

MEMENTO

Baccalauréat professionnel Esthétique-cosmétique-parfumerie

Ensemble de documents ressources académiques

Septembre 2019

Michèle TERRET
Inspectrice de l'Éducation nationale /*Sciences biologiques et sciences sociales appliquées*
Michèle.Terret@ac-bordeaux.fr

SOMMAIRE

Pages :

1. Cadre réglementaire :

- 1.1. Les documents de référence spécifiques au bac pro ECP 3
- 1.2. Organisation de l'année 2019 2020 4
- 1.3. Organisation des classes de seconde, mise en œuvre de la transformation de la voie professionnelle, grille horaire 4 à 5

2. Le CCF

- 2.1. Règlement d'examen : tableau récapitulatif 6
- 2.2. Rappel des modalités de l'évaluation par CCF 7

3. Les documents en vigueur

- 3.1. Le dossier académique de suivi des PFMP 8 à 23
- 3.2. Sous épreuve E31
 - Le cahier des charges pour l'élaboration du dossier support de l'épreuve E31 24 à 27
 - Grille d'évaluation en CCF de l'épreuve E31 (document national officiel) 28
 - Précis académique 29 à 31
- 3.3. Sous épreuve E32
 - Grille d'évaluation en CCF de l'épreuve E32 (document national officiel) 32
 - Précis académique 33 à 37
- 3.4. Sous épreuve E32
 - Grille d'évaluation en CCF de l'épreuve E33 (document national officiel) 38
 - Précis académique 39 à 41
- 3.5. Le dossier CCF de la classe / le dossier CCF de l'élève 42 à 49

ANNEXES :

- 1. Traduire une évaluation en note 50
- 2. Les appareils utilisés en bac pro ECP 51 à 54

REMARQUE :

- Les grilles d'évaluation et de notation pour le CAP ECP diplôme intermédiaire figurent dans le mémento CAP ECP

❶ Cadre réglementaire

1.1. LES TEXTES ET DOCUMENTS DE REFERENCE SPECIFIQUES AU

Baccalauréat professionnel esthétique cosmétique parfumerie

À la disposition des enseignants et des jurys et à utiliser dans l'académie de Bordeaux pour harmoniser les pratiques (d'évaluation et de notation) et garantir la conformité, l'équité pour les candidats au cours des épreuves en centre d'examen organisées par le Recteur :

A. Documents réglementaires Nationaux de référence

- **Arrêté du 7 avril 2017** portant création de la spécialité «Esthétique cosmétique parfumerie» de baccalauréat professionnel et fixant ses modalités de délivrance

ANNEXE I Référentiels du diplôme

Ia – [Référentiel des Activités Professionnelles](#)

Ib – [Référentiel de certification](#)

Compétences et savoirs associés

ANNEXE II Modalités de certification

IIa – [Unités constitutives du diplôme](#)

IIb – [Règlement d'examen](#)

IIc – [Définition des épreuves](#)

ANNEXE III [Période de Formation en Milieu Professionnel](#)

ANNEXE IV [Tableau de correspondance entre épreuves ou unités de l'ancien et du nouveau diplôme](#)

Téléchargeable sur le site académique ou sur

https://eduscol.education.fr/referentiels-professionnels/bacpro_esth_cosm_parf.html

- **Grilles nationales de CCF fournies par l'IGEN**
- **Modalités d'évaluation des épreuves d'enseignement général pour les sessions 2020 et 2021 : Arrêtés du 8 avril 2010 et du 13 avril 2010 (B.O. n° 21 du 27 mai 2010 et n°20 du 20 mai 2010)**
 - Epreuves obligatoires de langues vivantes
 - Epreuve facultative de langue vivante
 - Modalités d'évaluation du français et de l'histoire, géographie et éducation civique
 - Modalités d'évaluation des mathématiques et sciences physiques et chimiques et modalités d'évaluation d'une épreuve de certaines spécialités
 - Modalités d'évaluation des arts appliqués et cultures artistiques
 - Modalités d'évaluation de l'enseignement de prévention-santé-environnement
- **BOEN spécial N°5 du 11 avril 2019 fixant les nouveaux programmes des d'enseignements généraux applicables dès la rentrée 2019**
- **Les modalités d'évaluation des épreuves d'enseignement général applicables à partir de la session 2022 ne sont pas publiées à ce jour.**

REMARQUE : Même s'il ne s'agit pas d'un document ayant une valeur réglementaire, le **GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUE « BACCALAUREAT PROFESSIONNEL ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE »** est un document précieux sur lequel il faut fortement s'appuyer pour la mise en œuvre de son enseignement.

B. Outils de référence de l'académie de Bordeaux

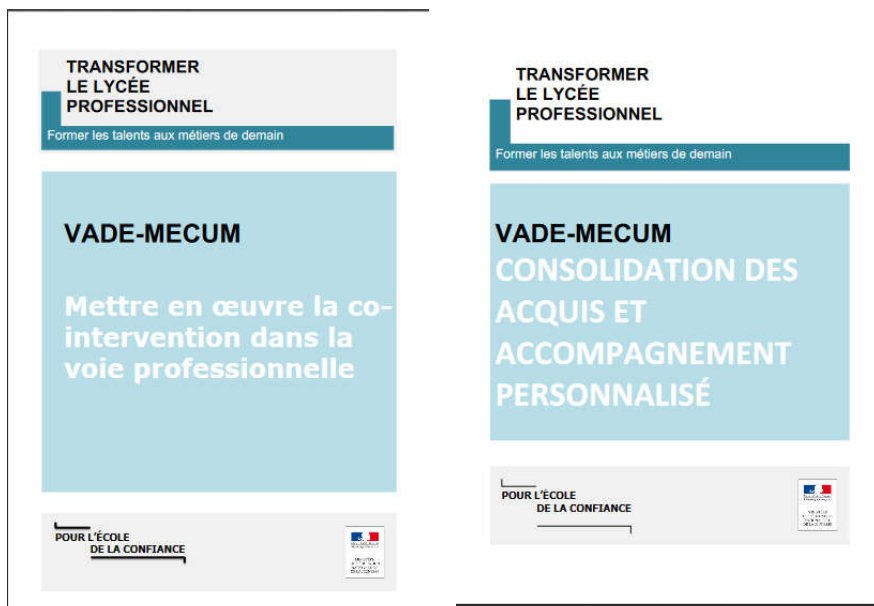
- Dossier de suivi des PFMP
- Cahier des charges pour l'élaboration du dossier support de l'épreuve A3
- Précis académiques

1.2. Organisation de la rentrée 2019 :

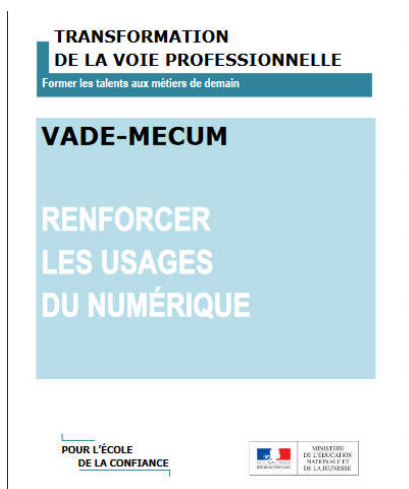
- **Seconde** : les élèves rentrent dans la transformation de la voie professionnelle avec de nouvelles grilles horaires et de nouveaux dispositifs (co-intervention, consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix de l'orientation)
- **Première** : les élèves passent le nouveau CAP rénové en diplôme intermédiaire avec de nouvelles modalités d'épreuves (voir mémento CAP)
- **Terminale** : les élèves passent la première session du baccalauréat professionnel rénové

1.3. Organisation des classes de seconde, mise en œuvre de la transformation de la voie professionnelle

- **Les nouveaux dispositifs**



- Voir les formations académiques
- Voir les vade-mecum



L'usage du numérique reste une préconisation forte à prendre en compte

Documents téléchargeables sur

<https://eduscol.education.fr/cid133260/transformer-le-lycee-professionnel.html>

GRILLE HORAIRE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

Volume horaire de référence (a) correspondant à une durée de 84 semaines d'enseignement, 22 semaines de PFMP et 2 semaines d'examen

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

	Seconde	Première	Terminale	Total sur 3 ans
Enseignement professionnel	330	266	260	856
Enseignements professionnels et français en co-intervention (b)	30	28	13	71
Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention (b)	30	14	13	57
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	56	52	108
Prévention-santé-environnement	30	28	26	84
Économie-gestion ou économie-droit (selon la spécialité)	30	28	26	84
Total	450 h	420 h	390 h	1 260 h

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Français, histoire-géographie et enseignement moral et civique	105	84	78	267
Mathématiques	45	56	39	140
Langue vivante A	60	56	52	168
Sciences physiques et chimiques ou langue vivante B (selon les spécialités)	45	42	39	126
Arts appliqués et culture artistique	30	28	26	84
Éducation physique et sportive	75	70	65	210
Total	360 h	336 h	299 h	995 h
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation (c) (d)	90 h	84 h	91 h	265 h
TOTAL DES HEURES	900 h	840 h	780 h	2 520 h

PERIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

4 à 6 semaines	6 à 8 semaines	8 semaines	18 à 22 semaines
----------------	----------------	------------	------------------

(a) Volume horaire élève identique quelle que soit la spécialité (2520 h)

(b) La dotation horaire professeur est égale au double du volume horaire élève.

(c) y compris les heures dédiées à la consolidation des acquis des élèves en fonction de leurs besoins à l'issue du test de positionnement en seconde.

(d) en terminale : insertion professionnelle (préparation à l'emploi : recherche, CV, entretiens etc.) ou poursuite d'études (renforcement méthodologique etc.)

② Le CCF

2.1. Règlement d'examen : tableau récapitulatif

[Arrêté du 7 avril 2017](#) portant création de la spécialité «Esthétique cosmétique parfumerie» de baccalauréat professionnel et fixant ses modalités de délivrance NOR: MENE1711014A

Règlement d'examen

Baccalauréat professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie

Baccalauréat Professionnel			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	
Esthétique Cosmétique Parfumerie								
Épreuves	Unités	Coef.	Mode	Durée	Mode	Durée	Mode	Durée
E1 - Épreuve scientifique et technique		3						
Sous-épreuve E11 : Mathématiques	U 11	1,5	CCF		Ponctuel écrit	1h	CCF	
Sous-épreuve E12 : Sciences physiques et chimiques	U 12	1,5	CCF		Ponctuel pratique et écrit	1h	CCF	
E2 – Épreuve de technologie : Adaptations de techniques esthétiques et conduite de l'entreprise	U 2	5	Ponctuel écrit	4h	Ponctuel écrit	4h	CCF	
E3 - Épreuve Professionnelle Epreuve prenant en compte la formation en milieu professionnel		12						
Sous-épreuve E31 : Relation avec la clientèle	U 31	3	CCF		Ponctuel oral	45 min	CCF	
Sous-épreuve E32 : Techniques de soins esthétiques	U 32	5	CCF		Ponctuel pratique	2h30	CCF	
Sous-épreuve E33 : Techniques de maquillage	U 33	2	CCF		Ponctuel pratique	1h30	CCF	
Sous-épreuve E34 : Economie – gestion	U 34	1	Ponctuel écrit	2h	Ponctuel écrit	2h	CCF	
Sous-épreuve E35 : Prévention santé environnement	U 35	1	Ponctuel écrit	2h	Ponctuel écrit	2h	CCF	
E4 - Épreuve de langues vivantes	U 4	2	CCF		Ponctuel oral	20 min (1)	CCF	
E5 - Épreuve de français, histoire-géographie et enseignement moral et civique		5						
Sous-épreuve E51 : Français	U 51	2,5	Ponctuel écrit	2h30	Ponctuel écrit	2h30	CCF	
Sous-épreuve E52 : Histoire-géographie et enseignement moral et civique	U 52	2,5	Ponctuel écrit	2h	Ponctuel écrit	2h	CCF	
E6 - Épreuve d'arts appliqués et cultures artistiques	U 6	1	CCF		Ponctuel écrit	1h30	CCF	
E7 - Épreuve d'éducation physique et sportive	U 7	1	CCF		Ponctuel pratique		CCF	
Épreuves facultatives (2)								
EF1	UF 1							
EF2	UF 2							

(1) dont 5 minutes de préparation

(2) 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. 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. L'épreuve est effectuée en mode ponctuel terminal, elle est orale d'une durée de 20 min, dont 5 minutes de préparation.

