

MINISTÈRE DE L’ÉDUCATION NATIONALE, DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS

**Baccalauréat professionnel**

**ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE**

**S O M M A I R E**

**ANNEXE I Présentation synthétique du référentiel du diplôme**

**ANNEXE II Référentiel des activités professionnelles**

**ANNEXE III Référentiel de compétences**

* Compétences
* Savoirs associés

**ANNEXE IV Référentiel d’évaluation**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **IV.a** Unités constitutives du diplôme |
|  | **IV.b** Règlement d’examen |
|  | **IV.c** Définition des épreuves |
| **ANNEXE V** | **Périodes de formation en milieu professionnel** |
| **ANNEXE VI** | **Tableau de correspondances entre épreuves ou unités** |
|  | **de l’ancien et du nouveau diplôme** |

**ANNEXE I**

**TABLEAU DE SYNTHESE ACTIVITES – COMPETENCES – UNITES**

**Baccalauréat professionnel spécialité Esthétique Cosmétique Parfumerie**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activités** | **Blocs de compétences** | **Unités** |
| **Pôle 1 *–* PRESTATIONS de BEAUTE et de BIEN**  **ETRE**  **Visage et Corps**  -Réalisation de techniques de soins esthétiques du visage et du corps  -Réalisation de techniques de maquillage du visage et des ongles  -Réalisation de techniques de soins des ongles, de prothésie ongulaire  -Réalisation de techniques d’épilation  -Réalisation de techniques de décoloration de poils ou duvet  -Réalisation de techniques d’embellissement du regard  -Information, conseil et conduite d'une prestation UV | ***Bloc n° 1 -* PRESTATIONS de BEAUTE et de BIEN ETRE**  **Visage et Corps**     * Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques visage et corps        * Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage du visage et des ongles        * Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques esthétiques liées aux phanères | **UNITE U31**  **PRESTATIONS DE BEAUTE ET DE BIEN-ETRE VISAGE ET CORPS** |
| **Pôle 2–** **RELATION et EXPERIENCE CLIENT**  **Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE**  **PARFUMERIE**   * Accueil et identification des attentes, des motivations et des besoins de la clientèle * Conseil et vente de prestations esthétiques, de produits cosmétiques, d'hygiène corporelle, de parfumerie et d’accessoires de soins esthétiques * Suivi, développement et fidélisation de la clientèle * Mise en valeur : de produits, de prestations   Animation : du lieu de vente, de journées de promotion.   * Valorisation de l'image de la personne | ***Bloc n° 2 -* RELATION et EXPERIENCE CLIENT**  **Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE**       * Accueillir et prendre en charge la clientèle      * Analyser les attentes de la clientèle et élaborer un parcours client      * Conseiller et vendre des produits cosmétiques et des prestations esthétiques      * Mettre en place et animer des actions de promotion de produits et de prestations esthétiques      * Evaluer la satisfaction de la clientèle | **UNITE U32**  **RELATION et EXPERIENCE**  **CLIENT**  **Secteurs Esthétique Cosmétique**  **Parfumerie** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Pôle 3 *–* PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE**  **Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE**  **PARFUMERIE**    - Gestion des ressources humaines  -Gestion technique d'un institut, d'un centre de bien-être, d'une parfumerie, d'un centre d'esthétique spécialisé, d'un espace de vente  -Gestion administrative d'un institut, d'un centre de bien-être, d'une parfumerie, d'un centre d'esthétique spécialisé, d'un espace de vente  -Gestion financière d'un institut, d'un centre de bienêtre, d'une parfumerie, d'un centre d'esthétique spécialisé, d'un espace de vente | ***Bloc n° 3 -* PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE**  **Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE**     * Gérer les ressources humaines      * Assurer la gestion administrative, commerciale et financière d’une entreprise      * Communiquer avec différents interlocuteurs      * Installer et gérer des espaces de travail      * Assurer la veille documentaire : technologique, règlementaire, commerciale, concurrentielle et environnementale | **UNITE U2**  **PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE**  **Secteurs Esthétique Cosmétique**  **Parfumerie** |
|  | ***Bloc n°4 - Mathématiques***     * S’approprier : rechercher, extraire et organiser l'information ; * Analyser/raisonner : émettre des conjectures ; proposer, choisir, une méthode de résolution ; élaborer un algorithme ; * Réaliser : mettre en œuvre une méthode de résolution, des algorithmes ; utiliser un modèle ; représenter ; calculer ; expérimenter ; faire une simulation ; * Valider : critiquer un résultat, argumenter ; contrôler la vraisemblance d'une conjecture ; mener un raisonnement logique et établir une conclusion ; - Communiquer : rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit à l'aide d'outils et d'un langage approprié, expliquer une démarche. | **Unité U11**    **Mathématiques** |
| ***Bloc n°5 – Physique-chimie***     * S'approprier : rechercher, extraire et organiser l'information ; * Analyser/raisonner : formuler des hypothèses. Proposer, choisir une méthode de résolution ou un protocole expérimental ; * Réaliser : mettre en œuvre une méthode de résolution, un protocole expérimental, utiliser un modèle, représenter, calculer, effectuer une simulation ; * Valider : commenter un résultat, argumenter, contrôler la vraisemblance d'une hypothèse, de la valeur d'une mesure ; * Communiquer : rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit à l'aide d'outils et d'un langage appropriés, expliquer une démarche. | **Unité U12**    **Physique-chimie** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Bloc n°6 - Economie – gestion***     * Comprendre et analyser une situation d'entreprise ; * Exploiter et analyser des documents économiques, juridiques ou de gestion ; * Justifier une réponse en sélectionnant le cas échéant des informations au sein d'un ou plusieurs documents ; * Rédiger une réponse structurée à une problématique donnée en mobilisant les savoirs associés et le vocabulaire spécifique adéquat. | **Unité U33**    **Economie - gestion** |
| ***Bloc n°7 - Prévention-santé-environnement***     * Mettre en œuvre une démarche d'analyse dans une situation donnée ; * Expliquer un phénomène physiologique, un enjeu environnemental, une disposition réglementaire, en lien avec la démarche de prévention ; * Proposer une solution pour résoudre un problème ; * Argumenter un choix ; * Communiquer à l'écrit avec une syntaxe claire et un vocabulaire adapté. | **Unité U34**    **Prévention-santé-environnement** |
| ***Bloc n°8 - Langues vivantes***    Compétences de niveau B1+ du CECRL :   * Comprendre la langue orale ; * Comprendre un document écrit ; * S'exprimer à l'écrit ; * S'exprimer à l'oral en continu ; * Interagir à l'oral dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle. | **Unité U4**    **Langues vivantes** |
| ***Bloc n°9 - Français***     * Maîtriser l'échange écrit : lire, analyser, écrire ; * Adapter son expression écrite selon les situations et les destinataires ; * Maitriser la lecture et exercer son esprit critique ; * Adapter sa lecture à la diversité des textes ; * Mettre en perspective des connaissances et des expériences. | **Unité U51**    **Français** |
| ***Bloc n°10 - Histoire-géographie-enseignement moral et civique***     * Maîtriser et utiliser des repères chronologiques et spatiaux : mémoriser et s'approprier les notions, se repérer, contextualiser (HG) ; * S'approprier les démarches historiques et géographiques : exploiter les outils spécifiques aux disciplines, mener et construire une démarche | **Unité U52**    **Histoire-géographie-enseignement moral et civique** |
|  | historique ou géographique et la justifier (HG) ;   * Construire et exprimer une argumentation cohérente et étayée en s'appuyant sur les repères et les notions du programme (EMC) ; * Mettre à distance ses opinions personnelles pour construire son jugement (HG-EMC) ; * Mobiliser ses connaissances pour penser et s'engager dans le monde en s'appropriant les principes et les valeurs de la République (HG-EMC). |  |
| ***Bloc n°11 - Arts appliqués et cultures artistiques***    **Compétences d'investigation**   * Rechercher, identifier et collecter des ressources documentaires ; - Sélectionner, classer et trier différentes informations ; * Analyser, comparer des œuvres ou des produits et les situer dans leur contexte de création ; * Etablir des convergences entre différents domaines de création. **Compétences d'expérimentation** * Respecter une demande et mettre en œuvre un cahier des charges simple ; - Etablir des propositions cohérentes en réponse à un problème posé et réinvestir les notions repérées dans des références.   **Compétences de réalisation**   * Opérer un choix raisonné parmi des propositions et finaliser la proposition choisie.   **Compétences de communication**   * Choisir des outils adaptés ; * Etablir un relevé, analyser et traduire graphiquement des références et des intentions ; * Justifier en argumentant, structurer et présenter une communication graphique, écrite et/ou orale. | **Unité U6**    **Arts appliqués et cultures artistiques** |
| ***Bloc n°12 - Education physique et sportive***     * Développer sa motricité ; * S'organiser pour apprendre et s'entraîner ; * Exercer sa responsabilité dans un engagement personnel et solidaire :   connaitre les règles, les appliquer et les faire respecter ;   * Construire durablement sa santé ; * Accéder au patrimoine culturel sportif et artistique. | **Unité U7**    **Education physique et sportive** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Le candidat peut choisir jusqu’à deux unités facultatives parmi les deux proposées*** | |
| ***Bloc facultatif Langues vivantes***  Compétences de niveau B1+ du CECRL   * S'exprimer à l'oral en continu ; * Interagir à l'oral ; * Comprendre un document écrit, dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle. | **Unité facultative**    **Langues vivantes** |
| ***Bloc facultatif Mobilité***     * Comprendre et se faire comprendre dans un contexte professionnel étranger ; * Caractériser le contexte professionnel étranger ; * Réaliser partiellement une activité professionnelle, sous contrôle, dans un contexte professionnel étranger ; * Comparer des activités professionnelles similaires, réalisées ou observées, à l’étranger et en France ; * Se repérer dans un nouvel environnement ;   Identifier des caractéristiques culturelles du contexte d’accueil. | **Unité facultative**    **Mobilité** |

**ANNEXE II**

**Référentiel des activités professionnelles**

**Baccalauréat professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie**

# 1. CHAMP D’ACTIVITE

## 1.1 - Définition

Le titulaire du baccalauréat professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie est un technicien hautement qualifié ou une technicienne hautement qualifiée, spécialisé dans :

* Les techniques de soins esthétiques visage et corps
* Les techniques de maquillages visage et ongles
* Les techniques esthétiques liées aux phanères
* Le conseil à la clientèle et la vente des produits cosmétiques, d’hygiène corporelle, de parfumerie, et d’accessoires de soins esthétiques
* Le conseil à la clientèle et la vente de prestations esthétiques
* L’animation de pôles de vente auprès de la clientèle
* La formation et l’encadrement du personnel au sein de l’entreprise ● Le pilotage d’une entreprise des secteurs esthétique cosmétique parfumerie

## 1.2 - Les secteurs d’activité

Le titulaire du baccalauréat professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie exerce son activité en qualité de salarié ou de non salarié dans les secteurs suivants :

* Instituts de beauté **(\*)** (femme, homme, mixte)
* Centres esthétiques spécialisés **(\*)** : beauté des ongles, prothésie ongulaire, embellissement du regard, spa, bien-être, soins corps, bronzage, épilation, maquillage
* Parfumeries avec ou sans activités esthétiques intégrées **(\*)**
* Salons de coiffure avec activités esthétiques intégrées **(\*)**
* Etablissements de thalassothérapie, centres de thermalisme **(\*)**
* Parapharmacies avec ou sans activités esthétiques intégrées
* Etablissements de tourisme, centres de vacances, de loisirs, de remise en forme **(\*)**
* Entreprises de distribution de produits cosmétiques et d’hygiène corporelle
* Etablissements de soins, de cure, de convalescence, de réadaptation, d’hébergement pour personnes âgées
* Secteurs indépendants : à domicile, entreprises
* Organismes culturels et médiatiques
* Entreprises de distribution de matériels professionnels
* Entreprises de fabrication de produits cosmétiques et de matériels professionnels
* Centres ou associations de réinsertion sociale, centre carcéral

**(\*) - (indépendant, franchisé, ou affilié)**

## 1.3 - Les emplois et fonctions

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Définition de l’emploi** |  | **Caractéristiques de l’emploi** |
| Esthéticien hautement qualifié, esthéticienne  hautement qualifiée | ●  ●  ● | Réalisation de techniques de soins esthétiques du visage et du corps  Réalisation de techniques d’épilation, de coloration, de décoloration des poils  Réalisation de techniques d’embellissement du regard |
| ● | Réalisation de soins des ongles et de prothèses ongulaires |
| ● | Réalisation de maquillages du visage et des ongles |
| ~~●~~ | Conseil en image |
| ● | Accueil et suivi de la clientèle |
| ● | Conseil, vente de prestations esthétiques et de produits cosmétiques, d’hygiène corporelle, de parfumerie et d’accessoires de soins esthétiques |
| ● | Mise en valeur des produits, des prestations |
| ● | Animation d’un pôle de vente |
| ● | Gestion des plannings, des cabines, des espaces de vente, du stock, des encaissements |
| ● | Coordination de l’équipe |
| ● | Accompagnement d’un stagiaire, d’un nouveau salarié |
| Chef ou cheffe d’entreprise ou directeur ou directrice ou gérant ou gérante ou responsable d’institut, de centre de beauté, de parfumerie, de centre d’esthétique spécialisé **(\*)** | ●  ●  ● | Elaboration ou mise en place des stratégies de l’entreprise  Responsable du stock  Management et encadrement du personnel |
| Animateur ou animatrice de  vente auprès de la clientèle **(\*)** | ●  ● | Gestion de l’espace de vente  Présentation et promotion des nouveaux produits, des prestations et des matériels |
| ● | Animation de journées de promotion et de vente |
| Conseiller ou conseillère en image **(\*)** | ● | Conseil pour la mise en valeur de la personne |
| Maquilleur ou maquilleuse | ● | Réalisation de tous types de maquillage |

**(\*)** Ces emplois intègrent les caractéristiques d’emploi de l’esthéticien hautement qualifié ou esthéticienne hautement qualifiée

## 1.4 - Les conditions générales d’exercice

* L’activité de l’esthéticien ou esthéticienne est conditionnée par le respect de la loi du 5 juillet 1996 et du décret du 2 avril 1998, modifiés le 3 août 2005

« Toute personne exerçant des soins esthétiques autres que médicaux et paramédicaux, des modelages esthétiques de confort sans finalité médicale, doit justifier d’une qualification professionnelle ou être sous le contrôle effectif et permanent d’une personne qualifiée ».

* Au cours de l’exercice de sa profession, la mise à disposition du public de certains appareils de bronzage utilisant des rayonnements ultraviolets est soumise au décret n°1261 du 27 décembre 2013 (ou toute nouvelle réglementation).
* Le titulaire du diplôme doit s’attacher :
  + à respecter la réglementation en matière d’hygiène et de sécurité au travail et adopter les comportements et attitudes conformes, en vue de garantir l’hygiène et la sécurité des personnes et des biens.
  + à utiliser des produits cosmétiques et d’hygiène corporelle conformes à la réglementation.
  + à utiliser des appareils de soins de beauté et de bien-être conformes à la réglementation
  + à adopter une démarche respectueuse de l’environnement.

● L’esthéticien ou esthéticienne, hautement qualifié agit pour le bien-être et le confort de sa clientèle. L’utilisation de produits cosmétiques a pour but d’entretenir et d’embellir la peau et les phanères. L’activité nécessite une présentation soignée et des attitudes professionnelles dont discrétion, écoute, courtoisie, empathie.

## 1.5 - Les différents pôles d’activités professionnelles – descriptions

**Les pôles d’activités concernent la clientèle féminine et masculine**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **POLES D’ACTIVITES** | **ACTIVITES** | |
| **BLOC 1** | **PRESTATIONS de BEAUTE et de BIEN-ETRE**  **Visage et Corps** | **1. A** | Réalisation de techniques de soins esthétiques du visage et du corps |
| **1. B** | Réalisation de techniques de maquillage du visage et des ongles |
| **1. C** | Réalisation de techniques de soins des ongles, de prothésie ongulaire |
| **1. D** | Réalisation de techniques d’épilation |
| **1. E** | Réalisation de techniques de décoloration de poils ou duvet |
| **1. F** | Réalisation de techniques d’embellissement regard |
| **1. G** | Information, conseil et conduite d'une prestation UV |
| **BLOC 2** | **RELATION et EXPERIENCE CLIENT**  **Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE**  **PARFUMERIE** | **2. A** | Accueil et identification des attentes, des motivations et des besoins de la clientèle |
| **2. B** | Conseil et vente de prestations esthétiques, de produits cosmétiques, d'hygiène corporelle, de parfumerie et d’accessoires de soins esthétiques |
| **2. C** | Suivi, développement et fidélisation de la clientèle |
| **2. D** | Mise en valeur : de produits, de prestations Animation : du lieu de vente, de journées de promotion. |
| **2. E** | Valorisation de l'image de la personne |
| **BLOC 3** | **PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE**  **Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE**  **PARFUMERIE** | **3. A** | Gestion des ressources humaines |
| **3. B** | Gestion technique d'un institut, d'un centre de bien-être, d'une parfumerie, d'un centre d'esthétique spécialisé, d'un espace de vente |
| **3. C** | Gestion administrative d'un institut, d'un centre de bien-être, d'une parfumerie, d'un centre d'esthétique spécialisé, d'un espace de vente |
| **3. D** | Gestion financière d'un institut, d'un centre de bien-être, d'une parfumerie, d'un centre d'esthétique spécialisé, d'un espace de vente |

*1.6 – Le niveau d’implication*

L’autonomie et la responsabilité s’exercent dans le cadre défini par le chef d’entreprise.

