

175 Fiches de Révision

# CAP Esthétique

Esthétique Cosmétique Parfumerie

 Fiches de révision

 Fiches méthodologiques

 Tableaux et graphiques

 Retours et conseils



Conforme au Programme Officiel



Garantie Diplômé(e) ou Remboursé

**4,5/5** selon l'Avis des Étudiants



# Préambule

## 1. Le mot du formateur :



Hello, moi c'est **Sarah** !

D'abord, je tiens à te remercier de m'avoir fait confiance et d'avoir choisi [www.capecp.fr](http://www.capecp.fr) pour tes révisions.

Si tu lis ces lignes, tu as fait le choix de la **réussite**, bravo.

Dans cet E-Book, tu découvriras comment j'ai obtenu mon **CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie** avec une moyenne de **16,62/20** à l'examen final.

## 2. Pour aller beaucoup plus loin :

Vous avez été très nombreux à nous demander de créer une **formation 100 % vidéo** dédiée au domaine **Services & Santé** pour maîtriser toutes les notions.

Chose promise, chose due : Nous avons créé cette formation unique composée de **5 modules ultra-complets** (1h08 au total) afin de t'aider à **réussir les épreuves** du CAP.



## 3. Contenu du dossier Services & Santé :

- Vidéo 1 – Relation d'aide, communication professionnelle & posture avec le public (15 min)** : Clés pour adopter une posture professionnelle et bienveillante.
- Vidéo 2 – Hygiène, sécurité, risques professionnels & prévention des infections (14 min)** : Règles essentielles d'hygiène, de sécurité et de prévention.
- Vidéo 3 – Organisation du travail, planification et qualité du service rendu (12 min)** : Méthodes pour organiser les tâches et assurer un suivi fiable.
- Vidéo 4 – Accompagnement de la personne dans les actes de la vie quotidienne (15 min)** : Repères pour accompagner la personne au quotidien.
- Vidéo 5 – Contexte juridique, éthique et déontologique (16 min)** : Cadre de référence pour agir dans le respect du droit et de l'éthique.

→ Découvrir

## Table des matières

<b>Français</b> .....	Aller
<b>Chapitre 1:</b> Expression orale .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Compréhension de textes .....	Aller
<b>Chapitre 3 :</b> Écriture et argumentation .....	Aller
<b>Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique</b> .....	Aller
<b>Chapitre 1:</b> Repères chronologiques .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Repères géographiques .....	Aller
<b>Chapitre 3 :</b> Analyse de documents .....	Aller
<b>Chapitre 4 :</b> Citoyenneté et valeurs .....	Aller
<b>Mathématiques-Sciences physiques et chimiques</b> .....	Aller
<b>Chapitre 1:</b> Calculs et pourcentages .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Mesures et conversions .....	Aller
<b>Chapitre 3 :</b> Démarche expérimentale .....	Aller
<b>Langue vivante (Anglais)</b> .....	Aller
<b>Chapitre 1:</b> Compréhension orale .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Expression orale .....	Aller
<b>Chapitre 3 :</b> Compréhension écrite .....	Aller
<b>Chapitre 4 :</b> Vocabulaire professionnel .....	Aller
<b>Prévention-Santé-Environnement</b> .....	Aller
<b>Chapitre 1:</b> Prévention des risques .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Gestes de premiers secours .....	Aller
<b>Chapitre 3 :</b> Hygiène et environnement .....	Aller
<b>Arts appliqués et cultures artistiques</b> .....	Aller
<b>Chapitre 1:</b> Couleurs et contrastes .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Formes et composition .....	Aller
<b>Chapitre 3 :</b> Culture artistique .....	Aller
<b>Chapitre 4 :</b> Présentation visuelle .....	Aller
<b>Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds</b> .....	Aller
<b>Chapitre 1:</b> Installation du poste .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Soins du visage .....	Aller
<b>Chapitre 3 :</b> Soins mains et pieds .....	Aller
<b>Chapitre 4 :</b> Maquillage du visage .....	Aller
<b>Chapitre 5 :</b> Prestation UV .....	Aller
<b>Techniques esthétiques liées aux phanères</b> .....	Aller

**Chapitre 1:** Épilation ..... Aller

**Chapitre 2:** Cils et sourcils ..... Aller

**Chapitre 3:** Ongles et maquillage ..... Aller

**Conduite d'un institut de beauté et de bien-être** ..... Aller

**Chapitre 1:** Accueil et prise en charge ..... Aller

**Chapitre 2:** Conseil et vente ..... Aller

**Chapitre 3:** Mise en valeur des produits ..... Aller

**Chapitre 4:** Organisation des rendez-vous ..... Aller

**Biologie appliquée** ..... Aller

**Chapitre 1:** Peau et phanères ..... Aller

**Chapitre 2:** Cellules et tissus ..... Aller

**Chapitre 3:** Muscles et os ..... Aller

**Chapitre 4:** Bio-contamination ..... Aller

**Chapitre 5:** Effets des UV ..... Aller

**Cosmétologie** ..... Aller

**Chapitre 1:** Composition des produits ..... Aller

**Chapitre 2:** Réglementation cosmétique ..... Aller

**Chapitre 3:** Choix produits adaptés ..... Aller

**Technologie des appareils et des instruments** ..... Aller

**Chapitre 1:** Appareils d'observation ..... Aller

**Chapitre 2:** Appareils de soins ..... Aller

**Chapitre 3:** Sécurité électrique ..... Aller

**Chapitre 4:** Désinfection et stérilisation ..... Aller

# Français

## Présentation de la matière :

En CAP Esthétique (Esthétique Cosmétique Parfumerie), le **Français** t'aide à lire, comprendre et écrire clairement, comme quand tu expliques un protocole ou que tu rédiges un conseil client. Un camarade m'a dit qu'il a vraiment progressé le jour où il a arrêté d'écrire trop compliqué.

Cette matière conduit à l'épreuve **Français, histoire-géographie** et EMC, avec un **coefficients de 3**. En **contrôle en cours de formation** la dernière année, tu passes un écrit en **3 étapes de 40 minutes** et un oral de 10 minutes, dont 3 minutes d'exposé.

Si tu es en candidat libre, l'évaluation devient un écrit de 2 heures et un oral de 25 minutes avec 5 minutes de préparation, l'oral est partagé avec l'histoire-géographie et l'EMC.

## Conseil :

Pour gagner des points vite, vise 3 séances par semaine de 20 minutes. Fais 1 mini entraînement écrit, puis relis en cherchant 2 erreurs, accord, temps, ponctuation, c'est souvent là que la note monte.

Prépare l'oral comme une vraie situation pro, simple et concret, et entraîne-toi à voix haute. Garde une trame courte, et répète-la 5 fois:

- Présente la situation et le contexte
- Explique ce que tu as fait
- Conclue par ce que tu as appris

Le piège classique, c'est de réciter sans exemples, alors appuie-toi sur 1 expérience de stage et 2 mots précis du métier, hygiène, peau, prestation, pour rester crédible et fluide.

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Expression orale .....	Aller
1. Préparer ta prise de parole .....	Aller
2. Gérer la voix et le langage non verbal .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Compréhension de textes .....	Aller
1. Lire pour comprendre .....	Aller
2. Analyser un texte .....	Aller
3. Rédiger une réponse ou un résumé .....	Aller
<b>Chapitre 3:</b> Écriture et argumentation .....	Aller
1. Les bases de l'écriture argumentative .....	Aller
2. Construire un paragraphe argumentatif .....	Aller

3. Méthode pratico-pratique pour rédiger à l'examen ..... [Aller](#)

## **Chapitre 1: Expression orale**

### **1. Préparer ta prise de parole :**

#### **Objectif et public :**

Cette partie t'aide à prévoir une prise de parole claire, adaptée au jury, à la cliente ou au tuteur. L'objectif est d'être compris, fiable et naturel pendant 2 à 5 minutes selon l'exercice.

#### **Plan simple :**

Commence par annoncer ton sujet, expose 2 ou 3 idées, illustre par un exemple concret et termine par une phrase de synthèse. Vise 3 minutes pour un exercice, 5 minutes pour un oral long.

#### **Mots de liaison et vocabulaire :**

Prépare 6 à 10 mots ou phrases de liaison utiles comme d'abord, ensuite, enfin, en conclusion. Choisis un vocabulaire professionnel simple et évite les termes vagues ou trop techniques.

#### **Exemple d'introduction :**

Bonjour, je présente un soin du visage express de 30 minutes, ses étapes, ses bienfaits et les produits utilisés.

#### **Astuce pratique :**

Prépare une fiche d'une page avec 3 idées et 5 mots clés, emporte-la en stage pour te guider, et ne la lis pas mot à mot devant la cliente.

### **2. Gérer la voix et le langage non verbal :**

#### **Respiration et rythme :**

Prends une inspiration avant de parler, parle à un débit modéré et fais des pauses toutes les 10 à 15 secondes pour laisser le message passer et montrer que tu maîtrises ton discours.

#### **Articulation et volume :**

Projette la voix sans forcer, articule les terminaisons et ajuste le volume selon la salle. Une articulation claire peut facilement améliorer ta note orale de 1 à 2 points.

#### **Gestuelle et regard :**

Garde une posture ouverte, utilise des gestes mesurés pour appuyer tes idées et regarde ton interlocuteur environ 50 à 70% du temps pour créer du lien et de la confiance.

#### **Exemple d'exercice vocal :**

Répète un texte de 60 secondes en variant volume et vitesse trois fois, chronomètre-toi, puis demande un retour de ton tuteur en 5 minutes.

### Astuce de stage :

Avant une démonstration, répète l'enchaînement 3 fois pour gagner confiance, demande un commentaire rapide et corrige un point précis à chaque répétition.

### Mini cas concret :

Contexte : pendant ton stage, on te demande de présenter un soin visage devant une cliente et ton tuteur. Tu disposes de 3 minutes pour convaincre et proposer un rendez vous de suivi.

- Accueil 30 secondes, présentation du soin 60 secondes, démonstration 60 secondes, conclusion et proposition de rendez vous 30 secondes.
- Objectif chiffré : obtenir au moins 60% d'acceptation pour un rendez vous de suivi parmi 10 clientes observées.
- Livrable attendu : fiche de synthèse 1 page avec durée, 3 points clés et note d'évaluation sur 20 par le tuteur.

### Checklist opérationnelle :

Élément	Action	Durée
Accueil	Sourire, nom, but du soin	30 s
Présentation	Annoncer 3 points clés	60 s
Démonstration	Montrer gestes et produits	60 s
Conclusion	Synthèse et proposition	30 s
Feedback	Demander avis client et tuteur	5 min

### Méthode pratico-pratique pour préparation rapide :

Lire la consigne, identifier le public, choisir 3 idées, noter 5 mots clés et rédiger un plan simple : annonce, développement en 2 parties, conclusion. Répète à haute voix 3 fois en 10 minutes.

### Exemple de connecteurs utiles :

D'abord, ensuite, par exemple, en revanche, enfin. Ces mots structurent ton discours et facilitent la compréhension du jury et de la cliente.