2.2. Rappel des modalités de l'évaluation par Contrôle en Cours de Formation

Préparation d'une situation d'évaluation

Une situation d'évaluation est une situation qui permet la réalisation d'une activité dans un contexte donné.

Elle doit être définie à partir des éléments suivants :

- la définition de l'activité à réaliser, commande de travaux choisis parmi les activités auxquelles le candidat a déjà été formé et en conformité avec la définition de l'épreuve d'examen,
 - les conditions de réalisation, temps imparti, documents, matériels et produits mis à disposition
 - la performance attendue,
 - les critères d'évaluation
- } en référence aux grilles de notation

L'apprenant est informé des objectifs visés par les situations d'évaluation et des conditions de leur déroulement préalablement à leur mise en œuvre.

Déroulement de l'évaluation

L'enseignant programme et organise l'évaluation.

L'apprenant est informé à l'avance de la date du CCF, ainsi que des conséquences d'une éventuelle absence par : inscription dans le carnet de correspondance, inscription dans le cahier de textes de la classe, **Il n'y a pas d'obligation à envoyer des convocations individuelles à domicile** mais ce peut être un choix de l'établissement.

En cas d'absence d'un apprenant à une évaluation :

- Si l'absence est justifiée (à l'appréciation du Chef d'établissement), l'enseignant doit organiser, pour cet élève une nouvelle situation d'évaluation,
- Si l'absence n'est pas justifiée, l'élève est porté « *Absent* »

Pendant l'évaluation :

- L'enseignant assisté d'un professionnel, remet à l'apprenant le dossier technique (description d'une situation, documents techniques et annexes...),
- L'apprenant réalise l'activité demandée (écrite ou pratique),
- Les évaluateurs observent l'activité de l'apprenant au cours de son déroulement pour ne pas se limiter au seul résultat final mais pour aussi prendre en compte la démarche utilisée et les stratégies mises en œuvre.

Pendant ce temps, les autres apprenants poursuivent les activités d'apprentissage prévues.

Chaque évaluateur dispose de la grille de notation académique.

Aucune proposition de note n'est communiquée au candidat.

Remarque :

Le dossier technique de la situation d'évaluation et la grille de notation, ainsi que les attestations de stage sont regroupés dans un dossier CCF de l'apprenant.

Ce dossier est mis à disposition des services des examens pour consultation éventuelle par les membres du jury final. Il est conservé par l'établissement pendant un an, en cas de litige.

Textes de référence

- **Principes et objectifs du CCF : BOEN n°44 du 19 novembre 1992**
Et n°2 du 27 mars 1997

3. Les outils académiques EN VIGUEUR

3.1. Dossier de suivi des PFMP

Une version en Word est téléchargeable sur le site académique

Livret de suivi des PFMP

(Période de formation en milieu professionnel)

Elève :

Logo établissement



RÉGION ACADÉMIQUE
NOUVELLE-AQUITAINE

MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION NATIONALE,
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

IDENTIFICATION DE L'ÉLÈVE

- Nom

- Prénom

- Date et lieu de naissance/...../.....

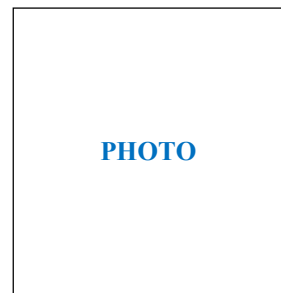
à.....

- Adresse

.....

...

- Téléphone :/...../...../...../.....



IDENTIFICATION DE L'ÉTABLISSEMENT DE FORMATION

- Nom

- Adresse

.....

- Téléphone/...../...../...../..... - Télécopie/...../...../...../.....

- Adresse électronique

- Chef d'établissement

- Professeur référent de l'élève en 2° professionnelle.....

- Professeur référent de l'élève en 1° professionnelle.....

- Professeur référent de l'élève en Terminale professionnelle.....

Téléphone ligne directe pour le suivi des élèves en PFMP :/...../...../...../.....

En cas d'absence ou d'accident, prévenir le chef d'établissement

L'établissement vous remercie vivement d'accueillir..... en PFMP dans votre entreprise.

MERCI aussi de bien vouloir

AU DEBUT DE LA PFMP

- ☞ Lire les informations générales, pages 4 et 5
- ☞ Prendre connaissance des attendus de la PFMP (voir page 6)

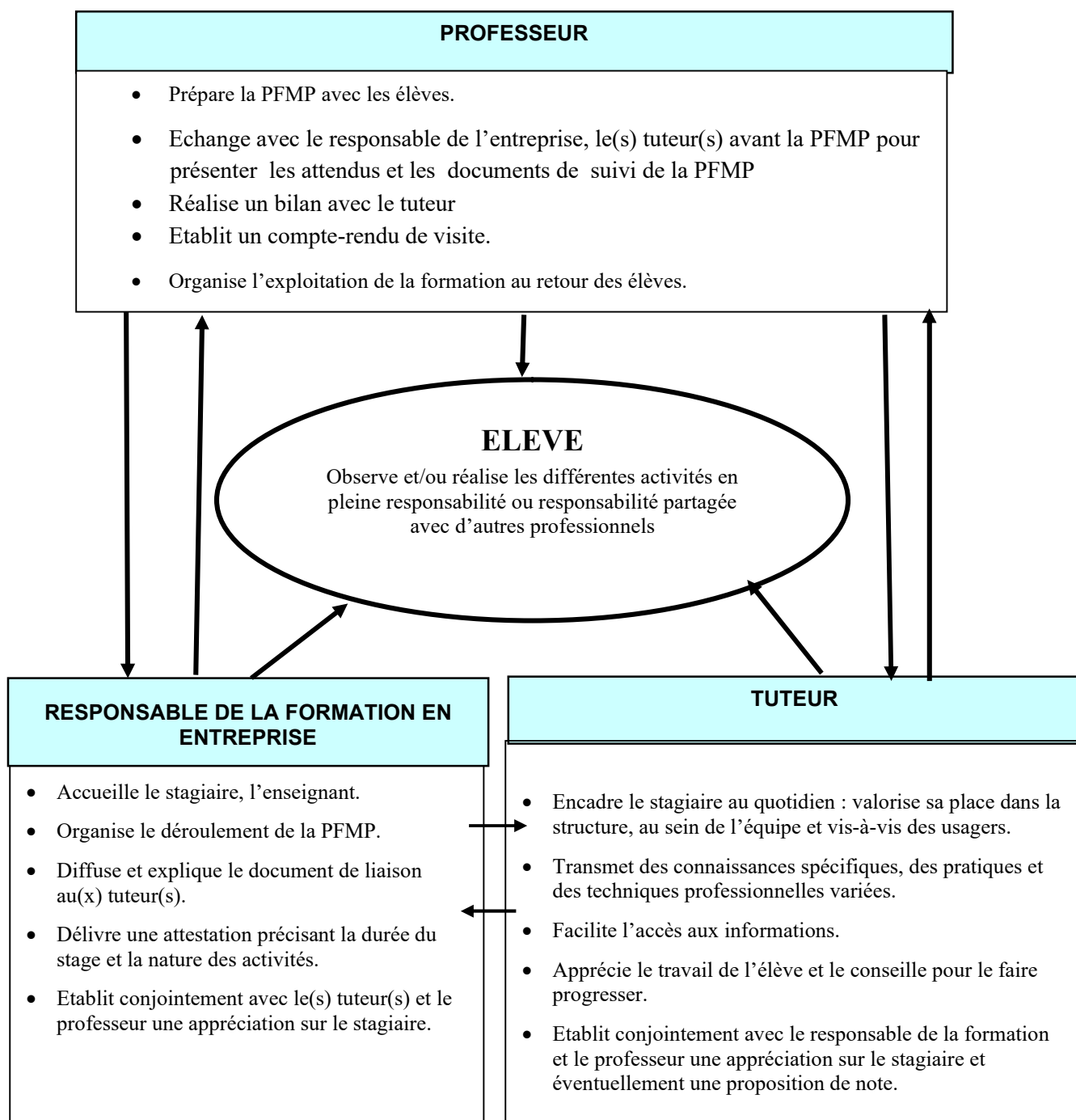
A LA FIN DE LA PFMP

- ☞ Compléter le tableau repérant les activités réalisées par l'élève (voir page 6)
- ☞ Compléter le tableau récapitulatif des PFMP réalisées par l'élève page 13
- ☞ Compléter les deux documents insérés dans la pochette à la fin du livret
 - Evaluation de la PFMP
 - Attestation de PFMP

Les différents acteurs de la formation de l'élève et leurs rôles respectifs

La formation des élèves les préparant au baccalauréat professionnel est réalisée par l'équipe pédagogique en charge de la classe EN PARTENARIAT avec les entreprises dans lesquelles ils effectuent des PERIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL.

Le schéma ci-dessous récapitule les rôles de chacun dans l'organisation et la mise en œuvre des PFMP et dans la formation





POINTS DE VIGILANCE LORS DES PFMP

⇒ Epilation intégrale :

Cette technique d'épilation du maillot intégral se fait sur la base du volontariat

⇒ Prestations hommes :

Les apprentissages des prestations hommes seront abordés en centre de formation ou en entreprise, **dans le respect de l'intimité des élèves et des règles de protection des mineurs.**

La prise en charge de cette clientèle fera l'objet d'un travail spécifique notamment sur l'accueil et sur les usages en institut.

Lors de la négociation des tâches à effectuer en PFMP avec le tuteur de l'élève, les points de vigilance concernant les prestations « homme » sont rappelés.

On veillera dans tous les cas au strict respect des règles suivantes :

- **Pas d'élèves mineurs seuls en cabine avec un homme, l'élève doit être volontaire**
- **Pour les élèves majeurs, ceux-ci doivent être volontaires et accompagnés en phase d'apprentissage**

⇒ UV :

Les élèves mineurs ne doivent en aucun cas être invité(e)s à tester une séance UV (**loi n° 2016-41 du 26 janvier 2016**). L'amende prévue en cas de non-respect est de 7500€.

La mise à disposition du public d'appareils de bronzage ou la participation à cette mise à disposition ne peut être réalisée que par des personnels titulaires de l'attestation de compétence (**décret n° 2016-1848 du 23 décembre 2016**).

Par conséquent, les élèves en PFMP qui ne détiennent pas encore leur CAP ne peuvent en aucun cas conduire une prestation UV.