**2. Tableau détaillé des activités**

**POLE 1**

**PRESTATIONS de BEAUTE et de BIEN-ETRE**

# VISAGE ET CORPS

**TACHES, CONDITIONS D’EXERCICES ET RASULTATS ATTENDUS COMMUNS POUR LES ACTIVITES 1A à 1F**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES COMMUNES :** | |
| T1  T2  T3    T4 | Préparer et remettre en état le poste de travail  Accueillir et installer le client ou la cliente  Rédiger une fiche-conseils personnalisée et conseiller, vendre des produits ou une prestation lors de l’activité  Evaluer le résultat et la satisfaction du client ou de la cliente |
| **CONDITIONS D’EXERCICE :** | |
| **Environnement professionnel** | |
| Cabine de techniques esthétiques adaptée et postes de travail équipés Clientèle | |
| **Dossier technique** | |
| Matériels/Appareils : fiches techniques, supports publicitaires  Produits cosmétiques : fiches techniques, supports publicitaires  Protocoles de techniques esthétiques  Tarifs des prestations proposées  Promotions  Fichier clientèle  Questionnaire : enquêtes de satisfaction et résultats  Matériels, produits d’entretien et d’hygiène  Protocoles de démarches respectueuses de l’environnement, éco labels, Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)  Textes réglementaires en vigueur  Répertoire des composants cosmétiques autorisés ou à concentration réglementée  Répertoire des spécifications techniques autorisées pour l’utilisation des appareils de soins et de bien-être  Logiciels professionnels, applications numériques  Chartes, normes ISO et NF en vigueur.  Sites et documentations relatives à la santé et sécurité au travail et activités de l’esthéticien ou de l’esthéticienne. | |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1    R2  R3    R4 | Poste de travail : disposition ordonnée, rationnelle dans le respect des règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie  Accueil et installation dans le respect des règles de confort du client ou de la cliente  Rédaction d’une fiche-conseils personnalisée utile à la vente en adoptant une posture professionnelle  Satisfaction du client ou de la cliente |

**Activité 1.A – Réalisation de techniques de soins esthétiques du visage et du corps**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T5  T6  T7 | Elaborer un diagnostic esthétique  Elaborer un programme de soins esthétiques  Réaliser des techniques de soins esthétiques |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R5  R6  R7 | Exactitude du diagnosticesthétique  Programme de soins justifiés : produits, matériels et techniques  Technique réalisée avec habileté dans le respect :   * des protocoles * de la réglementation en vigueur * du temps conseillé * des règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie et d’économie |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 1.B – Réalisation de techniques de maquillage du visage et des ongles**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T5 Observer le client ou la cliente : type de peau, morphologie, style  T6 Elaborer un projet de maquillage visage adapté aux circonstances prenant en compte les attentes du ou de la cliente    T7 Réaliser des maquillages du visage  T8 Réaliser une prestation d’auto-maquillage du visage  T9 Proposer un maquillage en prenant en compte la morphologie des ongles et les attentes de la clientèle  T10  Réaliser des maquillages classiques ou fantaisies des ongles  T11  Réaliser un maquillage semi-permanent des ongles | |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R5  R6  R9  R7  R9  R10  R11 | Proposition de maquillage visage et ongles adapté aux demandes de la clientèle    Technique réalisée avec habileté dans le respect :   * des protocoles * de la réglementation en vigueur * du temps conseillé * des règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie et d’économie |
| **AUTONOMIE** : Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 1.C – Réalisation de techniques de soins des ongles, de prothésie ongulaire**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T5    T6  T7 | Observer les ongles et proposer une technique adaptée, prenant en compte les attentes de la clientèle  Réaliser des techniques de soins des ongles  Réaliser des techniques de prothésie ongulaire |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R5    R6  R7 | Proposition de technique justifiée : produits, matériels, en tenant compte des caractéristiques et des attentes de la clientèle  Technique réalisée avec habileté dans le respect :   * des protocoles * de la réglementation en vigueur * du temps conseillé * des règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie et d’économie |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 1.D – Réalisation de techniques d’épilation**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T5  T6 | Observer les zones à épiler et choisir la technique d’épilation  Réaliser des techniques d’épilation visage et corps |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R5    R6 | Protocole d’épilation proposé justifié, tenant compte des caractéristiques de la zone à épiler et des attentes de la clientèle  Technique réalisée avec habileté dans le respect :   * des protocoles * de la réglementation en vigueur * du temps conseillé * des règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie et d’économie |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 1.E – Réalisation de techniques de décoloration de poils ou duvet**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T5  T6 | Observer les zones à traiter  Réaliser des techniques de décoloration sur diverses zones du visage et du corps |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R5    R6 | Protocole de décoloration proposé justifié, tenant compte des caractéristiques de la zone à traiter et des attentes de la clientèle  Technique de décoloration de duvet réalisée avec habileté dans le respect :   * des protocoles * de la réglementation en vigueur * du temps conseillé * des règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie et d’économie |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 1.F – Réalisation de techniques d’embellissement du regard**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T5    T6      T7 | Observer les zones à traiter et proposer une technique d’embellissement du regard dans le respect de la réglementation en vigueur  Réaliser des techniques de permanente, de rehaussement de cils et sourcils, d’extension des cils (selon le contexte de formation)  Réaliser des techniques de teinture des cils et sourcils |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R5    R6          R7 | Proposition justifiée de la technique d’embellissement du regard tenant compte des caractéristiques des cils et des sourcils à traiter et des attentes de la clientèle  Techniques de permanente, de rehaussements et d’extension des cils réalisées avec habileté dans le respect :   * des protocoles * de la réglementation en vigueur * du temps conseillé * des règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie et d’économie     Technique de teinture de cils ou sourcils réalisée avec habileté dans le respect :   * des protocoles * de la réglementation en vigueur * du temps conseillé * des règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie et d’économie |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 1.G – Information, conseil et conduite d’une prestation UV**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T1  T2  T3  T4  T5  T6  T7 | Elaborer et utiliser un questionnaire client à partir de la réglementation en vigueur  Déterminer le phototype du client ou de la cliente et rédiger la fiche-suivi clientèle  Informer, prévenir et conseiller sur les risques liés à la prestation  Conduire la prestation en conformité avec la réglementation en vigueur  Nettoyer et désinfecter le matériel et l’appareil  Signaler le ou les dysfonctionnement(s) ou la non-conformité de l’appareil  Evaluer le résultat en fonction du phototype du client ou de la cliente |
| **CONDITIONS D’EXERCICE :** | |
| **Environnement professionnel** | |
| Cabine équipée pour la prestation Clientèle | |
| **Dossier technique** | |
| Matériel répondant aux normes en vigueur à jour de ses vérifications Questionnaire client  Textes réglementaires en vigueur  Affichage obligatoire : des risques encourus, des phototypes, des précautions d’emploi  Lunettes de protection en conformité avec la réglementation en vigueur | |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1  R2 R3  R4    R5  R6  R7 | Renseignement correct du questionnaire client  Sensibilisation aux risques liés à l’exposition aux rayonnements ultraviolets et adaptation de la prestation proposée au client ou à la cliente avec prise en compte des contre-indications et de la réglementation  Conduite de la prestation en conformité avec la réglementation en vigueur en respectant les règles :   * d’hygiène * de sécurité * du confort du client ou de la cliente   Maintien en état du matériel en respectant la réglementation en vigueur  Evaluation et renseignement professionnel de la fiche-suivi clientèle |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

# PÔLE 2

**RELATION et EXPERIENCE CLIENT**

**Secteurs Esthétique Cosmétique Parfumerie**

|  |
| --- |
| **CONDITIONS D’EXERCICE DES ACTIVITES DU POLE 2 :** |
| **Environnement professionnel** |
| Tous types d’entreprises de beauté et de bien-être et parfumerie La clientèle |
| **Dossier technique** |
| Assortiments de produits cosmétiques, accessoires et matériels Aides à la vente  Produits et matériels de démonstration  Appareil numérique de lecture de peau  Fiches techniques et notices  Supports publicitaires  Tarifs des prestations proposées  Planning des rendez-vous  Réglementation en vigueur sur affichage et étiquetage des produits  Procédures d’encaissement et de fidélisation informatisées  Devis ou forfait  Promotions  Questionnaire : enquêtes de satisfaction et résultats  Fichier clientèle  Logiciels professionnels, applications numériques et de fidélisations informatisées Chartes, éco labels, RSE, normes ISO et NF en vigueur. |

**Activité 2.A**

**Accueil et identification des attentes, des motivations et des besoins de la clientèle**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T1  T2    T3  T4      T5 | Elaborer un parcours client omnicanal  Rechercher les besoins du ou de la client(e) par la mise en œuvre des moyens et des outils d’identification : questionnement et écoute active  Reformuler les besoins du client ou de la cliente  Elaborer un diagnostic pour le conseil, la vente : de produits cosmétiques, d’hygiène corporelle, de produits de parfumerie, de prestations esthétiques  Mettre en place un parcours client pour partager les valeurs de l’entreprise dans le but de répondre à un besoin de distinction et de recherche d’une émotion ressentie lors de l’achat |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1  R2  R3  R4  R5 | Mise en place des conditions d’accueil en adoptant une attitude professionnelle  Identification des besoins et des attentes de la clientèle  Formulation des attentes et des besoins dans un vocabulaire adapté et professionnel  Proposition adaptée de produits, de prestations  Parcours client établi, sentiment de proximité, émotions repérées. |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 2.B Conseil et vente de prestations esthétiques, de produits cosmétiques, d’hygiène corporelle, de parfumerie et d’accessoires de soins esthétiques**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T1  T2  T3  T4    T5  T6  T7  T8 | Sélectionner des prestations esthétiques, des produits cosmétiques, d’hygiène corporelle, de parfumeries, adaptés aux attentes et aux besoins identifiés de la clientèle Présenter et argumenter les prestations esthétiques, les produits cosmétiques  Aider au choix des prestations esthétiques, des produits cosmétiques  Conseiller pour la périodicité des prestations esthétiques, pour l’utilisation des produits cosmétiques  Répondre aux objections du client ou de la cliente  Proposer une vente additionnelle de prestations esthétiques, de produits cosmétiques Conclure la vente  Evaluer la satisfaction du client ou de la cliente |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1 à R8 | Acte de vente efficient :   * relation clientèle de qualité * vente conclue * clientèle satisfaite |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 2.C – Suivi, développement et fidélisation de la clientèle**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T1  T2  T3  T4 | Mettre en œuvre une action de fidélisation notamment avec une application numérique  Incrémenter un fichier clientèle numérique  Suivre et exploiter le fichier clientèle  Evaluer la satisfaction du client ou de la cliente |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1  R2  R3  R4 | Clientèle fidélisée : fichier clientèle à jour, enrichi et optimisé |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 2.D –**

**Mise en valeur : de produits, de prestations**

**Animation : du lieu de vente, de journées de promotion**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T1  T2    T3 | Mettre en valeur des produits, des prestations esthétiques  Promouvoir des produits, prestations ou matériels esthétiques et fixer des objectifs de chiffre d’affaires  Animer des lieux de vente et des journées de promotion |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1  R2  R3 | Accroche de la clientèle  Objectif chiffré de la promotion ou de l’animation atteint |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 2.E – Valorisation de l’image de la personne**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T1  T2  T3  T4  T5  T6 | Identifier les caractéristiques et les attentes de la personne : visage, mains, pieds, silhouette  Proposer des solutions adaptées  Accompagner la mise en œuvre  Expliquer et argumenter les techniques et l’utilisation de produits  Rédiger la fiche-conseils personnalisée et vendre des produits ou une prestation lors de l’activité  Evaluer la satisfaction du client ou de la cliente |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1  R2  R3  R4  R5    R6 | Prise en charge de la personne et attentes identifiées    Rédaction d’une fiche-conseils personnalisée, utile à la vente, en adoptant une attitude professionnelle    Clientèle satisfaite et fidélisée |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

|  |
| --- |
| **POLE 3 PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE**  **Secteurs Esthétique Cosmétique Parfumerie** |

|  |
| --- |
| **CONDITIONS D’EXERCICE DES ACTIVITES Pôle 3 :** |
| **Environnement professionnel** |
| Entreprise : Institut, centre de bien-être, parfumerie, centre d’esthétique spécialisé  Personnel : Chef ou cheffe d’entreprise, gérant ou gérante, responsable, esthéticien ou esthéticienne, conseiller ou conseillère de vente, apprenti ou apprentie, stagiaire |
| **Dossier technique** |
| Droit du travail et conventions collectives  Organisations professionnelles  Règles de fonctionnement de l’entreprise  Contexte économique  Objectifs et besoins de l’entreprise  Organigramme de l’entreprise, fiches de poste et curriculum vitae de candidat ou candidate Horaires du personnel  Activités de l’entreprise et planning  Equipement général et spécifique, produits,  Documents techniques, supports publicitaires  Comptes rendus de réunion d’équipe  Logiciels professionnels, applications numériques  Protocoles de démarches respectueuses de l’environnement, éco labels, RSE, normes ISO et NF  Certifications  Plan de l’institut, de la parfumerie, de l’espace professionnel  Projet d’aménagement, de rénovation, d’extension  Données comptables et administratives courantes  Documents comptables, administratifs et réglementaires  Réglementations en vigueur  Répertoire des composants cosmétiques autorisés ou à concentration réglementée  Répertoire des spécifications techniques autorisées pour l’utilisation des appareils de soins et de bienêtre  Sites et documentations relatives à la santé sécurité au travail et aux activités de l’esthéticien ou esthéticienne. |

**Activité 3.A – Gestion des ressources humaines**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T1  T2  T3  T4  T5  T6    T7 | Elaborer des fiches de travail et planifier les activités du personnel  Attribuer les activités en fonction des compétences, des motivations et des objectifs du personnel  Suivre et contrôler les activités du personnel  Fixer, respecter les objectifs de l’entreprise  Rendre compte de l’activité avec le personnel  Participer au recrutement du personnel en fonction des besoins de l’entreprise, mettre à jour le registre unique du personnel  Informer et former le personnel sur :   * les produits, matériels et prestations esthétiques * les procédures et logiciels de l’entreprise * l’évolution de la réglementation |
| T8    T9  T10  T11 | Animer une équipe  Mettre en place des actions de motivation  Evaluer le travail du personnel et proposer des perspectives d’évolution  Effectuer les procédures relatives au départ d’un salarié ou d’une salariée |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1    R2  R3  R4  R5    R6        R7    R8  R9    R10      R11 | Respect des règles du droit du travail, des conventions collectives Prise en compte des contraintes endogènes et exogènes    Optimisation de l’activité du personnel  Efficacité de l’équipe  Respect des critères de sélection et choix argumenté des candidat(e)s pour le poste à pourvoir Respect des procédures internes, organisation méthodique des mises à jour    Personnel capable de mettre en œuvre les informations et les formations reçues    Personnel proactif, responsabilisé et impliqué    Analyse des résultats du travail et proposition de solutions    Respect des procédures réglementaires, dans la situation de départ d’un salarié |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 3.B – Gestion technique d’un institut, d’un centre de bien-être, d’une parfumerie, d’un centre d’esthétique spécialisé, d’un espace de vente**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPACIFIQUES :** | |
| T1    T2  T3  T4 | Aménager et organiser des espaces techniques, des espaces d'accueil, de vente et de stockage  Formaliser des procédures (utilisation, maintenance, entretien des matériels et équipements) Vérifier l’application des procédures  Assurer la veille documentaire : technologique, règlementaire, commerciale, concurrentielle et environnementale |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1  R2  R3  R4 | Proposition d'aménagement fonctionnel, ergonomique et esthétique  Conformité des procédures mises en place  Matériels, équipements et dispositifs de sécurité en état de fonctionnement  Veille efficace |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

## **Activité 3.C - Gestion administrative d’un institut, d’un centre de bien-être, d’une parfumerie, d’un centre d’esthétique spécialisé, d’un espace de vente**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T1  T2  T3  T4  T5  T6  T7 | Estimer et suivre les consommations de produits  Sélectionner les fournisseurs et participer à la gestion des fichiers (fournisseurs et articles)  Elaborer et suivre les commandes  Contrôler et traiter les activités liées à la livraison  Etiqueter les produits destinés à la vente  Gérer les mouvements de stocks  Participer aux opérations liées à l’inventaire |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1  R2  R3  R4  R5  R6  R7 | Approvisionnement efficient  Sélection raisonnée des fournisseurs ; fichiers fournisseurs et fichiers articles à jour  Commande conforme aux ordres d’achat, aux procédures, aux contrats  Réception organisée des commandes  Articles rangés, étiquetés, enregistrés ou renvoyés  Enregistrement correct des mouvements de stock  Procédure d’inventaire respectée |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**Activité 3.D – Gestion financière d’un institut, d’un centre de bien-être, d’une parfumerie, d’un centre d’esthétique spécialisé, d’un espace de vente**

|  |  |
| --- | --- |
| **TACHES SPECIFIQUES :** | |
| T1  T2  T3  T4  T5    T6    T7 | Participer à l’élaboration des prix de vente  Gérer la caisse, contrôler les encaissements et établir les documents liés à ces opérations Gérer les opérations de paie  Analyser, exploiter et classer les documents comptables de l’entreprise  Suivre, analyser les activités et leurs résultats  Rechercher des stratégies de développement  Déterminer les besoins de financement, identifier des sources de financement et formuler un avis  Participer aux choix d’investissement liés à la structure. |
| **RESULTATS ATTENDUS :** | |
| R1  R2  R3  R4  R5  R6 R7 | Prix de vente en lien avec l’environnement de la structure  Opération de caisse juste et enregistrée  Payes régulières et conformes  Documents comptables enregistrés, classés  Chiffre d’affaires et résultat de l’activité en évolution ou constant  Investissement et financement adaptés à la structure |
| **AUTONOMIE :** Pleine responsabilité ou responsabilité partagée avec d’autres professionnels selon le secteur d’activité et la taille de l’entreprise. | |

