliser la permanente des cils Réaliser la réparation d'ongles et la pose de prothèses ongulaires Réaliser des démonstrations de techniques de soins esthétiques

C33 – Concevoir et réaliser des maquillages Elaborer un projet de maquillage Réaliser des techniques de maquillages Maquiller les ongles Réaliser des démonstrations de maquillages (podium, marque, auto maquillage, …)	C32 – Exécuter les techniques de maquillage Exécuter (corriger, mettre en valeur, maquiller) un maquillage du visage au décolleté : - jour - soir - flash (mise en beauté) Exécuter (corriger, mettre en valeur, maquiller) un maquillage des ongles des mains, des pieds : - Monochrome - Bicolore - French manucurie - Fantaisie avec ou sans artifices *(excepté lunules)*	Sont bien spécifiques du Bac Pro : Elaborer un projet de maquillage Réaliser des démonstrations de maquillages (podium, marque, auto maquillage, …)
C34 – Mettre en place et animer des actions de promotions de produits cosmétiques et de soins esthétiques Mettre en valeur un support publicitaire Présenter des produits sur un stand, dans une vitrine, sur un linéaire Analyser un support publicitaire Exploiter les éléments de valorisation d'un support publicitaire pour promouvoir un produit, un service Programmer, concevoir, préparer, animer une action de promotion d'un produit, d'un service dans un institut, une parfumerie Exploiter un fichier - clients à des fins de relance commerciale, de publipostage, de manifestations commerciales…	C33 – Mettre en valeur les produits et /ou prestations de services Disposer ou exposer les produits sélectionnés Mettre en valeur des supports publicitaires C34 – Participer au suivi de la clientèle Participer, en direction de la clientèle, à : - une action d'information - une action de fidélisation - une action de promotion Participer à l'exploitation du fichier client	CAP : Participation aux actions de promotion Bac Pro : Responsabilité de la programmation, de la conception et de la mise en œuvre des actions de promotion
C41 – Apprécier le résultat d'un protocole, d'une technique de soins esthétiques Repérer des indicateurs d'efficacité Apprécier et analyser les écarts entre le résultat obtenu et le résultat attendu Proposer des solutions		

C42 – Evaluer la satisfaction de la clientèle Identifier des indicateurs de satisfaction et de non satisfaction Formuler un questionnement pour recueillir la satisfaction du client Analyser les réponses en identifiant les causes de satisfaction et de non satisfaction Proposer des solutions		
C43 – Evaluer le travail du personnel Repérer les critères d'efficacité du travail dans l'entreprise Analyser les résultats du travail Proposer des solutions		
C44 – Mesurer l'impact d'une action de promotion, de formation Identifier les indicateurs d'impact Analyser les données Apprécier l'écart entre les résultats attendus et les résultats obtenus Proposer des solutions		

Mise en relation des savoirs associés du bac pro et du CAP

Le document ci-après présente, dans leur intégralité, les savoirs associés du référentiel de formation Bac Pro.
Les connaissances du CAP (ou leurs limites) qui ne se trouvaient pas reprises dans le référentiel Bac Pro ont été ajoutées, en italique.
Leurs intitulés ont été respectés. Les paragraphes dont elles sont extraites sont précisés dans la colonne de droite.

S1 - Biologie humaine appliquée

CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES	
1 - ORGANISATION GENERALE DU CORPS HUMAIN *ORGANISATION TOPOGRAPHIQUE DU CORPS HUMAIN*	*Indiquer les différentes parties du corps humain.* *Nommer les principales régions de la tête et du cou.* *Situer sur un schéma simplifié les différents organes du corps humain.*	*CAP S1 Biologie § 21*
1 - 1 LES DIFFERENTS SYSTEMES FONCTIONNELS ET LEUR SYNERGIE : *Différents niveaux de l'organisation du corps humain : cellule, tissu, organe, système* systèmes tégumentaire, osseux, musculaire, nerveux, endocrinien, cardio-vasculaire, lymphatique, respiratoire, immunitaire, digestif, urinaire, génital	*Définir ces différentes structures.* *Préciser, sur un schéma fourni, l'évolution progressive de la cellule au système.* - présenter : • les organes constituant chaque système • la (les) fonction(s) de chaque système • les synergies entre les systèmes	*CAP S1 Biologie § 11*
1 - 2 ANATOMIE ET PHYSIOLOGIE DE L'APPAREIL LOCOMOTEUR **1-2-1 Organisation anatomique** ***ANATOMIE DU SQUELETTE*** *- Squelette axial : tête, colonne vertébrale, thorax* *- Etude particulière du squelette de la tête : frontal, pariétaux, temporaux, occipital, nasaux, zygomatiques, maxillaires, mandibule.* *- Squelette appendiculaire (des membres) :* *- Membre supérieur rattaché au squelette axial par la ceinture scapulaire (scapula et clavicule) : humérus, radius, ulna, carpe, métacarpe, phalanges proximales, moyennes et distales.* *- Membre inférieur rattaché au squelette axial par la ceinture pelvienne : fémur, patella, tibia, fibula, tarse, métatarse, phalanges proximales, moyennes et distales.*	*Annoter, sur des schémas fournis, les os mentionnés ci-contre.*	*CAP S1 Biologie § 22*

ANATOMIE DES MUSCLES DE LA TETE, DU COU ET DU DECOLLETE *- Muscles de la tête : frontal, temporal, corrugateur du sourcil, orbiculaire de l'œil, pyramidal, transverse du nez, orbiculaire de la bouche, grand zygomatique, risorius, abaisseur de l'angle de la bouche, abaisseur de la lèvre inférieure, mentonnier, masséter.* *- Muscles du cou : platysma, sterno-cléido-mastoïdien.* *- Muscles du décolleté et de l'épaule : grand pectoral, trapèze, deltoïde.*	*Annoter, sur des schémas fournis, les muscles mentionnés ci-contre.* *Indiquer l'action et/ou la mimique provoquée par les muscles peauciers du visage, en relation avec la création des rides d'expression.*	*CAP S1 Biologie § 23*
- principaux os et muscles : • tête et cou • tronc • membres et ceintures (scapulaire, pelvienne) - principales régions anatomiques	- situer les principaux éléments anatomiques - situer les régions du corps sur lesquelles intervient le professionnel de l'esthétique-cosmétique	
1-2-2 Articulations et mobilité du squelette : - articulations mobiles et mouvements (flexion, extension, abduction, adduction, circumduction, rotation) - colonne vertébrale et postures du dos	- identifier les éléments anatomiques d'une articulation mobile - définir, à partir d'exemples à caractère professionnel, les divers mouvements autorisés par une articulation mobile - indiquer les différentes courbures de la colonne vertébrale, sa mobilité et les mettre en relation avec les positions ergonomiques - analyser les gestes et postures de situations professionnelles et apprécier les risques à court et long terme	
1-2-3 Physiologie du muscle strié et applications en techniques esthétiques : - excitabilité, contractilité (contraction isométrique et tonus musculaire, contraction isotonique) - effets de l'exercice physique (actif et passif) sur les muscles et limites (fatigue musculaire…) - effets des courants électriques sur les muscles striés	- indiquer les effets des différents stimuli sur les muscles (contraction, tétanisation) et leurs incidences physiologiques (production de chaleur, tonicité, fatigue…) - expliquer les effets sur les muscles, des courants électriques utilisés en esthétique-cosmétique	
1- 3 ANATOMIE ET PHYSIOLOGIE DU SYSTEME NERVEUX *PRESENTATION SYNTHETIQUE :* *- Système nerveux*	*Localiser, sur des schémas fournis du système nerveux cérébro-spinal: l'encéphale, le cerveau, le tronc cérébral, le cervelet, la moelle spinale.* *Illustrer un aspect du fonctionnement du système nerveux : l'organisation du sens du toucher (récepteurs des différents stimuli mécaniques, thermiques, douloureux, conduction de l'information jusqu'au cerveau et émergence de la perception).*	*CAP S1 Biologie § 31*

1 - 3 - 1 Activité réflexe	- mettre en relation l'activité réflexe et les techniques esthétiques de digito-pression	
1-3 - 2 Intégration sensorielle et applications en esthétique-cosmétique / parfumerie : - perception olfactive et arômes *L'INNERVATION CUTANEE ET LA FONCTION SENSORIELLE DE LA PEAU* *- Les récepteurs sensoriels cutanés* *- L'information sensorielle* - perception tactile et techniques esthétiques	*Indiquer la présence dans la peau des récepteurs du sens du toucher.* *Illustrer un aspect du fonctionnement du système nerveux : l'organisation du sens du toucher (récepteurs des différents stimuli mécaniques, thermiques, douloureux, conduction de l'information jusqu'au cerveau et émergence de la perception).* - indiquer les voies anatomiques de la conduction des messages olfactifs et des messages sensitifs tactiles et les mettre en relation avec les applications professionnelles	*CAP S1 Biologie § 46*
1- 4 ANATOMIE ET PHYSIOLOGIE DES SYSTEMES CARDIO-VASCULAIRE ET LYMPHATIQUE **1-4-1 Organisation générale et relations fonctionnelles entre les deux systèmes** **1-4-2 Physiologie des systèmes circulatoires et applications en techniques esthétiques**	- présenter les interdépendances anatomiques entre les systèmes cardio-vasculaire et lymphatique - préciser les relations entre lymphe interstitielle, lymphe canalisée - indiquer les territoires de l'organisme drainés par le canal thoracique et le canal lymphatique droit - expliquer la formation de la lymphe, ses rôles - présenter les effets éventuels des techniques manuelles de bien-être et de confort, sur la circulation sanguine et lymphatique (modelage, digitopression, pressoesthétique…)	
1-5 ETUDE D'UNE GLANDE EXOCRINE : LA GLANDE MAMMAIRE 1-5-1 Structure de la glande et évolution aux principales étapes de la vie : puberté, grossesse, allaitement, ménopause **1-5-2 Dysharmonies anatomiques du sein (ptose, hypertrophie, hypotrophie)** - principes de réparations - conduite à tenir par l'esthéticien(ne) face à ces chirurgies	- présenter les caractéristiques de la glande et ses modifications aux principales étapes de la vie - préciser les effets des techniques esthétiques appliquées aux soins esthétiques du buste - justifier la conduite professionnelle à tenir	
1-6 PHYSIOLOGIE DU SYSTEME ENDOCRINIEN **1-6-1 Glandes endocrines et sécrétions hormonales**	*Localiser, sur des schémas fournis, les différentes glandes endocrines.*	*CAP S1 Biologie § 32*

1-6-2 Hormones sexuelles et effets physiologiques au cours de la vie	- identifier les principales glandes endocrines et leurs principaux rôles *Citer les hormones sexuelles, préciser le rôle des oestrogènes sur la peau au cours des différentes étapes de la vie.* *Préciser, en relation avec le cours de biologie cutanée, l'action des androgènes sur le follicule pilo-sébacé.* - présenter les modifications morphologiques et physiologiques qui interviennent au cours de la vie sous l'action des hormones sexuelles	
2- MATIERE VIVANTE : COMPOSITION ET EQUILIBRES PHYSIOLOGIQUES **2-1 Etude des biomolécules :** - 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.*	*CAP S1 Biologie § 121*
- éléments minéraux, vitamines	*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.* - indiquer les rôles de l'eau, des éléments minéraux, des vitamines dans l'organisme humain	
- substances azotées : • acides aminés essentiels • protéines : mélanines, kératines, élastines, collagènes • acides nucléiques (ADN, ARN)	*Définir un acide aminé, un peptide, une protéine.* *Indiquer leurs rôles.* *Enoncer les principales sources alimentaires de protides.* - donner la localisation et le rôle des acides nucléiques - définir un acide aminé essentiel, un acide gras essentiel et donner des exemples - 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 extracellulaire	*CAP S1 Biologie § 122* *On pourra illustrer ce paragraphe avec des exemples en lien avec la nutrition et/ou la cosmétologie. Toute formule chimique est exclue.**
- lipides : • acides gras essentiels, triglycérides, céramides	*Indiquer leur rôle dans la constitution de la membrane plasmique des cellules et leur rôle de réserve énergétique.* *Enoncer les principales sources alimentaires de lipides.*	
- glucides :		