## i Ce qu'il faut retenir

Pour réussir ton oral, prépare une prise de parole courte et adaptée au public, avec un **plan simple et clair** : annonce, 2 ou 3 idées, un exemple, puis synthèse.

- Prévois 6 à 10 connecteurs et un **vocabulaire professionnel simple** pour éviter le flou et structurer ton message.

- Travaille ta voix : inspiration avant de parler, débit modéré, pauses régulières, et **articulation et volume** adaptés.
- Soigne le non verbal : posture ouverte, gestes mesurés, et **regard régulier** pour créer confiance.

En stage, appuie-toi sur une fiche d'une page (3 idées, 5 mots clés) sans la lire. Répète ton discours 3 fois, demande un feedback rapide, puis corrige un point précis à chaque répétition pour gagner en naturel et en efficacité.

## **Chapitre 2 : Compréhension de textes**

### **1. Lire pour comprendre :**

#### **Objectif et public :**

Le but ici est d'apprendre à repérer l'idée principale, les détails utiles et le ton. Ce chapitre vise les élèves en CAP esthétique qui doivent lire des consignes et articles professionnels.

#### **Stratégies de lecture :**

Commence par un survol de 30 à 60 secondes pour saisir la structure, puis une lecture active pour repérer 6 idées clés et 2 exemples marquants à retenir pour le travail pratique.

#### **Outils de repérage :**

Utilise le surlignage, les annotations en marge et les abréviations personnelles. Garde 3 couleurs : une pour l'idée principale, une pour les arguments, une pour les exemples concrets.

#### **Exemple d'approche de lecture :**

Tu lis un article de 400 mots en 2 étapes, 45 secondes pour le survol puis 12 minutes pour une lecture active et prise de notes. C'est efficace en stage.

### **2. Analyser un texte :**

#### **Identifier les éléments clés :**

Repère l'auteur, la date, le destinataire, le type de texte et la thèse centrale. Ces éléments t'aident à comprendre l'intention et à choisir le vocabulaire pour ta réponse écrite.

#### **Repérer arguments et procédés :**

Cherche 3 à 5 arguments, exemples, comparaisons ou chiffres. Note les connecteurs logiques comme donc, néanmoins, car, pour montrer les liens entre les idées du texte.

#### **Évaluer la fiabilité :**

Demande-toi si l'auteur cite des sources, s'il y a un parti pris, et si les chiffres sont plausibles. Cette vérification évite les erreurs courantes en cours ou en stage.

Élément	Question à se poser
Auteur	Qui parle et pourquoi
Thèse	Quelle idée principale
Arguments	Combien, sont-ils solides
Procédés	Quel ton et quel registre

Utilise ce tableau en 5 minutes de lecture détaillée pour décocher les éléments clés, note 6 idées sur ta feuille et prépare une première reformulation.

### 3. Rédiger une réponse ou un résumé :

#### Plan simple :

Pour un résumé ou une réponse courte, adopte le plan suivant : introduction d'une phrase, développement en 2 ou 3 idées reformulées, conclusion courte qui répond à la consigne.

#### Connecteurs et vocabulaire :

Utilise des connecteurs simples comme d'abord, ensuite, enfin, néanmoins. Préfère un vocabulaire précis adapté au monde de l'esthétique, par exemple protocole, hygiène, clientèle.

#### Vérification et présentation :

Relis-toi 2 fois : une fois pour le sens, une fois pour l'orthographe. Ne dépasse pas 150 mots pour un résumé, 250 mots pour une réponse développée en CAP.

#### Exemple de résumé pour un protocole :

À partir d'un texte de 500 mots sur les règles d'hygiène, rédige un résumé de 120 mots qui cite la thèse et 3 gestes essentiels, prêt à être affiché en institut.

#### Mini cas concret :

Mini cas concret : en stage, tu dois résumer un protocole d'hygiène de 600 mots et créer une affiche A4 destinée à l'équipe. C'est une tâche fréquente en institut.

Étapes chiffrées : 15 minutes de survol, 40 minutes de lecture active, 30 minutes de rédaction, 35 minutes de mise en page. Résultat attendu, un résumé de 150 mots et un PDF A4 prêt à imprimer.

Étape	Durée	Livrable
Survol	15 minutes	Notes rapides
Lecture active	40 minutes	6 idées listées
Rédaction	30 minutes	Résumé 150 mots (.docx)
Mise en page	35 minutes	PDF A4 prêt à imprimer

Petite anecdote : lors de mon premier stage, j'ai perdu 1 heure parce que je n'avais pas survolé le texte, depuis je respecte la méthode.

Voici une check-list rapide à utiliser avant de rendre ton travail, utile aussi en stage pour gagner du temps et éviter les erreurs communes.

Tâche	Pourquoi	Temps conseillé
Surligner idée principale	Clarifier le sens	5 minutes
Noter 6 idées	Base du résumé	10 minutes

Vérifier chiffres	Fiabilité	5 minutes
Relire orthographe	Présentation	5 minutes
Respecter consigne de mots	Note	2 minutes

## i Ce qu'il faut retenir

Tu apprends à comprendre des textes pro en CAP esthétique en repérant l'**idée principale**, les détails utiles et le ton.

- Fais un **survol rapide** (30 à 60 s), puis une **lecture active** pour noter 6 idées clés et 2 exemples.
- Utilise surlignage, annotations et 3 couleurs (thèse, arguments, exemples) pour mémoriser vite.
- Analyse le contexte : auteur, date, destinataire, type de texte, thèse, arguments, procédés et **connecteurs logiques**.
- Vérifie la fiabilité : sources, chiffres plausibles, éventuel parti pris.

Pour répondre ou résumer, suis un plan simple (intro, 2 à 3 idées reformulées, conclusion), emploie un vocabulaire précis (protocole, hygiène, clientèle) et relis-toi deux fois. Respecter la consigne de mots t'aide à rendre un travail clair en cours comme en stage.

## **Chapitre 3 : Écriture et argumentation**

### **1. Les bases de l'écriture argumentative :**

#### **Objectif et public :**

Ton but est de convaincre ou d'expliquer clairement une idée, en tenant compte du lecteur, qu'il soit examinateur ou client en institut. Adapte le ton et le vocabulaire selon le public visé.

#### **Thèse et plan simple :**

Définis une thèse claire en une phrase, puis choisis un plan en 2 ou 3 parties. Un plan simple évite de te perdre pendant l'examen et facilite la relecture finale.

#### **Types d'arguments :**

Utilise des arguments de fait, d'autorité, et des exemples concrets. Prévois 2 à 3 arguments solides, chacun expliqué en 2 à 3 phrases pour être convaincant.

#### **Exemple d'argument :**

Si tu défends l'intérêt d'un soin hydratant, apporte un fait (peau déshydratée), une preuve (résultat après application) et un témoignage client si possible.

#### **Astuce de stage :**

Pendant tes premières semaines en institut, note 5 remarques clients récurrentes, elles te fourniront des exemples concrets à réutiliser dans tes arguments écrits.

### **2. Construire un paragraphe argumentatif :**

#### **Structure en 4 étapes :**

Commence par une phrase d'annonce, développe l'argument avec une preuve, illustre par un exemple, puis conclue par une phrase de liaison vers l'idée suivante.

#### **Connecteurs et vocabulaire clé :**

Choisis des connecteurs logiques pour enchaîner tes idées, et un vocabulaire précis lié à l'esthétique, comme hydratation, kératine, ph, ou pénétration cutanée.

#### **Erreurs fréquentes :**

Évite les phrases vagues, les répétitions et les affirmations non sourcées. Ne mélange pas plusieurs idées dans la même phrase, cela brouille ton propos.

#### **Exemple d'utilisation de connecteurs :**

Tu peux écrire, "Premièrement, le soin hydrate la peau. Ensuite, il renforce la barrière cutanée. Enfin, il améliore le confort durablement.".

Catégorie	Connecteurs et exemples
-----------	-------------------------

Addition	De plus, en outre, également
Opposition	Cependant, pourtant, malgré tout
Cause et conséquence	Parce que, donc, par conséquent
Illustration	Par exemple, ainsi, notamment

### 3. Méthode pratico-pratique pour rédiger à l'examen :

#### Organisation du temps :

Réserve environ 5 minutes pour analyser le sujet, 20 à 30 minutes pour rédiger, et 5 à 10 minutes pour relire et corriger. Gère ton temps pour éviter les fautes d'inattention.

#### Rédaction et relecture :

Rédige des phrases courtes, vérifie l'accord sujet-verbe et les conjugaisons. Lis à voix haute 2 fois pour repérer les maladresses et supprime les répétitions inutiles.

#### Mini cas concret :

Contexte : tu dois rédiger un texte argumentatif de 250 mots sur l'intérêt d'un massage visage en institut. Étapes : préparer une thèse, choisir 3 arguments, rédiger 3 paragraphes, relire 8 minutes.

#### Exemple de mini cas :

Résultat obtenu après 30 minutes de travail : texte cohérent de 250 mots, 3 arguments illustrés par 2 exemples clients, et 1 phrase d'ouverture et de conclusion bien liées.

#### Livrable attendu :

Un texte de 220 à 280 mots, structuré en 3 paragraphes, comportant 2 à 3 connecteurs par paragraphe, et aucune faute d'orthographe majeure selon la grille d'évaluation habituelle.

Étape	Action concrète
Analyser le sujet	Encadrer mots clés et définir la question
Plan rapide	Noter 2 ou 3 idées principales en 3 minutes
Rédaction	Écrire phrases courtes, illustrer chaque argument
Relecture	Vérifier orthographe, syntaxe, cohérence globale

#### Check-list opérationnelle :

Utilise cette mini liste sur le terrain pour préparer rapidement un texte, que ce soit pour un rapport de stage ou un devoir.

- Lire le sujet et souligner les mots clés

- Écrire une thèse en une phrase
- Noter 2 à 3 arguments avec un exemple chacun
- Rédiger en phrases courtes et utiliser 3 connecteurs
- Relire au moins 5 minutes pour corriger fautes et répétitions

#### Astuce finale :

Dans la vraie vie, un bon exemple client vaut parfois mieux qu'une longue théorie, je l'ai appris en stage lors d'une présentation à 4 clientes impatientes.

### i Ce qu'il faut retenir

Pour argumenter efficacement, pars de ton **objectif et public** : convaincre ou expliquer, avec le bon ton et le bon vocabulaire. Pose une **thèse en une phrase**, puis un plan simple en 2 ou 3 parties.

- Prévois 2 à 3 **arguments appuyés** : faits, autorité, exemples concrets (idéalement des retours clients).
- Construis chaque paragraphe : annonce, preuve, exemple, phrase de liaison + connecteurs logiques.
- À l'examen, gère ton temps (analyse, rédaction, relecture) et fais une **relecture à voix haute** pour chasser fautes et répétitions.

Écris des phrases courtes et une idée par phrase. Avec des connecteurs réguliers et des exemples précis, ton texte devient clair, crédible et facile à relire.

# Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique

## Présentation de la matière :

Dans le **CAP Esthétique**, cette matière t'aide à comprendre le monde, à situer des faits dans le temps et l'espace, et à parler citoyenneté au quotidien. Elle compte vraiment, même si tu vises surtout la pratique en institut.

Cette matière conduit à une évaluation de **coefficients de 3**, en **CCF en dernière année** ou en examen final. En CCF, tu passes 2 situations en français, et un **oral de 15 minutes** en histoire-géo-EMC. En ponctuel, la durée globale peut aller jusqu'à **2 h 15** avec écrit et oral.

J'ai vu un camarade se débloquer en 1 semaine juste en apprenant 10 repères, il a arrêté de paniquer.

## Conseil :

Fais simple et régulier: 2 séances de 20 minutes par semaine suffisent si tu t'y tiens. Le piège fréquent, c'est de réciter le cours sans savoir analyser un document, ou de répondre hors sujet.

- Apprends 8 repères clés
- Entraîne-toi à décrire une carte
- Prépare 3 exemples d'EMC

À l'oral, structure en 3 étapes: Présenter le document, expliquer l'idée principale, donner ton avis argumenté. Je te conseille de te chronométrier 2 fois, 12 minutes de parole, puis 3 minutes de questions, et tu seras prêt.

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Repères chronologiques .....	Aller
1. Comprendre l'objectif des repères .....	Aller
2. S'entraîner à dater et ordonner des événements .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Repères géographiques .....	Aller
1. Positionner la france et le monde .....	Aller
2. Repères physiques et humains .....	Aller
3. Lire une carte et utiliser échelles et coordonnées .....	Aller
<b>Chapitre 3:</b> Analyse de documents .....	Aller
1. Identifier la nature et l'auteur .....	Aller
2. Extraire et organiser les informations .....	Aller
3. Cas concret et livrable .....	Aller
<b>Chapitre 4:</b> Citoyenneté et valeurs .....	Aller

1. Comprendre les valeurs républicaines ..... [Aller](#)
2. Les droits et devoirs du citoyen ..... [Aller](#)
3. S'engager localement et respecter l'environnement professionnel ..... [Aller](#)

# **Chapitre 1: Repères chronologiques**

## **1. Comprendre l'objectif des repères :**

### **Objectif et public :**

Ce chapitre t'aide à maîtriser les repères chronologiques essentiels en histoire-géographie et EMC. Il s'adresse aux élèves en CAP Esthétique qui doivent situer rapidement des événements pendant les épreuves ou en stage.

### **Repères chronologiques essentiels :**

Concentre-toi sur les grandes périodes, puis mémorise 10 à 15 dates utiles pour le CAP. Retiens pour chaque date le lieu et l'acteur principal pour pouvoir expliquer le pourquoi et le comment clairement.

### **Impact pour l'élève :**

Savoir ordonner des événements te fait gagner du temps à l'oral et à l'écrit, et rapporte des points faciles. En stage, ça aide aussi à comprendre l'histoire d'une marque ou d'un institut rapidement et professionnellement.

### **Exemple d'utilisation des repères :**

En 10 minutes, fais une frise avec 8 dates clés et leurs acteurs, tu pourras ensuite expliquer l'évolution d'une technique ou d'un produit en 1 à 2 minutes lors d'un oral.

## **2. S'entraîner à dater et ordonner des événements :**

### **Plan simple :**

Travaille en trois étapes, grandes périodes, dates clés, puis exemples concrets. Utilise une frise A3, une fiche A4 et des cartes mémos pour réviser en 15 à 20 minutes par session. Cinq sessions suffisent souvent.

### **Étapes pratiques :**

Mini cas concret - Préparer une frise pour l'oral professionnel : Contexte, tu dois présenter l'histoire des soins esthétiques. Étapes, sélectionne 6 dates, localise lieux et acteurs, rédige 1 fiche A4 par date. Résultat, frise de 60 cm et fiche unique de 1 page. Livrable attendu, 1 frise et 1 fiche A4 avec 6 dates résumées.

### **Exemple de frise livrée :**

La frise contient 6 cases datées, chaque case fait ~8 cm pour garder lisibilité. Lors de mon premier stage, une frise claire m'a permis d'expliquer 3 changements de pratiques en moins de 2 minutes.

Date	Événement	Lieu	Acteur
XIXe siècle	Naissance des salons de beauté	Ville	Entrepreneurs locaux

Années 1920	Industrialisation des cosmétiques	France	Fabricants
Années 1960	Évolution des techniques esthétiques	Centres urbains	Professionnels
Années 2000	Montée des produits naturels	France et international	Marques et consommateurs

### Erreurs fréquentes et astuces :

Évite de mémoriser des dates isolées sans lien. Associe chaque date à un lieu et un acteur. Astuce, utilise des repères visuels et relie-les à des objets de ton quotidien pour mieux retenir.

- Relie la date à un objet concret pour la mémoriser.
- Fais des cartes mémos de 6 dates par carte pour réviser vite.
- Chronologie inversée parfois utile pour vérifier l'ordre rapidement.

### Checklist opérationnelle :

Utilise cette checklist avant un oral ou un devoir pour t'assurer de la qualité de ta chronologie.

Étape	Action	But
Sélection	Choisir 6 à 8 dates clés	Limiter la charge mentale
Localisation	Ajouter lieu et acteur	Contextualiser l'événement
Présentation	Faire une frise lisible	Gagner en clarté
Révision	Relire 3 fois la fiche avant l'épreuve	Fixer la mémoire

### i Ce qu'il faut retenir

Ce chapitre te fait maîtriser les **repères chronologiques essentiels** pour gagner du temps et des points au CAP, et mieux comprendre un contexte en stage. Apprends quelques dates utiles, mais surtout associe **dates, lieux, acteurs** pour expliquer clairement le pourquoi et le comment.

- Travaille en 3 étapes : grandes périodes, dates clés, exemples concrets.
- Crée une **frise A3 lisible** et une fiche A4, puis révise avec **cartes mémos rapides** (6 dates par carte).
- Évite les dates isolées : utilise des repères visuels et des objets du quotidien.

Avant un oral, sélectionne 6 à 8 dates, ajoute lieu et acteur, puis relis ta fiche 3 fois. Une chronologie claire te permet d'expliquer une évolution en 1 à 2 minutes, sans te perdre.

## **Chapitre 2 : Repères géographiques**

### **1. Positionner la france et le monde :**

#### **Notion générale :**

Savoir situer la France sur une carte t'aide à comprendre les déplacements des clients, les saisons et les contraintes logistiques qui influencent un institut.

#### **France en europe :**

La France est en Europe occidentale, bordée par plusieurs mers et pays voisins, ce qui facilite les échanges touristiques et l'arrivée de clients étrangers en zone urbaine ou littorale.

#### **Repères nationaux :**

Selon l'INSEE, la population de la France dépasse 67 millions, chiffre utile pour estimer la densité de clientèle selon la région, entre zones rurales et agglomérations.

#### **Exemple d'implantation cliente :**

Installer un salon près d'une gare ou d'une zone commerciale peut augmenter la visibilité de 20 à 40% par rapport à une rue secondaire, d'après retours en stage.

### **2. Repères physiques et humains :**

#### **Relief et climat :**

Le relief et le climat influencent les habitudes de consommation, par exemple les soins solaires sont plus demandés en bord de mer, tandis que les soins hydratants montent en hiver.

#### **Réseaux et mobilités :**

La proximité des transports augmente le flux client, une distance à pied inférieure à 10 minutes est souvent décisive pour la fréquentation d'un institut.

#### **Acteurs locaux :**

Repérer écoles, commerces et entreprises proches permet d'anticiper une clientèle régulière, comme salariés cherchant un soin express à l'heure du déjeuner.



## Représentation visuelle



Frise chronologique illustrant l'évolution des soins esthétiques, facilitant la mémorisation des dates clés

### Astuce stage :

Dans ton dossier de stage, note les adresses utiles et le temps d'accès en transport, cela fait toujours bonne impression et montre ton sens de l'observation.

### 3. Lire une carte et utiliser échelles et coordonnées :

#### Échelle et distances :

Comprendre une échelle te permet d'estimer une zone de chalandise. Par exemple, 1 cm sur la carte à l'échelle 1:50 000 représente 500 m sur le terrain.

#### Latitude et longitude :

Les coordonnées aident à localiser précisément un lieu et à calculer des trajets avec un GPS, utile pour organiser des livraisons ou repérer la concurrence.

#### Outils pratiques :

Apprendre à lire une carte IGN, un plan de ville ou une application en ligne t'aide à définir une zone à 3 km autour de l'institut pour estimer la clientèle potentielle.

#### Exemple de calcul de distance :

Sur une carte au 1:50 000, une mesure de 3 cm correspond à 1,5 km, utile pour dessiner une isochrone à 15 minutes de marche autour de ton salon.

Échelle	1 cm sur la carte équivaut à	Usage fréquent
---------	------------------------------	----------------

1:25 000	250 m	Balades et repérage local
1:50 000	500 m	Études de chalandise
1:100 000	1 km	Plans départementaux

### Mini cas concret :

Contexte :

Tu analyses l'ouverture possible d'un institut dans une ville de 12 000 habitants, proche d'une gare et d'une zone commerciale.

### Étapes :

- Réaliser une carte à l'échelle 1:50 000 et tracer un rayon de 3 km
- Recenser 10 concurrents et leurs horaires
- Estimer la population accessible dans le rayon, ici 8 000 personnes

### Résultat et livrable attendu :

Livrable : une fiche cartographique avec isochrone 3 km, liste de 10 concurrents, estimation chiffrée de 8 000 habitants et projection de 1 200 clients potentiels par an.

### Exemple de livrable :

Une carte A4 avec cercle 3 km, tableau des concurrents, et estimation chiffrée. Ton tuteur de stage appréciera la clarté et les chiffres concrets.

### Check-list terrain :

- Vérifier la distance à la gare et aux parkings
- Compter les commerces et activités dans un rayon de 500 m
- Noter les horaires d'affluence observés 2 jours différents
- Recenser au moins 5 adresses concurrentes et leurs prestations
- Faire une photo du devanture et relever l'accessibilité

### Astuce pratique :

Quand tu fais ton dossier, ajoute une mini carte et 3 chiffres clés, par exemple population du rayon, nombre de concurrents et temps d'accès en transport, cela fait gagner du temps au jury.

### i Ce qu'il faut retenir

Les **repères géographiques utiles** t'aident à comprendre où implanter un institut, qui peut venir et quand. Situer la France en Europe, lire le relief et le climat, puis observer les **mobilités et accès** te permet d'anticiper flux, saisons et contraintes.

- Choisis un emplacement proche transports: moins de 10 minutes à pied augmente la fréquentation.
- Adapte l'offre au climat: solaire au littoral, hydratant en hiver.
- Maîtrise l'**échelle 1:50 000**, coordonnées et outils (IGN, GPS) pour estimer la **zone de chalandise** et repérer concurrents.