**ANNEXE III Référentiel de compétences Baccalauréat professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie**

# REFERENTIEL DE COMPETENCES

**POLES - COMPETENCES - SAVOIRS ASSOCIES**

**COMPETENCE GLOBALE**

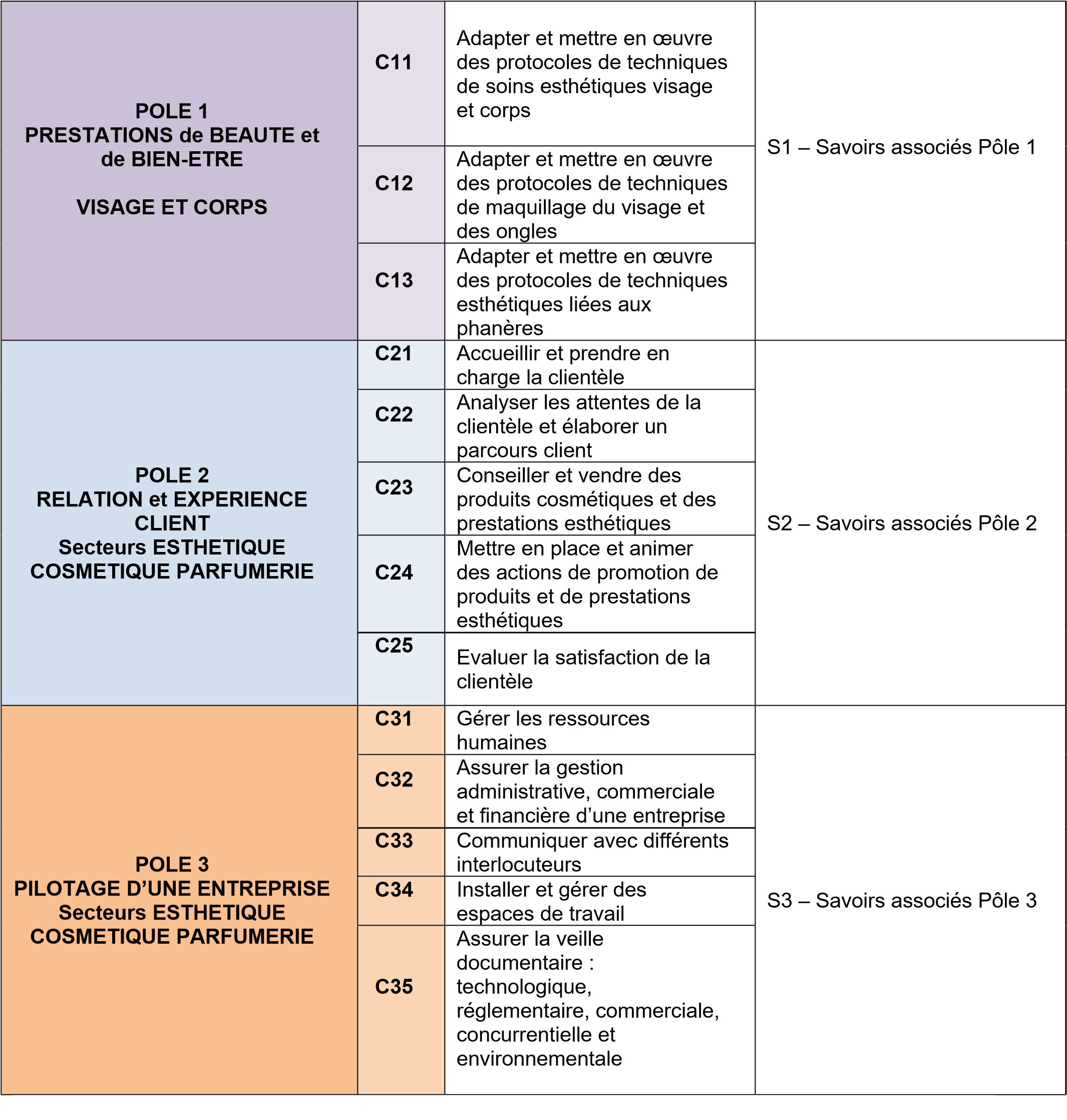
Le titulaire du baccalauréat professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie est un technicien hautement qualifié ou une technicienne hautement qualifiée :

* il ou elle maîtrise les techniques esthétiques du visage, du corps et des phanères.
* il ou elle est capable d’apporter une information éclairée à la clientèle et au personnel.
* il ou elle vend des prestations de service, des produits cosmétiques, d’hygiène corporelle et des produits de parfumerie.
* il ou elle assure l’animation et la gestion d’espaces de vente de produits ou de prestations de service.
* il ou elle assure le pilotage d’une entreprise des secteurs de l’esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie.

## **TABLEAU RÉCAPITULATIF**

**POLES – COMPETENCES – SAVOIRS ASSOCIES**

**Les compétences développées concernent la clientèle féminine et masculine**



**POLE 1 : PRESTATIONS de BEAUTE et de BIEN-ETRE**

**VISAGE ET CORPS**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Ressources communes Pôle 1** |
| **Environnement professionnel** | **Dossier technique** |
| - Cabines de techniques esthétiques adaptées et postes de travail équipés - Cabine équipée pour la prestation UV - Clientèle | Matériels/Appareils : fiches techniques, supports publicitaires  Matériels de diagnostic numériques : fiche technique  Produits cosmétiques : fiches techniques, supports publicitaires  Protocoles de techniques esthétiques  Tarifs des prestations proposées  Promotions  Fichier clientèle  Questionnaire : enquêtes de satisfaction et résultats  Matériels, produits d’entretien et d’hygiène  Protocoles de démarches respectueuses de l’environnement, éco labels,  RSE  Textes réglementaires en vigueur  Répertoire des composants cosmétiques autorisés ou à concentration réglementée  Répertoire des spécifications techniques autorisées pour l’utilisation des appareils de soins et de bien-être  Logiciels professionnels, applications numériques  Chartes, normes ISO et NF en vigueur.  Sites et documentations relatives à la santé et sécurité au travail et activités de l’esthéticien ou de l’esthéticienne. |

|  |  |
| --- | --- |
| **C11 : Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques visage et corps** | |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C11.1 Elaborer un programme de soins esthétiques du visage, du corps | - Choix pertinent et justifié de soins esthétiques tenant compte du diagnostic, des attentes du client ou de la cliente et du contexte professionnel |
| C11.2 Réaliser des soins esthétiques du visage, cou, décolleté en utilisant :   * des techniques manuelles * des produits cosmétiques * des appareils | * Adaptation du protocole au regard du diagnostic posé * Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail - Maîtrise des techniques en respectant : o la réglementation en vigueur o l’anatomie et la physiologie o le confort du client ou de la cliente   o les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie o une démarche respectueuse de l’environnement o une durée de réalisation optimisée |
| C11.3 Réaliser des soins esthétiques du corps y compris mains et pieds en utilisant :   * des techniques manuelles * des produits cosmétiques * des appareils | * Adaptation du protocole au regard du diagnostic posé * Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail - Maîtrise des techniques en respectant : o la réglementation en vigueur o l’anatomie et la physiologie o le confort du client ou de la cliente   o les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie o une démarche respectueuse de l’environnement o une durée de réalisation optimisée |
| C11.4 Conduire une prestation UV | * Détermination d’un phototype * Conseil adapté à la clientèle en tenant compte de la réglementation - Maintenance des appareils selon la règlementation |

|  |  |
| --- | --- |
| **S1 -1 Savoirs associés aux techniques de soins esthétiques visage et corps - soins de beauté et de bien-être** | |
| **S1.1.1 Savoirs associés liés aux techniques de soins esthétiques du visage** | |
| **S1.1.1 .1 BIOLOGIE**  liée aux techniques de soins esthétiques du visage | **Limites de connaissances** |
| S1.1.1.1.1 Anatomie  Os et muscles : tête, cou, décolleté | * Annoter un schéma des os et muscles de la tête, cou, décolleté * Indiquer l’action des muscles peauciers et leur relation dans la création des rides d’expression |
| S1.1.1.1 2 Constituants de la matière vivante :   * eau * éléments minéraux * vitamines | * Indiquer la teneur en eau et en éléments minéraux - Indiquer la répartition de l’eau dans l’organisme humain * Localiser sur un schéma l’eau intra et extracellulaire * Indiquer les pertes quotidiennes en eau et les besoins recommandés * Indiquer les rôles de l’eau, des éléments minéraux et des vitamines en relation avec l’état de la peau |
| S1.1.1.1.3 La cellule   * organisation de la cellule * structure de la membrane plasmique * cycle cellulaire et mitose | * Annoter un schéma * Présenter les différents organites * Présenter la nature et le rôle des lipides membranaires * Positionner la mitose dans le cycle cellulaire * Préciser son rôle dans le renouvellement cellulaire |
| S1.1.1.1.4 Les tissus   * les épithéliums(\*) : revêtement et glandulaires * les tissus conjonctifs | * Indiquer les différents types de tissus avec leurs caractéristiques * Définir une glande, en préciser le mode d’excrétion * Différencier sur un schéma les glandes acineuses des tubuleuses * Indiquer sur un schéma les éléments constitutifs d’un tissu conjonctif dont le derme * Caractériser le tissu adipeux |
| S1.1.1.1.5 Le système tégumentaire La peau   * épiderme                  * film hydrolipidique          * derme       Les annexes cutanées   * la glande sébacée * la glande sudoripare eccrine | * Présenter les caractéristiques de la peau et les facteurs de variation * Annoter la coupe de la peau - Annoter le schéma de l’épiderme * Préciser le type d’épithélium (\*) de revêtement * Nommer les cellules constitutives de l’épiderme * Indiquer leur localisation, leur importance quantitative et leur morphologie * Présenter la diversité des fonctions de l’épiderme en tant qu’élément de protection, de maintien de l’équilibre de l’organisme et d’échanges * Décrire le processus de kératogénèse * Indiquer les principaux constituants du film hydrolipique * Indiquer la valeur moyenne du pH * Indiquer les différentes flores microbiennes présentes à la surface de la peau et le rôle du pH sur cette flore * Présenter les caractéristiques du derme, de la jonction dermoépidermique et leur importance dans la qualité de la peau      * Etablir une relation entre la structure et la fonction de la glande - Repérer leur localisation * Mettre en relation la composition des sécrétions et leurs rôles * Mettre en relation les sécrétions des glandes cutanées et les caractéristiques de la peau |
| S1.1.1.1.6 La vascularisation cutanée | * Décrire la vascularisation cutanée et son rôle dans la nutrition de la peau * Justifier le choix des techniques en fonction de l’effet vasoconstricteur ou vasodilatateur recherché |
| S1.1.1.1.7 Les différents types et états de peau   * Normale, grasse, alipidique * déshydratée, sensible | * Indiquer les caractéristiques visuelles et palpatoires des différents types et états de peau et les facteurs aggravants * Justifier le choix des techniques et des produits cosmétiques |
| (\*) *un épithélium – des épithéliums un epithelium – des epithelia* | |

|  |  |
| --- | --- |
| S1.1.1.1.8 Le vieillissement cutané | * Indiquer les caractéristiques de la peau sénescente * Expliquer la formation des rides * Indiquer les effets des radicaux libres et les facteurs favorisants leur formation * Expliquer l’incidence des facteurs physiologiques et des facteurs liés au mode de vie sur le vieillissement cutané |
| S1.1.1.1.9 Les principales dermatoses   * Macules rouges : érythèmes,   intertrigos, érythrose, couperose, rosacée,   * Dyschromies : vitiligo, albinisme, éphélides, lentigos, mélasma * Papules : verrues planes, urticaire, xanthome * Pustules : folliculites, impétigo * Acné * Vésicules : herpès, zona, eczéma * Squames : psoriasis, dermatite séborrhéique * Tumeurs : chéloïde, angiomes cutanés | * Indiquer pour chaque dermatose :   + les manifestations et les localisations habituelles   + le mécanisme et les agents causals o les facteurs favorisants ou aggravants * Préciser les limites d’intervention de l’esthéticien ou de l’esthéticienne * Citer les précautions à prendre lors des soins esthétiques |
| S1.1.1.1.10 Bio contamination et prévention  Etude de quelques micro-organismes pouvant présenter un risque infectieux en esthétique cosmétique | * Mettre en relation le caractère pathogène des micro-organismes et les précautions à prendre lors des soins esthétiques * Mettre en œuvre une démarche de prévention des risques biologiques |
| **S1.1.1.2 TECHNOLOGIE**  liée aux techniques de soins esthétiques du visage | **Limites de connaissances** |
| S1.1.1.2.1 Installation du poste de travail en soin visage | - Prendre en compte la prévention des risques professionnels, le confort du ou (de la) client(e), les règles d’hygiène et une démarche respectueuse de l’environnement pour organiser son poste de travail. |
| S1.1.1.2.2 Techniques de soins esthétiques visage, cou et décolleté :   * diagnostic * phase de nettoyage * phase de traitement | * Elaborer un programme de soins esthétiques visage en fonction d’un diagnostic établi * Adapter un protocole de soin en fonction d’un diagnostic esthétique personnalisé * Présenter l’action conjointe des différents types de produits choisis et des techniques manuelles mises en œuvre * Différencier une phase de traitement de soin classique d’une phase de soin spécifique. |
| S1.1.1.2.3 Produits cosmétiques   * Formes galéniques : solutions, dispersions (émulsion, suspension, mousse, aérosol), baumes et patchs      * Produits de soins visage | * Caractériser les différentes formes galéniques * Différencier l’excipient, les principes actifs, les adjuvants, les additifs          * Pour chaque produit :   + Indiquer leurs propriétés   + Préciser leurs caractères organoleptiques o Justifier le choix des formes galéniques et des conditionnements o Identifier les principaux composants et préciser l’origine et le rôle      * Etablir une étude comparative entre des produits ayant la même action * Analyser une gamme de produits en vue d’élaborer un programme de soins et de formuler des conseils |

|  |  |
| --- | --- |
| **S1.1.2 Savoirs associés liés aux techniques de soins esthétiques du corps** | |
| **S1.1.2.1 BIOLOGIE**  liée aux techniques de soins esthétiques du corps | **Limites de connaissances** |
| S1.1.2.1.1 Organisation du corps  humain   * os, muscles du corps      * articulation et mobilité du squelette | * Présenter l’organisation générale du corps humain * Annoter un schéma du squelette axial et appendiculaire - Annoter un schéma des principaux muscles du corps * Identifier les éléments anatomiques d’une articulation mobile * Mettre en relation les différentes courbures de la colonne vertébrale avec les positions ergonomiques * Analyser les positions et les mouvements lors des activités professionnelles et en évaluer les risques à court et long terme (Troubles Musculo-squelettiques) |
| S1.1.2.1.2 Physiologie du muscle strié squelettique | * Enoncer et expliquer les propriétés du muscle * Mettre en relation l’excitabilité et la contractilité du muscle avec les effets des techniques esthétiques utilisant le courant électrique * Identifier les constituants structuraux et énergétiques du muscle - Indiquer leurs rôles |
| S1.1.2.1.3 Système de la vie végétative | - Mettre en relation, sur un schéma, les différents systèmes qui gèrent la vie végétative |
| S1.1.2.1.4 Le système nerveux | * Légender le système cérébrospinal * Indiquer les voies anatomiques des messages sensitifs tactiles et les mettre en relation avec les techniques professionnelles * Mettre en relation l’activité réflexe et les techniques manuelles esthétiques |
| S1.1.2.1.5 Anatomie et physiologie du système vasculaire et lymphatique | * Préciser les interdépendances des systèmes cardio-vasculaire et lymphatique * Expliquer la formation de la lymphe (interstitielle et canalisée) et ses rôles * Présenter les effets des techniques de drainage esthétique * Caractériser et reconnaître un œdème et un hématome * Préciser les limites d’intervention de l’esthéticien ou l’esthéticienne * Citer les précautions à prendre lors des soins esthétiques |
| S1.1.2.1.6 Le système conjonctif   * Hypoderme        * Cellulite        * Vergetures | * Présenter la structure et les rôles de l’hypoderme * Caractériser le tissu adipeux * Localiser le pannicule adipeux en fonction du sexe * Indiquer les caractéristiques des différents types de cellulite, leurs localisations, les facteurs favorisants et leur évolution * Justifier le choix des techniques et des produits cosmétiques - Indiquer pour les vergetures :   + les manifestations et les localisations habituelles   + le mécanisme et les agents causals o les facteurs favorisants ou aggravants * Préciser les limites d’intervention de l’esthéticien ou l’esthéticienne * Citer les précautions à prendre lors des soins esthétiques |
| S1.1.2.1.7 La glande mammaire | * Présenter les caractéristiques de la glande et ses modifications aux principales étapes de la vie * Enoncer les différentes dysharmonies anatomiques du sein * Justifier le choix des techniques et des produits cosmétiques |
| **S1.1.2.2 TECHNOLOGIE**  liée aux techniques de soins esthétiques du corps | **Limites de connaissances** |
| S1.1.2.2.1 Installation du poste de travail en soin corps | - Prendre en compte la prévention des risques professionnels, le confort du client ou de la cliente, les règles d’hygiène et une démarche respectueuse de l’environnement pour organiser son poste de travail. |
| S1.1.2.2.2 Techniques de soins corps | * Elaborer un programme de soins esthétiques corps en fonction d’un diagnostic établi * Adapter les différents protocoles de soins esthétiques * Présenter l’action conjointe des différents types de produits choisis et des techniques manuelles * Décrire les différentes techniques esthétiques de bien-être, de confort et de soins par l’eau |
| S1.1.2.2.3 Produits de soins esthétiques corps | * Pour chaque produit :   o Indiquer leurs propriétés o Justifier le choix des formes galéniques et des conditionnements o Identifier les principaux composants et préciser l’origine et le rôle   * Etablir une étude comparative entre des produits ayant la même action * Analyser une gamme de produits en vue de concevoir un programme de soins ou de formuler des conseils |