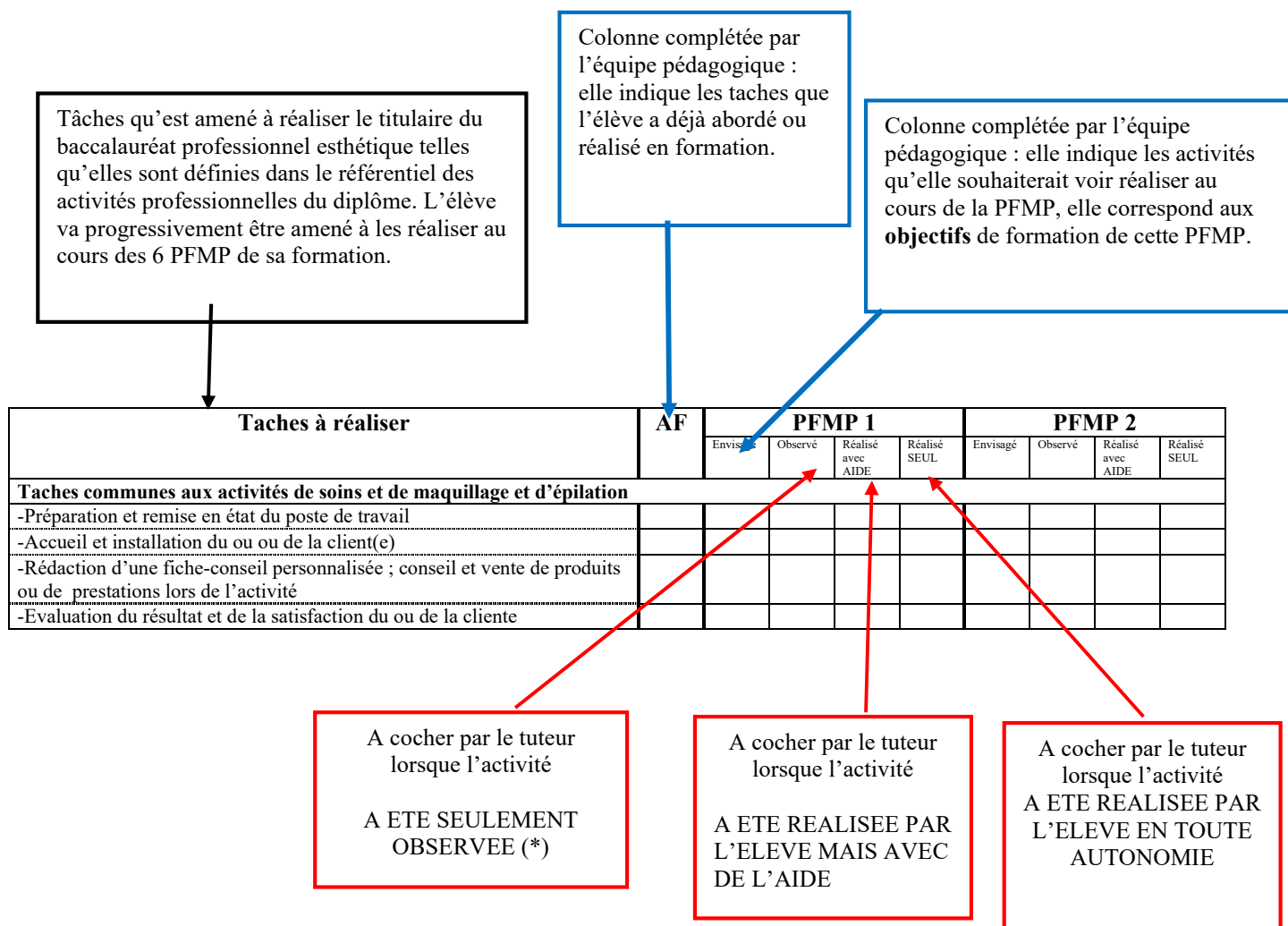
Objectifs de chaque PFMP et traçage des activités réalisées

Les pages 7 et 8 en vis-à-vis concernent les PFMP de la classe de seconde
Les pages 9 et 10 en vis-à-vis concernent les PFMP de la classe première
Les pages 11 et 12 en vis-à-vis concernent les PFMP de la classe terminale

Ces pages vous permettent de voir pour chaque PFMP

- Quels sont les prérequis de l'élève (ce qu'il a appris en formation)
- Les attendus de la PFMP
- Le traçage des activités effectivement réalisées par l'élève lors de leur PFMP que vous allez devoir renseigner

Structure des pages et mode d'emploi



(*) Concernant certaines activités du pôle 4 (relations avec le personnel) et du pôle 5 (gestion technique, administrative et financière), le stagiaire ne pourra être qu'observateur éventuel ; dans ce cas, les colonnes « réalisé » sont grisées.

Taches à réaliser	AF	PFMP 1				PFMP 2			
		Envisagé	Observé	Réalisé avec AIDE	Réalisé SEUL	Envisagé	Observé	Réalisé avec AIDE	Réalisé SEUL
Suivi, développement et fidélisation de la clientèle									
-Participation à la mise en œuvre d'une action de fidélisation									
-Participation r au suivi et à l'exploitation du fichier clientèle									
-Participation à l'évaluation de la satisfaction du ou de la client(e)									
Mise en valeur de produits, de prestations ; animation du lieu de vente, de journées de promotion									
-Participation à la mise en valeur d'une vitrine, de linéaires, d'une publicité									
-Participation à des actions de promotion et de lancement de nouveaux produits et de nouveaux services									
-Participation à l'animation des lieux de vente et des journées de promotion									
Valorisation de l'image de la personne									
-Identification des caractéristiques et des attentes de la personne									
-Proposition de solutions adaptées et accompagnement de la mise en œuvre									
-Explication et argumentation des techniques et de l'utilisation de produits									
- Rédaction de la fiche conseil personnalisée et vente des éléments correspondants									
-Evaluation de la satisfaction du ou de la client(e)									
POLE 4 : RELATION AVEC LE PERSONNEL									
Observation EVENTUELLE de l'organisation de l'activité du personnel									
-Elaboration de fiches de travail et planification des activités du personnel									
-Attribution des activités en fonction des compétences									
-Suivi et contrôle des activités du personnel									
-Cadrage des objectifs de l'entreprise									
-Compte rendu de l'activité avec le personnel									
Observation EVENTUELLE des activités liées à l'encadrement du personnel									
-Recrutement du personnel en fonction des besoins de l'entreprise									
-Information et formation du personnel sur les produits, matériels, procédures et logiciels de l'entreprise, l'évolution de la réglementation									
-Animation d'une équipe									
-Mise en place d'actions de motivation									
.Evaluation du travail du personnel et proposition de perspectives d'évolution									
-Mise en œuvre des procédures relatives au départ d'un salarié									
POLE 5 : GESTION TECHNIQUE, ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE									
Gestion TECHNIQUE d'un institut, centre de beauté, d'une parfumerie, d'un centre d'esthétique spécialisé, d'un espace de vente									
-Aménagement et organisation des espaces techniques, des espaces d'accueil, de vente et de stockage									
-Formalisation des procédures (utilisation, maintenance, entretien des matériels et équipements)									
-Vérification l'application des procédures									
-Veille documentaire									
Gestion ADMINISTRATIVE d'un institut, centre de beauté, parfumerie, d'un centre d'esthétique spécialisé, d'un espace de vente									
-Estimation et suivi des consommations de produits									
-Sélection des fournisseurs et participation à la gestion des fichiers (fournisseurs et articles)									
-Elaboration et suivi des commandes									
-Contrôle et traitement des activités liées à la livraison (contrôle livraison)									
-Étiquetage des produits destinés à la vente									
-Gestion des mouvements de stocks									
-Participer aux opérations liées à l'inventaire									
Gestion FINANCIERE d'un institut, centre de beauté, d'une parfumerie, d'un centre d'esthétique spécialisé, d'un espace de vente									
-Participation à l'élaboration des prix de vente									
-Gestion de la caisse, contrôle des encaissements et élaboration des documents liés à ces opérations									
-Gestion des opérations de paie									
-Analyse, exploitation et classement des documents comptables de l'entreprise									
-Suivi et analyse des activités et de leurs résultats ; recherche des stratégies de développement									
-Détermination des besoins de financement, identification des sources de financement et formulation d'un avis									
-Participation aux choix d'investissement liés à la structure									

REPÉRAGE DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES – classe de première

AF : Activités déjà réalisées en Formation.

Taches à réaliser	AF	PFMP 3				PFMP 4			
		Envisagé	Observé	Réalisé avec AIDE	Réalisé SEUL	Envisagé	Observé	Réalisé avec AIDE	Réalisé SEUL
Taches communes aux activités de soins et de maquillage et d'épilation									
-Préparation et remise en état du poste de travail									
-Accueil et installation du ou de la client(e)									
-Rédaction d'une fiche-conseil personnalisée ; conseil et vente de produits ou de prestations lors de l'activité									
-Evaluation du résultat et de la satisfaction du ou de la cliente									
POLE 1 - TECHNIQUES ESTHETIQUES VISAGE ET CORPS : soins de beauté et de bien-être									
Réalisation de techniques de soins esthétiques du visage et du décolleté									
-Diagnostic de peau et établissement d'un protocole de soin									
-Soin visage									
Réalisation de techniques de soins esthétiques du corps									
-Nettoyage, exfoliation									
-Diagnostic de peau et établissement d'un protocole de soin									
-Techniques manuelles corps									
-Techniques appareillées									
-Techniques d'enveloppement									
Réalisation des soins esthétiques des mains et des pieds									
- Manucurie									
- Beauté des pieds									
-Techniques spécifiques : gommage, masque...									
- Soin spécifiques des mains ou des pieds (manucurie tiède, paraffine)									
Réalisation d'un maquillage du visage									
-Conception d'un projet adapté à la cliente et aux circonstances									
-Remise en beauté									
- Maquillage jour									
- Maquillage soir									
OBSERVATION des composantes de la tâche « Information, conseil et conduite d'une prestation UV »									
-Elaboration et utilisation d'un questionnaire client selon la réglementation									
-Détermination du phototype du ou de la cliente et rédaction la fiche-suivi									
-Information, prévention et conseil sur les risques liés à la prestation									
-Conduction de la prestation en conformité avec la réglementation en vigueur									
-Nettoyage et désinfection du matériel et de l'appareil									
-Signalement du ou des dysfonctionnements et la non-conformité de l'appareil									
-Evaluation du résultat en fonction du phototype de la clientèle									
POLE 2 : TECHNIQUES ESTHETIQUES LIEES AUX PHANERES									
Réalisation d'une épilation après choix d'une technique adaptée									
-Epilation membres inférieurs									
-Epilation membres supérieurs									
-Epilation visage									
-Epilation aisselles									
-Epilation maillot									
o Simple									
o Brésilien									
o Américain									
o Intégral									
o Semi-intégral									
-Epilation masculine									
Réalisation d'un maquillage des ongles									
-Maquillage classique ou fantaisie prenant en compte la morphologie et les attentes de la clientèle									
-Maquillage semi-permanent des ongles									
Réalisation de techniques spécifiques									
-Réparation d'ongles, prothèse onguulaire									
-Extension de cils									
-Permanente et le rehaussement des cils									
-Tests d'allergie aux produits de coloration									
-Coloration et décoloration des poils									
POLE 3 : RELATION AVEC LA CLIENTELE									
Accueil et identification des attentes, des motivations et des besoins de la clientèle									
-Accueil et prise en charges des clients (téléphone, point de vente)									
-Recherche des besoins et reformulation									
-Elaboration d' un diagnostic pour le conseil, la vente									

RECAPITULATIF DES PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Période n° 1	Du	au
Entreprise d'accueil	
Secteur d'activités	
<i>Cachet de l'entreprise</i>		
Période n° 2	Du	au
Entreprise d'accueil	
Secteur d'activités	
<i>Cachet de l'entreprise</i>		
Période n° 3	Du	au
Entreprise d'accueil	
Secteur d'activités	
<i>Cachet de l'entreprise</i>		
Période n° 4	Du	au
Entreprise d'accueil	
Secteur d'activités	
<i>Cachet de l'entreprise</i>		
Période n° 5	Du	au
Entreprise d'accueil	
Secteur d'activités	
<i>Cachet de l'entreprise</i>		
Période n° 6	Du	au
Entreprise d'accueil	
Secteur d'activités	
<i>Cachet de l'entreprise</i>		

Attestation de PÉRIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL PFMP N°

1. ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Période du/...../..... au/...../.....