• glucides simples, complexes, glycoprotéines	*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.* *Enoncer les principales sources alimentaires de glucides.*	
	- localiser les biomolécules au niveau de la peau et de ses annexes	
2-2 Notions de métabolisme - anabolisme - catabolisme	- définir l'anabolisme et donner des exemples de synthèse dans l'organisme (protéines, réserves lipidiques) - définir le catabolisme et donner des exemples de dégradations métaboliques (glucides ou lipides -> production d'énergie) - indiquer pour la peau, les effets des radicaux libres et les facteurs favorisant leur formation	
2-3 Equilibres physiologiques : - équilibre énergétique : dépenses et apports énergétiques ; régulation et faim - équilibre thermique et température corporelle - équilibres hydrique, électrolytique : pertes et apports ; régulation et soif - incidences de certaines techniques professionnelles sur ces équilibres	- énoncer les principales dépenses énergétiques de l'organisme humain et indiquer les conditions de l'équilibre énergétique - indiquer le température corporelle humaine et préciser les conditions de son équilibre - énumérer les principales pertes hydriques et électrolytiques de l'organisme humain et indiquer les conditions de l'équilibre - donner le principe de la régulation de la faim et de la soif	
3- LE SYSTEME TEGUMENTAIRE *Organisation de la cellule*	*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).* *Citer le rôle essentiel de chacune de ces structures cellulaires et de chacun de ces organites.*	*CAP S1 Biologie § 131*
La mitose	*Présenter le processus de la mitose en s'appuyant sur le renouvellement de l'épithélium épidermique.*	*CAP S1 Biologie § 132*
LES TISSUS *Les quatre variétés de tissus qui constituent l'organisme*	*Indiquer les différents types.*	*CAP S1 Biologie § 141*
Les épithélia *Les épithélia de revêtement*	*Indiquer leurs caractéristiques.* *Enumérer les différentes variétés.*	*CAP S1 Biologie § 142*

	Indiquer dans quel type d'épithélium de revêtement est classé l'épiderme.	
Les épithélia glandulaires et les glandes	*Définir une glande.* *Préciser le mode d'excrétion des glandes exocrines et endocrines.* *Illustrer chaque type de glande par un exemple.* *Distinguer, sur le plan morphologique, pour les glandes exocrines, les glandes acineuses (la glande sébacée) et les glandes tubuleuses (les glandes sudoripares).*	
Les tissus conjonctifs	*Indiquer, sur un schéma fourni, les divers éléments constitutifs d'un tissu conjonctif. (On prendra pour référence le derme).** *Préciser la nature conjonctive du tissu adipeux.*	*CAP S1 Biologie § 143*
PRESENTATION DU SYSTEME TEGUMENTAIRE *Epiderme, derme, annexes cutanées:* - *appareil pilo-sébacé,* - *appareil sudoripare eccrine,* - *appareil unguéal*	*Présenter, à partir des schémas fournis, le système tégumentaire.*	*CAP S1 Biologie § 41*
3-1 Caractéristiques de la peau et facteurs de variation (ethnie, sexe, âge, régions du corps, facteurs environnementaux…) : - épaisseur - couleur de la peau et pigments ; phototypes - aspect de la surface cutanée • relief cutané : RmD, dermatoglyphes, rides… • caractéristiques physico-chimiques : film hydrolipidique, pH, tension superficielle - flore résidente, flore transitoire - variabilité selon la région du corps	- définir les différentes caractéristiques d'une peau - caractériser une peau caucasienne, asiatique, négroïde	
3-2 Types de peaux ; états de la peau ; finalités des soins esthétiques : - peau « normale », peaux grasses, peaux sèches, *peaux mixtes* - peau sensible, *peaux rêches* **3-3 Vieillissement cutané** - incidence des facteurs physiologiques (hormones) et des facteurs liés au mode de vie (alimentation, tabac, soleil ….)	- indiquer les caractéristiques des différents types de peau - justifier l'intérêt des techniques manuelles esthétiques, des techniques utilisant les appareils et de l'utilisation des produits cosmétiques sur la peau - décrire l'évolution de la peau au cours de la vie et l'incidence des	

- caractéristiques de la peau sénescente : caractéristiques visibles *et/ou tactiles*	divers facteurs sur le vieillissement cutané - identifier les signes de vieillissement cutané - expliquer la formation des rides	
3-4 L'épiderme et ses annexes ; propriétés physiologiques et applications en esthétique : *Structure : les différentes populations cellulaires constituant l'épiderme* *Les kératinocytes*	*Indiquer leur importance quantitative.* *Indiquer, sur un schéma fourni, l'organisation de l'épithélium épidermique en quatre couches cellulaires.* *Préciser la morphologie des kératinocytes dans chaque couche de l'épiderme.* *Enumérer les caractéristiques de la couche cornée.* *Préciser les caractéristiques de la cellule cornée, la nature lipidique du ciment intercornéocytaire.*	*CAP S1 Biologie § 42*
Les mélanocytes	*Préciser leur localisation dans le système tégumentaire et leur importance quantitative dans l'épiderme.* *Préciser, sur un schéma fourni, leur morphologie.*	
Les macrophagocytes intra-épidermiques (cellules de Langerhans) *Les épithélioïdocytes du tact (cellules de Merkel)*	*Indiquer leur localisation et leur importance quantitative dans l'épiderme.* *Préciser, sur un schéma fourni, leur morphologie.*	
Physiologie : fonctions des différents groupes de cellules constituant l'épiderme *Physiologie de l'épithélium épidermique*	*Indiquer leur importance quantitative.* *Préciser, sur un schéma fourni, leur morphologie.*	
- Description du processus de kératogénèse	*Légender un schéma montrant l'évolution morphologique des kératinocytes au cours de leur migration.* *Préciser la nature biochimique de la kératine synthétisée.*	
- Fonctions de l'épithélium épidermique *- Fonction de synthèse de la vitamine D*	*Préciser le type de radiation responsable de la synthèse de la vitamine D dans l'épiderme.*	
- Fonctions de la couche cornée	*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.*	
Physiologie du mélanocyte *- Mélanogénèse* *- Les différents groupes de mélanines*	*Citer les deux grands groupes de mélanines.* *Préciser leur couleur respective.*	
- Les étapes de la mélanogénèse	*Décrire succinctement, à partir d'un schéma fourni, les étapes de*	

	la mélanogénèse.	
- Rôles des mélanines *- Couleur de la peau* *- Protection contre les rayonnements solaires*	*Préciser le rôle des mélanines dans la détermination de la couleur de la peau.* *Indiquer le rôle prépondérant des eumélanines dans la protection contre le rayonnement solaire.*	
Rôle des macrophagocytes intra-épidermiques	*Indiquer leur rôle important dans l'immunité.*	
Rôle des épithélioïdocytes du tact	*Indiquer leur rôle en tant que récepteurs du sens du toucher.*	
3-4-1 Caractéristiques de l'épiderme et de ses annexes - renouvellement de l'épiderme et formation de la couche cornée - système pileux : distribution sur le corps - appareil pilo-sébacé : *-Les structures anatomiques de l'appareil pilo-sébacé*	*Annoter, sur un schéma fourni, les différentes structures qui constituent l'appareil pilo-sébacé.* *Indiquer, sur un schéma fourni d'une coupe longitudinale, la structure du follicule pileux.*	*CAP S1 Biologie § 4.7.1*
• cycle pilaire	- 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 - préciser les rôles du système pileux *Indiquer l'origine de la couleur des poils.* - décrire le cycle pilaire et le mettre en relation avec les différentes techniques d'épilation	
• glande sébacée *(Description, Physiologie*) et sébum – (*Composition du sébum, Contrôle hormonal de la sécrétion sébacée)*	*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.* *Préciser la nature lipidique du sébum.* *Indiquer le rôle des androgènes dans la production du sébum.*	*CAP S1 Biologie § 4.7.1*
• glande sudoripare apocrine (*Description, Rôle)*	*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.*	
• *muscle pilomoteur (Description, Rôle)*	- mettre en relation les sécrétions des glandes cutanées et les caractéristiques de la peau *Préciser, à partir d'un schéma fourni, son association constante à un follicule pileux et sa situation.* *Indiquer son rôle dans la lutte contre le froid.*	
- appareil sudoripare eccrine (*Description, Physiologie, Rôle de la sueur)*	*Indiquer la distribution des glandes sudoripares eccrines dans la peau.*	*CAP S1 Biologie § 4.7.2*

	Préciser le groupe de glandes dont fait partie la glande sudoripare eccrine. *Annoter, sur un schéma fourni, la morphologie de la glande sudoripare eccrine.* *Préciser le contrôle de la sudation par le système nerveux.* *Indiquer la composition de la sueur.* *Indiquer le rôle essentiel de la sueur dans l'élimination de la chaleur excédentaire de l'organisme.*	
- appareil unguéal (Description, Physiologie, Rôle des ongles)	*Indiquer le taux de croissance mensuel des ongles.* *Etablir la différence de croissance entre celle des ongles et des poils.* *Préciser le rôle des ongles dans la protection des extrémités digitales.* - décrire l'appareil unguéal et mettre en relation sa structure avec les techniques de manucurie - justifier l'intérêt de techniques esthétiques adaptées	*CAP S1 Biologie § 4.7.3*
3-4-2 L'épiderme comme interface entre l'organisme et l'environnement : - protection vis à vis du milieu environnant : • rayonnements et photoprotection naturelle ; incidences des UV sur la peau • barrière aux molécules étrangères (d'origine chimique) • barrière aux microorganismes - contribution au maintien de l'équilibre de l'organisme • adaptation des déperditions (eau, éléments minéraux, énergie thermique) • synthèses (vitamine D) - échanges	- présenter la diversité des fonctions de l'épiderme en tant qu'élément : • de protection • de maintien de l'équilibre de l'organisme • d'échanges	
3-4 Le derme et l'hypoderme ; propriétés du tissu conjonctif *LE DERME* *La jonction dermo-épidermique* *- Lame basale* *- Rôles essentiels de la jonction dermo-épidermique*	*Expliquer l'aspect ondulé de la jonction dermo-épidermique.* *Indiquer les deux rôles essentiels de la jonction dermo-épidermique.*	*CAP S1 Biologie § 43*
Les deux étages du derme	*Distinguer le derme papillaire et le derme réticulaire.*	
Constituants	*Indiquer à quel type de tissu appartient le derme.*	
Rôles	*Préciser les rôles du derme.*	