|  |  |
| --- | --- |
| **S1.1.3 Savoirs associés liés à l’utilisation des appareils visage et corps** | |
| **S1.1.3.1 TECHNOLOGIE**  liée à l’utilisation des appareils visage et corps | **Limites de connaissances** |
| S1.1.3.1.1 les appareils connectés et  non connectés  Appareils de soins esthétiques : - action mécanique   * action thermique * action physico-chimique * action d’électro-stimulation - action de rayonnement - action d’ondes acoustiques * action d’ondes électromagnétiques   Appareils de stérilisation  Appareils pour l’observation | Pour tous les appareils :   * Enoncer la fonction globale et justifier son utilisation dans un soin esthétique * Identifier et préciser le rôle des différents organes et accessoires o Enoncer et justifier le mode d’emploi o Enumérer et justifier les opérations d’entretien o Repérer et signaler les signes de dysfonctionnement o Etablir la relation entre mode d’action et effets recherchés o Présenter l’impact des nouvelles technologies |
| S1.1.3.1.2 Instruments | - Présenter pour chacun des instruments : la fonction, les règles d’utilisation, l’entretien, les règles d’hygiène et de sécurité |

|  |  |
| --- | --- |
| **S1.1.4 Savoirs associés liés à la conduite d’une prestation UV** | |
| **S1.1.4.1 BIOLOGIE TECHNOLOGIE**  liées à la conduite d’une prestation UV | **Limites de connaissances** |
| S1.1.4.1.1 La mélanogénèse        - Les nævi | * Présenter succinctement le processus de la mélanogénèse - Présenter les différentes mélanines et leurs rôles * Commenter le schéma de l’unité épidermique de mélanisation - Caractériser une peau caucasienne, asiatique, négroïde - Indiquer pour les nævi :   + les manifestations et les localisations habituelles   + le mécanisme et les agents causals o les facteurs favorisants ou aggravants * Préciser les limites d’intervention de l’esthéticien ou de l’esthéticienne * Citer les précautions à prendre lors des soins esthétiques |
| S1.1.4.1.2 La nature physique des rayonnements ultraviolets    - UVA, UVB, UVC | * Définir les rayons ultraviolets * Identifier les ultraviolets selon leur plage de longueur d’onde - Citer la limite entre UVA et UVB * Etablir la relation entre la longueur d’onde et l’énergie émise * Décrire la transmission du rayonnement dans le tégument * Indiquer les matériaux utilisés comme filtres aux différents rayonnements |
| S1.1.4.1.3 Les ultraviolets naturels et les ultraviolets artificiels   * Le rayonnement solaire et le contexte géographique * Les sources artificielles et leurs différentes caractéristiques | * Distinguer les deux sources d’émission de rayonnements ultraviolets * Indiquer leurs différentes caractéristiques |
| S1.1.4.1.4 Les réactions de la peau aux rayonnements ultraviolets   * L’érythème solaire ou coup de soleil * Le bronzage | * Définir l’érythème solaire * Définir les réactions : immédiate et retardée |
| S1.1.4.1.5 Les risques liés à 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 | - Enumérer les différents risques pour la peau et l’œil - Décrire chaque risque |
| S1.1.4.1.6 Les règles générales en matière de photoprotection | * Définir la dose minimale érythémateuse (DME) * Enumérer les phototypes * Présenter les caractéristiques de chaque phototype * Formuler les conseils à la clientèle en fonction de son phototype * Définir l’index UV * Conseiller la clientèle à partir de la grille des valeurs de l’Index UV |
| S1.1.4.1.7 Les recommandations et normes en vigueur en matière  d’exposition aux ultraviolets | * Enumérer les recommandations en matière d’exposition aux ultraviolets naturels * Indiquer à partir des normes en vigueur, pour la clientèle et les professionnels, les recommandations en matière d’exposition aux ultraviolets artificiels |
| S1.1.4.1.8 La réglementation française relative aux appareils utilisant des rayonnements ultraviolets   * Les catégories d’appareils émetteurs de rayonnements ultraviolets * Les obligations relatives à la réglementation actuellement en vigueur | * Citer les quatre catégories d’appareils émetteurs de rayonnements ultraviolets artificiels * Nommer les catégories d’appareils de bronzage pouvant être mis à disposition du public * Citer les obligations administratives * Enumérer les conditions d’utilisation et de commercialisation des appareils de bronzage * Enoncer les avertissements, en particulier sanitaires, à destination de la clientèle |
| S1.1.4.1.9 Les risques professionnels et la prévention de ceux-ci, liés à l’utilisation des appareils utilisant des rayonnements ultraviolets | * Enoncer les règles d’hygiène des appareils de bronzage et des locaux recevant ces appareils * Enumérer les recommandations en matière d’exposition à proximité de ces appareils de bronzage (utilisation, mise à disposition, entretien) |
| S1.1.4.1.10 Les produits solaires et autobronzants | * Indiquer les propriétés des différents produits * Définir l’indice de protection et formuler des conseils à la clientèle en fonction du phototype * Etablir une étude comparative entre des produits solaires et les autobronzants. |

|  |  |
| --- | --- |
| **C12 : Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage du visage et des ongles** | |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C.12.1 Elaborer un projet de maquillage visage | * Projet de maquillage adapté à la situation, à la cliente, au client * Justification des choix des techniques et des produits |
| C.12.2 Réaliser des maquillages visage | * Réalisation :   o dans le respect des règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie o durée optimisée   * Mise en valeur du visage * Technicité maîtrisée et résultat net |
| C.12.3 Réaliser des démonstrations d’auto-maquillage | * Argumentaire et gestuelle favorisant la vente et l’utilisation de produit et d’instruments de maquillage * Conduite d’une séance d’auto-maquillage |
| C12.4 Adapter un protocole de maquillage des ongles | * Projet de maquillage adapté à la situation, à la cliente, au client * Justification des choix des techniques et des produits |
| C12.5 Réaliser un maquillage des  ongles classique ou fantaisie | * Réalisation :   o dans le respect des règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie  o durée optimisée  - Mise en valeur des ongles   * Technicité maîtrisée et résultat net. |
| C12.6 Réaliser un maquillage des ongles semi-permanent |

|  |  |
| --- | --- |
| **S1.2 Savoirs associés liés au maquillage du visage et ongles** | |
| **S1.2.1  TECHNOLOGIE**  liée au maquillage visage et ongles | **Limites de connaissances** |
| S1.2.1.1 Installation du poste de travail en maquillage visage et ongles | - Prendre en compte la prévention des risques professionnels, le confort du client ou de la cliente, les règles d’hygiène et une démarche respectueuse de l’environnement pour organiser son poste de travail |
| S1.2.1.2 Techniques de maquillages visage   * Jour, flash, soir, évènements   (sauf maquillage artistique)     * Auto-maquillage | * Présenter l’histoire du maquillage * Différencier les maquillages en précisant et en justifiant les produits utilisés * Analyser les caractéristiques d’une cliente ou d’un client * Proposer un projet de maquillage adapté à la demande * Justifier les techniques d’auto-maquillage en formulant des conseils |
| S1.2.1.3 Techniques de maquillages des ongles   * Classique et fantaisie * Semi-permanent | * Proposer un projet de maquillage des ongles adapté à la demande * Différencier les maquillages des ongles en précisant leur protocole et en justifiant les produits, instruments et appareils utilisés |
| S1.2.1.4 Maquillage permanent | * Indiquer le principe du maquillage permanent * Enoncer la réglementation en vigueur liée à ces techniques relatives : * à l’hygiène * aux pigments |
| S1.2.1.5 Produits de maquillage visage et ongles | Pour chaque produit :   * Indiquer leurs propriétés * Préciser leurs caractères organoleptiques   o Justifier le choix des formes galéniques et des conditionnements o Identifier les principaux composants et préciser l’origine et le rôle o Indiquer leur condition d’utilisation selon la législation en vigueur |
| S1.2.1.6 Instruments | - Présenter pour chacun des instruments : la fonction, les règles d’utilisation, l’entretien, les règles d’hygiène et de sécurité |

|  |  |
| --- | --- |
| **C13 : Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques esthétiques liées aux phanères** | |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C13.1. Réaliser des épilations : - visage   * membres supérieurs et   inférieurs   * tronc * maillot (simple, brésilien, américain, intégral) | - Adaptation du protocole au regard des attentes de la clientèle  - Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail  - Maîtrise des techniques en respectant :  \* la réglementation en vigueur (seules seront mises en œuvre les techniques d’épilation que peuvent pratiquer les esthéticiens ou esthéticiennes  \* l’anatomie et la physiologie  \* le confort du client ou de la cliente  \* les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie  \* une démarche respectueuse de l’environnement  \* une durée de réalisation optimisée  - Un résultat net |
| C13.2 Réaliser :  - des décolorations des poils et des duvets | Principes et effets recherchés :  o de la décoloration des poils   * Maîtrise des techniques en respectant :   + la réglementation en vigueur   + le confort du client ou de la cliente   + les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie   + une durée de réalisation optimisée * Un résultat net |

|  |  |
| --- | --- |
| C13.3 Réaliser des techniques d’embellissement du regard :   * la permanente, le rehaussement et l’extension des cils * rehaussement des sourcils * teinture des cils et des sourcils | * Principes et effets recherchés :   + de la permanente et du rehaussement des cils   + du rehaussement des sourcils   + de la teinture des cils et des sourcils   + de l’extension des cils : la réalisation de cette technique dépend du contexte de formation * Maîtrise des techniques en respectant :   + - la réglementation en vigueur     - le confort du client ou de la cliente     - les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie     - une durée de réalisation optimisée   - Un résultat net |
| C13.4 Réaliser :   * un soin esthétique des ongles des mains et des pieds * des techniques de prothésie ongulaire | - Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail  - Maîtrise des techniques en respectant :   * + la réglementation en vigueur   + l’anatomie et la physiologie   + le confort du client ou de la cliente   + les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie   + une démarche respectueuse de l’environnement   + une durée de réalisation optimisée   - Un résultat net |
| **S1.3 - Savoirs associés aux techniques esthétiques liées aux phanères** | |
| **S1.3.1 BIOLOGIE**  liée aux phanères | **Limites de connaissances** |
| S1.3.1.1 Le follicule pileux, le poil et le  muscle horripilateur | * Annoter un schéma du follicule pileux et du poil * Décrire le cycle pilaire et le mettre en relation avec les techniques d’épilation * Préciser les rôles du système pileux et du muscle horripilateur * Différencier les kératines * Indiquer l’origine de la couleur des poils * Indiquer le rôle des androgènes dans la pousse des poils * Préciser la localisation des poils |
| S1.3.1.2 La glande sudoripare apocrine | * Préciser le groupe auquel appartient la glande * Repérer sa localisation * Indiquer le rôle de la sécrétion apocrine dans l’odeur spécifique de chaque individu |
| S1.3.1.3 Affections du système pileux : - pelade, calvitie | * Décrire chacune de ces affections * Préciser les limites d’intervention de l’esthéticien ou esthéticienne * Citer les précautions à prendre lors des soins esthétiques |
| S1.3.1.4 Le système endocrinien | * Identifier et localiser les glandes endocrines et leurs principaux rôles * Présenter les modifications morphologiques et physiologiques qui interviennent au cours de la vie sous l’action des hormones sexuelles |
| S1.3.1.5 Caractéristiques de l’appareil unguéal | * Annoter un schéma de l’appareil unguéal (vue dorsale et coupe longitudinale) * Décrire l’appareil unguéal * Indiquer le taux de croissance mensuel des ongles * Préciser le rôle des ongles * Mettre en relation sa structure avec les techniques de manucurie |
| S1.3.1.6 Dermatoses   * ongle hippocratique * onychogryphose * onycholyse * hyperstriations longitudinales * paresthésies * paronychie * hyperhidrose palmoplantaire | * Indiquer pour chaque dermatose : * les manifestations et les localisations habituelles * le mécanisme et les agents causals * les facteurs favorisants ou aggravants * Préciser les limites d’intervention de l’esthéticien ou esthéticienne * Citer les précautions à prendre lors des soins esthétiques |
| S1.3.1.7 Bio contamination et prévention  - Etude de quelques microorganismes pouvant présenter un risque infectieux en esthétique cosmétique | * Mettre en relation le caractère pathogène des micro-organismes et les précautions à prendre lors des soins esthétiques * Mettre en œuvre une démarche de prévention des risques biologiques |

|  |  |
| --- | --- |
| **S1.3.2 TECHNOLOGIE** liée aux phanères | **Limites de connaissances** |
| S1.3.2.1 Installation du poste de travail pour les techniques liées aux phanères | - Prendre en compte la prévention des risques professionnels, le confort du ou (de la) client(e), les règles d’hygiène et une démarche respectueuse de l’environnement pour organiser son poste de travail |
| S1.3.2.2 Techniques d’épilation temporaire | * Comparer les différentes techniques d’élimination du poil (rasage et crème dépilatoire) avec la technique d’épilation temporaire * Identifier les différentes techniques d’épilation temporaire * Sélectionner la technique la plus adaptée aux attentes de la cliente ou du client |
| S1.3.2.3 Epilations durables et définitives | * Présenter le principe des techniques d’épilation durable et définitive * Indiquer les compétences de l’esthéticien en France et dans les pays de l’Union Européenne en matière d’épilation |
| S1.3.2.4 Techniques de coloration et de décoloration | - Pour chaque technique   * Indiquer le principe et l’effet recherché o Justifier les étapes d’un protocole * Présenter les mesures de sécurité afférentes o Indiquer les limites réglementaires |
| S1.3.2.5 Techniques de permanente et d’extension des cils et de rehaussement des cils et des sourcils |
| S1.3.2.6 Techniques de soins des ongles des mains et des pieds | * Adapter un protocole de soin en fonction du diagnostic esthétique personnalisé * Présenter l’action conjointe des différents types de produits choisis et des techniques manuelles mises en œuvre |
| S1.3.2.7 Techniques de prothésie ongulaire | * 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   * Mettre en parallèle les risques des techniques de la prothésie ongulaire pour la clientèle, l’esthéticienne ou l’esthéticien et les solutions de prévention à adopter |
| S1.3.2.8 Les produits utilisés lors des soins esthétiques liés aux phanères :   * produits d’épilation * produits de décoloration * produits pour l’embellissement du regard * produits de soins des ongles * produits pour la prothésie ongulaire | * Indiquer les propriétés des différents produits * Préciser les caractères organoleptiques des produits * Justifier le choix des formes galéniques et des conditionnements * Identifier les principaux composants et présenter l’origine et le rôle * Indiquer leur condition d’utilisation selon la législation en vigueur |
| S1.3.2.9. Les appareils et instruments utilisés lors des techniques :   * d’épilations * de décoloration * d’embellissement du regard * de soins des ongles * de prothésie ongulaire | - Présenter pour chacun des instruments et des appareils: la fonction, les règles d’utilisation, l’entretien, les règles d’hygiène et de sécurité |

**POLE 2 : RELATION et EXPERIENCE CLIENT**

**Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **Ressources communes Pôle 2** |
|  | **Environnement professionnel** | **Dossier technique** |
| -  - | Tous types d’entreprises : beauté, bien-être, parfumerie Tous types de clientèle | Assortiments de produits cosmétiques, accessoires et matériels Aides à la vente  Produits et matériels de démonstration  Appareil numérique de lecture de peau |
|  | | Fiches techniques et notices  Supports publicitaires  Tarifs des prestations proposées  Planning des rendez-vous  Réglementation en vigueur sur affichage et étiquetage des produits  Procédures d’encaissement et de fidélisation informatisées  Devis ou forfait  Promotions  Questionnaire : enquêtes de satisfaction et résultats  Fichier clientèle  Logiciels professionnels, applications numériques et de fidélisations informatisées  Chartes, éco labels, RSE, normes ISO et NF en vigueur. |

|  |  |
| --- | --- |
| **C21 : Accueillir et prendre en charge la clientèle** | |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C21.1 Adopter une posture professionnelle | * Tenue professionnelle adaptée * Attitude et langage adaptés au profil du client ou de la cliente et à l’image de l’entreprise |
| C21.2 Créer les conditions d’accueil | - Conditions matérielles relatives à l’hygiène et aux ambiances, adéquates |
| C21.3 Conduire un dialogue | * Ecoute active * Mise en confiance de la clientèle |
| C21.4 Veiller au confort de la clientèle tout au long de la prestation | - Identification des éléments de confort de la clientèle |
| C21.5 Commenter la prestation au cours des différentes phases | - Présentation d’un commentaire argumenté |
| C21.6 Concevoir, renseigner et mettre à jour un fichier client | * Elaboration d’une fiche client * Enregistrement précis d’informations * Mise à jour du fichier client |

|  |  |
| --- | --- |
| **C22 : Analyser les attentes de la clientèle** **et élaborer un parcours client** | |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C22.1 Repérer les attentes, les besoins et les motivations de la clientèle | * Questionnaire pertinent * Observation méthodique * Recherche des facteurs d’émotion |
| C22.2 Présenter un bilan des attentes, des besoins et des motivations de la clientèle en vue de la vente ou de conseils d’utilisation de produits, de  prestations esthétiques | * Diagnostic esthétique adapté aux besoins du client, de la cliente * Présentation argumentée du bilan personnalisé |

|  |  |
| --- | --- |
| **C23 : Conseiller et vendre des produits cosmétiques et des prestations esthétiques** | |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C23.1 Reformuler les besoins de la clientèle | - Reformulation correcte des besoins |
| C23.2 Sélectionner des produits ou des services adaptés aux attentes | * Proposition de produits ou de prestations de services adaptés * Mise en place d’une expérience client personnalisée |
| C23.3 Argumenter la sélection | - Argumentation développée de la sélection relative aux attentes, aux besoins de la clientèle |
| C23.4 Répondre aux objections | * Repérage des freins à la décision * Réponses pertinentes aux objections |
| C23.5 Proposer une vente additionnelle de produits, de prestations | - Propositions pertinentes |
| C23.6 Conclure la vente | * Conclusion de l’acte d’achat par l’encaissement * Proposition argumentée de doses d’essai * Prise de rendez-vous * Utilisation d’un outil de fidélisation * Utilisation d’un logiciel de GRC (Gestion de la Relation Client) |