- Nom.....

- Adresse

- Téléphone/...../...../...../..... - Télécopie/...../...../...../.....

- e.mail

- Responsable de l'entreprise

- Tuteur(s) de l'élève dans l'entreprise

- Horaire hebdomadaire de l'élève : 35 h maxi.

- Horaires d'ouverture : - Jours de fermeture :

• ABSENCES ET RETARDS DE L'ÉLÈVE

Date	Absence	Retard	Motif

• VISITES ET / OU CONTACTS

Le/...../..... par M avec M

Le/...../..... par M avec M

Le/...../..... par M avec M

ATTESTATION de Période de Formation en Milieu Professionnel

Nous, soussignés M tuteur responsable du stage,
et M responsable de l'entreprise
certifions que M a accompli dans cette entreprise,
une période de formation d'une durée effective desemaines.

Nombre de journées d'absence :

Nature des activités exercées ou auxquelles l'élève a participé. (Rayer les activités non abordées)

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> soins visage au décolleté | <input type="checkbox"/> accueil, prise en charge... | <input type="checkbox"/> gestion des rendez-vous |
| <input type="checkbox"/> épilation | <input type="checkbox"/> conseil et vente de produits et prestations | <input type="checkbox"/> gestion des stocks |
| <input type="checkbox"/> maquillage visage, décolleté | <input type="checkbox"/> mise en valeur des produits et prestations | <input type="checkbox"/> gestion du poste de travail |
| <input type="checkbox"/> soins maquillage mains pieds | | <input type="checkbox"/> gestion des encaissements |

À Le/...../.....

Cachet, nom(s) et signature(s).

BILAN PFMP N°.... duau

Etablissement :

Nom, prénom de l'élève : Classe :

Entreprise d'accueil :

EVALUATION DU STAGIAIRE : Cocher les cases grisées correspondant aux observations ou entourer le choix

COMPOTEMENT GENERAL						
Tenue, propreté	Très soignée	<input type="checkbox"/>	Correcte	<input type="checkbox"/>	Négligée	<input type="checkbox"/>
Langage	Soigné et professionnel	<input type="checkbox"/>	Convenable	<input type="checkbox"/>	Inadapté	<input type="checkbox"/>
Ponctualité Assiduité	Ponctuel, assidu	<input type="checkbox"/>	Quelques retards, absences justifiées	<input type="checkbox"/>	Retards, absences non justifiées	<input type="checkbox"/>
Maîtrise de soi	Accepte les contraintes, conseils	<input type="checkbox"/>	Convenable	<input type="checkbox"/>	Ne se maîtrise pas	<input type="checkbox"/>
Motivation	Très motivé	<input type="checkbox"/>	S'intéresse aux activités	<input type="checkbox"/>	Peu de motivation	<input type="checkbox"/>
Relationnel	Adapté	<input type="checkbox"/>	Correct	<input type="checkbox"/>	Non adapté	<input type="checkbox"/>

APTITUDES PROFESSIONNELLES						
Intégration dans l'équipe	S'intègre facilement	<input type="checkbox"/>	Cherche à s'intégrer	<input type="checkbox"/>	Ne s'intègre pas	<input type="checkbox"/>
Prise d'initiative	Prend des initiatives	<input type="checkbox"/>	Suit les instructions	<input type="checkbox"/>	Besoin d'être dirigé	<input type="checkbox"/>
Aptitude physique	Très bonne résistance	<input type="checkbox"/>	Bonne résistance	<input type="checkbox"/>	Vite fatigué	<input type="checkbox"/>
Rigueur	Très rigoureux	<input type="checkbox"/>	Essaie d'être méthodique	<input type="checkbox"/>	Travail peu soigné	<input type="checkbox"/>
Règles d'hygiène, de sécurité, d'économie	Applique les règles	<input type="checkbox"/>	Applique les règles après un rappel	<input type="checkbox"/>	Non-respect fréquent	<input type="checkbox"/>

Appréciation générale du tuteur :

.....

.....

.....

..

Nom : Fonction :

Cachet : Signature :

Nom et signature du professeur : Signature de l'élève :

3.2 Sous épreuve

E31 "relations avec la clientèle" :

❶ Le cahier des charges pour l'élaboration du dossier support de l'épreuve E31

ATTENTION :

NOUVEAU cahier des charges applicable dès la session 2020

Relation avec la clientèle

1^{ère} session 2020

PREMIERE PARTIE :

Présentation d'une ou de plusieurs entreprises - 5 pages environ

Le candidat présente de façon détaillée une entreprise (institut ou parfumerie) et peut également dans cette partie, présenter de façon succincte (une demi-page par entreprise) les autres entreprises auxquelles il fait référence dans son dossier.

I – Identification de l'entreprise

Coordonnées : adresse, logo, image, site internet, page Facebook....
Bref historique de l'enseigne
Bref historique du point de vente
Code d'activité
Immatriculation RCS
Image de marque véhiculée
Forme juridique et de commerce
Particularité de l'enseigne : tenue, code couleurs, protocole d'accueil...

II – Environnement commercial

Analyse de la localisation géographique
Zone de chalandise (avec analyse des 3 zones)
Concurrents (directs et indirects)
Typologie de la clientèle + analyse
Panier moyen
Marques (sélectives, exclusives, propre)

III – Outils de communication

Communication interne
Communication externe (médias, hors médias, digitalisation)

VI – Animation de l'équipe

Planning
Répartition des tâches
Motivation de l'équipe
Effectif global
Diplomes
Contrat de travail

V – Organisation de l'unité commerciale

Disposition des différents axes (parfum, maquillage, soin...), ou espaces ou cabines, possibilité d'un plan d'aménagement
Technique Marchandisage
facteurs d'ambiance

DEUXIEME PARTIE : Présentation des actes de vente effectués par le candidat

I – Présentation d'un acte de vente de produit ou d'une prestation effectuée en parfumerie ou en institut de beauté

2.1 Description de la situation vécue en entreprise avec un ou une cliente

Le contexte et les circonstances :

- *Cliente (potentielle, temporaire, occasionnelle, fidèle)*
- *Description de la situation*
- *Date de l'activité*

Le thème retenu comprendra nécessairement une découverte des besoins et une argumentation

- Accueil et prise en charge
- Détection des besoins
- Synthèse du diagnostic
- Proposition argumentée de soins et ou de produits en cohérence avec la synthèse et le diagnostic (en respectant le CAP SONCAS)
- Proposition argumentée de vente additionnelle ou de prestation de service
- Traitement d'au moins 1 objection au cours de l'argumentation
- Fidélisation (proposition argumentée de la carte, dose d'essai adaptée par rapport aux besoins initiaux et parfumage)
- Encaissement
- Prise de congé

2.2 Techniques mises en œuvre pour le suivi et la fidélisation de la cliente :

- Suivi de la clientèle : *expliquer en quoi votre entreprise a ou non, la réelle volonté de suivre sa cliente ; décrire les outils (ex : fiche client), dégager les points forts et les points faibles et faire des préconisations par exemple pour un outil plus performant (vous pouvez répondre sous forme de tableau)*
- Fidélisation de la clientèle : *expliquer en quoi votre entreprise a ou non, la réelle volonté de fidéliser sa clientèle ; décrire les outils (carte de fidélité, publipostage, e-mailing... : périodicité, ciblage, conception, description, enveloppe porteuse....*

2.3 Auto-analyse de la situation vécue en entreprise

	Points forts	Points faibles
Différentes phases de l'entretien de vente		
Difficultés rencontrées		
Améliorations proposées		

TROISIEME PARTIE :

Mise en place d'une action promotionnelle

Phase préparatoire

Sur l'année de première l'élève, après avoir choisi son lieu de stage, s'assure de la faisabilité d'une animation avec sa tutrice et décide avec elle d'une action. L'élève fait part de l'idée de l'animation à son professeur référent qui validera ou non sa proposition. S'ensuit une période avant le départ en stage, durant laquelle l'élève réfléchit à ce qu'il va mettre en place pour la réalisation de cette animation

L'élève prépare également durant cette période la trame du questionnaire (enquête de satisfaction) proposé aux clientes en fin d'animation.

1- Description de l'action mise en place

- Exposé de la **problématique** : (pourquoi l'action de promotion a-t-elle été envisagée ?)
- Présentation de la solution que vous voulez apporter pour résoudre la problématique : intitulé de l'action d'animation, dates de l'opération (opportunités liées au calendrier (ex : Noël, fêtes des mères, St Valentin...), produits et/ ou prestations concernés, avantage client, cible clientèle, vos objectifs chiffrés (tableau).
- Déroulement de l'opération et organisation
 - ❑ Description des étapes de la mise en œuvre de l'opération : rétro planning, merchandising
 - ❑ Moyens humains (embaucher du personnel si nécessaire, faut-il former le personnel ? est-il nécessaire d'établir le planning de présence ?)
 - ❑ Moyens matériels nécessaires (vérifier les stocks de produits, les cadeaux nécessaires, organisation du test des produits si besoin, décoration et théâtralisation (création d'un texte à dire à chaque client), matériels nécessaires (podiums, écran LCD, PLV ...)
 - ❑ Moyens de communication mis en œuvre : pour faire venir le client dans le magasin (publicité, Internet, Facebook...), pour informer le client présent en magasin (PLV, écran LCD...)
 - ❑ Moyens et outils d'évaluation des effets de l'action d'animation (questionnaire)
 - ❑ Implication de l'élève en terme d'organisation et de vente (ce que vous avez réellement fait pour et pendant cette animation)

2- Bilan de l'action et de ses effets :

- ❑ Pour l'entreprise :
 - ◆ Résultats : présentation et analyse (présentation sous forme de graphique possible sinon sous forme de tableau)
 - ◆ Bilan au regard des objectifs ciblés
 - ◆ Bilan pour les clients (l'action a-t-elle plu aux clients ?)
 - ◆ Bilan pour l'entreprise, à renouveler ou pas ?
- ❑ Pour le stagiaire :
 - ◆ Apports tirés de l'expérience (mise en évidence des points forts et points faibles) – présentation sous forme de tableau appréciable.
 - ◆ Difficultés rencontrées, solutions apportées (ce que vous auriez pu faire, ce que vous avez à améliorer...)