L'HYPODERME OU TISSU ADIPEUX SOUS-CUTANE *- Localisations du tissu adipeux*	*Indiquer la nature conjonctive du tissu adipeux et l'existence d'autres localisations du tissu adipeux dans l'organisme.*	*CAP S1 Biologie § 44*
- Répartition du pannicule adipeux en fonction du sexe	*Décrire la répartition différente du pannicule adipeux chez la femme (répartition gynoïde) et chez l'homme (répartition androïde).*	
- Description de l'hypoderme	*Présenter, à partir d'un schéma fourni, l'organisation de l'hypoderme.*	
- Rôle de l'hypoderme	*Indiquer le rôle de l'hypoderme dans l'équilibre énergétique de l'organisme.*	
- structures et fonctions du derme et de l'hypoderne - la cellulite : localisation, signes visuels et tactiles, facteurs favorisants, évolution.	- 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…) - préciser les effets des techniques esthétiques	
LA VASCULARISATION CUTANEE *La circulation sanguine cutanée* *- Description de la circulation sanguine dans la peau*	*Légender, sur un schéma fourni, les vaisseaux sanguins sous-cutanés, les plexus vasculaires, les capillaires et la vascularisation des annexes.*	*CAP S1 Biologie § 4.5*
- Rôles de la vascularisation cutanée	*Indiquer le rôle de la vascularisation cutanée dans la nutrition des différentes structures de la peau.*	
La circulation lymphatique	*(On présentera à partir d'un schéma la circulation lymphatique cutanée).**	
3-6 Microcirculation cutanée - flux sanguin et lymphatique cutané - variations du flux : vasodilation et vasoconstriction	- indiquer les rôles de la circulation cutanée - définir la vasoconstriction et la vasodilatation et préciser leurs incidences sur la circulation cutanée et sur la physiologie de la peau - justifier l'effet des techniques manuelles, des techniques utilisant des appareils et des produits cosmétiques	
3-7 Traumatismes - Hématomes, oedèmes, cicatrices	- définir les différents traumatismes apparents au niveau de la peau - indiquer les limites de compétences de l'esthéticien(ne) et la conduite à tenir	
4 – DERMATOLOGIE **4 -1 Reconnaissance des principales maladies de la peau à partir des lésions élémentaires les plus couramment observées** : - Macules		*Cette étude sera destinée à sensibiliser l'esthéticien(ne) sur la conduite à tenir face à ces anomalies et à*

- Papules - Vésicules - Pustules - Squames - Atrophies cutanées - Tumeurs cutanées **4-1-1 Les macules** **- Les macules rouges** • Erythèmes ° Intertrigos ° Anomalies vasculaires de la peau : + érythrose + couperose + rosacée **- Les dyschromies** • Hypopigmentations : ° vitiligo ° albinisme • Hyperpigmentations : ° éphélides ° lentigos ° mélasma **4-1-2 Les papules** • Verrues planes • Urticaires • Xanthomes **4-1-3 Les vésicules** • Herpès, zona • Herpès circiné • Eczéma **4-1-4 Les pustules** • Folliculites • Impétigo **4-1-5 Les squames** • Psoriasis • Dermatite séborrhéique • Pityriasis rosé de Gibert • Pityriasis versicolor **4-1-6 Les atrophies cutanées** • Vergetures	- définir une lésion élémentaire en dermatologie - indiquer et définir les lésions élémentaires les plus couramment observées. - indiquer pour chaque dermatose : + les manifestations et les localisations habituelles + le mécanisme et/ou l'agent causal + les facteurs favorisants et/ou aggravants - présenter les limites d'intervention de l'esthéticien(ne) ou les précautions à prendre lors des soins esthétiques	*conseiller une consultation médicale.* *CAP S1 Biologie § 4.11.1*

4-1-7 Les tumeurs cutanées • Tumeurs cutanées bénignes ° verrues ° grains de beauté ° chéloïdes ° angiomes cutanés • Cancers cutanés ° épithéliomas ° mélanomes **4-2 Affections des annexes cutanées** **4-2- 1 L'acné** **4-2-2 Les affections des phanères** • Affections des cheveux + calvitie + pelade • Affection des ongles + modification de la forme des ongles + onychogryphose + modification de la surface des ongles + modification de la couleur des ongles **4-2- 3 Les hyperhidroses** **4-2- 4 Affections spécifiques du cuir chevelu** • Etats pelliculaires • Teignes		*CAP S1 Biologie § 4.11.2*
5 - HYGIENE DE VIE ET SANTE **5-1 Equilibre staturo-pondéral ; morphologie corporelle** **5-2 Hygiène alimentaire** - équilibre alimentaire	- indiquer et/ou appliquer des modes de calcul du poids en fonction de la taille pour les adultes - définir les termes "masse maigre" et de "masse grasse" et indiquer les facteurs de variation et les facteurs d'évolution de ces deux éléments corporels - caractériser les types morphologiques corporels - indiquer les caractéristiques nutritionnelles essentielles des groupes d'aliments - énoncer les règles de base de l'équilibre alimentaire qualitatif - justifier l'apport quotidien en eau - indiquer les avantages et les limites des compléments nutritionnels	

- rythmes alimentaires	- indiquer les conditions optimales de la prise alimentaire (rythme des repas, ambiance, durée…)	
5-3 Activités physiques	- préciser les effets de l'activité physique sur l'organisme et indiquer les précautions à prendre avant, pendant et après toute activité physique	
5-4 Biorythmes : sommeil, activités, repos, stress	- définir le rythme biologique et préciser les facteurs de variation - décrire le cycle du sommeil, préciser les conditions optimales pour un bon sommeil et les effets attendus - définir le stress et indiquer ses effets sur l'organisme	
5-5 Substances toxiques	- indiquer les effets des substances toxiques (tabac, alcool …) sur les différentes fonctions de l'organisme	
6 . BIOCONTAMINATIONS ET PREVENTION		
6-1 Biocontaminations en milieu professionnel : - diversité des flores et caractéristiques (flores commensales, pathogènes, opportunistes…) - voies de contaminations	- préciser les différentes flores et indiquer leurs caractéristiques - analyser les différents risques de contamination en milieu professionnel et les mettre en relation avec les diverses flores susceptibles d'être rencontrées - identifier dans le milieu professionnel les facteurs favorables au développement microbien	
6-2 Etude de quelques micro-organismes pouvant présenter un risque infectieux en esthétique-cosmétique : - Bactéries (staphylocoques, streptocoques), virus (VIH, herpès, hépatites, papillomavirus), champignons (candida, dermatophytes)	- 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	
6-3 Etude de quelques parasites : - Pediculus capitis, sarcopte de la gale, phtirius pubis	- présenter le caractère pathogène des parasites, les conséquences pour la santé des personnes et les situations professionnelles dans lesquelles ils peuvent être transmis	
6-4 Moyens de défense de l'organisme - immunité non spécifique et rôle particulier de la peau - immunité spécifique	- indiquer les différents moyens mis en jeu par l'organisme pour s'opposer aux agressions microbiennes	
6-5 Lutte antimicrobienne en milieu professionnel - hygiène corporelle - hygiène des matériels et des locaux - hygiène du linge	- 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 - justifier l'emploi d'agents physiques, d'agents chimiques pour lutter contre les biocontaminations - justifier les mesures d'hygiène appliquées au milieu professionnel	

S2 - METHODES ET TECHNOLOGIES		
S2.1 CONSEIL EN ESTHETIQUE/COSMETIQUE - PARFUMERIE		
CONNAISSANCES	LIMITES DE CONNAISSANCES	
1- ETUDE DE LA CLIENTELE • **Typologies de clients :** ▪ *L'identification de la clientèle* ° influence de l'âge, du sexe, de l'ethnie, du statut social, des groupes d'appartenance, de l'évolution des mentalités sur la demande et les attentes de la clientèle ° les sociostyles	*Indiquer les différents critères à prendre en compte (âge, sexe, styles de vie…).* - caractériser à partir d'enquêtes, d'études … les différents types de client et qualifier leurs besoins, leurs attentes, leurs désirs : ° en fonction du lieu d'achat (distribution sélective, distribution non sélective …) ° en fonction des produits et services demandés par le client(e)	*CAP S5 Vente des produits et des prestations § 4.2*
• **Image de soi** ° importance dans la vie sociale, dans la vie professionnelle … ° valorisation de l'image ° analyse de situations particulières : maladies et traitements associés, insertion ou réinsertion …	- identifier les apports de l'esthétique/cosmétique et de la parfumerie dans la valorisation de l'image de soi - analyser les résultats d'enquête de fréquentation, de consommation, de comportement pour identifier les stratégies de conseil personnalisé à mettre en place	
• **Méthodes d'observation du (de la) client(e) et critères d'identification :** ° du style, ° de la morphologie (silhouette, visage) ° du type de peau prenant en compte les éventuelles allergies exprimées par le (la) client(e) ° des imperfections et anomalies ° d'éventuelles allergies	- présenter les étapes de l'observation du client(e) en précisant les moyens visuels, tactiles, instrumentaux…utilisés - identifier les critères qui permettent de porter un diagnostic esthétique personnalisé	

2- BILAN ET DIAGNOSTIC ; CONSEILS AU (A LA) CLIENT(E) • **Fiches techniques :** ° fiches d'observation ° fiches conseils (soins, maquillage) ° fiches de suivi de clientèle	- indiquer les objectifs et justifier les caractéristiques des différents types de fiches utilisées par les professionnels	
• **Elaboration d'un soin ou d'un programme de soins pour le visage, le corps, les mains, les pieds**	- définir les caractéristiques d'un programme de soins (complémentarité des produits, enchaînement des soins, fréquence …) - 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 client(e) ou à l'entreprise	
• **Personnalisation des conseils en esthétique/cosmétique et parfumerie**	- indiquer les modes de personnalisation des conseils donnés (adéquation du conseil aux attentes du (de la) client(e), choix des arguments, suivi de la clientèle ….) en fonction du lieu d'exercice professionnel	
S2.2 SOINS ESTHETIQUES POUR LE VISAGE ET LE CORPS		
1- COMPOSANTES DES SOINS ESTHETIQUES :		
• **Produits cosmétiques** *Définition du produit cosmétique et du produit d'hygiène corporelle* *Liste des différentes catégories de produits cosmétiques* ° composition générale d'un produit cosmétique ° classification des produits cosmétiques ° réglementation - fabrication, contrôle des produits - mise sur le marché ; étiquetage ° gammes de produits cosmétiques et formes commerciales (contenus et contenants)	*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.* - différencier dans les produits cosmétiques, l'excipient, les principes actifs, les adjuvants, les additifs - caractériser les produits cosmétiques (réglementation, conditions de mise sur le marché …) - analyser une gamme de produits en vue de concevoir un programme de soins esthétiques ou de donner des conseils - indiquer les caractéristiques des tests d'innocuité ou d'efficacité dont les produits cosmétiques font l'objet - identifier le (les) principe(s) actif(s) dans un produit considéré - préciser les propriétés, les effets des principes actifs contenus dans le produit - déterminer les caractéristiques organoleptiques d'un produit - établir une étude comparative entre des produits ayant la même action	*CAP S2* *Cosmétologie §1.1.1*

COMPOSANTS DES PRODUITS COSMETIQUES ET DES PRODUITS D'HYGIENE CORPORELLE	*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. : cette nomenclature correspond aux 7 items cités à gauche*	*CAP S2 Cosmétologie §2*
COMPOSANTS LIPOPHILES	*Enoncer leur origine.* *Enoncer leurs propriétés cosmétiques.* *Donner des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.*	
Les hydrocarbures *Les hydrocarbures minéraux : paraffine, vaseline* *Les hydrocarbures animaux : squalane* *Les hydrocarbures végétaux : le phytosqualane*	*Enumérer les hydrocarbures utilisés en cosmétologie.*	*CAP S2 Cosmétologie §2.1*
Les silicones *Diméthicones* *Cyclométhicones* *Phénylméthicones*	*Identifier sur la formulation d'un produit cosmétique la présence de silicones.*	
Les alcools gras et les acides gras *Les alcools gras* *- Les alcools gras saturés : alcools stéarylique et cétylique* *- Les alcools gras insaturés : alcool oléique*	*Nommer un alcool gras saturé et un alcool gras insaturé.*	
Les acides gras *- Les acides gras saturés : acides stéarique et palmitique* *- Les acides gras insaturés : acide oléique*	*Nommer un acide gras saturé et un acide gras insaturé.*	
Les esters gras synthétiques		
Les triglycérides *Les huiles animales*		
Les huiles végétales	*Donner des exemples d'huiles animales, d'huiles végétales et de beurres les plus couramment utilisés en cosmétologie.*	
Les beurres		
Les huiles synthétiques		
Les cires *- Les cires végétales*		
- Les cires animales	*Donner des exemples de cires végétales et animales les plus couramment utilisées en cosmétologie.*	
- Les cires synthétiques		