Pour ton dossier, réalise une mini carte (rayon 3 km), liste les concurrents, et ajoute 3 chiffres clés (population accessible, concurrents, temps d'accès). Ça rend ton analyse claire, concrète et exploitable.

## **Chapitre 3 : Analyse de documents**

### **1. Identifier la nature et l'auteur :**

#### **Objectif et public :**

Le but est d'identifier le type de document, son auteur, sa date et son destinataire pour le situer dans le temps et l'espace, et comprendre l'intention.

#### **Signes distinctifs :**

Repère la nature formelle du document, le ton, les mots-clés, les images et le support, ces indices aident à reconnaître une source primaire ou secondaire.

- Article de presse
- Affiche ou publicité
- Photographie ou affiche officielle
- Texte juridique ou rapport

#### **Exemple d'identification d'un document :**

Un élève identifie une affiche municipale de 2020, il note auteur municipalité, public grand public, et objectif prévention sanitaire, utile pour stage en institut.

### **2. Extraire et organiser les informations :**

#### **Méthode pas à pas :**

Lis d'abord une fois pour comprendre l'ensemble, puis relis en notant 3 à 6 idées clés, dates et chiffres, enfin reformule ces idées avec tes propres mots.

#### **Outils simples :**

Utilise un tableau, une carte mentale ou des surlignes bicolores pour séparer faits, opinions et dates, cela rend ta copie plus claire et plus rapide à relire.

#### **Astuce pour les dossiers :**

Pour gagner 10 minutes lors d'une épreuve, écris en marge les 4 idées par document, ça te permet de synthétiser en 5 à 10 minutes.

### **3. Cas concret et livrable :**

#### **Contexte et étapes :**

Étudie le contexte historique, géographique et les acteurs, puis décris étapes d'analyse: identification, contextualisation, confrontation avec d'autres sources, et conclusion sur la portée.

#### **Mini cas concret :**

Tu analyses une affiche municipale de mars 2020 en France, publiée par la mairie, sur gestes barrières en institut. Étapes: identifier, comparer à 2 sources, noter 3 messages clés.

#### Résultat et livrable :

Livrable attendu, une fiche synthèse de 1 page, environ 200 mots, listant 3 messages principaux, 2 sources croisées et une courte évaluation de fiabilité.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En stage, j'ai transformé une analyse confuse en fiche claire de 200 mots, en 30 minutes, ce format a convaincu le tuteur et servi de support d'accueil.

Je me suis déjà planté en oubliant de dater un document pendant un contrôle, et j'ai perdu des points, depuis je vérifie toujours la date deux fois.

#### Questions rapides :

- Quelle est la date et qui a publié ce document ?
- Le document est-il une source primaire ou secondaire ?
- Quels sont les 3 messages essentiels à retenir ?

Élément	Question à se poser	Action rapide
Titre et date	La date situe-t-elle le document dans un événement précis ?	Noter la date et le lien chronologique en une ligne
Auteur	Qui publie et quel est son intérêt ?	Identifier l'auteur et son rôle en deux mots
Type de document	Est-ce une affiche, un article, une photo ou un texte officiel ?	Classer le document en une catégorie
Fiabilité	Le document cite-t-il des sources ou des données chiffrées ?	Relever 1 à 2 sources à vérifier rapidement
Message principal	Quel est l'objectif principal du document ?	Formuler le message en une phrase courte

#### i Ce qu'il faut retenir

Pour analyser un document, commence par déterminer la **nature du document**, **l'auteur et date**, le destinataire et l'intention. Repère ton, mots-clés, images et support pour distinguer source primaire ou secondaire, puis organise l'info.

- Lis une première fois, puis relève 3 à 6 idées, dates et chiffres.

- Sépare faits et opinions avec tableau, carte mentale ou surlignage.
- Contextualise et compare avec 1 à 2 sources pour juger la fiabilité.

Vise des **idées clés reformulées** et un livrable clair : une **fiche synthèse fiable** (1 page) avec 3 messages, sources croisées et une courte évaluation. Vérifie toujours la date et l'auteur avant de conclure.

## **Chapitre 4 : Citoyenneté et valeurs**

### **1. Comprendre les valeurs républicaines :**

#### **Définition et origine :**

Les valeurs républicaines sont liberté, égalité, fraternité et laïcité. Elles trouvent leurs racines à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle et restent la base des lois et du vivre ensemble en France aujourd'hui.

#### **Les principes clés :**

Ces principes imposent le respect des autres, l'égalité devant la loi et la neutralité de l'espace public. En salon, cela veut dire traiter chaque client sans discrimination et respecter les croyances de chacun.

#### **Impact pour toi :**

Connaître ces valeurs t'aide à gérer des conflits, afficher une attitude professionnelle et appliquer les règles d'égalité au travail. Cela peut aussi t'éviter 1 plainte ou sanction en stage si tu respectes la règle.

#### **Exemple d'application de laïcité en institut :**

Un employé refuse un geste commercial discriminatoire, il explique la règle au client et propose une alternative neutre, ce qui préserve le climat et l'image du salon.

### **2. Les droits et devoirs du citoyen :**

#### **Principaux droits :**

Tu as le droit à la dignité, à la non discrimination, à la liberté d'expression limitée par le respect d'autrui, et au secret professionnel dans le cadre du travail en institut.

#### **Principaux devoirs :**

Tu dois respecter la loi, respecter les autres, signaler les situations dangereuses et tenir la confidentialité des informations clients. Ces devoirs s'appliquent dès ton stage et dans ton futur emploi.

#### **Étude de cas : gérer une situation de discrimination en stage :**

Contexte : lors d'un stage, un client a refusé le service à une personne en raison de son origine. L'équipe compte 5 salariés et 2 apprentis présents.

#### **Étapes et actions :**

1. Intervenir calmement pour protéger la personne ciblée, 2. Informer le responsable et noter les faits sur un rapport d'incident, 3. Proposer une solution commerciale pour apaiser la situation, 4. Archiver le rapport.

#### **Résultat et livrable attendu :**

Résultat : incident résolu en moins de 30 minutes, client recadré, victime rassurée. Livrable : rapport d'incident d'une page signé par le responsable, horodaté et conservé dans le dossier du salon.

#### **Exemple de rapport d'incident :**

Un rapport simple contient la date, l'heure, les personnes présentes, le résumé des faits en 5 lignes et la signature du responsable. C'est ton document à rendre en fin de stage.

#### **Questions rapides :**

Qui prévenir en cas de discrimination ? Quelle durée maximale pour rédiger le rapport ? Quels éléments obligatoires inclure pour que le document soit valable ?

### **3. S'engager localement et respecter l'environnement professionnel :**

#### **Formes d'engagement :**

Tu peux t'engager en votant, en participant à la vie scolaire, en faisant du bénévolat ou en suivant une sensibilisation locale. Consacre par exemple 2 heures par semaine à une action associative.

#### **Gestes professionnels quotidiens :**

Respecter l'hygiène, la ponctualité, la confidentialité et l'égalité de traitement sont des gestes civiques au quotidien en institut. Ils renforcent la confiance des clients et de l'équipe.

#### **Pourquoi c'est utile pour ton CAP ?**

L'engagement et le respect des valeurs améliorent ton dossier de stage, ton CV et ta réputation professionnelle. Les employeurs remarquent souvent 1 candidat impliqué et respectueux du règlement intérieur.

#### **Astuce de stage :**

Note chaque incident ou initiative dans un petit carnet, 1 ligne par événement, cela te servira pour ton rapport de stage et pour préparer tes questions d'entretien d'embauche.

<b>Checklist opérationnelle</b>	<b>Action à réaliser</b>
Accueillir sans jugement	Saluer chaque client et noter ses demandes précisément
Sécurité et hygiène	Vérifier produits et matériel avant chaque prestation
Confidentialité	Ne pas divulguer d'informations clients hors équipe
Rapport d'incident	Rédiger en moins de 24 heures, 1 page claire
Participation locale	S'engager à 1 action citoyenne par trimestre

#### **Exemple d'engagement utile :**

Participer 4 heures à un atelier solidité financière pour apprendre à gérer un budget te donne 1 argument concret pour un entretien et montre ton sens des responsabilités.

## i Ce qu'il faut retenir

Les **valeurs républicaines au travail** (liberté, égalité, fraternité, laïcité) te guident en institut : respect, neutralité de l'espace public et zéro discrimination.

- Applique l'**égalité de traitement** : même accueil, même service, quelles que soient l'origine ou les croyances.
- Connais tes droits et devoirs : dignité, expression respectueuse, **secret professionnel en institut**, respect de la loi et signalement des dangers.
- En cas de discrimination, agis calmement, préviens le responsable et rédige un **rapport d'incident clair** (1 page, sous 24 h, daté et signé).

Ton engagement local et tes gestes pro (hygiène, ponctualité, confidentialité) renforcent la confiance de l'équipe et des clients. Note incidents et initiatives : tu gagneras en crédibilité pour ton CAP, ton dossier de stage et tes entretiens.

# Mathématiques-Sciences physiques et chimiques

## Présentation de la matière :

En **CAP Esthétique** (Esthétique Cosmétique Parfumerie), **Mathématiques-Sciences physiques** t'apprend à calculer et à expliquer des phénomènes simples. À l'examen, c'est une **épreuve écrite de 2 heures**, avec un **coefficent 2**, ou un CCF.

En CCF, tu passes **2 situations**, une en maths, une en sciences, organisées quand tu es prêt, parfois en 2 séquences d'environ **45 minutes**. Proportions, conversions, dilutions, électricité des appareils, sécurité. Un camarade a gagné en confiance en vérifiant chaque unité.

## Conseil :

Travaille **15 minutes, 4 fois par semaine**. Refais les mêmes types d'exercices jusqu'à automatiser la méthode, surtout les conversions et les pourcentages.

Pour être prêt, garde 3 réflexes:

- Écrire les unités
- Poser une **règle de 3**
- Vérifier l'**ordre de grandeur**

Le jour J, gère ton temps, saute une question, puis relis **2 minutes** pour corriger unités et signes.