|  |  |
| --- | --- |
| **S2 – Savoirs associés à la relation et l’expérience client secteurs esthétique cosmétique parfumerie** | |
| **S2.1 Savoirs associés liés à l’accueil, à la prise en charge de la clientèle et à l’acte de vente** | |
| **S2.1.1 BIOLOGIE**  liée à l’acte de vente d’un parfum | **Limites de connaissances** |
| S2.1.1.1 Intégration sensorielle,  perception olfactive et arômes | - Indiquer les voies anatomiques de la conduction des messages olfactifs |
| **S2.1.2. TECHNOLOGIE**  liée à l’accueil, à la prise en charge de la clientèle et à l’acte de vente | **Limites de connaissances** |
| S2.1.2.1 Les parfums | * Présenter l’histoire du parfum * Présenter l’importance de la communication publicitaire pour la promotion d’un parfum * Commenter les différents circuits de distribution de la parfumerie * Définir les différentes notes d’un parfum qui caractérisent la perception olfactive * Préciser les conditions optimales de perception olfactive d’un parfum * Caractériser les différentes familles olfactives * Repérer une famille ou une sous famille dans la classification des parfums * Indiquer la fonction et l’origine des divers composants * 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 féminin, d’un parfum masculin, d’un parfum pour enfant * Présenter la mise en valeur des parfums : flaconnage, emballage, marque, marchandisage * Comparer les caractéristiques des différents produits parfumants et produits parfumés d’une ligne |
| S2.1.2.2 Produits d’hygiène corporelle :   * Pour le bain et la douche * Les déodorants et antiperspirants * Les produits pour le rasage * Les produits capillaires   (shampooings, masques) | * Indiquer les propriétés des différents produits * Préciser les caractères organoleptiques des produits * Justifier le choix des formes galéniques et des conditionnements * Identifier les principaux composants et préciser l’origine et le rôle |
| S2.1.2.3 Posture professionnelle Présentation, attitude et hygiène | * Indiquer et justifier les caractéristiques d’une tenue professionnelle adaptée * Présenter et justifier le langage et la posture professionnelle à adopter * Indiquer et justifier les conditions d’hygiène à respecter avant, pendant et après tout acte professionnel * S’inscrire dans une démarche « expérience client » |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| S2.1.2.4 Les principes de base de la  communication en vente   * Le schéma de communication * Les formes de communication : verbale et non verbale * Les techniques de communication | | * Définir les éléments du schéma de communication * Définir l’objectif du message * Définir chacune des formes de communication      * Indiquer les intérêts de chacune des techniques de communication en particulier les applications numériques (beauté connectée) * Citer les principaux freins à la communication | | |
| S2.1.2.5 Les typologies  comportementales de la clientèle | | * Caractériser les comportements et les motivations de la clientèle - Adapter son attitude et sa stratégie * Identifier la typologie de la clientèle au regard de l’implantation géographique de l’entreprise | | |
| S2.1.2.6 Les étapes de la vente   * L’accueil de la clientèle * La recherche des besoins        * La reformulation des besoins * La présentation et la démonstration du produit ou de la prestation * L’argumentation * La réponse aux objections      * La vente additionnelle | | * Indiquer les éléments pour créer un climat d’accueil favorable * Enoncer les différents types de questionnement et préciser leurs intérêts * Intégrer l’omni canal dans le processus de vente * Justifier l’intérêt de la reformulation * Indiquer les stratégies de présentation et de démonstration du produit ou de la prestation * Enumérer les éléments à prendre en compte pour l’argumentaire * Indiquer les différents types d’objections et les techniques de réponse aux objections * Différencier la vente additionnelle complémentaire et la vente additionnelle supplémentaire | | |
| S2.1.2.7 La conclusion de la vente   * Les signaux d’achat * L’encaissement * Les documents consécutifs à la vente * La tenue d’un planning de rendezvous * La prise de congé | | * Déterminer les opportunités de la vente de ces produits et/ou services * Indiquer les signaux d’achat et les techniques de conclusion de la vente * Différencier les modes de règlement * Préciser les mentions et rôles des documents consécutifs à la vente * Tenir un planning de rendez-vous * Intégrer les éléments d’une prise de congé efficace | | |
| S2.1.2.8La tenue de la caisse - L’encaissement et ses matériels   * Les décaissements * Les défauts de provision : les chèques impayés | | * Tenir une caisse * Indiquer les opérations à effectuer et les documents à remettre au client | | |
| S2.1.2.9 La fidélisation de la clientèle   * Les facteurs de la fidélisation de la clientèle * Les techniques de fidélisation | | * Définir la notion de fidélisation de la clientèle et de ses composantes * Lister les différents outils de fidélisation et préciser leurs intérêts - Identifier les enjeux pour l’entreprise | | |
| S2.1.2.10 Les outils d’aide à la vente | | * Créer et utiliser les principaux outils d’aide à la vente * Indiquer les différents types de fichiers clients * Justifier les intérêts d’un fichier clients | | |
| S2.1.2.11 Publicité des prix et des services   * Affichage des prestations      * Affichage des prix, des tarifs des prestations * Notes et factures      * Organismes de contrôle : ANSM DDPP ARS DGCCRF,   administration fiscale | | * Analyser ou proposer des affichages de prestations en conformité avec les compétences de l’esthéticien ou de l’esthéticienne * 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 éléments portés sur ces documents * Indiquer les missions des organismes de contrôle | | |
| **C24 : Mettre en place et animer des actions de promotion de produits et de prestations esthétiques** | | |
| **Compétences observables** | | **Indicateurs d’évaluation** |
| C24.1 Présenter des produits sur un stand, dans une vitrine, sur un linéaire | | - Présentation harmonieuse, attractive, conforme à l’image de la marque, au thème |
| C24.2 Exploiter les éléments de valorisation d’un support publicitaire pour promouvoir un produit, une prestation | | - Présentation argumentée de la valorisation du support publicitaire |
| C24.3 Concevoir, programmer, animer une action de promotion d’un produit, d’une prestation dans l’entreprise | | * Démarche argumentée de conception et de programmation * Animation répondant aux objectifs fixés |
| C24.4 Exploiter un fichier clients à des fins commerciales | | - Proposition d’exploitation argumentée et conforme à la réglementation |
| C24.5 Mesurer l’impact d’une action de promotion | | - Prise en compte et interprétation d’indicateurs |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **S2.4 Savoirs associés liés** | **à l’action promotionnelle** | |
| **S2.4.1 COMMUNICATION**  liée à l’action promotionnelle | | | **Limites de connaissances** |
| S2.4.1.1 Image de l’espace vente  Les techniques de réalisation des vitrines   * Les techniques de marchandisage        * La publicité et l’information sur le lieu de vente | | | * Comparer les différents types d’étalage      * Enoncer les règles de marchandisage * Différencier et évaluer les différentes techniques de présentation des produits * Analyser et choisir les différents types de publicité et d’information sur les lieux de vente * Appliquer la réglementation relative à la publicité et à la vente des produits et des prestations |
| S2.4.1.2 La communication média | | | * Repérer les caractéristiques de diffusion des différents médias y compris internet et leur intérêt * Choisir les outils numériques adaptés à la politique d’ e-communication de l’entreprise |
| S2.4.1.3 La communication hors médias, réseaux sociaux, blogs, sites  - Le prospectus, l’imprimé sans adresse, le publipostage | | | - Identifier les particularités et l’impact du message de mercatique directe par rapport au message publicitaire classique |
| S2. 4.1.4 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 | | | * Analyser une campagne publicitaire * Identifier les principales étapes de l’élaboration d’une stratégie de communication |
| S2.4.1.5 La promotion des ventes | | | - Créer des supports simples de mercatique directe à l’aide de l’outil informatique |
| S2.4.1.6 L’animation des points de vente | | | - Identifier les techniques promotionnelles les plus courantes dans la profession et les objectifs d’une action promotionnelle donnée |
| S2.4.1.7 Les écrits professionnels     * Lettre commerciale, * Courriel, * Prise de message, * Note | | | * Traiter des écrits professionnels courants * Préciser la qualité attendue de l’écrit |

|  |  |
| --- | --- |
| **C25 : Evaluer la satisfaction de la clientèle** |  |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C25.1 Analyser le résultat d’un protocole, d’une technique | - Appréciation et analyse des écarts entre le résultat obtenu et le résultat attendu |
| C25.2 Identifier des indicateurs de satisfaction et de non-satisfaction | * Formulation d’un questionnement pertinent * Analyse des réponses en identifiant les causes de satisfaction et de non-satisfaction |
| C25.3 Proposer des solutions | - Solutions adaptées et argumentées dans un but de fidélisation de la clientèle |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **S2.5 Savoirs associés liés** | **à l’évaluation de la satisfaction de la clientèle** | |
| **S2.5.1 COMMUNICATION**  liée à l’évaluation de la satisfaction de la clientèle | | | **Limites de connaissances** |
| S2.5.1.1 Les outils de mesure de la satisfaction | | | - Identifier les outils de mesure de la satisfaction. |
| **S2.5.2 QUALITE**  Liée à l’expérience client | | | **Limites de connaissances** |
| * Evaluation o par le client ou la cliente      * Amélioration de la qualité des services | | | * Exploiter des outils, des méthodes d’évaluation de la qualité d’un service sous l’angle du client ou de la cliente      * Proposer des solutions de remédiation ou d’amélioration de la qualité applicables aux secteurs professionnels |

**POLE 3 : PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE**

**Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Ressources communes Pôle 3** | |
|  | **Environnement professionnel** | **Dossier technique** |
| -  - | Entreprise : institut, centre de bien-être, parfumerie, centre d’esthétique spécialisé Personnel : chef d’entreprise, gérant, responsable, esthéticien, conseiller de vente, apprenti, stagiaire | Droit du travail et conventions collectives Organisations professionnelles  Règles de fonctionnement de l’entreprise  Contexte économique  Objectifs et besoins de l’entreprise  Organigramme de l’entreprise, fiches de poste et curriculum vitae de candidat Horaires du personnel  Activités de l’entreprise et planning  Equipement général et spécifique, produits,  Documents techniques, supports publicitaires  Comptes rendus de réunion d’équipe  Logiciels professionnels, applications numériques Protocoles de démarches respectueuses de  l’environnement, éco labels, RSE, normes ISO et NF Certifications Plan de l’institut, de la parfumerie, de l’espace professionnel  Projet d’aménagement, de rénovation, d’extension  Données comptables et administratives courantes  Documents comptables, administratifs et réglementaires  Réglementations en vigueur  Répertoire des composants cosmétiques autorisés ou à concentration réglementée  Répertoire des spécifications techniques autorisées pour l’utilisation des appareils de soins et de bienêtre  Sites et documentations relatives à la santé sécurité au travail et aux activités de l’esthéticien |

|  |  |
| --- | --- |
| **C31 : Gérer les ressources humaines** |  |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C31.1 Situer les fonctions des membres du personnel dans l’entreprise | - Identification de la fonction et des compétences spécifiques de chaque membre de l’entreprise |
| C31.2 Recruter le personnel - Rédiger une offre d’emploi  Sélectionner des candidats potentiels | * Présentation d’une offre d’emploi concise, claire et pertinente * Présentation d’une sélection argumentée des candidats en adéquation avec le poste à pourvoir |
| C31.3 Elaborer un planning de travail du personnel | - Planification efficace des activités du personnel de façon journalière, hebdomadaire, trimestrielle, annuelle |
| C31.4 Recenser les besoins de formation | - Liste ordonnée des besoins de formation |
| C31.5 Proposer une formation continue pour le personnel | * Analyse des besoins de formation * Proposition d’une action de formation adaptée aux besoins des personnels et aux objectifs de l’entreprise |
| C31.6 Former les personnels dans l’entreprise | - Personnel formé |
| C31.7 Evaluer le travail du personnel   * Repérer les critères d’efficacité du travail dans l’entreprise * Analyser les résultats du travail * Proposer des solutions | * Proposition d’indicateurs pertinents et adaptés à la situation * Analyse des écarts entre le travail prescrit et le travail réalisé * Proposition d’action d’évolution pour le personnel |
| **S3.1 Savoirs associés liés à la gestion des ressources humaines** | | |
| **Gestion liée** aux ressources humaines | Indicateurs d’évaluation | |
| S3.1.1 L’organigramme de l’entreprise(\*) | * Identifier la fonction de chacun des membres de l’entreprise * Situer le personnel dans une ligne hiérarchique | |
| S3.1.2 Le recrutement   * Les préalables * L’entretien * La sélection | * Définir la notion de compétence, d’aptitude * Analyser le profil de poste * Vérifier l’adéquation du profil de la personne aux besoins de l’entreprise * Appliquer les règles juridiques et rédactionnelles d’une offre d’emploi * Repérer les différentes phases de l’entretien * Repérer les attitudes et le langage à privilégier et à éviter, voire à exclure * Présenter une sélection argumentée de candidats en adéquation avec le poste à pourvoir | |
| S3.1.3 Les obligations de la déclaration d’embauche | * Identifier les principales formalités liées à l’embauche pour l’employeur et le salarié : déclarations obligatoires, visite médicale, inscription au registre du personnel, déclaration unique d’embauche. * Différencier les contrats de travail * Vérifier, dans un contexte donné, le (les) motif(s) de recours à un CDI, CDD, CTT. | |
| S3.1.4 Les déclarations sociales |
| S3.1.5 Les contrats de travail |
| S3.1.6 Les conventions collectives du secteur | * Identifier pour une situation de travail salariée, les règles juridiques applicables. * Identifier les droits et obligations de l’employeur et du salarié. | |
| S3.1.7 Le règlement intérieur | - Repérer les éléments constitutifs du règlement intérieur d’une entreprise. | |
| S3.1.8 La gestion du temps et la planification des activités | - Etablir des plannings d’activités en optimisant les compétences du personnel | |
| S3.1.9. La formation et l’information du personnel  (\*)  - Les besoins en formation | * Définir les besoins en formation du personnel * Proposer une offre de formation adaptée aux besoins de l’entreprise | |
| S3.1.10 Evaluation et motivation du personnel   * L’évaluation individuelle et collective du personnel * Les évolutions de carrière * La fixation d’objectifs * Les incitations financières et non financières | Evaluer l’atteinte des objectifs fixés aux salariés   * Repérer différents moyens permettant de motiver les salariés * Identifier les enjeux de la motivation des salariés pour l’organisation et pour le salarié | |

|  |  |
| --- | --- |
| **C32 : Assurer la gestion administrative, commerciale et financière d’une entreprise** | |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C32.1 Caractériser l’entreprise   * La forme juridique * La forme de commerce * Le fonds de commerce * L’environnement économique * L’environnement commercial * Le marché | * Présentation du secteur d’activités esthétique et parfumerie * Justification de la forme juridique d’une entreprise * Choix d’une forme de commerce * Eléments constitutifs du fonds de commerce * Enjeux de l’implantation géographique de l’entreprise * Identification de l’offre : circuits et canaux de distribution |
| C32.2 Exécuter les travaux administratifs consécutifs à l’activité d’une entreprise | - Documents administratifs correctement renseignés |
| C32.3 Effectuer le suivi des opérations bancaires | * Préparation des versements à la banque * Suivi des échéances financières * Suivi des relevés bancaires |
| C32.4 Gérer les produits et les équipements | - Organisation de la réception, de l’étiquetage, du rangement des produits, des consommables, de  l’outillage, du linge et des matériels - Gestion des stocks |
|  | - Matériel disponible et fiable (hygiène et sécurité) |
| C32.5 Gérer les encaissements | * Enregistrement des ventes * Edition et délivrance de factures dans le respect de la réglementation en vigueur |
| C32.6 Déterminer les coûts de revient des prestations esthétiques et le prix de vente des produits et prestations esthétiques | - Justification du prix de vente |
| C32.7 Prévoir l’évolution de l’activité de l’entreprise | * Analyse de l’activité * Appréciation de l’écart entre les résultats attendus et les résultats obtenus * Propositions de solutions |
| C32.8 Enregistrer les éléments du tableau de bord | - Tableau de bord correctement renseigné |