Les dérivés de lanoline		
COMPOSANTS HYDROPHILES	*Indicateurs communs à 2.2.1., 2.2.2., 2.2.3. et 2.2.4. : idem* *Enoncer leur origine.* *Enoncer leurs propriétés cosmétiques.* *Donner des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.*	*CAP S2* *Cosmétologie §2.2*
L'eau *- Caractéristiques cosmétologiques* *- Traitements de l'eau*	*Enumérer ses caractéristiques requises en cosmétologie.* *Enumérer les différents traitements et indiquer les résultats obtenus pour une utilisation en cosmétologie.*	
Les humectants	*Indiquer les rôles des humectants.* *Donner des exemples d'humectants les plus couramment utilisés en cosmétologie.*	
Les solvants	*Indiquer les rôles des solvants.* *Donner des exemples de solvants les plus couramment utilisés en cosmétologie.*	
Les épaississants et gélifiants *- Les naturels* *- Les semi-synthétiques* *- Les synthétiques*	*Donner des exemples d'épaississants et de gélifiants les plus couramment utilisés en cosmétologie.*	
TENSIOACTIFS ***Définition et représentation schématique***	*Définir un tensioactif. Le représenter schématiquement.*	*CAP S2* *Cosmétologie §2.3*
Caractéristiques et propriétés	*Enoncer les caractéristiques et les propriétés des tensioactifs.*	
Différents types de tensioactifs utilisés en cosmétologie	*Enumérer les différents types de tensioactifs.*	
PRINCIPES ACTIFS	*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.*	*CAP S2* *Cosmétologie §2.4*
SUBSTANCES PULVERULENTES	*Donner des exemples de substances pulvérulentes les plus couramment utilisées en cosmétologie.* *Donner leurs origines et leurs propriétés.*	*CAP S2* *Cosmétologie §2.5*

	Citer des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.	
ADDITIFS ***Les conservateurs antimicrobiens***	*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.*	*CAP S2* *Cosmétologie §2.6*
Les antioxydants	*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.*	
Les substances colorantes *- Les colorants solubles* *- Les pigments* *- Les laques* *- Les agents nacrants*	*L'étude n'intègre pas les colorants pour cheveux.* *Indiquer les propriétés des substances colorantes.* *Enumérer les différents types de substances colorantes.* *Indiquer leur condition d'utilisation par référence à la législation en vigueur.* *Repérer dans la formulation d'un produit cosmétique la présence d'une substance colorante par la dénomination CI (Color Index).* *Citer leurs diverses origines et donner un exemple pour chacune.* *Donner des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.*	
Les substances parfumantes *- Principes d'obtention*	*Indiquer les origines des matières aromatiques et les illustrer d'exemples caractéristiques.* *Citer les différents principes d'obtention des matières aromatiques.* *Indiquer les propriétés des substances parfumantes dans les produits cosmétiques.* *Donner des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.*	
VEHICULES DES PRINCIPES ACTIFS *- Liposomes* *- Nanosphères* *- Microsphères*	*Citer des exemples.* *Indiquer leurs propriétés.* *Donner des exemples de produits cosmétiques qui les incorporent.*	*CAP S2* *Cosmétologie §2.7*

DIFFERENTES FORMES GALENIQUES DES PRODUITS COSMETIQUES ET D'HYGIENE CORPORELLE		*CAP S2 Cosmétologie §3*
LES SOLUTIONS	*Définir une solution.*	
Les solutions vraies	*Enumérer les solutions vraies.* *Donner les caractéristiques de chacune.* *Illustrer chacune par un exemple de produit cosmétique.*	*CAP S2 Cosmétologie §3.1*
Les solutions colloïdales : les gels	*Enumérer les caractéristiques d'une solution colloïdale.* *Donner des exemples de produits cosmétiques se présentant sous forme de gels.*	
LES DISPERSIONS	*Définir une dispersion.* *Caractériser les différents états des phases dispersée et dispersante.* *Enumérer les différents types de dispersions.* *Donner des exemples de facteurs responsables de l'instabilité d'une dispersion.* *Donner des exemples de stabilisants utilisés en cosmétologie.*	*CAP S2 Cosmétologie §3.2*
Les émulsions	*Définir une émulsion.* *Enumérer les différents types d'émulsions et leurs caractéristiques.* *Donner la composition de base de chaque phase de l'émulsion.* *Donner des exemples de produits cosmétiques qui se présentent sous ces formes.*	
Les suspensions ***Les mousses***	*Indicateurs communs à 3.2.2., 3.2.3. et 3.2.4. : idem* *Définir une suspension, une mousse, un aérosol.* *Enumérer leurs caractéristiques.* *Donner des exemples de produits cosmétiques se présentant sous ces formes.*	
Les aérosols	*Préciser les obligations légales d'étiquetage.*	
LES POUDRES	*Citer les différents types de poudres.* *Donner les composants essentiels des poudres libres et compactes.* *Donner des exemples de produits cosmétiques se présentant sous ces formes.*	*CAP S2 Cosmétologie §3.3*

LES BAUMES	*Définir les baumes* *Donner des exemples de produits cosmétiques se présentant sous ces formes.*	*CAP S2 Cosmétologie §3.4*
LES PATCHS COSMETIQUES	*Définir les patchs.* *Citer les différentes propriétés des patchs.*	*CAP S2 Cosmétologie §3.5*
PRODUITS COSMETIQUES ET PRODUITS D'HYGIENE CORPORELLE	*L'étude intègre les produits pour enfants, femmes et hommes.* *L'étude des produits est intégrée à celle des techniques (§ S2.2, S2.3, S2.4, S2.5, S2.8)*	*CAP S2 Cosmétologie*
LES PRODUITS CAPILLAIRES *Les shampooings* *Les masques*	*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* *Enoncer les modalités d'utilisation et les éventuelles précautions d'emploi.*	*CAP S2 Cosmétologie §4.9*

• **Matériels et appareils utilisés en esthétique** ***COURANTS ET ONDES UTILISES EN SOINS ESTHETIQUES*** ***COURANT ELECTRIQUE*** ***Différents courants*** *- Galvanique* *- Alternatif de basse, moyenne et haute fréquence* ***Plaque signalétique d'un appareil électrique*** ***Risques électriques*** ***ONDES ACOUSTIQUES*** ***Production*** ***Caractéristiques*** ***APPAREILS UTILISES DANS LES SOINS ESTHETIQUES*** ***REGLEMENTATION RELATIVE A L'UTILISATION DES APPAREILS***	*Correspondent aux limites de connaissances du programme de sciences en CAP (BO N° 5 du 29 août 2001) et notamment, les unités du programme :* - *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*	*CAP S3 Technologie des appareils et des instruments §1* *CAP S3 Technologie des appareils et des instruments §2*

POUR L'OBSERVATION DE LA PEAU *- Loupe* *- Caméra, sonde, empreintes …* ***POUR LES SOINS ESTHETIQUES DE LA PEAU*** *- 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* ***POUR L'EPILATION*** *- Appareils pour fusion des cires appliquées à la spatule* ***POUR L'HYGIENE*** *- Stérilisateur à froid (bac décontaminant)* ***POUR LE BRONZAGE*** *- Appareils émetteurs d'ultraviolets* *Décret du 30 mai 1997 relatif à la vente et à la mise à disposition du public de certains appareils de bronzage utilisant des rayonnements ultraviolets et arrêté du 10 septembre 1997 relatif à la formation du personnel utilisant des appareils de bronzage UV mis à la disposition du public ou tout autre texte correspondant en vigueur* *- Appareils à pulvérisation de lotion autobronzante* ***INSTRUMENTS UTILISES DANS LES TECHNIQUES ESTHETIQUES*** *- Eponges* *- Tire-comédons* *- Pinces à ongles, à envies, à épiler* *- Ciseaux* *- Brosses faciales, à sourcils, à ongles* *- Goupillons* *- Pinceaux (masques, maquillage)* *- Houppettes* *- Limes* *- Spatules*	*Enoncer la fonction globale* *Indicateurs communs à 2.3, 2.4 et 2.5 :* *- 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.* *Satisfaire au contrôle de connaissances pour la délivrance de l'attestation de formation du personnel utilisant des appareils UV mis à la disposition du public.* *Indicateurs communs aux instruments :* *- Enoncer la fonction.* *- Indiquer leurs utilisations.* *- Décrire l'instrument.* *- - Enoncer et justifier les opérations de nettoyage.*	*CAP S3 Technologie des appareils et des instruments §3*

- Bâtonnets *- Pierre ponce* *- Repousse cuticules, pied de biche* *- Polissoirs* *- Peigne à cils*		
° modes d'action ° finalité en esthétique	- 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) - identifier le ou les paramètres à contrôler pour une utilisation sécurisée (pression, température, intensité, fréquence d'utilisation …) - établir la relation entre le mode d'action et le but recherché	
• **Techniques manuelles** ° principes généraux des techniques manuelles (geste, rythme, pression, durée, sens du mouvement, surface concernée, utilisation ou non de produits…) ° classification des techniques et buts recherchés	- différencier les techniques manuelles en fonction du but recherché (effet apaisant et relaxant, tonifiant, drainant, assouplissant…) - établir la relation entre la ou les techniques manuelles et le but recherché	
2 – TECHNIQUES DE DEMAQUILLAGE ET DE NETTOYAGE DE LA PEAU • **Objectifs des techniques** • **Produits nettoyants et produits d'hygiène cutanée** • **Matériels** • **Méthodes : étapes, évaluation du résultat**	*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* *Enoncer les modalités d'utilisation et les éventuelles précautions d'emploi.* *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, d'économie et d'ergonomie.* - 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 - 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 oeuvre	*CAP S2 Cosmétologie § 4.2* *CAP S4 Techniques esthétiques §2.1*

3 -TECHNIQUES DE SOINS ESTHETIQUES DU VISAGE, DU CORPS		
• **Objectifs des soins esthétiques sur les différentes régions anatomiques**	*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* *Enoncer les modalités d'utilisation et les éventuelles précautions d'emploi.* *Préciser le but recherché de chaque technique.* *Enoncer et justifier les règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie.*	*CAP S2 Cosmétologie § 4.3*
• **Soins esthétiques du visage :** ° techniques manuelles ° produits de soins cutanés : produits de gommage, produits de soins esthétiques (protection, hydratation, tenseurs, anti-âge, anti-rides…), masques ° matériels électriques pour une action mécanique, thermique, physico-chimique, électro-stimulante ° matériels émetteurs d'ondes acoustiques	- 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	*CAP S4 Techniques esthétiques §2.1*
• **Soins esthétiques spécifiques pour le corps** ° techniques spécifiques pour le corps : techniques manuelles (modelage, digitopression, pressoesthétique techniques californiennes …) et effets recherchés : - relaxant, raffermissant, tonifiant - bien-être, confort … - *bronzage sous appareils émetteurs d'ultraviolets et auto-bronzage*	- 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 - caractériser les techniques spécifiques pour les soins esthétiques du corps	
° produits spécifiques pour le corps : produits de gommage, produits d'enveloppement, produits amincissants, produits raffermissants, produits relaxants, 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.*	*CAP S4 Techniques esthétiques §4*
Les produits pour le bain et la douche *Les déodorants et antiperspirants* *Les produits pour le rasage* *Les produits dérivés parfumants* *…*		*CAP S2 Cosmétologie § 4.4*
° matériels spécifiques pour soins esthétiques du corps : - matériels électriques pour une action mécanique, thermique, physico-chimique (électropénétration), électrostimulation … - matériels émetteurs d'ondes acoustiques		*CAP S2 Cosmétologie § 4.2*