Quatrième partie :

Enquête de satisfaction conduite par le candidat

NB : L'enquête de satisfaction peut être jointe à l'acte de vente (produit ou prestation) ou bien dans l'action d'animation promotion

- Lors de uns stages, suite à la réalisation d'un protocole ou d'une technique, rédaction et distribution d'un questionnaire pertinent permettant d'analyser les écarts entre le résultat obtenu et le résultat attendu.
- Analyse des réponses obtenues en identifiant les causes de satisfaction et de non satisfaction (graphiques commentés)
- Proposition de solutions d'amélioration

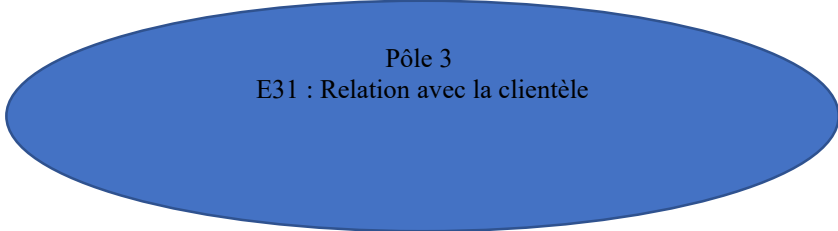
Grille évaluation de la sous épreuve E.31 : Relation avec la clientèle

 LIBERTÉ - ÉGALITÉ - FRATERNITÉ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE	BACCALAUREAT PROFESSIONNEL ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE		Session : Académie de :					
	PÔLE 3 E31 RELATION AVEC LA CLIENTELE		Centre d'examen : Date de l'épreuve :					
Nom candidat.e :	Contrôle en Cours de Formation							
COMPETENCES EVALUEES								
C31 : Accueillir et prendre en charge la clientèle								
C32 : Analyser les attentes de la clientèle								
C33 : Conseiller et vendre les produits cosmétiques et les prestations esthétiques								
C34 : Mettre en place et animer des actions de promotion de produits et de prestations esthétiques								
C35 : Evaluer la satisfaction de la clientèle								
Contenu du dossier				/20				
				<table border="1"> <tr> <th>TI</th> <th>I</th> <th>S</th> <th>TS</th> </tr> </table>	TI	I	S	TS
TI	I	S	TS					
<ul style="list-style-type: none"> - La présentation d'une ou plusieurs entreprises dans la.lesquelle.s le.la candidat.e a effectué une partie de sa formation ou exerce son activité professionnelle - Une présentation des différentes étapes des actes de vente réalisés par le.la candidat.e - La description de la mise en œuvre d'une action promotionnelle - Une enquête de satisfaction de la clientèle conduite par le.la candidat.e 	<ul style="list-style-type: none"> - Localisation - Organigramme - Zone de chalandise - Typologie de la clientèle - Description des espaces professionnels - Différentes étapes de vente vécues en entreprise - Action promotionnelle à laquelle le candidat a participé - Réalisée, observée ou conçue 			/16				
<ul style="list-style-type: none"> - Présentation claire, soignée, illustrée - Expression et orthographe 				/4				
Prestation orale				/40				
				<table border="1"> <tr> <th>TI</th> <th>I</th> <th>S</th> <th>TS</th> </tr> </table>	TI	I	S	TS
TI	I	S	TS					
<ul style="list-style-type: none"> - Attitude professionnelle : tenue, langage - Questions pertinentes au regard des besoins de la clientèle - Présentation d'une argumentation lors de la vente d'un produit ou d'une prestation - Démarche argumentée et objectifs - Présentation argumentée de la valorisation du support publicitaire - Proposition d'exploitation argumentée et conforme à la réglementation - Prise en compte et interprétation des indicateurs pour mesurer l'impact - Formulation d'un questionnement pertinent - Solutions adaptées et argumentées 	<ul style="list-style-type: none"> <table border="0"> <tr> <td style="font-size: 2em; vertical-align: middle;">}</td> <td>Action promotionnelle</td> </tr> <tr> <td style="font-size: 2em; vertical-align: middle;">}</td> <td>Enquête de satisfaction</td> </tr> </table> 	}	Action promotionnelle	}	Enquête de satisfaction			
}	Action promotionnelle							
}	Enquête de satisfaction							
TOTAL				/60				
				/20				
Justification d'une note inférieure à 10/20								

Nom et signature des membres du jury

PRECIS ACADEMIQUE

SOUS EPREUVE E31 RELATION AVEC LA CLIENTELE



Prestation orale	/40				
	TI	I	S	TS	
<ul style="list-style-type: none"> - Attitude professionnelle : tenue, langage - Questions pertinentes au regard des besoins de la clientèle - Présentation d'une argumentation lors de la vente d'un produit ou d'une prestation 					
<ul style="list-style-type: none"> - Démarche argumentée et objectifs - Présentation argumentée de la valorisation du support publicitaire - Proposition d'exploitation argumentée et conforme à la réglementation - Prise en compte et interprétation des indicateurs pour mesurer l'impact 					
<ul style="list-style-type: none"> - Formulation d'un questionnaire pertinent - Solutions adaptées et argumentées 					

ITEM 1 : Attitude professionnelle : tenue, langage
Tenue professionnelle : élégante, propre (institut ou parfumerie)
Comportement, attitude verbale (avoir un niveau de langage et ton adapté à la profession)
Comportement, attitude non verbale (positionnement gestuelle, regard professionnel)
Expression (niveau du langage adapté et utilisation du vocabulaire professionnel)
/ 8 POINTS

ITEM 2 : Questions pertinentes au regard des besoins de la clientèle
Identification des besoins :
<ul style="list-style-type: none"> - Respect du plan de découverte - Respect du questionnement (questions ouvertes, fermées, alternatives) ; - Reformulation
Respect du parcours client et de son expérience et de ses envies
/ 3 POINTS

ITEM 3 : Présentation d'une argumentation produit et/ou prestation
Présentation du produit et/ou de la prestation
Utilisation des techniques mobiles d'achat CAP-SONCAS/SABONE
<p>Argumenter sur le produit en donnant la liste des caractéristiques du produit sélectionné en les transformant en avantages pour la cliente - utilisation des techniques mobiles d'achat (a - Donner les composants spécifiques du produit et leur action , b - Annoncer à la cliente le résultat qu'elle peut attendre de l'utilisation régulière de ce produit c - Présenter les caractéristiques techniques (couleur, odeur, conditionnement) Faire sentir le produit et présenter le prix Donner le mode d'emploi</p> <p>5- Vente complémentaire Présenter les produits complémentaires qui pourraient être conseillés et vendus avec ce produit</p> <p>6- Conclure la vente.</p>
Traitement des objections
/ 3 POINTS

ACTION D'ANIMATION ET DE PROMOTION

L'action d'animation et de promotion est un véritable projet. La méthodologie de projet sera importante dans le traitement écrit et oral de l'action.

Cette partie est le noyau de l'épreuve E31 car elle englobe des compétences commerciales, techniques, organisationnelles, managériales, informatiques, informationnelles et juridiques.

Phase 1 : Préparation - Phase 2 : Action - Phase 3 : Validation

PHASE 1 : PREPARATION

ITEM 4 : Démarche argumentée et objectifs
Diagnostic stratégique de l'entreprise (Forces / Faiblesses / Opportunités / Menaces)
Formulation de la problématique
Objectifs quantitatifs et qualitatifs
Présentation des propositions
/ 3 POINTS

ITEM 5 : Présentation argumentée de la valorisation du support de communication
Choix pertinent du support (fond et forme)
Respect de la réglementation en vigueur
/ 2 POINTS

PHASE 2 : ACTION

ITEM 6 : Proposition d'exploitation argumentée et conforme à la réglementation
Déroulement et mise en application de l'action promotionnelle (organisation, matériel, humain, aide support à la vente).
Respect sur la législation (promotion par le prix, par l'objet et par le jeu)
/ 3 POINTS

PHASE 3 : VALIDATION


ITEM 7 : Prise en compte et interprétation des indicateurs pour mesurer l'impact
Restitution des indicateurs (présentation du bilan quantitatif, CA, panier moyen, état des stocks, taux d'évolution, évolution des stocks, taux de retour du support de communication).
Analyse réflexive : présentation des points forts, points faibles et pistes d'amélioration, analyse personnelle de l'élève.
/ 3 POINTS

ENQUETE DE SATISFACTION

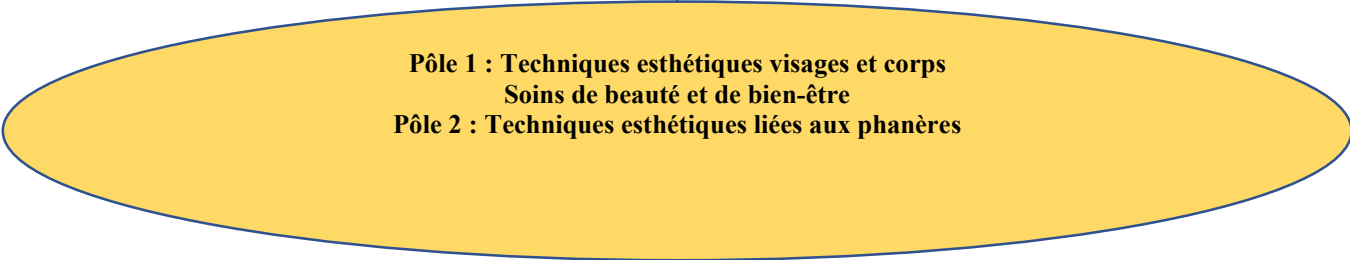
ITEM 8 : Formulation d'un questionnement pertinent
Pertinence des questions posées et du nombre de questions
Questions claires, précises, syntaxe correcte
Pertinence du choix de l'échelle d'évaluation (smiley, note de 0 à 5, note de 0 à 10)
/ 3 POINTS

ITEM 9 : Solution adaptées et argumentées
Représentation chiffrées (tableaux, graphique...)
Analyse des données
Proposition de pistes d'amélioration
/ 3 POINTS

Grille évaluation de la sous épreuve E.32 : Techniques de soins esthétiques / Pôle 1 et 2

 République Française		BACCALAUREAT PROFESSIONNEL ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE		Session : Académie de :		
		PÔLES 1 et 2 E32 TECHNIQUES DE SOINS ESTHETIQUES		Centre d'examen :		
Nom candidat.e :		Contrôle en Cours de Formation		Date de l'épreuve :		
Indicateurs d'évaluation		TI	I	S	TS	
C11.2 C11.3 C21.2 C21.3 C21.4	- Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail - Respect de : <ul style="list-style-type: none"> o la réglementation en vigueur o l'anatomie et la physiologie o le confort du ou de la client(e) o les règles d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie o une démarche éco-citoyenne o une durée de réalisation optimisée 					/ 10
C11.2 Mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques du visage						
Réaliser la phase de traitement du soin esthétique du visage, cou en utilisant :	- Maîtrise des techniques adaptées à la demande : <ul style="list-style-type: none"> o Manuelles o Utilisant des appareils o Utilisant des produits cosmétiques - Enchaînement logique des étapes					/25
- des techniques manuelles						
- des produits cosmétiques						
- des appareils						
C11.3 Mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques du corps						
Réaliser un soin esthétique du corps en utilisant :	- Maîtrise des techniques adaptées à la demande : <ul style="list-style-type: none"> o Manuelles o Utilisant des appareils o Utilisant des produits cosmétiques - Enchaînement logique des étapes					/50
- des techniques manuelles						
- des produits cosmétiques						
- des appareils						
C21.2 C21.3 C21.4 Mettre en œuvre des protocoles de techniques esthétiques liées aux phanères						
C11.3 Mettre en œuvre des soins esthétiques sur les mains et les pieds						
Réaliser des épilations						
- Visage						
- Membres supérieurs et inférieurs						
- Tronc						
- Maillot (simple, brésilien)						
Ou Réaliser des colorations des cils ou sourcils	- Respect du protocole - Maîtrise des techniques - Résultat net					
Ou Réaliser une permanente ou un rehaussement des cils						
Ou Réaliser une prothèse ongulaire						
Ou Réaliser des soins esthétiques sur les mains ou les pieds en utilisant :	- Maîtrise des techniques adaptées à la demande : <ul style="list-style-type: none"> o Manuelles o Utilisant des appareils o Utilisant des produits cosmétiques Enchaînement logique des étapes					/15
- des techniques manuelles						
- des produits cosmétiques						
- des appareils						
Modèle sans poil sur les zones évaluées, pas de prothèse ongulaire, pas de faux-cils, pas d'extension, pas de coloration de cils ou sourcils, Ongles non manucurés la note est divisée par 2 sur les compétences C11.3, C21.2, C21.3, C21.4 Si piercing la note de 0 est attribuée à l'hygiène						
						/100
						/20
Justification si note inférieure à 10/20						

Nom et signature des membres du jury



C 11 Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques
 C 21 Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques liées aux phanères