|  |  |
| --- | --- |
| **S 3.2- Savoirs associés à la gestion administrative, commerciale et financière** | |
| **GESTION administrative, commerciale et financière** | **Limites de connaissances** |
| S3.2.1 Le choix d’une forme juridique   * Les différentes formes juridiques d’entreprise * La fiscalité d’une entreprise * Les responsabilités du chef d’entreprise * Les formalités liées à la création ou la reprise d’une entreprise | * Identification des principaux déterminants du choix d’une forme juridique : notions de régime fiscal et social, niveau de responsabilité * Identification des différentes démarches liées à la création d’une entreprise * Identification des aides apportées pour la création d’entreprises |
| S3.2.2 L’environnement économique général (\*)   * La place de l’activité esthétique cosmétique et de la parfumerie dans l’économie * Les intervenants sur le marché, la structuration de l’offre : circuits et contrats de distribution | * Evaluation de l’importance du secteur d’activité dans l’économie * Identification des différents agents économiques      * Identification des échanges réalisés par une entreprise avec les autres agents économiques * Définir un circuit de distribution * Différencier les différents types de contrats - * Identifier la concurrence directe et indirecte au regard de la zone de chalandise |
| S3.2.3 L’environnement économique local d’une entreprise  - la délimitation de la zone de chalandise |
| S3.2.4 Les éléments constituant le fonds de commerce   * La clientèle * Les produits et les marques * Le local professionnel * Le matériel, les équipements | * Analyser les éléments en vue de l’acquisition et du financement d’une entreprise * Repérer les différents éléments constitutifs d’un contrat de vente et de location-gérance d’un fonds de commerce |
| S3.2.5 La politique d’investissement  L’acquisition ou le renouvellement des matériels et des aménagements (\*) | - Evaluer la pertinence d’un investissement en fonction des paramètres suivants : la législation, l’innovation, le coût |
| S3.2.6 Le financement - Le montage financier | * Identifier les étapes d’un montage financier * Appréhender la pertinence d’un montage financier   (le coût, le partenaire financier, la durée) |
| S3.2.7 Les solutions informatiques pour la gestion globale de l’entreprise  - Matériels et logiciels | - Exploiter des logiciels professionnels |
| S3.2.8 Les indicateurs quantitatifs de l’entreprise : - le tableau de bord   * les indicateurs issus des données comptables * le budget de trésorerie * les ratios essentiels * les autres indicateurs quantitatifs | * Analyser les indicateurs du tableau de bord * Identifier les services de gestion rendus par un expert-comptable ou par un centre de gestion agréé * Analyser la situation technique, économique et financière d’une entreprise et la comparer à des données types * Etablir un budget de trésorerie simple |
| S3.2.9 La passation de la commande | * Recenser les informations nécessaires à la rédaction du bon de commande * Identifier les modes de transmission de la commande |
| S3.2.10 La réception et le contrôle   * La réception des marchandises * Les anomalies de livraison | * Suivre la commande et relancer * Identifier les différentes rubriques d’un bon de livraison et ses mentions obligatoires * Rapprocher un bon de commande d’un bon de livraison * Réaliser les démarches en cas de livraison non conforme * Assurer la traçabilité des produits cosmétiques |
| S3.2.11 La tenue des stocks de produits | * Gérer les stocks de façon courante o Tenue des stocks   o Suivi informatisé à l’aide d’un logiciel spécifique à la profession   * Adapter les approvisionnements en fonction de la saison ou d’une animation commerciale ou des nouveautés * Repérer les produits « leader » et les produits   « dormants » en vue de l’optimisation des stocks   * Distinguer la gestion des stocks des produits pour la vente de celle des stocks des produits destinés aux prestations * Contrôler de façon continue les stocks physiques |
| S3.2.12 L’inventaire | * Préciser le rôle et le caractère obligatoire de l’inventaire * Décrire les différentes étapes de l’inventaire |
| S3.2.13 Le coût de revient, le prix de vente (\*) | * Calculer le coût de revient des prestations * Calculer un prix de vente par l’application d’un coefficient multiplicateur * Différencier marge brute et marge nette |
| S3.2.14 Le seuil de rentabilité (\*)   * Notion de charge fixe et de charge variable * Notion de seuil de rentabilité | * Présenter un compte de résultat différentiel * Calculer un seuil de rentabilité |
| S3.2.15 Le choix d’une politique de prix (\*)   * Les pratiques de la concurrence * La cohérence de la politique de prix | * Proposer une politique de prix adaptée à partir de données sur les coûts, la concurrence et le positionnement du point de vente * Identifier les conséquences du non-respect de la réglementation en termes de prix |
| S3.2.16 Les principes de la comptabilité générale   * Le bilan et le compte de résultat, le grand livre * Les enregistrements comptables courants * La conservation des pièces justificatives | * Renseigner les documents nécessaires à l’élaboration du bilan de l’entreprise * Appréhender et commenter un bilan et un compte de résultat donnés * Repérer les délais légaux de conservation des pièces comptables * Utiliser un logiciel professionnel pour enregistrer les opérations usuelles : achats courants, recettes courantes, banque, caisse |
| S3.2.17 La paie (\*)   * Le bulletin de paie * La tenue informatisée de la paie | * Identifier les éléments constitutifs d’un bulletin de paie * Communiquer les éléments permettant l’élaboration d’un bulletin de paie |
| S3.2.18 Les documents administratifs obligatoires | - Identifier les différents documents administratifs obligatoires |

|  |  |
| --- | --- |
| **C33 : Communiquer avec différents interlocuteurs** | |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C33.1 Communiquer avec les fabricants, les fournisseurs, les professionnels | - Messages pertinents et adaptés à l’interlocuteur |
| C33.2 Utiliser les outils d’information et de communication | - Utilisation d’outils d’information et de communication judicieux |

|  |  |
| --- | --- |
| **S3.3 Savoirs associés à la communication** |  |
| **COMMUNICATION** | **Limites de connaissances** |
| S3.3.1 La communication orale | - Adopter une posture professionnelle (attitude et langage) |
| S3.3.2 Les solutions digitales | * Traiter la messagerie électronique professionnelle en utilisant un langage adapté * Exploiter les différents canaux de communication, réseaux sociaux professionnels |
| S3.3.3 Les procédures de choix des fournisseurs La négociation des achats | * Participation à la recherche et au choix d’un fournisseur      * Négociation des prix |

|  |  |
| --- | --- |
| **C34 : Installer et gérer des espaces de travail** |  |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C3.4.1 Installer et gérer les espaces de travail | - Proposition d’aménagements généraux et spécifiques pour : o Les postes de travail o Les espaces techniques |

|  |  |
| --- | --- |
| **S3.4. Savoirs associés à l’installation et à la gestion des espaces de travail** | |
| **S3.4.1** **INSTALLATION et GESTION** des espaces de travail | **Limites de connaissances** |
| S3.4.1.1 Caractéristiques des lieux de travail | - Mettre en relation les activités et les espaces professionnels dédiés |
| S3.4.1.2 Agencement et aménagements des espaces et des postes de travail   * Les divers espaces et postes de travail      * Equipements généraux :      * + approvisionnement en eau o évacuation des déchets   + électricité o éclairage o aération, ventilation o chauffage, climatisation o sonorisation, insonorisation   + numérique        * Equipement général et spécifique | * Optimiser l’organisation des espaces en fonction de l’étude de marché, du cahier des charges, du type d’activité prévu * Conduire une étude fonctionnelle d’un local professionnel à partir d’un plan et d’éléments relatifs à une ou des activités réalisée(s)      * Mettre en relation un projet d’aménagement et les éléments du cahier des charges en prenant en compte :   o l’implantation de l’équipement o l’ergonomie du professionnel o les coûts de consommation des fluides o la démarche respectueuse de l’environnement     * Identifier les équipements généraux et spécifiques adaptés aux activités professionnelles      * Présenter une étude comparative des équipements généraux (mobiliers, matériaux, éléments de décoration) et des équipements spécifiques |
| S3.4.1.3 Ambiances des lieux de travail :   * ambiance thermique * ambiance sonore * ambiance lumineuse * ambiance olfactive | * Définir les conditions optimales de confort et d’efficacité pour diverses activités et proposer les solutions adaptées * Analyser l’impact des ambiances sur le confort de la clientèle et du professionnel |
| S3.4.1.4 Santé sécurité au travail   * Activités au travail * Prévention des risques professionnels * Document unique * Sauveteur secouriste du travail | - Prendre en compte les préconisations liées aux activités de l’esthéticien ou de l’esthéticienne    A croiser avec le programme de Prévention Santé Environnement |
| S3.4.1.5 Sécurité, maintenance et entretien des locaux et des équipements en tenant compte :     * des activités conduites * de l’accueil d’une clientèle * de la sécurité électrique - des risques incendies * des exigences d’hygiène | * Se conformer aux exigences réglementaires en matière de sécurité, d’hygiène des locaux professionnels * Proposer et justifier les protocoles de nettoyage et leur fréquence d’application * Organiser la maintenance * Analyser les clauses d’un contrat de maintenance * Surveiller les points de dégradation identifiés * Présenter les organismes et leurs missions |
| **S3.4.2 QUALITE** desservices de l’entreprise | **Limites de connaissances** |
| * Certification : o Normes en vigueur o Labels   o Paramètre qualité         * Evaluation o par le dépositaire de la marque        * Amélioration de la qualité des services | * Identifier les normes et labels concernant : la qualité, le service, la prestation de service, les fournisseurs de services * Enumérer les paramètres qui participent à la qualité des services * Présenter, en la justifiant, une démarche qualité de service dans les secteurs professionnels      * Exploiter des outils, des méthodes d’évaluation de la qualité d’un service sous l’angle du dépositaire de la marque * Proposer des solutions de remédiation ou d’amélioration de la qualité applicables aux secteurs professionnels |

|  |  |
| --- | --- |
| **C35 : Assurer la veille documentaire : technologique, règlementaire, commerciale, concurrentielle et environnementale** | |
| **Compétences observables** | **Indicateurs d’évaluation** |
| C35.1 Rechercher, sélectionner et traiter les informations | * Recensement actualisé et pertinent * Classement des ressources documentaires scientifiques, professionnelles et réglementaires * Appropriation des éléments réglementaires, technologiques, commerciaux, concurrentiels, environnementaux |
| C35.2 Exploiter un dossier documentaire |

|  |  |
| --- | --- |
| **S3.5 Savoirs associés à la veille documentaire : technologique, règlementaire, commerciale, concurrentielle et environnementale** | |
| **VEILLE DOCUMENTAIRE** | **Limites de connaissances** |
| S3.5.1 Les sources d’information   * Les sources documentaires officielles * La presse professionnelle | - Exploiter les principales sources documentaires d’information |
| S3.5.2 Réglementation de la profession d’esthéticien(ne) :    - Tout texte réglementaire en vigueur. | * Préciser les conditions requises pour exercer l’activité d’esthéticien ou d’esthéticienne * Préciser les champs d’intervention professionnelle des esthéticiens ou des esthéticiennes en les différenciant de ceux des professions médicales ou paramédicales |
| S3.5.3 Réglementation    le règlement (CE n°1223/2009)  du parlement européen et du conseil du  30.11.2009 relatif aux produits cosmétiques, entrée en vigueur du 11.07.2013.       * définition du produit cosmétique, du médicament                  * Règlement européen 2017/745 sur les dispositifs médicaux entré en vigueur du 26.05.2021. \*\*   *Annexe XVI -relative aux appareils esthétiques\*\** | * Présenter la réglementation européenne * Identifier les obligations qui relèvent de la responsabilité de l’esthéticien ou de l’esthéticienne dans son exercice professionnel * Mettre en relation l’objectif de santé publique et l’existence d’une réglementation sur les produits cosmétiques * Mettre en œuvre la démarche de   Cosmétovigilance     * Comparer la définition du produit cosmétique et celle du médicament      * Présenter la réglementation européenne * Identifier les obligations qui relèvent de la responsabilité de l’esthéticien ou de l’esthéticienne dans son exercice professionnel * Mettre en relation l’objectif de santé publique et l’existence d’une réglementation sur les dispositifs médicaux * Mettre en œuvre la démarche de Matériovigilance |
| S3.5.4 La veille technologique, commerciale, concurrentielle et environnementale | - Mettre en œuvre une veille technologique, commerciale concurrentielle et environnementale - Analyser :   * La stratégie commerciale des concurrents à partir de leur communication, des remarques de la clientèle * Des documents professionnels |
| S3.5.5 La règlementation générale sur la protection des données : RGPD  Règlement (UE) 2016/679 du parlement européen et du conseil du 27 avril 2016 | - Assurer la protection du fichier client |

\* à croiser avec les enseignements du programme d’économie gestion 2019

\*\* à la date de parution et de mise en application

**ANNEXE IV. a**

**UNITES CONSTITUTIVES DU DIPLOME**

## **Unités générales et professionnelles**

|  |  |
| --- | --- |
| **UNITES** | **INTITULES** |
| **U11** | **MATHEMATIQUES** |
| **U12** | **SCIENCES PHYSIQUES ET CHIMIQUES** |
| **U2** | **PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE**  **Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE** |
| **U31** | **PRESTATIONS de BEAUTE et de BIEN-ETRE VISAGE ET CORPS** |
| **U32** | **RELATION et EXPERIENCE CLIENT**  **Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE** |
| **U33** | **ECONOMIE-GESTION** |
| **U34** | **PREVENTION SANTE ENVIRONNEMENT** |
| **U 4** | **LANGUES VIVANTES** |
| **U 51** | **FRANÇAIS** |
| **U 52** | **HISTOIRE-GEOGRAPHIE ET ENSEIGNEMENT MORAL ET CIVIQUE** |
| **U 6** | **ARTS APPLIQUES ET CULTURES ARTISTIQUES** |
| **U7** | **EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE** |
| **UF1 et UF2** | **UNITES FACULTATIVES** |

**Unités d’enseignement général**

### UNITE U 11 – Mathématiques

Pour la classe de 2nde, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement de mathématiques de la classe de seconde préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

Pour les classes de 1ère et de terminale, le programme sur lequel repose l’unité est défini par arrêté du 03 février 2020 fixant le programme de mathématiques des classes de première et terminale préparant au baccalauréat professionnel (BO spécial n°1 du 6 février 2020).

La spécialité « esthétique – cosmétique – parfumerie » de baccalauréat professionnel est rattachée au groupement C.

### UNITE U 12 – Physique-chimie

Pour la classe de 2nde, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement de physique-chimie de la classe de seconde préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

Pour les classes de 1ère et de terminale, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 février 2020 fixant le programme d’enseignement de physique-chimie des classes de première et terminale préparant au baccalauréat professionnel (BO spécial n°1 du 6 février 2020).

La spécialité « esthétique – cosmétique – parfumerie » de baccalauréat professionnel est rattachée au groupement 5.

### UNITE U 33 – Economie-Gestion

Le programme sur lequel repose l’unité est défini par :

L’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement d’économie-gestion des classes préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

### UNITE U 34 – Prévention-Santé-Environnement

Pour la classe de 2nde, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement de prévention santé environnement de la classe de seconde préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

Pour les classes de 1ère et de terminale, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 février 2020 fixant le programme d’enseignement de prévention-santé-environnement des classes de première et terminale préparant au baccalauréat professionnel (BO spécial n°1 du 6 février 2020).

### UNITE U 4 – Langue vivante

Le programme sur lequel repose l’unité est défini par :

L’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement de langues vivantes des classes préparant au certificat d’aptitude professionnelle et des classes préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### UNITE U 51 – Français

Pour la classe de 2nde, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement de français de la classe de seconde préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

Pour les classes de 1ère et de terminale, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 février 2020 fixant le programme d’enseignement de français des classes de première et terminale préparant au baccalauréat professionnel (BO spécial n°1 du 6 février 2020).

### UNITÉ U 52 – Histoire-géographie et enseignement moral et civique

*Histoire-géographie* Pour la classe de 2nde, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement d’histoire-géographie de la classe de seconde préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

Pour les classes de 1ère et de terminale, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 février 2020 fixant le programme d’enseignement d’histoire-géographie des classes de première et terminale préparant au baccalauréat professionnel (BO spécial n°1 du 6 février 2020).

*Enseignement moral et civique*

Pour la classe de 2nde, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement moral et civique de la classe de seconde préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

Pour les classes de 1ère et de terminale, le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 février 2020 fixant le programme d’enseignement moral et civique des classes de première et terminale préparant au baccalauréat professionnel (BO spécial n°1 du 6 février 2020).

### UNITE U 6 – Arts appliqués et cultures artistiques

Le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement d’arts appliqués et cultures artistiques des classes préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

### UNITE U 7 – Education physique et sportive

Le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement d’éducation physique et sportive des classes préparant au certificat d’aptitude professionnelle et des classes préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

### UNITES FACULTATIVES UF1 et UF2

Les candidats peuvent choisir une ou deux unités facultatives parmi les unités possibles et donc une ou deux épreuves facultatives parmi les choix possibles :

**(UF1 – épreuve EF1)**

**(UF2 – épreuve EF2)**

**Unité facultative de langue vivante étrangère ou régionale**

Le programme sur lequel repose l’unité est défini par l’arrêté du 03 avril 2019 fixant le programme d’enseignement de langues vivantes des classes préparant au certificat d’aptitude professionnelle et des classes préparant au baccalauréat professionnel (B.O. spécial n° 5 du 11 avril 2019).