° équipements spécifiques : hammam, sauna, balnéo-esthétique, appareils à émission d'ultra-violets		
S2.3 MAQUILLAGE		
1 - OBJECTIFS DU MAQUILLAGE ET ASPECTS HISTORIQUES **2 - PRINCIPES GENERAUX DU MAQUILLAGE ET PARAMETRES DU CHOIX :** • **Personnalité et demande exprimée** • **Morphologie, atouts et imperfections** • **Mode…**	*Analyser le cercle chromatique.* *Citer les harmonies colorées.* *Composer des harmonies colorées pour une situation donnée.* - analyser les caractéristiques d'une cliente, à prendre en compte pour un maquillage proposé ou demandé	*CAP S4 Techniques esthétiques §6*
3- DIFFERENTS MAQUILLAGES : • **Mise en beauté** • **Maquillages personnalisés en fonction des circonstances, des évènements, 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	
4 - TECHNIQUES DE MAQUILLAGE • **Produits de maquillage :** *Les bases correctrices* *Les fonds de teint* *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* ° 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**	*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* *Enoncer les modalités d'utilisation et les éventuelles précautions d'emploi.* - proposer un projet de maquillage adapté à la demande *Justifier le choix des produits (texture, pigments) en fonction d'une situation donnée (style, circonstance, âge …).* - justifier l'ordre d'application des produits, le choix des harmonies colorées et les corrections ou les accentuations portées *Enoncer et justifier les règles d'hygiène, d'économie et d'ergonomie.* - justifier les étapes d'une technique d'automaquillage et les recommandations données à la cliente	*CAP S2 Cosmétologie § 4.8* *CAP S4 Techniques esthétiques §6* *CAP S4 Techniques esthétiques §6*
5- TECHNIQUES D'AUTOMAQUILLAGE		

S2.4 MANUCURIE ET BEAUTE DES PIEDS		
1 - OBJECTIFS DE LA MANUCURIE ET DE LA BEAUTE DES PIEDS **2- TECHNIQUES** • **Matériels et produits** *Les dissolvants* *Les produits émollients* *Les sels pour les pieds* *Les produits traitants :* *- crèmes fortifiantes* *- bases …* *Les colles pour réparation* • **Techniques de soins esthétiques des ongles*** • **Techniques de soins esthétiques spécifiques des mains et des pieds** : gommage*, modelage*, *masque**, enveloppement… • **Techniques de réparation des ongles** : pansements esthétiques, prothèses ongulaires, résines… • **Techniques d'embellissement, de maquillage des ongles*** ** Techniques CAP*	*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* *Enoncer les modalités d'utilisation et les éventuelles précautions d'emploi.* *Préciser le but recherché de chaque technique.* *Décrire et justifier le protocole de chaque technique.* - 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 *Enoncer et justifier les règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie.*	*CAP S2 Cosmétologie § 4.5* *CAP S4 Techniques esthétiques §7* *CAP S4 Techniques esthétiques §7*
S2.5 EPILATION *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).*		
1 – PRINCIPES DE L'EPILATION Différents types d'épilation ; actions sur le poil, durabilité de l'effet, limites des pratiques en France et en Europe **2 - EPILATION TEMPORAIRE** • **Techniques** *Les cires jetables (avec bandes, sans bandes)* *La cire traditionnelle (recyclable)* *Les dépilatoires* • **Produits spécifiques :** pré-épilatoires, post-épilatoires…	- indiquer les compétences de l'esthéticienne dans les pays de la communauté européenne en matière d'épilation - comparer les diverses techniques d'épilation en vue de choisir la technique la mieux adaptée *Décrire et justifier le protocole de chaque technique.* *Enoncer et justifier les règles d'hygiène, de sécurité, d'économie et d'ergonomie.* *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*	*CAP S4 Techniques esthétiques §3* *CAP S2 Cosmétologie § 4.6*

3- EPILATION DURABLE	*Enoncer les modalités d'utilisation et les éventuelles précautions d'emploi.* - préciser les effets des produits spécifiques - 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).*		
1- HISTOIRE DU PARFUM	- présenter l'histoire du parfum	
3- ROLE DES MARQUES sur l'image, l'évolution, l'impulsion dans la création des parfums	- présenter le rôle créatif des fabricants de parfum et l'importance de leur communication publicitaire pour la promotion de concepts innovants	
4- EVOLUTION DE LA DISTRIBUTION DES PARFUMS ET DES PRODUITS PARFUMANTS	- commenter l'évolution de la distribution des produits de parfumerie (parfumerie sélective et autres circuits)	
5- PERCEPTION OLFACTIVE D'UN PARFUM	- 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 …)	
6- FAMILLES ET SOUS FAMILLES OLFACTIVES DES PARFUMS • familles : hespéridée, florale, fougère, chypre, boisée, ambrée, 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	
7- COMPOSANTS DES PARFUMS ET FONCTIONS RESPECTIVES DANS LA PERCEPTION OLFACTIVE	- indiquer la fonction et l'origine des divers composants (origine naturelle, de synthèse…) - mettre en relation ces composants et la perception olfactive	
8- CREATION, FABRICATION ET LANCEMENT D'UN PARFUM	- préciser les différentes étapes de la création, de la fabrication d'un parfum et de la démarche de lancement - indiquer les notes dominantes d'un parfum masculin, d'un parfum féminin, d'un parfum pour enfant…	
9- PRODUITS PARFUMANTS ET LIGNES DE PRODUITS : ° extraits ° eaux de parfum ° eaux de toilette ° eaux de Cologne ° produits parfumants dérivés (produits d'hygiène et de soins corporels ….)	- présenter les conditions optimales de mise en valeur des parfums (flaconnage, emballage, marque, marchandisage) - comparer les caractéristiques des différents parfums, des produits parfumants et des produits cosmétiques parfumés - identifier dans une ligne, les différents produits (produits parfumants, produits cosmétiques…)	

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 sept 1997 actuellement en vigueur). L'attestation de formation sera exigée au moment de l'inscription au Baccalauréat professionnel 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 le cours de biologie appliquée et de physique appliquée.		
EFFETS BIOLOGIQUES DU SOLEIL SUR LA PEAU *- Arrêté du 10 septembre 1997 relatif à la formation du personnel utilisant des appareils de bronzage UV mis à la disposition du public ou tout autre texte correspondant en vigueur.* *Le rayonnement solaire* *- Arrêté du 10 septembre 1997* *Les phototypes* *- Arrêté du 10 septembre 1997* *Manifestations liées à l'exposition au soleil des peaux claires* *- Effets immédiats* *- Effets retardés* *- Effets à long terme* *- Effets accidentels*	*Satisfaire au contrôle de connaissances pour la délivrance de l'attestation de formation du personnel utilisant des appareils UV mis à la disposition du public* *Indicateurs communs :* *Citer les conséquences d'une exposition solaire sur les peaux claires.* *Cette étude est conduite uniquement pour les peaux claires en raison des risques majeurs encourus par ce type de peau.*	*CAP Cf. Définition de l'épreuve EP1* *L'attestation de formation à l'utilisation des appareils UV (décret n°97-617 du 30 mai 1997) est présentée avant le début de l'épreuve ou à la dernière séquence d'évaluation (CCF). ..* *CAP S1 Biologie § 4.10*
1 – NATURE PHYSIQUE DES RADIATIONS ULTRAVIOLETTES **2- LES ULTRAVIOLETS SOLAIRES ET LES ULTRAVIOLETS ARTIFICIELS** • Les sources artificielles et leurs différentes caractéristiques **3- REACTIONS DE LA PEAU AUX RADIATIONS ULTRAVIOLETTES (réaction immédiate, retardée, tardive) COMPRENANT NOTAMMENT :** • L'érythème solaire ou coup de soleil • Le bronzage **4- LES RISQUES LIES A L'EXPOSITION AUX ULTRAVIOLETS, COMPRENANT NOTAMMENT :** • Les photodermatoses • Les réactions phototoxiques et photo-allergiques • Le vieillissement photo-induit • Les cancers cutanés et photo-induits • Les risques pour l'œil **5-LES MODES DE CALCUL DES LIMITES D'EXPOSITION POUR LE PUBLIC EXPOSE AUX ULTRAVIOLETS**	Les indicateurs d'évaluation sont ceux de la validation de la formation spécifique conduisant à la délivrance de l'attestation	

6 – LES RECOMMANDATIONS ET NORMES INTERNATIONALES EN MATIERE D'EXPOSITION AUX ULTRAVIOLETS **7- LES REGLES GENERALES EN MATIERE DE PHOTOPROTECTION** **8 – LA REGLEMENTATION FRANCAISE EN MATIERE D'USAGE DES APPAREILS DE BRONZAGE EMETTEURS DE RAYONNEMENTS ULTRAVIOLETS**		
S2. 8 COLORATION, DECOLORATION		
1 - OBJECTIFS ET PRINCIPES DE LA COLORATION, DE LA DECOLORATION	- indiquer le principe de la coloration des poils, de la coloration de la peau (maquillage de longue durée) et le but esthétique recherché - indiquer le principe de la décoloration des poils et le but esthétique recherché - justifier les mesures réglementaires relatives à la coloration des poils et de la peau et à la décoloration des poils	
2- COLORATION / DECOLORATION DES POILS • Produits de coloration et de décoloration : caractéristiques, principes d'utilisation et contrôles à effectuer • Méthodes : étapes, précautions et contre-indications	- justifier les étapes d'un protocole de coloration ou de décoloration des poils - présenter les mesures de sécurité à prendre dans la mise en œuvre d'une technique de décoloration, de coloration	
3- MAQUILLAGE/PIGMENTATION DE LA PEAU • Principe, techniques, précautions	- indiquer le principe du maquillage/pigmentation de la peau, son intérêt esthétique, les risques, la durée du maquillage obtenu - justifier les mesures d'hygiène et les précautions à prendre	

S 3 - CADRE ORGANISATIONNEL ET REGLEMENTAIRE		
S 3 - 1 ERGONOMIE - HYGIENE – SECURITE *Cet enseignement est dispensé par le PLP Biotechnologies responsable de l'enseignement obligatoire de Prévention Santé Environnement*		
1- L'ACTIVITE DE TRAVAIL **1-1 Composantes de l'activité de travail** • charge physique : travail debout, piétinement, travail en continu • postures • charge mentale : diagnostic, écoute, conseil, responsabilité … **1-2 Facteurs influençant l'activité de travail et les facteurs de risques (accidents du travail et maladies professionnelles)**	- Identifier et analyser, à partir de situations de travail : • les différentes composantes de l'activité, • les facteurs interférant sur l'activité : facteurs liés à l'opérateur, à la production de service, aux ambiances physiques • les risques spécifiques : chimiques, microbiologiques, électriques • les effets de l'activité de travail (positifs et négatifs) - 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…)	
2 - AMELIORATION DES CONDITIONS DE TRAVAIL, PREVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS Principes relatifs : - à l'implantation et à l'aménagement des espaces de travail : postes, circulation - aux gestes et aux postures adaptés à l'activité - à l'organisation du travail (travail en équipe, organisation temporelle...) - aux ambiances physiques du travail - à l'hygiène générale des locaux - à la prévention des risques spécifiques : risque électrique, risque microbiologique, risque chimique	- présenter et justifier les principes d'amélioration des conditions de travail - choisir des solutions qui améliorent les conditions de travail - 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	
3- SANTE – SECURITE AU TRAVAIL **3-1 Aptitude physique à l'exercice du métier** **3-2 Surveillance médicale : embauche et suivi au cours de l'activité professionnelle** **3-3 Acteurs de la santé au travail :** - Inspection du travail - Service de santé au travail	- justifier le contrôle médical préalable à l'exercice du métier ou à l'entrée en formation - justifier la surveillance médicale au cours de l'activité professionnelle - indiquer les missions de l'inspection du travail et du service de santé au travail	