Indicateurs communs

C11.2 : Réaliser des soins esthétiques du visage, cou décolleté en utilisant des techniques manuelles, des produits cosmétiques et des appareils
 C11.3 : Réaliser des soins esthétiques du corps y compris mains et pieds en utilisant des techniques manuelles, des produits cosmétiques et des appareils
 C21.2 : Réaliser des épilations du visage, des membres supérieurs et inférieurs du tronc et du maillot
 C21.3 : Réaliser des colorations et des décolorations des poils, la permanente et le rehaussement de cils
 C21.4 : Réaliser un soin esthétique des ongles, des techniques de réparations d'ongles et de prothèse ongulaire

Indicateurs d'évaluation	Eléments observables
<p>Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Plan de travail propre, ordonné, fonctionnel, judicieusement agencé, harmonieux et neutre. ➤ Tapis de sol, protection lit (tissu et / ou papier et / ou plastique) ➤ Préparation et / ou vérification des appareils (texture, températures, thermostat.)
<p>Respect de la réglementation en vigueur</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se référer à la réglementation actuelle ➤ Travailler sur des tissus sains
<p>Respect de l'anatomie et de la physiologie</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Respect du sens des manœuvres → fibres musculaires, circulation sanguine et lymphatique. ➤ Maintien des articulations lors des mobilisations ou des étirements.
<p>Respect du confort de/du client(e)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Positionnement du modèle → lit en adéquation avec les prestations demandées ➤ Prise en considération du sujet avec attentions supplémentaires ➤ Confort thermique et acoustique ➤ Utilisation du marche-pied ➤ Bras calés, non pendants ➤ Dos en appui (position lit, serviette dos)
<p>Respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie</p>	<p><u>Hygiène :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Protocoles communs relatifs à l'hygiène → Nettoyage, désinfection, asepsie... Utiliser du linge propre

	<p>Règles d'hygiène relatives à l'esthéticienne et r à la profession</p> <p><u>Sécurité :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mise en fonctionnement sécurisé des appareils ➤ Respect de l'utilisation des produits cosmétiques, spécifiques...→précaution d'emploi particulière, fermeture du produit... ➤ Gestuelle de l'esthéticienne visant à protéger les zones sensibles (ex : les yeux) <p>Sécurité thermique→ Test de chaleur (cire, masque...)</p> <p>Maintien en bon état de la plaque unguéale et de l'éponychium.</p> <p><u>Ergonomie :</u></p> <p>Postures et gestuelles de l'esthéticienne évitent les troubles musculo- squelettique</p> <p>Posture de la clientèle</p>
Respect d'une démarche éco citoyenne	<p>Limitier l'emploi des consommables jetables</p> <p>Limitier le gaspillage d'eau, des produits cosmétiques....</p> <p>Débrancher les appareils non utilisés</p>
Respect d'une durée de réalisation optimisée	<p>Respecter la durée des protocoles</p> <p>Optimiser et gérer son temps de travail</p>

<p>C11.2 Mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques du visage, cou</p> <p>Réaliser la phase de traitement du soin esthétique du visage, cou en utilisant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des techniques manuelles - Des produits cosmétiques - Des appareils 	
Indicateurs d'évaluation	Eléments observables
<i>Maitrise des techniques adaptées à la demande</i>	
<i>Techniques manuelles</i>	<p>La technique réalisée est adaptée</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Choix des manœuvres adaptées à la situation professionnelle ➤ Durée du modelage adaptée à la situation (entre 15 et 20 minutes) modelage classique, digitaux poncture, drainage esthétique... ➤ Emplacement, pression, rythme des manœuvres manuelles conformes à la technique et aux effets attendus. <p>Utilisation éventuelle des produits rationnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Respect du mode d'emploi. ➤ Dosage des produits correspondant à la zone d'utilisation et à la technique choisie. ➤ Application régulière. ➤ Choix du produit en fonction de la situation : crème, huile, baume ...
<i>Techniques appareillées</i>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'utilisation éventuelle des appareils et / ou des accessoires est maîtrisée.

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conformité au mode d'emploi pour la mise en fonction de l'appareil : branchement, respect des polarités, des fréquences, des puissances, de l'intensité... ➤ Conformité au mode d'emploi pour l'utilisation des accessoires, des produits complémentaires facultatifs, pour les emplacements, la durée, le rythme et / ou la pression...
Techniques utilisant des produits cosmétiques	Le choix des produits est adapté <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conformité au mode d'emploi du produit ➤ Respect des contre-indications du produit ➤ Choix du produit en fonction de la situation : crème, huile, baume ...
Enchaînement logique des étapes	La chronologie de la phase de traitement est respectée

C11.3 Mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques du corps
 Réaliser un soin esthétique du corps en utilisant :

- Des techniques manuelles
- Des produits cosmétiques
- Des appareils

Indicateurs d'évaluation	Éléments observables
Maitrise des techniques adaptées à la demande	
Techniques Manuelles	Adaptées à la situation professionnelle donnée par le sujet <ul style="list-style-type: none"> ➤ Localisation des manœuvres ➤ Pression et rythme des manœuvres ➤ Le contact avec le ou la cliente est maintenu
Techniques appareillées	L'utilisation des appareils et / ou des instruments est maîtrisée <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mode d'emploi et d'utilisation maîtrisés (accessoires éventuels compris) ➤ Durée adaptée ➤ Rythme adapté ➤ Pression adaptée
Techniques utilisant des produits cosmétiques	L'utilisation des produits est conforme à la situation professionnelle <ul style="list-style-type: none"> ➤ Choix adapté à la situation professionnelle ➤ Quantité adaptée à la zone et aux techniques choisies ➤ Application régulière ➤ Respect du mode d'emploi
Enchaînement logique des étapes	Enchaînement adapté à la situation professionnelle

C21.2 C21.3 C21.4 Mettre en œuvre des protocoles de techniques esthétiques liées aux phanères
 C11.3 Mettre en œuvre des soins esthétiques sur les mains et sur les pieds

Indicateurs d'évaluation	Éléments observables
C21.2 Réaliser des épilations du visage des membres supérieurs et inférieurs du tronc et du maillot	
Respect du protocole	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Adaptation du protocole aux regards des attentes du client ➤ Choix de la cire ➤ Respect de la zone à épiler ➤ La chronologie des opérations est correcte

Indicateurs d'évaluation	Eléments observables
Maitrise des techniques	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La gestuelle est maîtrisée ➤ La technique de pose est maîtrisée ➤ La technique de retrait est maîtrisée ➤ Participer à la veille technique des appareils ➤ La vérification de l'état de fonctionnement de l'appareil est assurée tout au long de l'activité ➤ Les anomalies de l'appareil sont signalées ➤ La remise en état de l'appareil est assurée à la fin de l'épilation ➤ Choix judicieux de la spatule en fonction de la zone à épiler et de la cire choisie ➤ L'utilisation des produits et des instruments est rationnelle ➤ Produits pré et post épilatoire correctement utilisés, quantité, choix du produit et application
Résultats nets	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Absence de poils, de résidus de cire ➤ Peau non arrachée, pas de brûlure, d'appel de sang ➤ Pas d'excès d'huile post épilatoire
C21.3 : Réaliser des colorations et décolorations des poils la permanente et le rehaussement des cils	
Respect du protocole	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Adaptation du protocole aux regards des attentes du client ➤ Choix adapté des produits et des techniques ➤ Respect de la zone/physiologie à traiter ➤ La chronologie des opérations est correcte ➤ Le temps de pose respecté
Maitrise des techniques	<p>Les règles de sécurité sont respectées.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Test de tolérance cutanée 48h avant ➤ La gestuelle est maîtrisée ➤ Protection des zones traitées lors de la coloration ➤ La technique d'application est maîtrisée ➤ La technique de retrait est maîtrisée ➤ L'utilisation des produits et des instruments est rationnelle. ➤ La quantité de produit adapté ➤ L'utilisation des outils est adaptée aux produits (stick, spatule, bigoudis)
Résultats nets	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Pas de tâches(coloration) ➤ Recourbement esthétique et homogène ➤ Résultat uniforme

C21.4 : Réaliser des techniques de réparation d'ongles et de prothèse ongulaire

Indicateurs d'évaluation	Éléments observables
Respect du protocole	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le choix de la technique est pertinent par rapport à la situation et aux résultats attendus ➤ Rallongement ou réparation. ➤ La chronologie des opérations est correcte ➤ Respect du temps de pose et des actions des produits ➤ Port de masque esthéticienne client/cliente – port de gant
Maitrise des techniques	<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'utilisation des appareils, des instruments, des accessoires et des produits est adaptée à la technique choisie est maîtrisée ➤ Conformité au mode d'emploi pour la mise en fonction de l'appareil ➤ Conformité au mode d'emploi pour l'utilisation des accessoires (Guilotine, bloc ponce, gouge, pinceau, stylet, limes) ➤ Habileté et précision des gestes ➤ Durée de la réalisation correcte
Résultats nets	<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'utilisation des produits est rationnelle ➤ Techniques d'application (épaisseur, aspect, contours, formes) ➤ Tous produits technique gel (base, gel de construction, gel de finition, 2 en 1, 3 en 1, monophase). ➤ Le produit résine ou gel ne touche la peau ➤ Qualité de la prothèse ➤ Les réparations par « pansement » sont invisibles

C11.3 : Mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques sur les mains ou les pieds
Réaliser un soin esthétique mains ou pieds en utilisant :

- Des techniques manuelles voir présentation ci-dessus
- Des produits cosmétiques
- Des appareils

Indicateurs d'évaluation	Éléments observables
Maitrise des techniques adaptées à la demande	
Techniques Manuelles	<p>La gestuelle est maîtrisée</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Techniques de modelage (toutes techniques et réflexologie) ➤ Emplacement, pression, rythme lent ➤ Manœuvres manuelles appuyées conformes aux effets attendus ➤ Mobilisation des articulations avec maintien
Techniques appareillées	<p>L'utilisation des appareils et des instruments est maîtrisée</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conformité au mode d'emploi pour la mise en fonction de l'appareil. ➤ Conformité au mode d'emploi pour l'utilisation des accessoires. (puma stone, pied de biche, gouge)
Techniques utilisant des produits cosmétiques	<ul style="list-style-type: none"> ➤ L'utilisation des produits est rationnelle. ➤ Vérification des tests de température ➤ Techniques d'application (épaisseur, aspect, contours) ➤ Techniques de retrait (netteté et propreté)
Enchaînement logique des étapes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Enchaînement adapté à la situation professionnelle

GRILLE EVALUATION DE LA SOUS EPREUVE E.33 : TECHNIQUES DE MAQUILLAGE / POLE 1 ET 2

	BACCALAUREAT PROFESSIONNEL ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE	Session : Académie de :
	PÔLES 1 et 2 E33 TECHNIQUES DE MAQUILLAGE	Centre d'examen :
Nom candidat.e :	Contrôle en Cours de Formation	Date de l'épreuve :

Indicateurs d'évaluation		TI	I	S	TS			
C12.2 C12.3 C22.2 C22.3	Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail Respect : <ul style="list-style-type: none"> o De la réglementation en vigueur o du confort du ou de la client(e) o des règles d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie o d'une démarche éco-citoyenne o d'une durée de réalisation optimisée La réalisation tient compte de l'anatomie et la physiologie de la cliente ou du client						/3	
	C12.2 C12.3 Mettre en œuvre des protocoles de maquillage du visage							
	Réaliser un maquillage du visage	Technique maîtrisée Résultats <ul style="list-style-type: none"> - Mise en valeur du visage - Résultat net - Respect des attentes de la cliente 						/15
	Réaliser des démonstrations d'auto-maquillage	Conduite d'une séance d'auto-maquillage favorisant la vente et l'utilisation des produits de maquillage <ul style="list-style-type: none"> - Pertinence de l'argumentaire - Maîtrise du geste - langage adapté 						/12
Pénalité en cas de non-conformité du modèle en maquillage visage Pas de faux-cils, pas d'extension, pas de maquillage permanent, modèle non maquillé, sourcils épilés, pas de piercing Pour une non-conformité la note est divisée par 2						/15		
C22.2 C22.3 Mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage des ongles								
Réaliser un maquillage des ongles classiques ou fantaisie OU Réaliser un maquillage semi-permanent des ongles	Technique maîtrisée Résultats <ul style="list-style-type: none"> - Mise en valeur des ongles - Technique maîtrisée et résultat net - Respect des attentes de la cliente 						/10	
Pas de prothèse ongulaire, ongles non vernis mais manucurés Pour une non-conformité la note est divisée par 2						/10		
/40								
/20								
Justification de la note inférieure à 10								