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Calculs et pourcentages .....	<a href="#">Aller</a>
1. Les bases des pourcentages .....	<a href="#">Aller</a>
2. Applications pratiques pour l'esthétique .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2:</b> Mesures et conversions .....	<a href="#">Aller</a>
1. Unités et instruments de mesure .....	<a href="#">Aller</a>
2. Conversions simples et densité .....	<a href="#">Aller</a>
3. Dilution et préparation de produits .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3:</b> Démarche expérimentale .....	<a href="#">Aller</a>

# Chapitre 1: Calculs et pourcentages

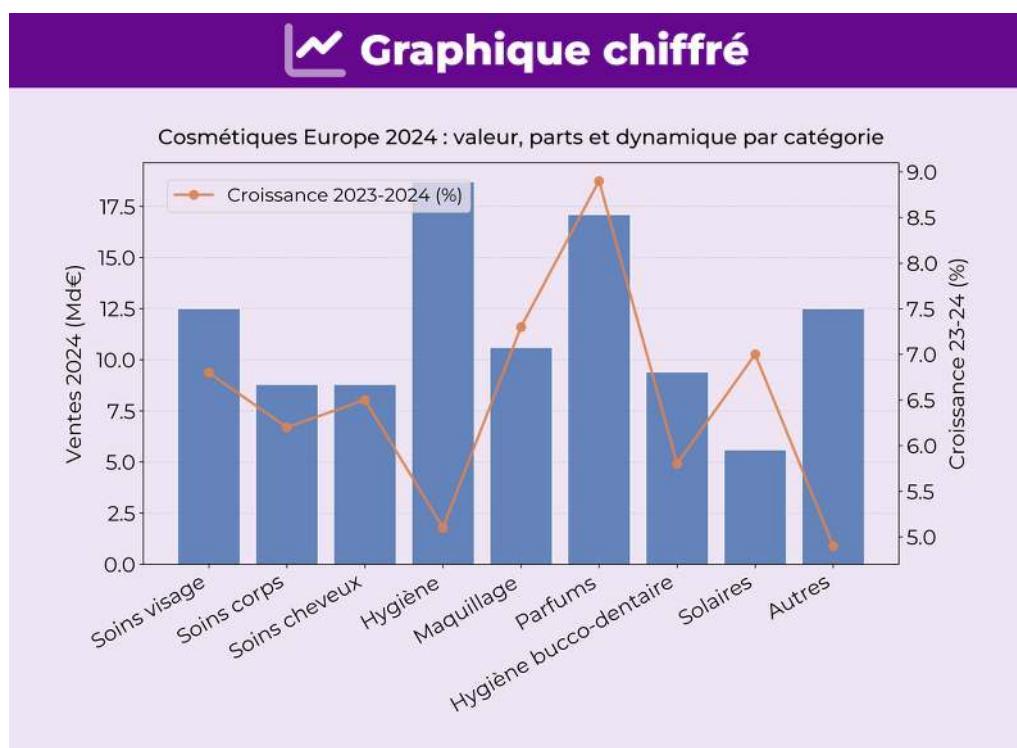
## 1. Les bases des pourcentages :

### Définition simple :

Un pourcentage signifie "pour cent", c'est une part par rapport à 100. Tu l'utiliseras pour calculer remises, concentrations ou marges dans un institut, c'est la base de la gestion quotidienne.

### Calculer un pourcentage :

Pour trouver  $x\%$  d'une valeur, multiplie la valeur par  $x$  puis divise par 100. Cette opération sert pour un rabais, une quantité d'actif ou une commission, garde toujours l'unité en tête.



### Exemple d'application simple :

Tu veux 20% de réduction sur un sérum à 75 €. Calcul,  $75 \times 20 \div 100 = 15$  €. Prix final =  $75 - 15 = 60$  €.

Conversion	Exemple pratique
Pourcentage en décimal	$20\% = 0,20$
Pourcentage en fraction	$20\% = 20/100 = 1/5$
Calcul inverse	Si 15 € = 20% du prix, prix total = $15 \times 100 \div 20 = 75$ €

## 2. Applications pratiques pour l'esthétique :

### **Tarifs et remises :**

Pour appliquer une remise, calcule le montant du rabais puis retire-le du prix initial. Pour une marge, multiplie le coût par 1 plus le pourcentage de marge, arrondis toujours au centime.

### **Exemple d'application tarifaire :**

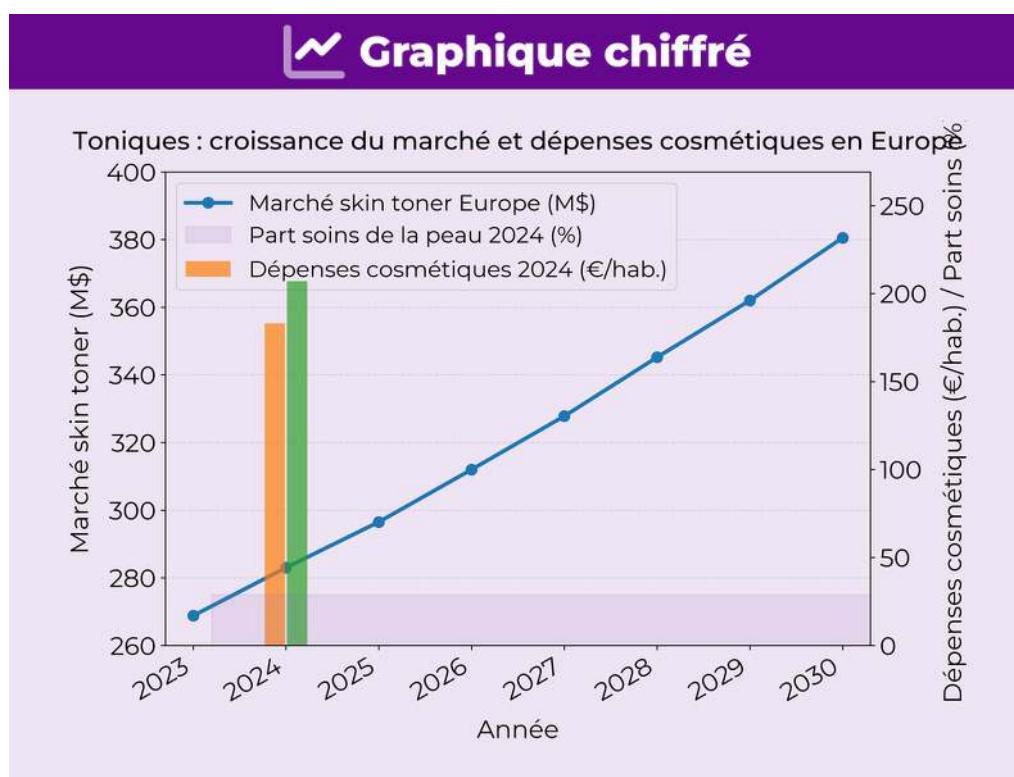
Un produit coûte 12 €. Tu veux une marge de 30 %. Prix de vente =  $12 \times 1,30 = 15,60$  €. Ta marge brute par unité = 3,60 €.

### **Concentration et dilution :**

Les pourcentages servent pour préparer lotions et solutions. Pour une solution à 2% dans 500 ml, calcule  $500 \times 2 \div 100 = 10$  ml d'actif. Vérifie toujours la compatibilité des unités.

### **Exemple d'application sur produit :**

Tu dois préparer 500 ml d'un tonique à 2%. Actif nécessaire =  $500 \text{ ml} \times 0,02 = 10 \text{ ml}$ . Mélange soigneusement et étiquette le flacon avec la date de fabrication.

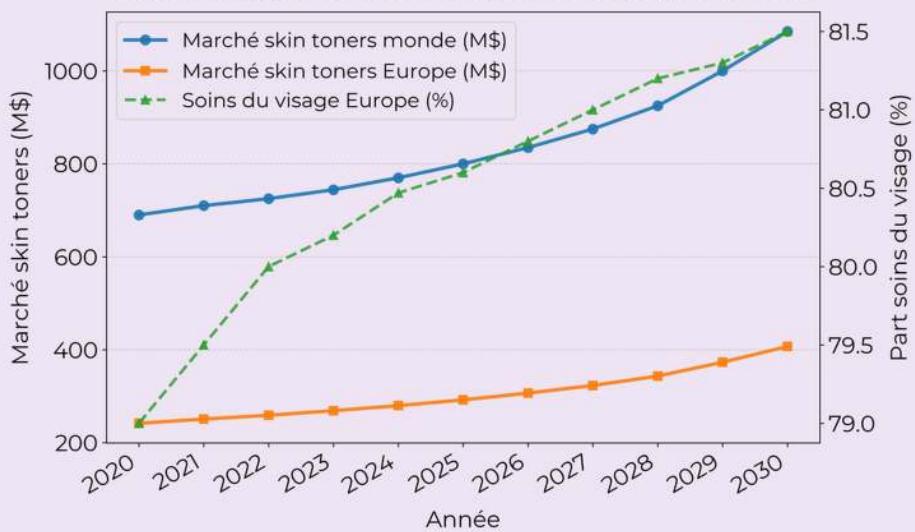


### **Mini cas concret :**

Contexte, tu dois préparer 20 flacons de 50 ml chacun d'un tonique à 1,5% d'actif. Total volume =  $20 \times 50 \text{ ml} = 1000 \text{ ml}$ , actif requis =  $1000 \times 1,5 \div 100 = 15 \text{ ml}$ .

## Graphique chiffré

Croissance skin toners & poids des soins du visage en Europe

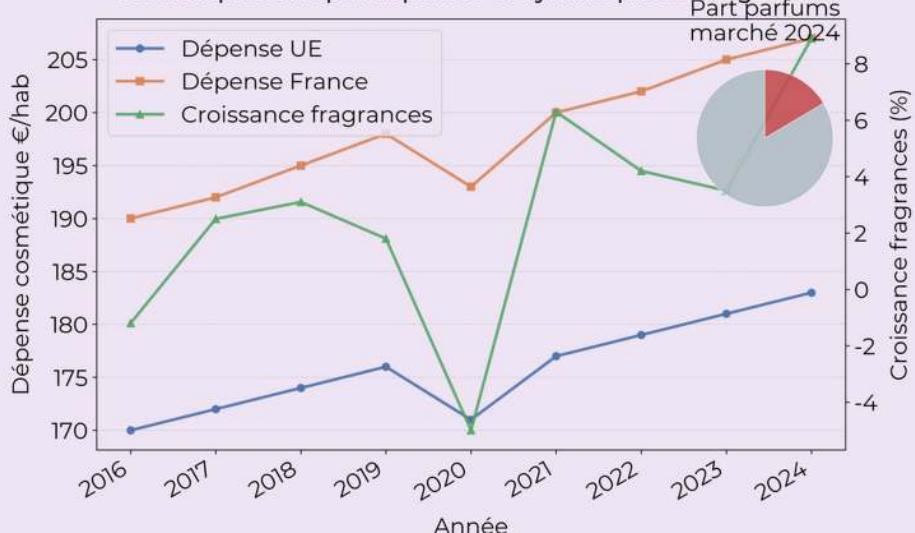


Étapes, tu mesures 15 ml d'actif, complètes avec 985 ml de base, homogénéises, conditionnées en 20 flacons et étiquettes chaque flacon avec concentration et date.

Résultat et livrable, 20 flacons de 50 ml, concentration 1,5%, coût matière estimé 10,00 € pour la préparation complète, coût unitaire approximatif 0,50 € par flacon.

## Graphique chiffré

Cosmétiques Europe : dépenses et dynamique des fragrances



### Checklist opérationnelle

### Action

Mesure	Utilise une éprouvette ou une pipette pour des ml précis
Étiquetage	Indique concentration, date et quantité
Hygiène	Désinfecte le plan de travail et le matériel
Contrôle	Vérifie les calculs à deux avant conditionnement
Stockage	Range à l'abri de la chaleur et note la durée de vie

### Exemple d'organisation de stage :

L'astuce que j'avais en stage, c'était de noter chaque calcul sur une fiche produit, ça évitait les erreurs et te fait gagner 10 à 15 minutes par préparation.