4 – SECOURISME	- cf : attestation de formation aux premiers secours ou certificat de sauveteur-secouriste du travail	

S 3-2 INSTALLATION ET AMENAGEMENT DES LOCAUX		-
1 – CARACTERISTIQUES DES LIEUX DE TRAVAIL DU PROFESSIONNEL • diversité des lieux : local permanent, espace professionnel temporaire • diversité des activités : locaux pour activités polyvalentes, pour activités spécialisées, espaces de vente	- optimiser l'organisation des lieux de travail en fonction de l'étude du marché, du cahier des charges, du type d'activité prévu	
2- AGENCEMENT DES ESPACES ET DES POSTES DE TRAVAIL **2-1 Les divers espaces et postes de travail** *Accueil* *Espace détente* *Espace de vente* *Cabines de soins esthétiques* *Zones de stockage* *Sanitaires* *Local à destination du personnel* • fonction • caractéristiques : surfaces nécessaires, matériaux, couleurs.. • étude de plans	*Enumérer les différents espaces.* *A partir d'exemple(s), commenter l'agencement.* - conduire une étude fonctionnelle d'un local professionnel à partir d'un plan et d'éléments relatifs à une ou des activités réalisée(s)	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel § 3.1*
2-2 **Equipements spécifiques et mobiliers** *- Mobilier* *- Matériel* • liés aux divers espaces • liés aux diverses activités	*Enumérer l'équipement nécessaire à l'aménagement fonctionnel d'un espace professionnel donné.* - présenter une étude comparative des mobiliers, des matériaux, des éléments de décoration	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel § 3.2*
3- AMBIANCES DES LIEUX DE TRAVAIL *- Ambiances visuelle, olfactive, sonore* *- Facteurs de confort (matériau, linge, boissons chaudes et rafraîchissements, …)* • ambiance thermique • ambiance sonore • ambiance lumineuse • qualité de l'air	*Indiquer le rôle des facteurs d'ambiance.* *A partir de situations données, argumenter le choix ou proposer et justifier les facteurs d'ambiance.* - définir les conditions optimales de confort et d'efficacité pour diverses activités et proposer les solutions adaptées - 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	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel § 3.3*

4 - EQUIPEMENT GENERAL DES LIEUX D'ACTIVITES - *approvisionnement en eau potable ; qualité de l'eau* - évacuation des déchets - électricité - éclairage - aération, ventilation - chauffage, climatisation - sonorisation, insonorisation - revêtements des surfaces (murs et sols)	- justifier un projet d'aménagement et de fonctionnement d'un local professionnel pour des activités professionnelles données : • calcul des consommations de fluides, d'énergie et coûts • solutions techniques en réponse aux besoins • implantations de l'équipement général et des équipements spécifiques	
HYGIENE EN MILIEU PROFESSIONNEL **SECURITE ET MAINTENANCE** *RISQUES DE CONTAMINATION DANS L'EXERCICE PROFESSIONNEL – DISPOSITIONS REGLEMENTAIRES RELATIVES A L'HYGIENE GENERALE PAR REFERENCE AU REGLEMENT SANITAIRE EN VIGUEUR* *TRAITEMENT DES CONTAMINATIONS* *- La stérilisation à froid* *HYGIENE DU MATERIEL* *- Appareils* *- Instruments* *- Accessoires* *HYGIENE DU LINGE*	*Enoncer les risques de contamination pouvant survenir (pour le client et le professionnel).* *Enoncer les principes généraux d'hygiène générale relatifs à la profession.* *Enoncer le but recherché.* *Décrire le protocole de la stérilisation à froid.* *Décrire et justifier les opérations de décontamination, de désinfection liées à l'usage des matériels (protocoles).* *Enoncer et justifier le protocole d'entretien du linge utilisé lors de la pratique professionnelle.*	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel § 4.1 à 4.4*
5-1 Conformité des locaux et informations des personnes tenant compte : • des activités conduites • de l'accueil d'une clientèle • des exigences d'hygiène • de la sécurité électrique • du risque d'incendie	- 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.	
5-2 Maintenance des locaux, des équipements généraux, des équipements spécifiques • Entretien courant des équipements : nettoyage, surveillance de leur dégradation • Plan de maintenance des équipements ; contrats de maintenance ; • Organismes de contrôle de la sécurité des locaux et des équipements	- proposer et justifier les protocoles de nettoyage et leur fréquence d'application - identifier les points de dégradation à surveiller - organiser la maintenance - analyser les clauses d'un contrat de maintenance - présenter les organismes et leurs missions	

CULTURE PROFESSIONNELLE **S 3 – 3 REGLEMENTATION PROFESSIONNELLE** (selon la réglementation en vigueur)		*CAP S6*
CULTURE PROFESSIONNELLE *Fournisseurs, délégués commerciaux et technico-commerciaux* *Animateurs, formateurs* *Distributeurs* *Presse professionnelle* *Evènements professionnels* **1– EXERCICE DE LA PROFESSION** **1.1 Domaines d'activités de l'esthéticien(ne) ; obligation de qualification professionnelle ; limites de compétences** **1-2 Image du professionnel de l'esthétique-cosmétique et de la parfumerie** **1-3 Métiers et emplois ; conventions collectives des divers secteurs d'activité de l'esthéticien(ne)** **1-4 Conditions d'exercice** : - Artisanat (fixe, itinérant) • nomenclature des métiers : métiers de service • titres d'artisan, de maître-artisan - Entreprises de distribution sélective - Autres entreprises (production, distribution, services) - Travailleur indépendant	*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.* - préciser les conditions requises pour exercer l'activité d'esthéticien(ne) - préciser les champs d'intervention professionnelle des esthéticiens (nes) en les différenciant de ceux des professions médicales ou paramédicales - présenter les caractéristiques de l'image du professionnel selon les secteurs d'activités et selon l'entreprise - présenter la diversité des métiers et des emplois selon les secteurs d'activité - analyser les droits et obligations relatifs aux conventions collectives - définir les services fournis à la clientèle dans l'exercice professionnel et préciser les incidences (qualité de service, information, protection et sécurité du consommateur) - indiquer les conditions d'accès au titre d'artisan, de maître-artisan, de travailleur indépendant	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel § 6*
2- OBLIGATIONS RELATIVES A LA MISE A DISPOSITION DES APPAREILS EMETTEURS DE RAYONNEMENTS ULTRA VIOLETS	- 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	
3 – PUBLICITE DES PRIX ET DES SERVICES **3-1 Affichage des prestations** **3-2 Affichage des prix, des tarifs des prestations**	- analyser ou proposer des affichages de prestations en conformité avec les compétences de l'esthéticien(ne) - présenter les règles de l'affichage obligatoire des prix et des tarifs - préciser les conditions de délivrance d'une note et d'une facture et les	

3-3 Notes et factures **3.4 Organismes de contrôle :** DGCCRF, administration fiscale	éléments portés sur ces documents - indiquer les missions des organismes de contrôle	
4– REGLEMENTATION DES PRODUITS COSMETIQUES *- 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 30 mai 1997 relatif à la vente et à la disposition du public de certains appareils de bronzage utilisant des rayonnements UV et arrêté du 10 septembre 1997 relatif à la formation du personnel utilisant des appareils de bronzage UV mis à la disposition du public* *- Décret du 5 novembre 2001 portant création d'un 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* *- Tout autre texte en vigueur et actualisé*	*Citer, pour chacun des textes en vigueur, la ou les disposition(s) réglementaire(s) relative(s) à l'exercice de la profession.*	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel § 5*
4-1 Bases juridiques de la réglementation et organisme de contrôle : - Code de la santé publique et décrets d'application ; - Agence française de sécurité sanitaire des produits de santé (AFSSAPS)	- mettre en relation l'objectif de santé publique et l'existence d'une réglementation sur les produits cosmétiques - indiquer les missions de l'AFSSAPS et préciser son rôle pour les produits cosmétiques	
4-2 Définition du produit cosmétique, du médicament	- comparer la définition du produit cosmétique et celle du médicament	
4-3 Composition des produits cosmétiques - Substances autorisées - Substances interdites - Substances soumises à restriction ou à condition	- justifier l'interdiction ou la restriction d'utilisation de certaines substances (quantitative ou qualitative) - mettre en relation les conditions d'emploi et les avertissements réglementaires et les utilisations professionnelles (produits concernés et précautions d'emploi)	

4-5 Conditions de fabrication des produits cosmétiques	- indiquer les garanties prises lors de la mise au point et de la fabrication d'un produit cosmétique	
4-6 Essais préalables à la mise sur le marché - **Contrôles d'innocuité** • essais de toxicité transcutanée • essais de tolérance cutanée ou muqueuse • essais de l'irritation oculaire • contrôles physico-chimiques • contrôles microbiologiques	- indiquer les objectifs des différents contrôles d'innocuité	
- **Tests d'effets et tests de satisfaction** • absorption cutanée • actions spécifiques • propriétés sensorielles	- différencier les tests (objectifs, conditions de réalisation, intérêts)	
4-7 Etiquetage des produits cosmétiques - Mentions obligatoires - Cas des produits non emballés	- identifier, à partir d'emballages les mentions obligatoires, les mentions facultatives - justifier l'ordre de présentation des ingrédients - indiquer les règles de l'étiquetage des produits cosmétiques non emballés	
S 3 – 4 QUALITE DES SERVICES (selon la réglementation en vigueur)		
1 – CERTIFICATION RELATIVE A LA QUALITE (normes ISO 9000-2000, certificat de qualité, label)	- appliquer au contexte professionnel, les définitions normalisées : • de la qualité • du service • de la prestation de service • du fournisseur de service • du client	
2- PARAMETRES DE LA QUALITE DES SERVICES	- énumérer les paramètres qui participent à la qualité des services - présenter, en la justifiant, une démarche qualité de service dans les secteurs professionnels	
3 – EVALUATION DE LA QUALITE : • **par le client** • **par le fournisseur de service**	- exploiter des outils, des méthodes d'évaluation de la qualité d'un service dans le contexte professionnel sous l'angle du client et sous l'angle du fournisseur de service	
4 – AMELIORATION DE LA QUALITE DES SERVICES	- proposer des solutions de remédiation ou d'amélioration de la qualité applicables aux secteurs professionnels	