Nom et signature des membres du jury

PRECIS ACADEMIQUE

SOUS EPREUVE E33 TECHNIQUES DE MAQUILLAGE / POLE 1 ET 2

Pôle 1 : Techniques de maquillage du visage
Pôle 2 : Techniques de maquillage des ongles

Indicateurs communs	
C12.2 C12.3 Mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage du visage C22.2 C22.3 Mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage des ongles	
Indicateurs d'évaluation	Éléments observables
Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Stabilité du plan de travail ➤ Éléments disposés sur un support propre ➤ Éléments propres ➤ Serviette ou linge propre ➤ Savon liquide, aseptisant pour peau, désinfectant pour matériel ➤ Produits de maquillage, consommables nécessaires ➤ Appareils, matériels, instruments nécessaires en état ➤ Récipients nécessaires : coupelles, bols, poubelles, supports d'instruments... ➤ Présence du matériel et des produits nécessaires à la prestation – Organisation du poste de travail - disposition des éléments de sorte qu'ils soient facilement préhensibles
Respect de la réglementation en vigueur	Utilisation des produits cosmétiques conformes à la législation en vigueur
Respect du confort du client(e)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inclinaison du dossier, position assise, adaptée et confortable ➤ Confort acoustique ➤ Confort thermique
Respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie	<p><u>Hygiène :</u></p> <p><u>Esthéticienne :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tenue professionnelle repassée et propre. ➤ Cheveux attachés, sans mèche sur le visage. ➤ Ongles courts, sans vernis, ni base. ➤ Pas de bijoux aux mains et avant-bras. ➤ Brossage des ongles ➤ Lavage, séchage, asepsie des mains de l'esthéticienne entre chaque atelier, entre chaque technique, entre chaque zone cutanée... <p><u>Client(e) :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nettoyage et/ou asepsie de la zone ➤ Linges propres. ➤ Protection adaptée aux vêtements du modèle. <p><u>Poste :</u></p>

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Désinfection du matériel avant utilisation, et à chaque changement de zone. ➤ Prélèvement des produits à la spatule si nécessaire. ➤ Fermeture des flacons. ➤ Évacuation fréquente des déchets. <p><u>SECURITE :</u></p> <p><u>Matériel:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Vérification de l'état général et électrique des appareils. ➤ Mains sèches <p><u>ERGONOMIE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Poste installé au plus près de l'esthéticienne ➤ Eclairage suffisant du poste de travail ➤ Posture de l'esthéticienne : dos droit
Respect d'une démarche éco - Citoyenneté	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Quantité utilisée des produits et consommables selon les surfaces à maquiller ➤ Pas d'eau qui coule inutilement ➤ Respect du tri sélectif
Respect d'une durée de réalisation optimisée	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maquillages terminés dans le temps imparti

Indicateurs communs	
C12.2 C12.3 : Mettre en œuvre des protocoles de maquillage du visage	
Indicateurs d'évaluation	Éléments observables
Réaliser un maquillage du visage	
Technique maîtrisée	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Utilisation et application des produits et des instruments en adéquation avec la zone concernée ➤ Gestuelle adaptée aux produits.
Résultat /mise en valeur du visage	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Harmonie colorée adaptée au modèle et au sujet ➤ La morphologie du visage est respectée, corrigée et mise en valeur ➤ Les imperfections et asymétries sont corrigées
Résultat net	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Produits appliqués de façon uniforme ➤ Pas de taches (mascara, fard, rouge à lèvres). ➤ Tracés nets et réguliers.
Respect des attentes de la cliente	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le maquillage est en adéquation avec la situation professionnelle donnée.
Réaliser des démonstrations d'auto-maquillage	
Conduite d'une séance d'auto-maquillage favorisant la vente et l'utilisation des	La candidate s'adresse à la cliente et non au jury

produits de maquillage :	
Pertinence de l'argumentaire	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Présentation ou reformulation du besoin de la cliente ➤ Présentation des produits ciblés pour répondre à ses besoins ➤ Présentation des avantages que la cliente aura à utiliser ce produit ➤ Présentation des outils adaptés ➤ Présentation des règles d'hygiène à respecté ➤ Application du produit tout en présentant étapes par étapes la technique à reproduire par la cliente ➤ Formuler des conseils et des astuces professionnelles ➤ Commentaires du résultat obtenu (avec l'aide d'un miroir pour permettre un regard sur le résultat)
Maitrise du geste	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le geste réaliser doit bien correspondre à ce qui est expliqué à la cliente. ➤ Le geste ne doit pas être hésitant
Langage adapté	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le vocabulaire utilisé doit être technique et professionnel tout en restant adapté au public
<ul style="list-style-type: none"> ☛ Pénalité en cas de non-conformité du modèle en maquillage visage ☛ Pas de faux-cils, pas d'extension, pas de maquillage permanent, modèle non maquillé, sourcils épilés, pas de piercing ☛ Pour une non-conformité la note est divisée par 2 	

Indicateurs communs	
C22.2 C22.3 Mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage des ongles	
Indicateurs d'évaluation	Éléments observables
Réaliser un maquillage des ongles classiques ou fantaisie ou Réaliser un maquillage semi-permanent des ongles	
Technique maitrisée	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tenue correcte des flacons ➤ Ordre correct de l'application des produits, choix des outils adaptés techniques de pose adaptés aux produits choisis
Résultat / mise en valeur des ongles	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Choix de la couleur en fonction de la carnation, de la taille et de la morphologie des ongles ➤ Correction en fonction de la morphologie pour la mise en valeur des ongles
Technicité maitrisée et résultat net	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Application homogène et bord régulier ➤ Epaisseur appropriée ➤ Bonne superposition des différentes couches ➤ Bords unguéaux propres : sans vernis ni auréoles ➤ Propre et soignée
Respect des attentes de la cliente	<ul style="list-style-type: none"> ➤ En fonction de la situation professionnelle donnée
<ul style="list-style-type: none"> ☛ Pas de prothèse ongulaire, ongles non vernis mais manucurés ☛ Pour une non-conformité la note est divisée par 2 	



Centre de formation :

Formateurs :

Baccalauréat professionnel Esthétique-cosmétique-parfumerie

C.C.F. Contrôle en Cours de Formation

Session 20.....

DOSSIER CLASSE comprenant les documents suivants :

- Tableau récapitulatif des notes de la classe
- Fiche de répartition des résultats obtenus l'ensemble des épreuves E31 E32 E33
- Situations d'évaluations proposées
- DOSSIER DE CHAQUE ELEVE comprenant
 - Grilles d'évaluations et situations d'évaluations proposées pour E32 et E33
 - Dossier support de l'épreuve E31 + grille d'évaluation
 - Attestations de PFMP
 - *Eventuelle fiche de non conformité*

Pourquoi un dossier CCF de classe ?

QUOI : Pièces constitutives du dossier	POURQUOI : Utilité, rôles
Situations d'évaluations proposées en CCF	<ul style="list-style-type: none"> ○ Traçabilité des épreuves proposées à la classe ○ « Le jury peut éventuellement demander à avoir communication des documents qui ont servi de support à l'évaluation et des fiches d'évaluation des prestations réalisées par le candidat »
Tableau récapitulatif des notes de la classe (page 48)	Pour l'enseignant : <ul style="list-style-type: none"> ○ Pour faciliter la saisie des notes sur le site du Rectorat ○ Pour avoir une vue d'ensemble des résultats obtenus
Analyse des résultats de la sous épreuve A1 et de l'épreuve E3, (pages)	Utile pour la commission bilan de la session d'examen

Comment ?

- Photocopier la page de manière à constituer une chemise A3
- Stocker dans cette chemise l'ensemble des documents requis

Combien de temps ?

Dossier à archiver pendant au moins 1 an + 1 jour après la date de délibération du jury de la session d'examen

Pourquoi un dossier CCF élève ?

QUOI : Documents constitutifs du dossier	POURQUOI : Fonctions
Fiche de proposition de note	<ul style="list-style-type: none"> ○ Traçabilité des évaluations de l'élève ○ « Le jury peut éventuellement demander à avoir communication des documents qui ont servi de support à l'évaluation et des fiches d'évaluation des prestations réalisées par le candidat » Utile en cas de réclamations du candidat
Grilles d'évaluations du candidat pour les 3 sous épreuves E31 E32 E33	
Attestations de PFMP	Atteste que le candidat a le nombre de semaines requises pour se présenter aux épreuves de l'examen
Eventuelle fiche de non-conformité (page 45)	Document à compléter et à transmettre au service des examens lorsque le candidat n'a pas le nombre de semaines de PFMP requises pour se présenter aux épreuves de l'examen Si ce document a été utilisé, il doit être archivé dans le dossier de l'élève

Comment ?

- Constituer une chemise par élève contenant l'ensemble des documents

Combien de temps ?

Dossiers à archiver pendant au moins 1 an + 1 jour après la date de délibération du jury de la session d'examen

Centre de formation :

Formateurs :

Baccalauréat professionnel esthétique/cosmétique - parfumerie
Tableau récapitulatif des notes des CCF

NOMS	E31		E32		E33	
	/60	/20	/100	/20	/40	/20
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						
23.						
24.						
25.						
26.						
27.						
28.						
29.						
30.						
31.						
32.						
Moyenne						
Note la plus haute						
Note la plus basse						

Analyse des résultats de la sous épreuve E31

NOMBRE DE CANDIDATS EVALUES :

NOTES :

La plus haute : **la plus basse**..... **moyenne de l'épreuve**.....

REPARTITION DU NOMBRE DE CANDIDATS EN FONCTION DE LA NOTE n :

→ $n < 8$: candidat(s), soit%

→ $n < 10$: candidat(s), soit%

→ $10 \leq n < 12$: candidat(s), soit%

→ $12 \leq n < 14$: candidat(s), soit%

→ $14 \leq n < 16$: candidat(s), soit%

→ $n \geq 16$: candidat(s), soit%

Remarques éventuelles :

Centre de formation :

Formateurs :

Analyse des résultats de l'épreuve

E32

NOMBRE DE CANDIDATS EVALUES :

NOTES :

La plus haute : **la plus basse**.....**moyenne de l'épreuve**.....

REPARTITION DU NOMBRE DE CANDIDATS EN FONCTION DE LA NOTE n :

→ $n < 8$:candidat(s), soit%

→ $n < 10$: candidat(s), soit%

→ $10 \leq n < 12$: candidat(s), soit%

→ $12 \leq n < 14$: candidat(s), soit%

→ $14 \leq n < 16$: candidat(s), soit%

→ $n \geq 16$: candidat(s), soit%

Remarques éventuelles :

Centre de formation :

Formateurs :

Analyse des résultats de l'épreuve

E33

NOMBRE DE CANDIDATS EVALUES :

NOTES :

La plus haute : **la plus basse**.....**moyenne de l'épreuve**.....