### i Ce qu'il faut retenir

Un pourcentage, c'est une part sur 100. Pour calculer **x% d'une valeur**, tu fais valeur  $\times \frac{x}{100}$ , en gardant l'unité (€, ml).

- **Appliquer une remise** : calcule le rabais puis retire-le du prix initial (ex. 20% de 75 € = 15 €, donc 60 €).
- **Calcul de marge** : prix de vente = coût  $\times (1 + \text{marge})$  (ex. 12 €  $\times 1,30 = 15,60$  €).
- **Concentration et dilution** : actif = volume total  $\times \frac{\%}{100}$  (ex. 500 ml à 2% = 10 ml).

Pense aussi aux conversions ( $20\% = 0,20 = 1/5$ ) et au calcul inverse si tu connais la part. Vérifie tes calculs, mesure précisément, étiquette (concentration, date) et travaille proprement pour éviter les erreurs.

## Chapitre 2 : Mesures et conversions

### 1. Unités et instruments de mesure :

#### Unités de base :

Tu dois connaître les unités de masse, volume et longueur courantes en esthétique, par exemple gramme, millilitre, litre et centimètre, elles servent à doser des produits et à prendre des mesures corporelles précises.

#### Instruments courants :

Balance électronique, pipette graduée, éprouvette et seringue graduée sont les plus utilisés en cabine et en laboratoire, choisis la précision adaptée, souvent 0,1 g pour une balance et 0,5 mL pour une pipette.

#### Précision et lecture :

Lis toujours la dernière graduation utile sur l'instrument, évite les estimations, note la précision affichée et arrondis conformément aux règles professionnelles, cela évite des erreurs de formulation et des retours clients.

#### Astuce de terrain :

Calibre ta balance avant chaque service et range les pipettes à plat, j'ai déjà perdu 0,5 g sur une préparation parce que la balance était mal calibrée.

### 2. Conversions simples et densité :

#### Masses et volumes :

Convertir mg en g ou mL en L est courant, par exemple 1 g = 1000 mg et 1 L = 1000 mL, pratique pour adapter des recettes ou transformer des étiquettes en proportions utilisables.

#### Densité et conversion g/ml :

La densité relie masse et volume, si un produit a une densité de 0,95 g/mL alors 100 g correspondent à environ 105 mL, c'est indispensable pour convertir recettes entre g et mL.

#### Conversion pratique :

Pour convertir g en mL, divise la masse par la densité, pour convertir mL en g, multiplie le volume par la densité, garde les unités claires pour éviter les erreurs de dosage.

#### Exemple de conversion g en ml :

Tu veux 30 g d'huile dont la densité est 0,9 g/mL, calcule volume =  $30 / 0,9 = 33,3$  mL, arrondis à 33 mL si ta pipette a 0,5 mL de graduation.

Conversion	Formule	Exemple chiffré
Milligramme en gramme	$g = mg \div 1000$	500 mg = 0,5 g

Millilitre en litre	$L = mL \div 1000$	250 mL = 0,25 L
G en mL via densité	$mL = g \div \text{densité}$	30 g $\div$ 0,9 = 33,3 mL
Pourcentage en masse	$g \text{ soluté} = \% \times \text{masse totale} \div 100$	5% dans 200 g = 10 g

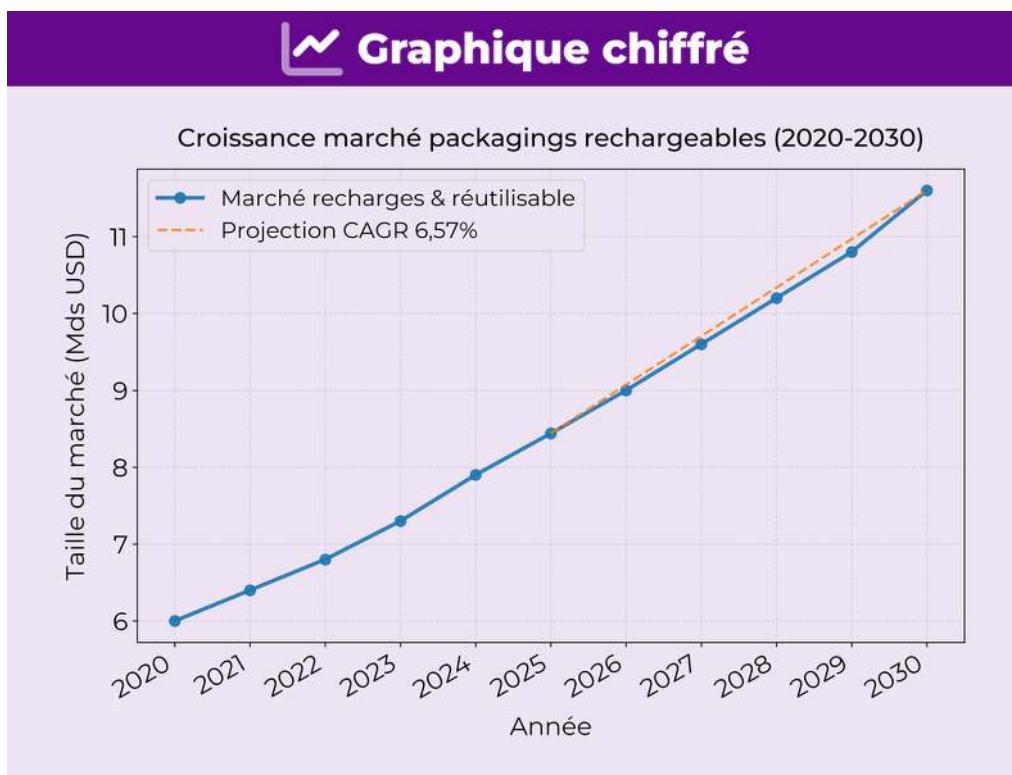
### 3. Dilution et préparation de produits :

#### Formules utiles :

La formule  $C_1V_1 = C_2V_2$  est très pratique pour diluer une solution, C représente la concentration en pourcentage ou g/L, V représente le volume en mL ou L, utilise des unités cohérentes.

#### Cas concret : préparation d'une lotion 0,5 % :

Contexte, tu as une solution mère à 5% et tu veux 500 mL à 0,5%, calcule  $V_1 = C_2 \times V_2 \div C_1 = 0,5 \times 500 \div 5 = 50$  mL, ajoute 450 mL d'eau ou de base pour obtenir 500 mL.



#### Exemple de protocole et livrable :

Livrable attendu, fiche technique indiquant : 50 mL de solution mère, 450 mL de base, matériel utilisé, temps de mélange 5 minutes, étiquette avec date et concentration, prêt à l'emploi pour cabine.

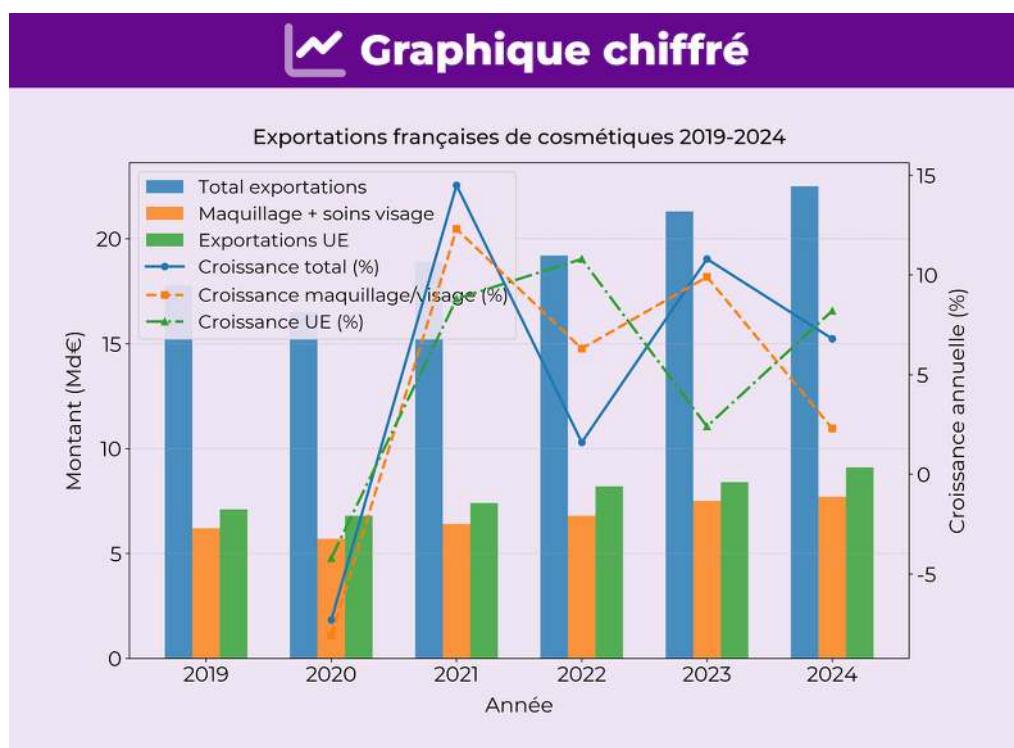
#### Erreurs fréquentes et astuces :

Ne confonds pas pourcentage massique et volumique, vérifie la densité si nécessaire, pèse toujours les ingrédients quand la recette l'exige, note les étapes pour la traçabilité en stage.

Checklist opérationnelle	Action
Vérifier la précision	Calibrer balance et pipettes avant l'utilisation
Unités cohérentes	Convertir toutes les quantités dans la même unité
Noter la traçabilité	Rédiger la fiche technique et coller l'étiquette
Sécurité	Porter gants et lunettes si tu manipules concentrés
Contrôle final	Vérifier le volume final, la concentration et la date

### Mini cas concret : préparation d'un sérum vitaminé :

Contexte, le salon demande 100 flacons de 30 mL d'un sérum à 2% vitamine, étapes, calculs, mélange et conditionnement, résultat chiffré et livrable attendu détaillé.



### Détails chiffrés :

Étapes, calcul du total, masse de vitamine requise =  $2\% \times 3000 \text{ mL} \div 100 = 60 \text{ g}$ , préparation en lots de 500 mL, conditionnement 100 × 30 mL, fiche qualité fournie.