S4 – GESTION DE L'ENTREPRISE		
S 4-1 – LE CADRE DE LA CREATION D'UN INSTITUT, D'UNE PARFUMERIE, DU RACHAT ET DE L'EXPLOITATION D'UN INSTITUT, D'UNE PARFUMERIE EXISTANTS		
I - ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET DU MARCHE DE L'ESTHETIQUE/COSMETIQUE – PARFUMERIE		
1 - L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE GENERAL ✓ La place de l'activité esthétique - cosmétique et de la parfumerie dans l'économie	- 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. - Caractériser son évolution et les facteurs déterminants de cette évolution, en particulier les principales conséquences de l'intégration européenne sur le secteur.	
✓ Les intervenants sur le marché, la structuration de l'offre	- Décrire les différents intervenants sur ce marché en terme de parts de marché, fonctions,... : • en amont : industrie du cosmétique et du parfum, fournisseurs d'équipements matériels ; • formes de l'offre : institut et parfumerie uniques, instituts et parfumeries à sites multiples, distribution sélective, franchises.	
✓ L'évolution de la demande de la clientèle	- Repérer les grandes évolutions dans les comportements de consommation ainsi que leurs conséquences sur le secteur d'activité.	
✓ L'organisation professionnelle	- 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.	
2 – L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE LOCAL D'UN INSTITUT D'ESTHETIQUE/COSMETIQUE ET D'UNE PARFUMERIE ✓ L'implantation d'un institut/d'une parfumerie et la délimitation de la zone de chalandise. ✓ La demande potentielle : approche quantitative et qualitative. ✓ La concurrence : approche qualitative et quantitative.	A partir de situations concrètes données ou observées en réalité : - Repérer des lieux d'implantation possibles ; - Comparer différentes implantations en terme d'avantages et inconvénients ; - Evaluer qualitativement et quantitativement le marché potentiel d'un point de vente ; - Repérer et qualifier la concurrence . - Identifier les principales sources documentaires d'information utilisables par un professionnel de l'esthétique/cosmétique - parfumerie et les consulter sur différents supports (magazines,	

3 - LES SOURCES D'INFORMATION ✓ Les sources documentaires officielles : INSEE, organisations professionnelles, chambres de commerce, chambres de métiers, ... ✓ La presse professionnelle ✓ L'enquête locale par questionnaires **4 – L'OFFRE D'UN INSTITUT D'ESTHETIQUE –COSMETIQUE, D'UNE PARFUMERIE** ✓ Notion de gamme de produits et de services ✓ Notion de segment de clientèle : approche socio-économique et comportementale. ✓ Le positionnement mercatique d'un institut d'esthétique – cosmétique, d'une parfumerie ✓ L'élaboration d'une promesse-client	banques de données, cédérom, …) - 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). - Analyser un questionnaire donné ou concevoir un questionnaire et le dépouiller - Situer le positionnement d'un institut, d'une parfumerie donné(e) en analysant la gamme des 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. -	

II - LE CHOIX D'UNE FORME DE COMMERCE ET D'UNE FORME JURIDIQUE		
CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE ***FORMES JURIDIQUE ET COMMERCIALE*** *- Entreprises individuelles* *- Entreprises sociétaires* *- Formes de commerce (indépendant, associé, intégré)* **1 – LE CHOIX D'UNE FORME DE COMMERCE** ✓ L'institut, la parfumerie unique ✓ Les instituts, les parfumeries à sites multiples ✓ La franchise. **2 - LE CHOIX D'UNE FORME JURIDIQUE** ***REGIMES D'IMPOSITION*** ✓ Les différents régimes fiscaux d'imposition des bénéfices : impôt sur les sociétés, impôt sur le revenu des personnes physiques. ✓ La couverture sociale du chef d'entreprise. ✓ Les différentes formes juridiques d'entreprise : entreprise individuelle, SARL, EURL. ✓ L'immatriculation au registre du commerce et/ou au répertoire des métiers	*Définir les différentes formes.* *Enumérer les caractéristiques de chacune.* - Comparer les solutions commerciales en terme d'avantages et inconvénients dans des situations données. *Nommer les différents régimes d'imposition.* *Indiquer leurs caractéristiques.* - Comparer les formes juridiques dans des situations concrètes en terme de : • engagements de responsabilité personnelle du commerçant ; • obligations comptables ; • régimes fiscaux de l'entreprise et de son dirigeant • protection sociale et régimes sociaux du dirigeant - Présenter les documents, procédures nécessaires à la création ainsi que le rôle du centre de formalité des entreprises (C.F.E.)	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel* *§ 1.1* *CAP S6 Connaissance du milieu professionnel* *§ 1.2*

III - L'ACQUISITION DE L'ENTREPRISE ET SON FINANCEMENT		
1 - LES ELEMENTS CONSTITUANT LE FONDS DE COMMERCE ✓ La clientèle ✓ Les produits et les marques ✓ Le local professionnel (emplacement…) ; le cas du local d'habitation ✓ Le matériel, les équipements **2 - LES DIFFERENTES MODALITES D'ACQUISITION DU FONDS DE COMMERCE** ✓ La location-gérance ✓ L'achat **3 - LES MODALITES ET LES SOURCES DE FINANCEMENT** ✓ Les sources de financement possibles : apport personnel, emprunt bancaire, crédit artisanal, cautionnement mutuel, le nantissement. ✓ Le montage financier ✓ Le plan de financement **4 – LES ASSURANCES NECESSAIRES**	- Analyser les éléments en vue de l'acquisition et du financement d'une entreprise - 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. - Proposer un montage financier accompagné de son plan de financement à partir de données sur : • la situation financière de l'acquéreur ; • le montant et la nature de l'acquisition ; • la rentabilité financière prévisionnelle ; • les différentes solutions de crédit. - Identifier les grandes catégories de risques: incendie, dégâts des eaux, responsabilité civile, valeur vénale, perte d'exploitation.	-

S4-2 - LE PILOTAGE DE L'ENTREPRISE		
I - LA MISE EN PLACE D'UN TABLEAU DE BORD		
1 - LES INDICATEURS QUANTITATIFS (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, ... **1 – LES INDICATEURS QUALITATIFS**	- 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 types (indicateurs quantitatifs et qualitatifs). - Établir un budget de trésorerie simple.	

✓ Les contrats de distribution ✓ Les contrats de qualification professionnelle du chef d'entreprise, de formation du personnel… **3 - LE SUIVI DE L'ACTION DE LA CONCURRENCE** ✓ Le suivi de la communication de la concurrence ✓ L'observation sur place et l'écoute de la clientèle. **4 - LA VEILLE TECHNOLOGIQUE ET COMMERCIALE** ✓ La mise en place d'une base documentaire ressource ✓ Le suivi de la qualité	- Analyser la stratégie commerciale des concurrents à partir de leur communication, des remarques de la clientèle, … - 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	

II - LA POLITIQUE D'INVESTISSEMENT		
1 – LE RENOUVELLEMENT DES MATERIELS ET DES AMENAGEMENTS ✓ L'analyse des besoins ✓ Le critère du délai de récupération des capitaux investis **2 - L'INFORMATISATION DE L'ENTREPRISE** ✓ 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.	- Évaluer l'opportunité d'un investissement à partir de données commerciales et financières. - Dégager, à partir de configurations matérielles et logicielles données, les principales fonctionnalités d'un système informatique nécessaires à un institut, à une parfumerie.	-

III - LA SELECTION DES FOURNISSEURS		
CONNAISSANCES	**LIMITES DE CONNAISSANCES**	
1 - LES PROCEDURES DE CHOIX DES FOURNISSEURS ✓ Les différents fournisseurs en fonction des besoins à couvrir. ✓ Les critères de sélection des fournisseurs. **2 - LA NEGOCIATION A L'ACHAT** ✓ Les relations avec les représentants ✓ L'analyse de l'offre de produits ou de services. ✓ Les conditions commerciales	- Sélectionner des fournisseurs, à partir d'une documentation sur les produits, les matériels et de données commerciales, en utilisant des outils comme : • le tableau de dépouillement d'offres ; • la matrice de sélection des fournisseurs à partir d'un système de notation donné. - Organiser la réception des fournisseurs et négocier les conditions commerciales	-

IV - LA COMMUNICATION COMMERCIALE		
CONNAISSANCES	**LIMITES DE CONNAISSANCES**	
1 - LA COMMUNICATION MEDIAS Les radios locales, la presse quotidienne régionale (PQR), la presse gratuite, l'affichage. **2 - LA COMMUNICATION HORS MEDIAS** ▪ *Le fichier clients* ✓ Le prospectus, l'imprimé sans adresse (ISA), le publipostage. ✓ Le rôle du fichier-clients **3 - LA MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN DE COMMUNICATION** ✓ La création de supports de communication de base à l'aide de l'outil informatique, ✓ l'agence de communication et les autres professionnels partenaires **4 - LA PROMOTION DES VENTES** ✓ Les techniques destinées à attirer une clientèle nouvelle.	- Repérer les caractéristiques de diffusion des différents médias et leur intérêt pour un institut, de la parfumerie. *Indiquer les différents types de fichiers clients* *Justifier les intérêts d'un fichier clients* *Enoncer la réglementation relative au fichier informatisé (CNIL …).* - Identifier les particularités et l'impact du message de mercatique directe par rapport au message publicitaire classique. - Analyser une campagne publicitaire impliquant différents échelons (franchiseur national et/ou fabricant de cosmétique et échelon local). - Créer des supports simples (publipostage, tracts, …) de mercatique directe à l'aide de l'outil informatique. - Identifier les techniques promotionnelles les plus courantes dans la	*CAP S5 Vente des produits et des prestations § 5*

✓ Les techniques destinées à fidéliser la clientèle. **5 - L'ANIMATION DU POINT DE VENTE**	profession et les objectifs d'une action promotionnelle donnée. - Analyser les différentes composantes concourant à l'animation d'un institut, d'une parfumerie.	

S4-3 - LES OPERATIONS COMPTABLES ET ADMINISTRATIVES COURANTES		
I - LA TENUE DE COMPTABILITE		
CONNAISSANCES	**LIMITES DE CONNAISSANCES**	
1 - LES PRINCIPES DE LA COMPTABILITE GENERALE ✓ Le modèle comptable ✓ Le plan comptable général ✓ Les journaux obligatoires **2 - LES ENREGISTREMENTS COMPTABLES COURANTS** **3 - LA TENUE DE LA CAISSE** ▪ *L'encaissement et les modes de paiement* ✓ Les moyens de paiement courants : chèques, cartes bancaires, espèces. ✓ Les matériels d'encaissement et de contrôle **4 - L'ETAT DE RAPPROCHEMENT BANCAIRE** **5 - LA TVA** ✓ Les régimes de T.V.A. ✓ Les déclarations de T.V.A.	- 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. - Analyser et commenter un bilan et un compte de résultat donnés. *Indiquer les opérations à effectuer et les documents à remettre au client (ticket de caisse, facture, note…).* *Enoncer les différents modes de paiement.* *Décrire les vérifications à effectuer lors des paiements.* - Tenir une caisse - Établir un état de rapprochement bancaire. - Repérer les principales caractéristiques du régime de T.V.A réel et forfaitaire. - Renseigner les imprimés de déclaration de T.V.A. à partir de données fournies.	*CAP S5 Vente des produits et des prestations* *§ 5*

II - LE SUIVI DES COUTS ET DES PRIX		
CONNAISSANCES	**LIMITES DE CONNAISSANCES**	
1 - LE COUT DE REVIENT COMPLET ✓ Le calcul du coût de revient complet	- Calculer le coût de revient complet par produit, par type de prestation…	-

✓ La marge commerciale et la notion de coefficient multiplicateur **2 – LE SEUIL DE RENTABILITE** ✓ Notion de charge fixe et de charge variable ✓ Notion de seuil de rentabilité **2 - LE CHOIX D'UNE POLITIQUE DE PRIX** ✓ Les pratiques de la concurrence ✓ Le prix psychologique ✓ La cohérence de la politique de prix	- Calculer un prix de vente par l'application d'un coefficient multiplicateur . - Différencier marge brute et marge nette - Calculer un seuil de rentabilité. - Proposer une politique de prix adaptée à partir de données sur les coûts, la concurrence et le positionnement du point de vente.	