REPARTITION DU NOMBRE DE CANDIDATS EN FONCTION DE LA NOTE n :

→ $n < 8$:candidat(s), soit%

→ $n < 10$: candidat(s), soit%

→ $10 \leq n < 12$: candidat(s), soit%

→ $12 \leq n < 14$: candidat(s), soit%

→ $14 \leq n < 16$: candidat(s), soit%

→ $n \geq 16$: candidat(s), soit%

Remarques éventuelles :

Centre de formation :

Formateurs :

Proposition de note pour E31 E32 E33

CACHET DE L'ETABLISSEMENT DE FORMATION

SESSION 20....

**Baccalauréat professionnel
ESTHETIQUE
COSMETIQUE PARFUMERIE**

Nom et prénom du candidat :

	Note obtenue	Note /20
E31 Relations avec la clientèle : / 60		
E32 Techniques de soins esthétiques : /100		
E33 Techniques de maquillages : /40		
Total : /200		

Cachet de l'établissement scolaire :

Signature du chef d'établissement :



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION NATIONALE,
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE



DEMANDE DE DEROGATION

EN CAS DE NON-CONFORMITE DANS LA MISE EN ŒUVRE DES PERIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Joindre les justificatifs appuyant la demande

- Si un positionnement a été fait, ce document n'a pas à être complété
- Document à adresser par mél uniquement à ce.dec3@ac-bordeaux.fr au plus tard le 17 juin 2016
- La décision devra être jointe au dossier professionnel support de l'évaluation de la PFMP
- En cas de décision défavorable, transmettre cette décision à l'enseignant en charge de l'évaluation de l'épreuve support des PFMP, afin qu'il saisisse la « note sanction » correspondante à la non-validation

Informations sur le candidat	Avis de l'établissement	Avis de l'IEN	Décision du Recteur
<p>Nom et prénom du candidat :</p> <p>Etablissement de formation :</p> <p><input type="checkbox"/> Bac Pro <input type="checkbox"/> BP <input type="checkbox"/> CAP Petite enfance <input type="checkbox"/> CAP Employé de vente spécialisé opt. <input type="checkbox"/> CAP Employé de commerce multispécialités</p> <p>Session d'examen :</p> <p>Nombre total de semaines de PFMP à effectuer :</p> <p>Nombre de semaines de PMFP manquantes :</p> <p>Cas de candidats en CCF : à ce jour, l'évaluation de la PFMP a-t-elle déjà eu lieu en intégralité ? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non</p>	<p>Avis circonstancié de l'équipe pédagogique : Absence justifiée ? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non</p> <p>.....</p> <p>Favorable à la dérogation ? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non</p> <p>Avis du Chef d'établissement : Favorable à la dérogation ? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non</p> <p>Visa du Chef d'établissement : Date</p> <p>Cachet et signature :</p>	<p>Inspecteur de la spécialité :</p> <p>Avis de l'IEN :</p> <p><input type="checkbox"/> Favorable à la dérogation <input type="checkbox"/> Défavorable à la dérogation</p> <p>Date.....</p> <p>Signature :</p>	<p>Décision de Monsieur le Recteur après avis de l'Inspecteur de l'Education Nationale :</p> <p><input type="checkbox"/> Décision favorable <input type="checkbox"/> Décision défavorable et non- validation de l'examen</p> <p>Date.....</p> <p>Signature :</p>

ANNEXES

❶ TRADUIRE UNE ÉVALUATION EN NOTATION

(Source : enseigner aujourd'hui dans la voie professionnelle – Daniel CORTES-TORREA)

- Pratiquer une évaluation consiste, pour chacune des éléments observés à **se questionner** : (1) **l'exigence est-elle satisfaite, en totalité, en grande partie,... ?**
- Pratiquer une **notation** va consister à apporter une **appréciation chiffrée en utilisant un barème préalablement établi (VOIR FICHE EVALUATION)**.

Pour cela, il est nécessaire d'utiliser une **procédure communicable et suffisamment fiable** permettant de traduire, sous forme chiffrée, l'ensemble des informations recueillies à partir des critères et indicateurs retenus pour l'évaluation.

La procédure de traduction (passage d'un registre de mots(1) à un registre de chiffres) doit également être **suffisamment précise** (sensible) pour distinguer deux grandeurs qui ne diffèrent entre elles que très légèrement.

Autrement dit, pour un même critère (exemple : la tenue professionnelle doit être complète), la prise en compte par des apprenants d'un nombre différent d'indicateurs (casque, gants, chaussures, masque,...) devrait se traduire par l'attribution d'un nombre différent de points.

Procédure pour traduire une évaluation en notation PAR LE BINOME D'EXAMINATEURS

1 - Prendre en compte le barème indiqué sur la fiche nationale d'évaluation c'est à dire le nombre de points attribué à chaque critère ou exigence.

2 -Notation (colonne Note)

Si le binôme s'accorde sur le fait que

- l'exigence n'est **pas satisfaite** (- -) : attribuer **0 %** des points affectés à cette exigence
- l'exigence est **peu satisfaite** (-) : attribuer **25 %** des points affectés à cette exigence.
- l'exigence est **en partie satisfaite** (=) : attribuer **50 %** des points affectés à cette exigence.
- l'exigence est **en grande partie satisfaite** (+) : attribuer **75 %** des points affectés à cette exigence.
- l'exigence est **en totalité satisfaite** (+ +) : attribuer **100 %** des points affectés à cette exigence.

Et ainsi de suite pour toutes les exigences.

3 - Enfin, faire la somme des points attribués et inscrire cette somme (au bas de la colonne totale).

4 - Bien vérifier que toutes les exigences ont été prises en compte et que l'addition est rigoureusement exacte

2

Précisions concernant les appareils rentrant dans l'enseignement du Bac Pro Esthétique Cosmétique Parfumerie

Pour l'heure, aucun texte ne vient, de manière générale, encadrer les appareils.

A terme, le futur règlement du Parlement européen et du Conseil sur les dispositifs médicaux aura vocation à régir certains dispositifs. Les listes d'appareils proposées ci-dessous ne sont donc pas limitatives et pourront être amenées à évoluer selon les avancées technologiques en la matière et la mise en place d'une réglementation. Le guide d'accompagnement de la mise en place du nouveau référentiel Bac Pro précise la liste d'équipement d'une salle d'étude des techniques esthétiques pour 16 élèves soit:

Lampe loupe/lumiere de wood	2
Stérilisateur à UVC	1
Bac de décontamination à froid	2
Hotcaby	1
Pulvérisateurs de type Lucas Championnière *	8
Brumisateur à adduction d'ozone	8
Aspiration (ventouses rides, comédons, sébum)	4
Vibrant visage	4
Vibrant corps type G5	4
Brosses rotatives	4
Haute fréquence (électrodes néon, violettes, saturatrice)	4
Ultrasons visage avec lame vibrante	4
Ultrasons corps	3
Ionophorèse / Desincrustation visage	8
Iono/Excito corps	3
Pressoesthétique	4

Palper rouler type Cellu M6	2
Couvertures chauffantes	8
Manucurie tiède	8
Lampes UV ongles	8
Appareils pour fonte de paraffine	2
Cire recyclable	2
Cire à usage unique	8

Notes:

1- L'appareil de manucurie tiède ainsi que les lampes à UV et Led pour ongles, bien que notées dans la liste d'équipement n'apparaissent pas dans les savoirs associés de technologie des appareils ; seule leur utilisation maîtrisée lors de la réalisation des techniques peut être évaluée.

3- Les appareils à ondes électro-magnétiques ainsi que les appareils de cryo-esthétique n'apparaissent pas dans l'équipement préconisé en centre de formation mais seront étudiés selon les limites de connaissances du référentiel.

Afin d'harmoniser notre enseignement, il est conseillé d'étudier les appareils notés ci-dessous dans les différents pôles et de respecter les limites de connaissances

PÔLE 1
S1.3 Savoirs associés liés à l'utilisation des appareils visage et corps
S1.3.1 Appareils et matériel pour l'observation - Enoncer les différents appareils et matériels y compris les connectés
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Lampe loupe ⇒ Lampe de Wood ⇒ Caméra, sébumètre, cornéomètre, cutomètre , empreintes...
S1.3.1.2 Appareils de soins esthétiques
<ul style="list-style-type: none"> B. Enoncer la fonction globale et justifier son utilisation dans un soin esthétique C. Identifier et préciser le nom des différents organes et accessoires D. Enoncer et justifier le mode d'emploi E. Enumérer et justifier les opérations d'entretien F. Repérer et signaler les signes de dysfonctionnement G. Etablir la relation entre mode d'action et effets recherchés

PÔLE 1	
S1.3 Savoirs associés liés à l'utilisation des appareils visage et corps	
Mode d'action	Type d'appareils
ACTION MECANIQUE	<ul style="list-style-type: none"> Υ Appareil à aspiration visage (ventouses comédons...) Υ Appareil à depresso-aspiration visage et corps type «lift6» et «cellu M6» Υ Appareil vibrant visage Υ Appareil vibrant corps type Cellutec Υ Appareil de microdermabrasion Υ Appareil à presso-esthétique Υ Balnéo-esthétique Υ Douche à affusion
ACTION THERMIQUE	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Appareils à pulvérisation type Lucas Championnière ❖ Appareil à vaporisation avec adduction d'ozone ❖ Appareil pour fonte de paraffine <ul style="list-style-type: none"> Υ Sauna, Hammam Υ Couverture chauffante Υ Appareil de Cryo esthétique Υ Appareils pierres chaudes Υ Appareils chauffe-serviette (Hotcaby)
ACTION PHYSICO-CHIMIQUE	<ul style="list-style-type: none"> Υ Appareils à courant galvanique : ionophorèse/désincrustation Υ Appareil haute fréquence <ul style="list-style-type: none"> • Appareil d'électrostimulation corps
ACTION PAR PRODUCTION DE RAYONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> • Appareils LED visage et corps • Appareils producteurs d'infrarouges • Lumière pulsée
ACTION PAR ONDES ACOUSTIQUES	<ul style="list-style-type: none"> Υ Appareil à ultrasons visage avec lame vibrante Υ Appareil à ultrasons corps
ACTION PAR ONDES ELECTROMAGNETIQUES	<ul style="list-style-type: none"> Υ Appareils de radiofréquence
S1.3.1.3 Appareils de stérilisations (idem limites de connaissances)	
<ul style="list-style-type: none"> Υ Stérilisateur UVC Υ Bac de décontamination à froid Υ Stérilisateur à billes de quartz 	

S1.4 Savoirs associés liés à la conduite d'une prestation UV	
S1.4.1.2UVA, UVB, UVC - Indiquer les matériaux utilisés comme filtres aux différents rayonnement	
S1.4.1.3.....Les sources artificielles et leurs différentes caractéristiques - Indiquer les différentes caractéristiques des sources artificielles	
S1.4.1.8....Règlementation française relative aux appareils émetteurs de rayonnement UV	
S1.4.1.9- Les risques professionnels et la prévention de ceux-ci	
r Appareils de bronzage visage et corps	
S1.5 Savoirs associés liés au maquillage du visage	
S1.5.1.3 Maquillage permanent - Indiquer le principe du maquillage permanent - Enoncer la réglementation en vigueur liée à ces techniques(hygiène, pigments)	
→	Dermopigmentation
→	Microblending

PÔLE 2	
S2.1.2 TECHNOLOGIE liée aux phanères	
S2.1.2.2 Techniques d'épilation temporaire - Comparer les techniques d'épilation en vue de choisir la technique la mieux adaptée, en matière de produits, d'instruments et d'appareils	
	- Appareils cire recyclable - Appareils pour chauffe de cire non recyclable
S2.1.2.3 Epilation durable - Présenter le principe des techniques d'épilation durable (semi- progressive, progressive, définitive)	
→	Lasers, lumière pulsée, épilation électrique...