**Unité facultative de mobilité**

Les compétences constitutives de l’unité facultative de mobilité sont définies par l’arrêté du 30 août 2019 portant création d’un unité facultative de mobilité et de l’attestation MobilitéPro dans les diplômes du baccalauréat professionnel, du brevet professionnel et du brevet des métiers d’art (BO n°35 du 26 septembre 2019)

### ANNEXE IV.b Règlement d'examen

**Baccalauréat professionnel spécialité Esthétique Cosmétique Parfumerie**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Baccalauréat Professionnel**  **spécialité**  **Esthétique Cosmétique Parfumerie** | |  | Voie scolaire dans un établissement public ou  privé sous contrat, CFA ou section  d’apprentissage habilité, formation professionnelle continue  dans un établissement  public | | Voie scolaire dans un établissement privé  hors contrat, CFA ou section  d’apprentissage non  habilité, formation  professionnelle continue en  établissement privé.  Enseignement à distance. Candidats  justifiant de 3 années d’activités professionnelles | | Voie de la formation  professionnelle  continue dans un  établissement public habilité |
| **Epreuves** | **Unités** | **Coef.** | **Mode** | **Durée** | **Mode** | **Durée** | **Mode** |
| **E1 - Epreuve scientifique et technique** |  | **3** |  | |  | |  |
| **Sous-épreuve E11** : Mathématiques | U 11 | 1,5 | CCF | | Ponctuel écrit et pratique | 1h | CCF |
| **Sous-épreuve E12** :  Physique- chimie | U 12 | 1,5 | CCF | | Ponctuel écrit et pratique | 1h | CCF |
| **E2 - PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE**  **Secteurs Esthétique Cosmétique**  **Parfumerie** | U 2 | **2** | Ponctuel Ecrit | 2h | Ponctuel Ecrit | 2h | CCF |
| **E3 - Epreuves Professionnelles prenant en compte la formation professionnelle\*** |  | **17** |  | |  | |  |
| **Sous-épreuve E31** :  **PRESTATIONS DE BEAUTE ET DE BIEN-**  **ETRE VISAGE ET CORPS** | U31 | 12 |
| Partie A : étude de situations professionnelles | | 4 | CCF | | Ponctuel écrit | 3h | CCF |
| Partie B : techniques de soins esthétiques visage et corps | | 5 | CCF | | Ponctuel pratique | 3h30 |
| Partie C : techniques de maquillage visage et ongles | | 3 | CCF | | Ponctuel pratique et oral | 2h30 |
| **Sous-épreuve E32** : **RELATION et**  **EXPERIENCE CLIENT Secteurs Esthétique Cosmétique Parfumerie** | U 32 | 3 | CCF | | Ponctuel oral | 50 min | CCF |
| **Sous-épreuve E33** :  Economie – gestion | U 33 | 1 | Ponctuel écrit | 2h | Ponctuel écrit | 2h | CCF |
| **Sous-épreuve E34** :  Prévention santé environnement | U 34 | 1 | Ponctuel écrit | 2h | Ponctuel écrit | 2h | CCF |
| **E4 - Epreuve de langues vivantes** | U 4 | **2** | CCF | | Ponctuel écrit et oral | 1h + 10 min | CCF |
| **E5 - Epreuve de français, histoire-géographie et enseignement moral et civique** |  | **5** |  | |  | |  |
| **Sous-épreuve E51** : Français | U 51 | 2,5 | Ponctuel écrit | 3h00 | Ponctuel écrit | 3h00 | CCF |
| **Sous-épreuve E52** : Histoire-géographie et enseignement moral et civique | U 52 | 2,5 | Ponctuel écrit | 2h30 | Ponctuel écrit | 2h30 | CCF |
| **E6 - Epreuve d’arts appliqués et cultures artistiques** | U 6 | **1** | CCF | | Ponctuel écrit | 2h | CCF |
| **E7 - Epreuve d’éducation physique et sportive** | U 7 | **1** | CCF | | Ponctuel pratique |  | CCF |
| **Epreuves facultatives (1)** |  |  |  | |  | |  |
| EF1 | UF 1 |  | ponctuel |  |  |  |  |
| EF2 | UF 2 |  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **\* Epreuves professionnelles**    (1) Le candidat peut choisir une ou deux unités facultatives parmi les unités possibles, les conditions sont fixées par la réglementation en vigueur. La langue vivante choisie au titre de l’épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l’épreuve obligatoire. Elle a une durée de 25 min. dont 5 min. de préparation.  Seuls les points excédant 10 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale en vue de l’obtention du diplôme et de l’attribution d’une mention.    *S’agissant de l’évaluation du chef-d’œuvre, présenté uniquement par les candidats scolaires des établissements d’enseignement public et privé (sous ou hors contrat) et les candidats apprentis, sont pris en compte les points d’écart par rapport à 10 sur 20 affectés du coefficient 2. S’ils sont supérieurs, ils abondent le total général des points servant au calcul de la moyenne générale conditionnant l’obtention du diplôme ; s’ils sont inférieurs, ils viennent en déduction de ce total général. Aucun coefficient d’épreuve ou sous-épreuve du règlement d’examen n’est modifié. Les modalités de l’évaluation du chef d’œuvre au baccalauréat professionnel sont définies par* *l’arrêté du 20 octobre 2020 définissant les modalités de l'évaluation du chef-d'œuvre prévue à l'examen du baccalauréat professionnel.* |

### ANNEXE IV c

**Définition des épreuves Baccalauréat professionnel spécialité Esthétique Cosmétique Parfumerie**

### Références réglementaires pour les épreuves transversales

**EPREUVE E1**

**EPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE**

**Unité U11 – U12 Coefficient 3**

Cette épreuve comporte deux sous-épreuves : - E11 - sous épreuve de mathématiques (U11)

- E12 - sous-épreuve de physique-chimie (U12)

**Sous-épreuve E11 - Mathématiques**

**Unité U11**

**Coefficient 1,5**

La définition de la sous-épreuve actuellement en vigueur est celle fixée dans **l’annexe III** de l’arrêté du 17 juin 2020 fixant les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sous-épreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

**Sous-épreuve E12 – Physique-chimie**

**Unité U12**

**Coefficient 1,5**

La définition de la sous-épreuve actuellement en vigueur est celle fixée dans **l’annexe IV** de l’arrêté du 17 juin 2020 fixant les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sous-épreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

**EPREUVE E2**

#### E2 : PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE

Epreuve écrite

Coefficient : 2 - Durée : 2h

* **Objectif de l’épreuve**

Cette épreuve a pour but de vérifier la maîtrise des compétences professionnelles du candidat, ses attitudes professionnelles dans les situations de mise en œuvre des activités du pôle 3.

* **Compétences évaluées**

L’épreuve permet d’évaluer la maîtrise des compétences professionnelles du pôle 3 dans un contexte professionnel donné.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **POLE 3**  **PILOTAGE D’UNE ENTREPRISE Secteurs ESTHETIQUE**  **COSMETIQUE PARFUMERIE** | **C31** | Gérer les ressources humaines | S3 – Savoirs associés Pôle 3 |
| **C32** | Assurer la gestion administrative, commerciale et financière d’une entreprise |
| **C33** | Communiquer avec différents interlocuteurs |
| **C34** | Installer et gérer des espaces de travail |
| **C35** | Assurer la veille documentaire : technologique, règlementaire, commerciale, concurrentielle et  environnementale |

* **Critères d’évaluation** L’épreuve permet d’évaluer :
* L’aptitude à conduire une analyse argumentée de situations professionnelles
* L’aptitude à mobiliser des connaissances et à traiter des éléments d’un dossier technique
* La pertinence des solutions proposées
* La rigueur du vocabulaire professionnel
* L’expression écrite et la présentation

 **Modalités d’évaluation**

1. **Evaluation ponctuelle Epreuve écrite Durée : 2h Coefficient 2**

L’épreuve prend appui sur une ou des situations professionnelles inscrite(s) dans un contexte précis. Des documents professionnels et des données précisant le contexte sont présents dans le dossier technique fourni au candidat.

Le dossier technique d’un maximum de 4 à 6 pages comporte :

* + des éléments précisant le contexte professionnel
  + des documents professionnels qui pourront porter sur différents aspects : techniques administratifs, financiers, commerciaux, règlementaires, environnementaux.

Les commissions d’élaboration des sujets sont composées d’enseignants d’économie-gestion et d’enseignants d’esthétique-cosmétique.

Les commissions d’évaluation sont composées d’enseignants d’économie-gestion et d’enseignants d’esthétiquecosmétique.

1. Evaluation CCF

Le contrôle en cours de formation s’appuie sur une situation d’évaluation organisée en établissement de formation au cours du dernier semestre de la classe de terminale, par les professeurs responsables des enseignements économiegestion et esthétique cosmétique.

Les modalités de l’épreuve et le degré d’exigence sont identiques à ceux de l’évaluation ponctuelle. La situation d’évaluation donne lieu à une proposition de note.

La commission d’évaluation est composée d’enseignants d’économie-gestion et d’enseignants d’esthétiquecosmétique.

L’inspecteur de l’éducation nationale Sciences Biologiques et Sciences Sociales Appliquées veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation organisé sous la responsabilité du chef de centre.

**EPREUVE E3**

**Epreuves professionnelles**

**Unités U 31, U 32, U 33, U 34**

**Coefficient 17**

Cette épreuve est constituée de quatre sous-épreuves :

 Sous-épreuve E 31 (unité U 31)

 Sous-épreuve E 32 (unité U 32)

 Sous-épreuve E 33 (unité U 33)

 Sous-épreuve E 34 (unité U 34)

#### E31 : PRESTATIONS DE BEAUTE ET DE BIEN-ETRE VISAGE ET CORPS

**Epreuve écrite, pratique et orale**

**Coefficient : 12 - Durée : 9 h 00**

* **Objectif de l’épreuve**

Cette épreuve a pour but de vérifier la maîtrise des compétences professionnelles du candidat, ses attitudes professionnelles dans les situations de mise en œuvre de techniques esthétiques de soins du visage et du corps.

* **Compétences évaluées**

L’épreuve doit évaluer la maîtrise des compétences professionnelles du pôle 1 et les savoirs associés qui leurs sont rattachés.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **POLE 1**  **PRESTATIONS de BEAUTE et de BIEN-ETRE**    **VISAGE ET CORPS** | **C11** | Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques visage et corps | S1 – Savoirs associés Pôle 1 |
| **C12** | Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage du visage et des ongles |
| **C13** | Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques esthétiques liées aux phanères |

L’épreuve E31 se déroule en trois parties (A-B-C) indépendantes

* **Critères d’évaluation**

* + E31 partie A : Etude de situations professionnelles, permet d’évaluer :
  + l’aptitude à mobiliser des connaissances et à traiter des éléments d’un dossier technique
  + l’exactitude des connaissances scientifiques, technologiques et réglementaires
  + la pertinence des solutions proposées
  + la rigueur du vocabulaire scientifique et professionnel
  + l’expression écrite et la présentation
  + E31 partie B : Technique de soins esthétiques visage et corps, permet d’évaluer :
  + l’aptitude à organiser, à gérer son poste de travail
  + la maîtrise des techniques esthétiques
  + l’aptitude à contrôler son travail
  + l’aptitude à respecter les règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie, de confort et à adopter une démarche respectueuse de l’environnement
  + E31 partie C : Techniques de maquillage visage et ongles, permet d’évaluer :
  + l’aptitude à organiser, à gérer son poste de travail
  + la maîtrise des techniques esthétiques
  + la maîtrise du vocabulaire professionnel
  + l’aptitude à contrôler son travail
  + l’aptitude à respecter les règles d’hygiène, de sécurité, d’ergonomie, de confort et à adopter une démarche

respectueuse de l’environnement

* **Modalités d’évaluation**

1. Evaluation ponctuelle Epreuve écrite, pratique et orale Durée : 9h00Coefficient : 12

**E31 partie A Etude de situations professionnelles** - épreuve écrite - durée 3h – coef 4

L’épreuve prend appui sur une ou des situations professionnelles inscrite(s) dans un contexte donné.

Les questions du sujet permettent de mobiliser tout ou partie des savoirs associés des compétences du pôle 1, dont obligatoirement les savoirs associés :

* S1.1.4 liés à la conduite d’une prestation UV.

Le dossier professionnel d’un maximum de 8 pages comporte :

* des éléments précisant le contexte professionnel
* des documents professionnels

Les commissions d’élaboration des sujets sont composées d’enseignants d’esthétique cosmétique (possibilité d’enseignants de biotechnologie santé environnement)

La commission d’évaluation est constituée d’enseignants esthétique cosmétique (possibilité d’enseignants de biotechnologie santé environnement).

**E31 partie B Techniques de soins esthétiques visage et corps** épreuve pratique - 3h30 coef 5

Le candidat, à partir d’une situation professionnelle donnée, doit réaliser, sur un modèle ¹ 2.

* + un soin esthétique complet du corps o la phase de traitement spécifique du soin visage o une épilation des sourcils + une zone du corps o une technique parmi les techniques suivantes

* + - embellissement du regard (permanente ou rehaussement des cils ou teinture des cils ou teinture de sourcils)
    - une technique de prothésie ongulaire
    - une technique spécifique de soins esthétiques des mains  une technique spécifique de soins esthétiques des pieds

**Caractéristiques de conformité du modèle pour la partie 2 de l’épreuve :** *¹ modèle féminin majeur 2 les caractéristiques :*

* *Visage et ongles non maquillés*
* *Zones du corps et sourcils non épilés*
* *Sans prothèse ongulaire (capsules, gels, résines)*
* *Sans faux-cils ou extension de cils,* - *Sans maquillage permanent*
* *Sans piercing pour des raisons d’hygiène et de sécurité liées à l’utilisation des appareils électriques.*

Le non-respect :

* d’un modèle majeur ne permettra pas au candidat de composer. La note de 0 est attribuée en E31B - des autres caractéristiques, entraînera des pénalités.

La commission d’évaluation est constituée d’enseignants d’esthétique cosmétique obligatoirement et de professionnels dans la mesure du possible. La commission compte au minimum 2 personnes

**E31 partie C Techniques de maquillage visage et ongles :** épreuve pratique et orale - 2h30 coef 3

Le candidat, à partir d’une situation professionnelle donnée, doit réaliser, sur un modèle ¹ 3.

* + un maquillage du visage dont une prestation commentée d’auto-maquillage d’une des techniques mises en œuvre

et

* + un soin des ongles + une pose de vernis classique ou fantaisie (mains ou pieds) ou
  + une pose de vernis semi-permanent (mains ou pieds)

**Caractéristiques de conformité du modèle pour la partie 3 de l’épreuve :**

*¹ modèle féminin majeur*

*3 les caractéristiques*

* *Visage non maquillé*
* *Sourcils épilés*
* *Ongles des mains et des pieds non rongés, non maquillés, non manucurés*
* *Sans prothèse ongulaire (capsules, gels, résines)*
* *Sans faux-cils ou extension de cils,* - *Sans maquillage permanent*
* *Sans piercing pour des raisons d’hygiène et de sécurité liées à l’utilisation des appareils électriques.*

Le non-respect :

* d’un modèle majeur ne permettra pas au candidat de composer. La note de 0 est attribuée en E31C - des autres caractéristiques, entraînera des pénalités.

La commission d’évaluation est constituée d’enseignants d’esthétique cosmétique obligatoirement et de professionnels dans la mesure du possible. La commission compte au minimum 2 personnes.

2. Evaluation CCF

Le contrôle en cours de formation s’appuie sur trois situations d’évaluation, en établissement de formation au cours du dernier semestre de la classe de terminale, sous la responsabilité des enseignants chargés des enseignements professionnels.

**E31 situation d’évaluation A : Étude de situations professionnelles**

La situation d’évaluation est élaborée par des enseignants d’esthétique-cosmétique (possibilité d’associer des enseignants de biotechnologies santé environnement).

La commission d’évaluation est constituée d’enseignants esthétique cosmétique (possibilité d’associer des enseignants de biotechnologies santé environnement).

Le candidat est informé à l’avance du moment prévu pour le déroulement de la situation d’évaluation. Les modalités de l’épreuve et le degré d’exigence sont identiques à ceux de l’évaluation ponctuelle.

La situation d’évaluation donne lieu à une proposition de note.

**E31 situation d’évaluation B : Techniques de soins esthétiques visage et corps**

La situation d’évaluation se déroule dans le cadre des activités habituelles de formation professionnelle. L’apprenantemodèle doit répondre aux caractéristiques énoncées de conformité 2.

La commission d’évaluation est constituée de l’enseignant d’esthétique-cosmétique et d’un professionnel dans la mesure du possible.

Le candidat est informé de la période prévue pour le déroulement de la situation d’évaluation.

Les modalités de l’épreuve et le degré d’exigence sont identiques à ceux de l’évaluation ponctuelle.

La situation d’évaluation donne lieu à une proposition de note.

**E31 situation d’évaluation C : Techniques de maquillage visage et ongles**

La situation d’évaluation se déroule dans le cadre des activités habituelles de formation professionnelle L’apprenantemodèle doit répondre aux caractéristiques énoncées de conformité 3.

La commission d’évaluation est constituée de l’enseignant d’esthétique-cosmétique et d’un professionnel dans la mesure du possible.

Le candidat est informé de la période prévue pour le déroulement de la situation d’évaluation Les modalités de l’épreuve et le degré d’exigence sont identiques à ceux de l’évaluation ponctuelle.

La situation d’évaluation donne lieu à une proposition de note.

Pour les trois situations d’évaluation de l’épreuve E31, l’inspecteur de l’éducation nationale Sciences Biologiques et Sciences Sociales Appliquées veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation organisé sous la responsabilité du chef de centre.

#### E32 : RELATION et EXPERIENCE CLIENT Secteurs ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE

Epreuve orale –

Coefficient : 3 - Durée : 50 min

**Objectif de l’épreuve**

Cette épreuve a pour but de vérifier la maîtrise des compétences professionnelles du candidat, ses attitudes professionnelles dans les situations de mise en œuvre des activités du pôle 2.

* L’aptitude à accueillir, prendre en charge la clientèle, conseiller et vendre, à promouvoir des prestations esthétiques et des produits cosmétiques
* L’aptitude à organiser un planning de rendez-vous et à participer à la vie d’un institut
* L’aptitude à mobiliser des savoirs associés du pôle 2

**Compétences évaluées**

L’épreuve permet d’évaluer la maîtrise des compétences professionnelles du pôle 2 et les savoirs associés qui leurs sont rattachés.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **POLE 2**  **RELATION et EXPERIENCE**  **CLIENT**  **Secteur ESTHETIQUE**  **COSMETIQUE PARFUMERIE** | **C21** | Accueillir et prendre en charge la clientèle | S2 – Savoirs associés Pôle 2 |
| **C22** | Analyser les attentes de la clientèle et élaborer un parcours client |
| **C23** | Conseiller et vendre des produits cosmétiques et des prestations esthétiques |
| **C24** | Mettre en place et animer des actions de promotion de produits et de prestations esthétiques |
| **C25** | Evaluer la satisfaction de la clientèle |

L’épreuve comporte deux situations d’évaluation successives :

* La 1ère situation : présentation d’une entreprise
* La 2ème situation : simulation de vente

 **Modalités d’évaluation**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. Evaluation ponctuelle | Epreuve orale | Durée : 50 min | Coefficient : 3 |

**1ère situation : présentation de l’entreprise** - épreuve orale – 25 min coef 1,5

##### Présentation d’une entreprise beauté bien-être (esthétique cosmétique parfumerie)

L’élaboration de cette présentation doit s’appuyer sur des documents ou supports professionnels

* Présentation de l’entreprise (identité, statut et description de l’environnement, typologie de la clientèle, zone de chalandise, aménagement des locaux, organigramme, présentation des activités de l’entreprise)

* Description de la mise en œuvre d’une action promotionnelle ou d’une action à laquelle le candidat a participé dans l’entreprise (produits et/ou prestations)

* Présentation d’une enquête de satisfaction de la clientèle conduite par le candidat

Prestation orale 25 minutes maximum :

* 15 minutes maximum de présentation avec le numérique, élaborée par le candidat
* 10 minutes d’entretien avec le jury (maximum)

**2ème situation : simulation d’une vente** - épreuve orale - durée 25 min coef 1,5

##### Simulation d’une vente de produits cosmétiques ou d’une prestation esthétique dans un espace de vente contextualisé

* Temps de préparation -10 minutes maximum dont 5 minutes de prise en main de l’appareil de diagnostic digital selon le sujet
* Temps du sketch - 20 minutes maximum

Le sujet place le jury en position de client. Pendant le temps de préparation le candidat s’approprie les éléments de l’espace de vente contextualisé et l’utilisation de l’appareil de diagnostic de peau. Les sujets portent sur la vente argumentée :

* Soit d’un produit cosmétique visage ou d’une prestation esthétique soin visage adapté, suite à un diagnostic digital sur un des membres du jury
* Soit d’un parfum
* Soit d’une prestation esthétique beauté bien-être

La commission d’évaluation est constituée de deux membres :

un enseignant d’économie gestion « commerce-vente » et un enseignant d’esthétique cosmétique

ou un enseignant d’économie gestion « commerce vente » et un professionnel ou un enseignant d’esthétique et un professionnel ou 2 enseignants esthétique cosmétique.