III - L'ORGANISATION DU TRAVAIL		
CONNAISSANCES	**LIMITES DE CONNAISSANCES**	
1 - LA GESTION DU TEMPS ET LA PLANIFICATION DES ACTIVITES ▪ *Le carnet de rendez-vous* ✓ Les principes de gestion du temps ✓ Les outils et matériels : agendas, plannings, … **2 – LES OUTILS D'ORGANISATION DU TRAVAIL ET LEUR UTILISATION** ✓ 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, …	*Enoncer les différentes formes possibles de carnet de rendez-vous.* *Lister les éléments à inscrire dans le carnet de rendez-vous.* - A partir d'une situation concrète de répartition du travail, identifier et comparer les différents outils utilisables et mettre en œuvre la solution sélectionnée. - Proposer des solutions matérielles de gestion administrative dans des cas simples.	*CAP S5 Vente des produits et des prestations* *§ 5*
IV – LES TRAVAUX DE SECRETARIAT COURANTS		
1 – LES SOLUTIONS INFORMATIQUES : matériels et logiciels **2 – LES LETTRES COURANTES** en direction des fournisseurs, des clients et de l'administration	- Exploiter un logiciel courant de traitement de texte sans mise en page élaborée. - Exploiter la messagerie électronique. - Traiter des courriers courants comme des demandes de renseignements, des lettres d'accompagnement de documents, des réponses à des demandes simples…	

V - LA TENUE DES STOCKS		
OUTILS DE GESTION ***POUR LES FOURNISSEURS*** *- Bon de commande* *- Bon de livraison* *- Factures* *- Bon de retour* ***EN INTERNE*** *- Fiches d'inventaire* *- Logiciels (financier, personnel de l'entreprise, produits, clientèle, …)* *- Planning* **1 – LE SUIVI DES COMMANDES** ✓ La réception des marchandises ✓ La mise à jour de l'état des stocks ✓ Le suivi informatisé des stocks **2 – LES SORTIES DU STOCK DE PRODUITS**	*Indiquer la fonction de chacun de ces outils.* *Interpréter des données, des informations.* - Analyser les différentes rubriques d'un bon de commande. - Gérer les stocks de façon courante (stock minimum, stock maximum, stock d'alerte) selon les méthodes adoptées par la profession : • tenue manuelle des stocks • suivi informatisé à l'aide d'un logiciel spécifique à la profession. - Adapter les approvisionnements en fonction de la saison, d'un événement … - Distinguer la gestion des stocks des produits pour la vente de celle des stocks des produits destinés aux prestations (charges)	*CAP S6* *Connaissance du milieu professionnel §2*
S4-4 - LA GESTION ET LE MANAGEMENT DU PERSONNEL **I - LE RECRUTEMENT DU PERSONNEL D'UN INSTITUT, D'UNE PARFUMERIE**		
LES PREALABLES AU RECRUTEMENT ✓ Les qualifications et profils de poste ✓ L'annonce de recrutement ✓ Le curriculum vitae **2 – L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE** **3 - LES OBLIGATIONS DE DECLARATION A L'EMBAUCHE**	- Identifier la qualification nécessaire à la tenue d'un poste en institut, en parfumerie. - Rédiger une annonce de recrutement. - Rédiger, analyser, un curriculum vitae. - Se préparer à un entretien d'embauche - Préparer un entretien d'embauche en vue d'un recrutement. - Identifier et compléter les imprimés de déclaration d'embauche.	
II - ELEMENTS DE DROIT DU TRAVAIL		

1 – LES CONTRATS 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**	- Caractériser en terme de droits et d'obligations de l'employeur, du salarié, du stagiaire, chaque type de contrat de travail et convention de stage.	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel §1.7*
2 – LES EVOLUTIONS DE LA REGLEMENTATION DE LA DUREE DU TRAVAIL	- Analyser les évolutions dans une perspective historique mais aussi dans leurs modalités actuelles d'application.	
3 – LA CONVENTION COLLECTIVE DU SECTEUR DE L'ESTHETIQUE/COSMETIQUE – PARFUMERIE	- Mettre en évidence les éléments caractéristiques du secteur.	
4 – LE REGLEMENT INTERIEUR	- Définir les mentions obligatoires et facultatives d'un règlement intérieur.	
5 - LE LICENCIEMENT	- Décrire les causes possibles d'un licenciement ainsi que les étapes obligatoires de la procédure.	
6 – LE CONSEIL DES PRUD'HOMMES	- Définir son rôle et sa composition.	
ORGANISMES DE CONTROLE *- 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.*	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel §1.5*
OBLIGATIONS DU CHEF D'ENTREPRISE ***Assurances*** *- 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.*	*CAP S6 Connaissance du milieu professionnel §1.6*
Documents à disposition des organismes de contrôle et/ou du personnel *- Registre du personnel* *- Registre de sécurité* *- Plan d'évacuation des locaux* *- Registre d'évaluation des risques*	*Indiquer l'organisme de contrôle référent pour chaque document.* *Justifier le caractère obligatoire de la mise à disposition de ces documents.*	

- Déclaration unique d'embauche *- Attestation de visite d'embauche et de visites médicales* *- Tableau d'affichage* *- Convention collective* *- Registre du délégué du personnel* *- Attestation UV* *- Répartition des congés* *- Planning d'activités* *- Règlement intérieur* *- Affichage des prix*		
III - LA PAIE		
1 - ELEMENTS DE DROIT SOCIAL ✓ Les congés payés ✓ L'assurance maladie, ✓ Les accidents du travail **2 - DECLARATIONS SOCIALES** ✓ les cotisations ✓ les déclarations de charges sociales **3 – LA PAIE** ✓ Le bulletin de paie La tenue informatisée de la paie	- 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. - Repérer les imprimés aux cotisations de base. - Lire un bulletin de paie Établir un bulletin de paie manuellement ou à l'aide d'un logiciel spécialisé.	
IV - ANIMATION ET MOTIVATION DU PERSONNEL		
1 – L'INFORMATION ET LA FORMATION DU PERSONNEL ✓ L'animation de réunion ✓ Les besoins en formation **2 – LA MOTIVATION DU PERSONNEL** ✓ L'évaluation du personnel ✓ La fixation d'objectifs ✓ Les incitations financières et non financières	- Préparer et animer une réunion de travail restreinte. - Identifier les domaines de formation ainsi que les principales méthodes de détection des besoins. - 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		
Les savoirs et savoir-faire de « Vente de produits et de prestations de services » (Cf. Référentiel CAP) constituent des pré-requis du Bac Pro, *en particulier pour les savoirs S2 Méthodes et technologies et S4 Gestion de l'entreprise* – et devront pouvoir être mobilisés rapidement, notamment au cours des PFMP de la classe de 1ère. Il apparaît donc pertinent de les enseigner dès la classe de 2nde.		
CONNAISSANCES	**LIMITES DE CONNAISSANCES**	
1 – LES PRINCIPES DE BASE DE LA COMMUNICATION VENTE EN ESTHETIQUE /COSMETIQUE – PARFUMERIE		
▪ *Le schéma de communication*	*Définir les éléments du schéma de communication (émetteur, récepteur, canal, message, code, effet retour, cadre référent).*	*CAP S5 Vente des produits et des prestations § 5.4.1*
▪ *Les formes de communication : verbale (écrit, oral) et non verbale* ▪ *Les techniques de communication : écoute active, reformulation, questionnement* ▪ *Les freins à la communication*	*Définir chacune des formes de communication.* *Indiquer les intérêts de chacune des techniques de communication.* *Citer les principaux freins à la communication liés à l'environnement, au langage, aux attitudes, aux codes socioculturels…*	
▪ *L'entretien téléphonique* ▪ *La présentation et les savoir-être adaptés à la profession*	*Indiquer les différentes étapes de l'entretien téléphonique.* *Lister les éléments constitutifs de la présentation et du savoir-être.*	
	- Identifier les principes spécifiques de la communication en vente : • de produits cosmétiques, de produits de parfumerie • de prestations de services (visage, corps)	
2 – LES TYPOLOGIES COMPORTEMENTALES DES CLIENTS	- Identifier les caractéristiques de comportements types et les motivations chez un client et adapter son attitude, sa stratégie.	
3 – LES ETAPES DE LA VENTE		
✓ L'accueil téléphonique ou au magasin	*Indiquer les éléments pour créer un climat d'accueil favorable.*	*CAP S5 Vente des produits et des prestations § 5.4.3*
✓ L'écoute active et le questionnement ✓ Le diagnostic des besoins	*Enoncer les différents types de questionnement et préciser leurs intérêts (question ouverte, fermée, alternative).* *Justifier l'intérêt de la reformulation.* *Indiquer les stratégies de présentation et de démonstration du*	

✓ Les techniques d'argumentation et de traitement des objections ✓ La démonstration ✓ La prise de congé	*produit et/ou de la prestation de services (moment, choix, prix, technique).* *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…).* *Indiquer les différents types d'objections et les techniques de réponse aux objections.* *Indiquer les signaux d'achat et les techniques de conclusion de la vente.* *Différencier la vente additionnelle complémentaire et la vente additionnelle supplémentaire.* *Enumérer les éléments permettant une prise de congé efficace (doses d'essai, tarifs, parfumage, raccompagnement…).* *Lister les différents outils de fidélisation et préciser leurs intérêts (carte de fidélité, parrainage, publipostage…).* - Analyser une situation de vente. - Construire une démarche adaptée aux caractéristiques de la situation (prestation de soins esthétiques et vente de produits cosmétiques et de produits de parfumerie). - Développer une attitude permanente de service	
4 – LES OUTILS D'AIDE A LA VENTE	- Créer et utiliser les principaux outils d'aide à la vente tels que les fiches client, les fiches techniques de produit, la documentation promotionnelle, les notices d'utilisation, les modes d'emploi,…	
APPROCHE COMMERCIALE DES PRODUITS *L'identification des produits : marque, gamme, ligne, assortiment, conditionnement, label* *Les stratégies de distribution* - *distribution sélective et non sélective* - *distribution exclusive* *Les circuits de distribution* - *grande diffusion* - *diffusion sélective* - *pharmacie et parapharmacie* - *vente directe* *Les canaux de distribution* - *canal ultra-court*	*Définir chacun des termes.* *Identifier, à partir d'un étiquetage ou d'un document technique, la marque, la gamme, la ligne, le label.* *Lister et donner les caractéristiques des différentes stratégies de distribution.* *Lister et donner les caractéristiques des différents circuits.* *Définir un canal.*	*CAP S5 Vente des produits et des prestations* *§ 5.1*

- *canal court* - *canal long*	*Lister les différents canaux.*	
Les intervenants du marché d'un produit	*Enoncer les rôles des différents intervenants : fabricants, grossistes, distributeurs, consommateurs, prescripteurs, concurrents.*	
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.*	
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 (Le calcul de prix de vente d'un produit est exclu).*	
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.*	
PRESENTATION DES PRODUITS *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…*	*CAP S5 Vente des produits et des prestations* *§ 5.2*
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.*	
Les techniques de marchandisage	*Enoncer les règles de marchandisage.* *Indiquer les différentes techniques de présentation des produits (horizontale, verticale, semi-verticale, en pyramide…).*	
Les techniques de réalisation des vitrines : les étalages	*Citer les différents types d'étalages : étalage de masse, de pré-sélection, de sélection, de prestige…*	
La publicité sur le lieu de vente : PLV, ILV	*Enoncer les différents types de publicité sur les lieux de vente.*	
L'étiquetage et l'affichage des prix des produits	*Indiquer la réglementation en vigueur concernant l'étiquetage et l'affichage des produits.*	

PRESTATIONS DE SERVICES		
Le prix de vente d'une prestation de services	*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.*	
La réglementation relative à la publicité et à la vente des prestations de services	*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.*	*CAP S5 Vente des produits et des prestations § 5.3*
Les différentes prestations de services	*Cf S4 - Techniques esthétiques.*	
L'affichage des prestations de services	*Indiquer la réglementation relative à l'affichage des prestations de services (affichage visible de l'extérieur et à l'intérieur).*	