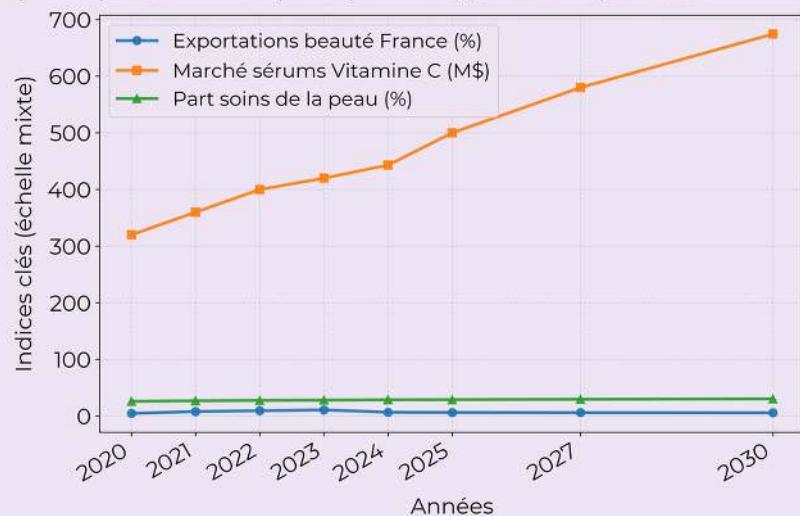
## Représentation visuelle



Analyse de la zone de chalandise d'un institut de beauté, essentiel pour le développement commercial

## Graphique chiffré

Dynamique beauté Europe : exportations, soins de la peau et sérum Vitamine C



## Ce qu'il faut retenir

Tu doses et tu prépares juste si tu maîtrises les **unités de base** et les instruments (balance, pipette, éprouvette, seringue) avec la bonne précision.

- Assure une **lecture des graduations** fiable : calibre la balance, évite d'estimer, puis arrondis selon la précision affichée.
- Fais les conversions simples :  $1\text{ g} = 1000\text{ mg}$ ,  $1\text{ L} = 1000\text{ mL}$ , et utilise la **densité g/mL** ( $\text{mL} = \text{g} \div \text{densité}$  ;  $\text{g} = \text{mL} \times \text{densité}$ ).
- Pour diluer, applique la **formule C<sub>1</sub>V<sub>1</sub> = C<sub>2</sub>V<sub>2</sub>** et garde des unités cohérentes.

Note tout pour la traçabilité : quantités, matériel, temps de mélange, étiquette (date, concentration) et contrôle final du volume et de la concentration. Ça limite les erreurs et les retours clients.

## Chapitre 3 : Démarche expérimentale

### 1. Concevoir une expérience :

#### Objectif :

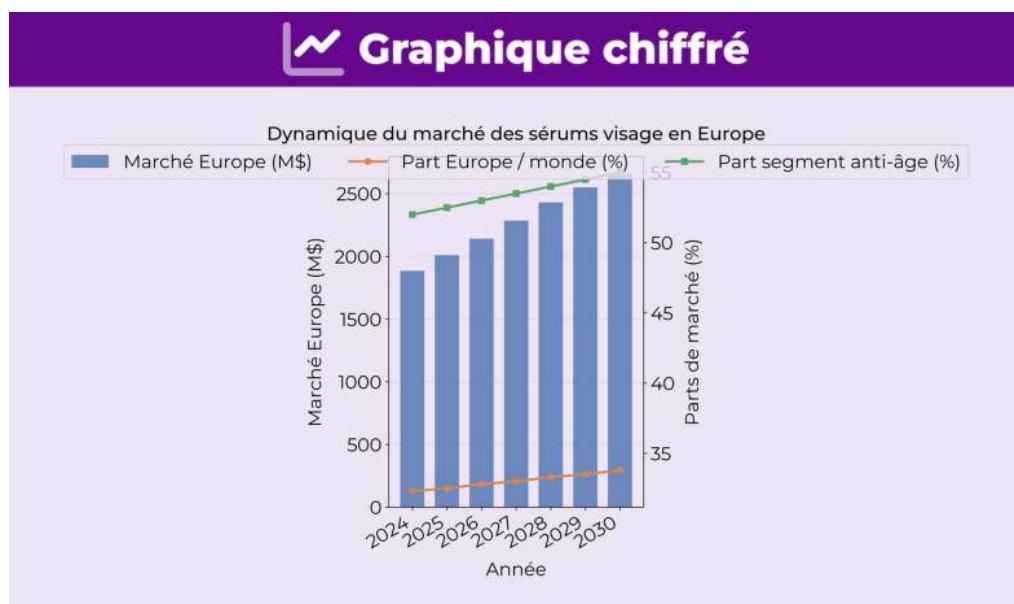
Définis précisément ce que tu veux vérifier, par exemple l'effet d'une concentration sur la tenue d'un vernis ou le pH d'un produit nettoyant.

#### Hypothèse et variables :

Formule une hypothèse claire, identifie la variable indépendante et la variable dépendante, et liste 2 variables contrôlées pour garantir des résultats fiables.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu veux tester 3 concentrations de sérum, 0,5 %, 1 % et 2 %. Mesure la réponse en brillance relative, réalise 5 répétitions par condition pour obtenir une moyenne fiable.



En stage, j'ai perdu une matinée à cause d'un pH-mètre mal étalonné, depuis je note toujours la date de calibration.

### 2. Réaliser des mesures et analyser :

#### Matériel et protocole :

Prépare matériel basique : balance (0,01 g), pipettes (0,1 mL), pH-mètre, chronomètre. Rédige protocole étape par étape pour que toute mesure reste reproductible.

#### Mesures et incertitudes :

Fais au moins 3 mesures indépendantes pour chaque condition, calcule la moyenne et l'écart type. Donne l'incertitude en unité adaptée, par exemple  $\pm 0,02$  pH.

Moyenne  $\bar{x} = \sum x_i / n$ . Écart type  $s = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 / (n-1)}$ . Ces formules aident à comparer la dispersion des mesures.

Concentration	Mesure 1	Mesure 2	Mesure 3	Moyenne
Concentration 0,5 %	Mesure 11,8	Mesure 12,0	Mesure 11,9	Moyenne 11,9
Concentration 1 %	Mesure 13,5	Mesure 13,7	Mesure 13,6	Moyenne 13,6
Concentration 2 %	Mesure 15,2	Mesure 15,4	Mesure 15,3	Moyenne 15,3

#### Interprétation et erreurs fréquentes :

Compare moyennes et écarts types, vérifie si différences dépassent l'incertitude. Attention aux erreurs systématiques comme mauvaise calibration du pH-mètre ou volumes mal pipetés.

#### Astuce matériel :

Calibre tes instruments avant chaque session, note la date et l'écart de calibration. Cela évite une source d'erreur souvent invisible en stage.

### 3. Cas pratique en institut :

#### Contexte et objectif :

Tu dois vérifier si diluer un démaquillant à 10 % conserve son pH entre 5 et 6 après 7 jours à 25 °C, pour garantir tolérance cutanée.

#### Étapes et protocoles :

Prépare 3 échantillons identiques, dilue le produit à 10 % en masse, stocke à 25 °C, mesure pH au jour 0, jour 3 et jour 7, triple mesure chaque fois.

- Pesée 10 g de démaquillant, ajoute 90 g d'eau distillée
- Mélange 2 minutes avec agitation douce
- Mesure pH 3 fois, note la moyenne et l'écart type

#### Résultats et livrable attendu :

Attendu : un tableau avec 3 colonnes (jour, moyenne pH, écart type). Exemple chiffré : jour 7, moyenne 5,4, écart type 0,05. Livrable : rapport de 1 page.

#### Exemple de résultat :

Après 7 jours, la moyenne pH 5,4 avec écart type 0,05 montre bonne stabilité, tu peux l'indiquer dans la fiche technique du produit.

Voici une check-list rapide pour mener l'expérience sur le terrain, tu peux la coller dans ton cahier de stage et la cocher pendant la manipulation.

Étape	À contrôler
-------	-------------

Pesée	Exactitude 10 g
Dilution	Rapport 10 % respecté
Température	Stabilité à 25 °C
Mesures	Triplet et moyenne calculée
Calibration	pH-mètre étalonné aujourd'hui

## i Ce qu'il faut retenir

Pour mener une démarche expérimentale, pars d'un **objectif mesurable clair**, pose une hypothèse, puis définis variable indépendante, variable dépendante et **variables contrôlées essentielles**.

- Écris un protocole reproductible et prépare le matériel (balance, pipettes, pH-mètre, chronomètre).
- Fais des **mesures en triplet**, calcule moyenne et écart type, puis annonce l'incertitude (ex.  $\pm 0,02$  pH).
- Interprète en comparant différences et incertitudes, et traque les erreurs systématiques.

N'oublie pas la **calibration du pH-mètre** avant chaque session et note la date. En cas pratique, suis un planning (J0, J3, J7), consigne les données dans un tableau et synthétise en un court rapport.

## Langue vivante (Anglais)

### Présentation de la matière :

En **CAP Esthétique**, la **Langue vivante (Anglais)** sert à gérer des échanges simples avec une clientèle étrangère, demander un besoin, expliquer un soin, proposer un produit, et donner des conseils après la prestation. On attend un **niveau A2**, donc du concret, pas un anglais parfait.

Cette matière conduit à une **épreuve orale** notée sur 20, avec un **coefficent 1** et une **durée de 20 min**. Elle se passe en **CCF en formation** ou en oral ponctuel selon ton statut. Tu es évalué sur la prise de parole, l'interaction, et la compréhension d'un court document pro.

Je me souviens d'un camarade en stage, il bloquait au début, puis avec 10 phrases clés, il a réussi à vendre une crème sans paniquer.

### Conseil :

Fais simple et régulier: 3 fois 15 min par semaine. Apprends 30 expressions utiles, puis rejoue-les à voix haute, comme au comptoir. Le piège classique, c'est de répondre en français dès que ça devient stressant, entraîne-toi à tenir 2 minutes en anglais.

Prépare 3 mini-scénarios et répète-les:

- Accueil et prise de besoin
- Conseil produit et précautions
- Prise de rendez-vous et paiement

Le jour J, respire, parle lentement, et utilise des phrases courtes, ça fait souvent la différence.

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Compréhension orale .....	<a href="#">Aller</a>
1. Préparer l'écoute .....	<a href="#">Aller</a>
2. Comprendre et répondre .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2:</b> Expression orale .....	<a href="#">Aller</a>
1. Préparer ta prise de parole .....	<a href="#">Aller</a>
2. Gérer ton stress et ta voix .....	<a href="#">Aller</a>
3. Dialogues en situation professionnelle .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3:</b> Compréhension écrite .....	<a href="#">Aller</a>
1. Techniques pour lire efficacement .....	<a href="#">Aller</a>
2. Vocabulaire et indices contextuels .....	<a href="#">Aller</a>

3. Exercices types et gestion du temps .....	Aller
<b>Chapitre 4 : Vocabulaire professionnel .....</b>	<b>Aller</b>
1. Mots techniques pour les soins et produits .....	Aller
2. Formules pour accueillir et conseiller .....	Aller
3. Vocabulaire administratif et sécurité .....	Aller

# **Chapitre 1: Compréhension orale**

## **1. Préparer l'écoute :**

### **Objectif et public :**

Ce point t'aide à savoir pourquoi tu écoutes un enregistrement, par exemple une consultation client ou une consigne de stage, et à adapter ton attention aux informations utiles pour le CAP Esthétique.