En l’absence de support numérique de la part du candidat, **les situations 1 et 2** ne peuvent pas avoir lieu. Le jury informe le candidat que la note de 0 lui est attribuée à l’épreuve E32

Le respect de la durée réglementaire des PFMP ou de l’activité professionnelle conditionne la possibilité de présenter l’épreuve E32. En l’absence de conformité aux dispositions prévues à l’annexe V, le candidat ne pourra pas passer l’épreuve E32, il sera reçu par le chef de centre qui lui notifiera la non validation de l’épreuve.

2. Evaluation CCF

Le contrôle en cours de formation est constitué de deux situations d’évaluation organisées dans l’établissement de formation au cours du dernier semestre de la classe de terminale, sous la responsabilité des enseignants chargés des enseignements.

Le candidat est informé de la période prévue pour le déroulement de la situation d’évaluation Les modalités de l’épreuve et le degré d’exigence sont identiques à ceux de l’évaluation ponctuelle.

Chaque situation d’évaluation donne lieu à une proposition de note.

En l’absence de support numérique de la part du candidat, **les situations 1 et 2** ne peuvent pas avoir lieu. Le jury informe le candidat que la note de 0 lui est attribuée à l’épreuve E32.

Le respect de la durée réglementaire des PFMP ou de l’activité professionnelle conditionne la possibilité de présenter l’épreuve E32 ; en l’absence de conformité aux dispositions prévues à l’annexe V, le candidat ne pourra valider ni les PFMP ni l’épreuve E32.

L’inspecteur de l’éducation nationale Sciences Biologiques et Sciences Sociales Appliquées veille au bon déroulement du contrôle en cours de formation organisé sous la responsabilité du chef de centre.

**Sous-épreuve E33 - Economie-Gestion**

**Unité U33**

**Coefficient 1**

La définition de la sous-épreuve actuellement en vigueur est celle fixée dans **l’annexe VI** de l’arrêté du 17 juin 2020 fixant les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sous-épreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

**Sous-épreuve E34 - Prévention-Santé-Environnement Unité U34**

**Coefficient 1**

La définition de la sous-épreuve actuellement en vigueur est celle fixée dans **l’annexe VIII** de l’arrêté du 17 juin 2020 fixant les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sous-épreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

**EPREUVE E 4**

**Langue vivante**

**Unité U 4**

**Coefficient 2**

La définition de l’épreuve actuellement en vigueur est celle fixée dans **l’annexe V** de l’arrêté du 17 juin 2020 fixant les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sousépreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

**EPREUVE E 5**

**Français, Histoire-géographie et enseignement moral et civique**

**Unité U 51, Unité U 52 Coefficient 5**

Cette épreuve comporte deux sous-épreuves :

* E 51 - sous épreuve de français (U51)
* E 52 - sous épreuve d’histoire-géographie et d’enseignement moral et civique (U52)

**Sous-épreuve E 51**

**Français**

**Unités U 51 – Coefficient 2,5**

La définition de la sous-épreuve actuellement en vigueur est celle fixée dans **l’annexe I** de l’arrêté du 17 juin 2020 fixant les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sousépreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Sous-épreuve E 52**

**Histoire-géographie et enseignement moral et civique**

**Unités U 52 – Coefficient 2,5**

La définition de la sous-épreuve actuellement en vigueur est celle fixée dans **l’annexe II** de l’arrêté du 17 juin 2020 fixant les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sous-épreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

**EPREUVE E 6**

**Arts appliqués et cultures artistiques**

**Unité U 6**

**Coefficient 1**

La définition de l’épreuve actuellement en vigueur est celle fixée dans **l’annexe IX** de l’arrêté du 17 juin 2020 fixant les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sousépreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

**EPREUVE E 7**

**Education physique et sportive**

**Unité U 7**

**Coefficient 1**

La définition de l’épreuve d’éducation physique et sportive actuellement en vigueur est celle fixée dans **l’annexe X** de l’arrêté du 17 juin 2020 les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sous-épreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

**EPREUVES FACULTATIVES**

**Unité UF1, Unité UF2**

Les candidats peuvent choisir une ou deux unités facultatives parmi les unités possibles, et donc une ou deux épreuves facultatives parmi les choix possibles :

**(UF1, épreuve EF1)**

**(UF2, épreuve EF2)**

**Epreuve facultative de langue vivante étrangère ou régionale**

L'épreuve actuellement en vigueur qui est attachée à cette unité a pour but de vérifier la capacité du candidat de comprendre une langue vivante parlée et la capacité de s'exprimer de manière intelligible pour un interlocuteur n'exigeant pas de particularités linguistiques excessives sur un sujet d'intérêt général. Elle englobe l’ensemble des compétences énumérées **dans l’annexe XI** de l’arrêté du 17 juin 2020 fixant les unités générales du baccalauréat professionnel et définissant les modalités d'évaluation des épreuves ou sous-épreuves d'enseignement général (JORF n°165 du 5 juillet 2020).

**Epreuve facultative de mobilité**

L’épreuve facultative de mobilité est définie par l’arrêté du 30 août 2019 portant création d’une unité facultative de mobilité et de l’attestation MobilitéPro dans le diplôme du baccalauréat professionnel, du brevet professionnel et du brevet des métiers d’art (BO n° 35 du 26 septembre 2019).

##### ANNEXE V

##### Période de Formation en Milieu Professionnel Baccalauréat professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie

Les périodes de formation en milieu professionnel se déroulent dans une ou plusieurs entreprises définies par le référentiel des activités professionnelles accueillant des professionnels hautement qualifiés. Ces entreprises d’accueil répondent aux exigences de la formation de tout candidat aux épreuves du baccalauréat professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie.

Le tuteur ou le maître d’apprentissage contribue à la formation en parfaite collaboration avec l’équipe pédagogique du centre de formation. Il veille à assurer la complémentarité des savoirs et des savoir-faire entre l’organisme de formation et l’entreprise d’accueil.

##### 1 - OBJECTIFS DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

La formation en milieu professionnel est une phase déterminante menant au diplôme.

L‘élève, l’apprenti ou le stagiaire de formation continue, est amené à s’intégrer dans une équipe, à participer aux activités de l’entreprise et à réaliser des tâches sous la responsabilité du tuteur ou du maître d’apprentissage.

L’élève, pendant les Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP), l’apprenti ou le stagiaire de formation continue :

* conforte et met en œuvre ses compétences en les adaptant au contexte professionnel - développe de nouvelles compétences.

La formation en milieu professionnel a pour objectifs de :

* découvrir une entreprise dans son fonctionnement avec la diversité de ses activités liées aux relations avec la clientèle et le personnel
* être sensibilisé à la culture d’entreprise - s’insérer dans une équipe professionnelle
* analyser des situations professionnelles et s’adapter aux diverses demandes de la clientèle
* s’approprier l’accueil, la prise en charge de la clientèle, la vente-conseils
* acquérir rapidité et dextérité gestuelle lors de la mise en œuvre de techniques esthétiques
* mobiliser les savoirs associés dans l’exercice de ses activités
* conduire une veille documentaire professionnelle, en particulier réglementaire - appréhender, si possible, de nouvelles technologies.

Ces activités exercées en milieu professionnel selon le statut d’élève, d’apprenti, de stagiaire de la formation continue, sont le support de l’épreuve E32.

##### 2– CONDITION DE VALIDATION DU DIPLOME

La validation du diplôme du baccalauréat professionnel est conditionnée au respect des durées minimales réglementaires de présence en entreprises du secteur professionnel et à la validation de l’épreuve U32 au cours de laquelle est contrôlée la conformité des PFMP ou des activités professionnelles.

L’attestation des périodes de formation en milieu professionnel ou l’attestation d’activités professionnelles est à adresser par le candidat à l’autorité académique, conformément à la procédure établie (date et lieu fixés par le recteur de l’académie).

Le non-respect de ces durées ou l’absence de présentation d’attestation à la date fixée par le recteur entraîne la non validation du diplôme.

##### 3 – ORGANISATION DE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

###### 3.1 Voie scolaire / PFMP

La circulaire N° 2016-053 du 29 mars 2016 prévoit l’organisation et l’accompagnement des périodes de formation en milieu professionnel.

Les PFMP sont planifiées par l'équipe pédagogique sous la responsabilité du chef d’établissement sur les trois années du cycle de formation en tenant compte des objectifs spécifiques à chacune des périodes, du projet professionnel de l’élève et de l’évaluation en contrôle en cours de formation lorsqu’elle a lieu.

L'organisation de la formation en milieu professionnel fait obligatoirement l'objet d'une convention entre l'établissement de formation et l'entreprise d’accueil. Un modèle de convention-type figure en annexe de la circulaire n°

2016-053 du 29 mars 2016. La recherche, le choix des lieux d'accueil et le suivi de l’élève en milieu professionnel relèvent de la responsabilité de l'équipe pédagogique de l’établissement de formation, coordonnés par le directeur ou la directrice délégué(e) aux formations technologiques et professionnelles. Cependant sous la responsabilité des enseignants, les élèves peuvent participer à la recherche des entreprises d’accueil.

L’élève effectue ses PFMP dans au moins deux entreprises distinctes au regard des différents secteurs cités dans le référentiel d’activités professionnelles.

Toute l’équipe pédagogique est concernée par l’organisation et le suivi des PFMP ou des activités professionnelles sous la responsabilité du chef d’établissement.

Les PFMP peuvent être organisées à l’étranger et doivent être encouragées. Il convient de se reporter à la circulaire 2003-203 du 17 novembre 2003.

Organisées dans un pays de l’Union européenne, de l’Espace économique européen ou de l’Association européenne de libre-échange, elles permettent de valider une unité facultative de mobilité créée depuis la session 2015 du baccalauréat professionnel à titre expérimental et d’obtenir l’attestation Euro Mobi pro. (voir arrêté du 27 juin 2014 créant cette unité et l’arrêté du 13 avril 2015 créant cette attestation).

**Durée**

(arrêté du 21-11-2018 - J.O. du 20-12-2018 Enseignements dispensés dans les formations sous statut scolaire préparant au baccalauréat professionnel)

La durée de la formation en milieu professionnel est de 22 semaines. Les 22 semaines sont réparties sur les trois années de formation dont 3 semaines peuvent être consacrées en fin de première à la préparation du parcours de l'élève en lien avec les modules de terminale.

Cette durée ne peut être fractionnée en plus de six périodes, la durée de chaque période ne pouvant être inférieure à trois semaines.

**Proposition de planification :**

* Six semaines en classe de seconde professionnelle
* Seize semaines réparties en première et terminale professionnelles ; trois semaines peuvent être consacrées en

fin de première à la préparation du parcours de l’élève en lien avec les modules de terminale.

Ces périodes de PFMP dans les secteurs de l’esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie permettent le développement des compétences sur les activités relatives **:**

* aux prestations de beauté et de bien être visage et corps
* à la relation et expérience client
* au pilotage d’une entreprise

Elles participent également à la construction du projet professionnel de l’élève.

A l’issue de chaque période, l’attestation de PFMP doit être renseignée et signée par le tuteur, elle précise la période, la structure, les activités et le nombre de semaines effectuées.

Un document de liaison, élaboré en établissement par les enseignants et visé par l’inspecteur de l’éducation nationale en charge du diplôme, suit l’élève pendant la totalité de sa formation. Il liste les activités réalisées conformément au référentiel d’activités professionnelles.

###### 3.2 Voie de l'apprentissage

La formation fait l'objet d'un contrat conclu entre l'apprenti et son employeur conformément aux dispositions en vigueur du code du travail.

Afin d'assurer la cohérence de la formation, l'équipe pédagogique du centre de formation d'apprentis doit veiller à informer le maître d'apprentissage des objectifs de la formation en milieu professionnel et des compétences à acquérir ou à mettre en œuvre dans le contexte professionnel.

Il est important que les diverses activités de la formation soient réalisées par l’apprenti en entreprise. En cas de situation d’entreprise n’offrant pas tous les aspects de la formation, l’article R.6223-10 du code du travail sera mis en application.

###### 3.3 Voie de la formation professionnelle continue

*3.3.1 Candidat en situation de première formation pour ce diplôme ou en reconversion*

La formation se déroule en milieu professionnel et dans un centre de formation continue qui assure conjointement l’acquisition des compétences figurant dans le référentiel de certification du diplôme.

Lors de son inscription à l’examen, le candidat est tenu de présenter un certificat attestant qu’il a suivi la durée de la formation en milieu professionnel requise pour se présenter à l’examen, à savoir 22 semaines.

A l’issue de chaque PFMP, l’attestation de PFMP doit être renseignée et signée par le tuteur, elle précise la période, la structure, les activités et le nombre de semaines effectuées.

*3.3.2 Candidat en formation de perfectionnement*

L’attestation de formation en milieu professionnel est remplacée par un ou plusieurs certificats de travail attestant que l’intéressé a été occupé dans des activités visées par le diplôme en qualité de salarié à temps plein, pendant six mois au cours de l'année précédant l'examen, ou à temps partiel pendant un an au cours des deux années précédant l'examen.

###### 3.4 Candidat se présentant au titre de trois années d'expérience professionnelle

Le candidat n’effectue pas de stage, mais doit justifier de trois années d'expériences professionnelles dans un emploi qualifié correspondant aux objectifs du baccalauréat professionnel pour lequel il s'inscrit. Le candidat produit ses certificats de travail pour l'inscription à l'examen.

###### 3.5 Positionnement

Pour les candidats positionnés par décision du Recteur **la durée minimale** de la PFMP est de :

* 10 semaines pour les candidats de la voie scolaire (Articles D 337-62 à D337-65 du code de l’éducation),

* 8 semaines pour les candidats issus de la voie de la formation professionnelle continue visés au paragraphe 3.3.

L’équipe pédagogique détermine avec le candidat, en fonction de son parcours et de son projet professionnel le ou les secteurs sur lesquels doivent portés les PFMP ainsi que leur durée.

Dans le cas où le cycle de formation se déroule sur deux ans (élèves venant d'un CAP ou d'une seconde générale ou technologique ou professionnelle autre par exemple) la durée des PFMP est ramenée à 16 semaines.

**Annexe VI**

**Tableau de correspondance entre épreuves ou unités de l’ancien et du nouveau diplôme**

Baccalauréat professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Baccalauréat professionnel**  **Esthétique Cosmétique Parfumerie *défini par l’arrêté du 7 avril 2017***  ***première session 2020, dernière session 2024*** | | **Baccalauréat professionnel**  **Esthétique Cosmétique Parfumerie *défini par le présent arrêté première session 2025*** |  |
| **Epreuves** | **Unités** | **Epreuves** | **Unités** |
| **E1 - Epreuve scientifique et technique** |  | **E1 - Epreuve scientifique et technique** |  |
| Sous-épreuve E11 : Mathématiques | U11 | Sous-épreuve E11 : Mathématiques | U11 |
| Sous-épreuve E12 : Sciences physiques et chimiques | U12 | Sous-épreuve E12 : Sciences physiques et techniques | U12 |
| **E2 – Epreuve de technologie**  Adaptations de techniques esthétiques et  conduite de l’entreprise | U2 | **E2 – Pilotage d’une entreprise**  Secteurs Esthétique Cosmétique Parfumerie | U2 |
| **E3 – Epreuve professionnelle**  **Epreuve prenant en compte la formation en milieu professionnel**  Sous-épreuve E31 : Relation avec la clientèle | U31 | Sous-épreuve E32 : relation et expérience client  Secteurs Esthétique Cosmétique Parfumerie | U 32 |
| Sous-épreuve E32 : Techniques de soins esthétiques et  Sous-épreuve E33 : Techniques de maquillage | U32 et  U33 | Sous-épreuve E31 : prestations de beauté et de  bien-être visage et corps | U 31 |
| Sous-épreuve E34 : Economie-gestion | U34 | Sous-épreuve E33 : Economie-gestion | U 33 |
| Sous-épreuve E35 : Prévention Santé Environnement | U35 | Sous-épreuve E34 : Prévention Santé Environnement | U 34 |
| **E4 – Epreuve de langue vivante** | U4 | **E4 – Epreuve de langue vivante** | U 4 |
| **E5 – Epreuve de français, histoiregéographie et enseignement moral et civique**  Sous-épreuve E51 : Français | U51 | **E5 – Epreuve de français, histoire-géographie et enseignement moral et civique**    Sous-épreuve E51 : Français | U 51 |
| Sous-épreuve E52 : Histoire-géographie et enseignement moral et civique | U52 | Sous-épreuve E52 : Histoire-géographie et enseignement moral et civique | U 52 |
| **E6 – Epreuve d’arts appliqués et cultures artistiques** | U6 | **E6 – Epreuve d’arts appliqués et cultures artistiques** | U 6 |
| **E7 – Epreuve d’éducation physique et sportive** | U7 | **E7 – Epreuve d’éducation physique et sportive** | U 7 |