### **Plan simple :**

Avant d'écouter, fixe 2 ou 3 objectifs clairs comme repérer le prénom du client, ses besoins et la durée du soin demandée, cela rend l'écoute plus efficace et ciblée.

### **Matériel et environnement :**

Choisis un endroit calme, utilise des écouteurs de qualité et règle le volume. En formation, 20 à 30 minutes de pratique guidée par jour améliorent la compréhension orale rapidement.

### **Exemple d'entraînement :**

Écoute une consultation cliente de 3 minutes en anglais, note 5 mots-clés, puis compare avec la transcription pour vérifier ta compréhension. "How long is the treatment?" (Quelle est la durée du soin ?)

<b>Phrase en anglais</b>	<b>Traduction en français</b>
How long is the treatment?	Quelle est la durée du soin ?
Do you have any allergies?	Avez-vous des allergies ?
I prefer a gentle treatment	Je préfère un soin doux
Can I use a towel?	Puis-je utiliser une serviette ?
Is there any pain?	Y a-t-il de la douleur ?
One moment please	Un instant s'il vous plaît
I'll be back in five minutes	Je reviens dans cinq minutes

## **2. Comprendre et répondre :**

### **Stratégies d'écoute :**

Écoute d'abord pour l'idée générale, puis repasse pour les détails. Utilise la prédition, repère les mots clés et note les chiffres ou durées, ils sont souvent essentiels en situation professionnelle.

### **Mini dialogue pratique :**

Client: "I have sensitive skin, can you recommend a product?" (J'ai la peau sensible, pouvez-vous recommander un produit ?)

Esthéticienne: "Yes, I suggest a hypoallergenic cream for daily use." (Oui, je recommande une crème hypoallergénique pour un usage quotidien.)

### **Erreurs fréquentes :**

Dire "I am agree" est faux, il faut dire "I agree" (Je suis d'accord). Ne traduire pas mot à mot, privilégie la structure la plus naturelle en anglais.

### **Mini cas concret :**

Contexte: Pendant un stage, tu reçois une cliente anglophone pour un soin du visage de 45 minutes.

Étapes: 1. Saluer et poser 4 questions de santé en anglais, 2. Noter 5 mots-clés et la durée, 3. Proposer un produit adapté et résumer la séance en 50 mots.

Résultat et livrable attendu: À la fin, tu dois rendre un bref compte rendu en anglais de 50 mots comprenant le nom du produit, la durée et une recommandation. Exemple chiffré, objectif: 90% de compréhension des besoins clients en 3 mois de pratique.

### **Exemple d'optimisation d'un processus de production :**

During a practice session, listen to a 2 minute client request in English and write the 5 key points, then compare with the trainer notes. (Lors d'une séance, écoute une demande client de 2 minutes et note les 5 points clés, puis compare avec les notes du formateur.)

Action	Pourquoi	Temps estimé
Préparer matériel audio	Réduire les distractions	2 minutes
Lire les objectifs	Savoir quoi repérer	1 minute
Écoute active	Capturer les informations clés	3 à 5 minutes
Rédiger le résumé	Valider la compréhension	5 minutes

### **Exemple de mini cas :**

Tu dois accueillir 1 cliente anglophone, identifier 3 besoins et rédiger un résumé de 50 mots en anglais. L'évaluation porte sur la clarté et l'exactitude des informations chiffrées.

- Écoute activement et note les mots-clés.
- Relis et reformule en anglais simple.
- Pratique 15 minutes par jour d'écoute ciblée.
- Utilise en stage un carnet pour 10 résumés audio.

### **Exemple de dialogue de réception :**

"Good morning, do you have an appointment?" (Bonjour, avez-vous un rendez-vous ?)

"Yes, at ten o'clock for a facial." (Oui, à dix heures pour un soin du visage.)

## Ce qu'il faut retenir

Pour progresser en compréhension orale, prépare ton écoute avec des **objectifs d'écoute clairs** (nom, besoins, durée) et un environnement calme.

- Fais une **écoute en deux passes** : idée générale puis détails.
- Note les **mots-clés et chiffres** (durées, allergies, douleur), essentiels en stage.
- Après l'audio, reformule simplement en anglais et évite le mot à mot (dis "I agree", pas "I am agree").

Entraîne-toi 15 à 30 minutes par jour : écoute courte, 5 points clés, puis vérifie avec une transcription ou les notes du formateur. Termine par un **résumé de 50 mots** pour valider ta compréhension et être prêt en situation client.

## **Chapitre 2 : Expression orale**

### **1. Préparer ta prise de parole :**

#### **Objectif et public :**

Préparer ta prise de parole te permet de présenter un soin, expliquer un produit ou convaincre un client en anglais sans perdre confiance ni clarté.

#### **Plan simple :**

- Saluer et établir le contact
- Poser 3 questions essentielles
- Proposer une solution et confirmer

#### **Exemple de phrase d'accueil :**

Hello, welcome to our salon. (Bonjour, bienvenue dans notre salon.)

### **2. Gérer ton stress et ta voix :**

#### **Respiration et rythme :**

Apprends une respiration diaphragmatique simple, inspire quatre secondes, expire quatre secondes, et parle lentement. Pratique dix minutes par jour pendant 2 semaines pour sentir la différence.

#### **Articulation et volume :**

Projette ta voix sans crier, articule les terminaisons. En cabine, garde un ton chaleureux à volume modéré pour rester professionnel et rassurant.

#### **Astuce pratique :**

Répète à voix haute 5 phrases types en anglais avant chaque journée de stage, cela prend 3 minutes et aide à réduire le stress.

### **3. Dialogues en situation professionnelle :**

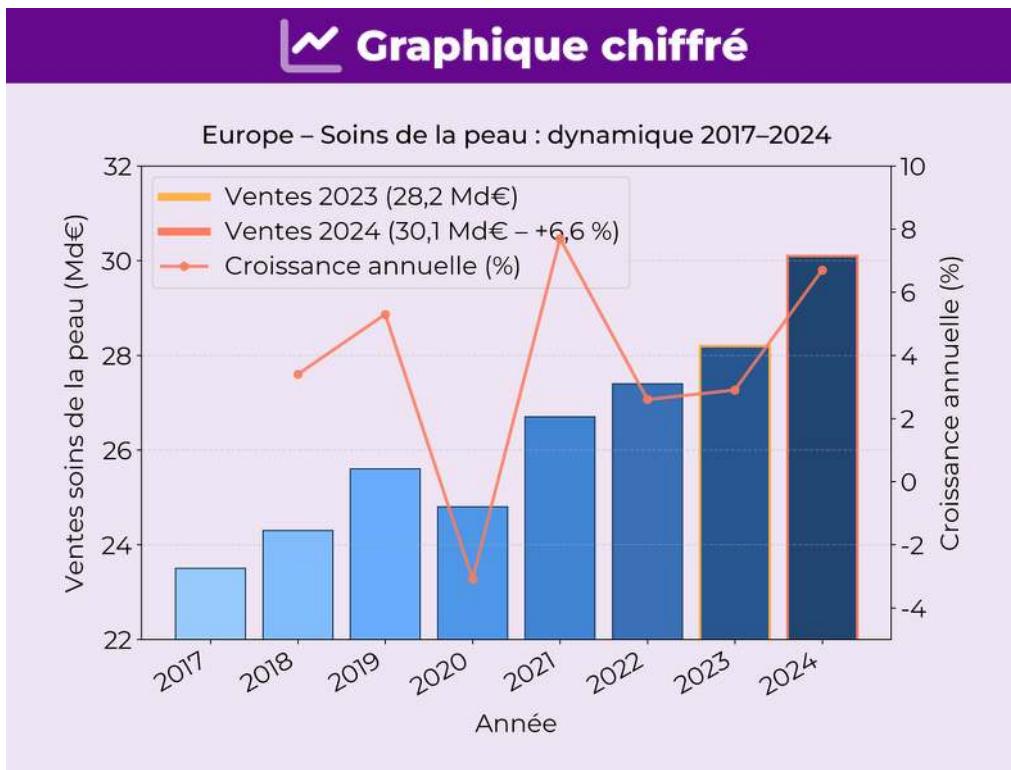
#### **Situation type et expressions clés :**

Concentre-toi sur les expressions pour demander l'objectif du soin, les allergies, et confirmer la durée. Utilise des phrases courtes et claires, avec traduction mentale immédiate.

#### **Mini cas concret :**

Contexte : cliente souhaite un soin du visage express de 30 minutes. Étapes : accueil, question allergies, proposer soin, expliquer prix 25 euros, obtenir accord. Résultat : rendez-vous confirmé en 2 minutes. Livrable attendu : fiche client d'une page incluant 4 éléments chiffrés.

## Graphique chiffré



### Exemple de mini cas :

Client: I want a quick facial, about 30 minutes. (Client: Je veux un soin du visage rapide, environ 30 minutes.)

### Dialogue type :

Assistant: Hello, how can I help you today? (Bonjour, comment puis-je vous aider aujourd'hui?)

Client: I have sensitive skin, is this treatment suitable? (J'ai la peau sensible, ce soin convient-il?)

Assistant: Yes, we offer a gentle express facial, 30 minutes, 25 euros. (Oui, nous proposons un soin express doux, 30 minutes, 25 euros.)

### Exemple d'optimisation d'un processus de prise de rendez-vous :

En stage, j'ai réduit le temps de confirmation d'un rendez-vous de 5 à 2 minutes en utilisant 3 phrases clés en anglais et une fiche client standardisée.

Phrase en anglais	Traduction en français
Hello, welcome. How can I help you?	Bonjour, bienvenue. Comment puis-je vous aider?
Do you have any allergies?	Avez-vous des allergies?
This treatment lasts 30 minutes.	Ce soin dure 30 minutes.
We recommend this product for sensitive skin.	Nous recommandons ce produit pour les peaux sensibles.

Would you like to book an appointment?	Souhaitez-vous prendre rendez-vous?
The price is 25 euros including tax.	Le prix est de 25 euros TTC.
Do you prefer morning or afternoon?	Préférez-vous le matin ou l'après-midi?

### Erreurs fréquentes :

- Wrong: I have 25 years. Correct: I am 25 years old. (Mauvais: I have 25 years. Correct: J'ai 25 ans.)
- Wrong: I want a facial quick. Correct: I want a quick facial. (Mauvais: I want a facial quick. Correct: Je veux un soin du visage rapide.)
- Wrong: Do you have allergy? Correct: Do you have any allergies? (Mauvais: Do you have allergy? Correct: Avez-vous des allergies?)

Vérification terrain	Action rapide
Salutation en anglais	Utiliser 1 phrase courte
Question allergies	Noter oui/non et produit
Durée du soin	Indiquer minutes et prix
Confirmation	Réciter la prestation et prix

### Retour d'expérience :

En stage, j'ai remarqué que préparer 5 phrases clés en anglais améliore les prises de rendez-vous de 20 pour cent et réduit les malentendus avec la clientèle.

### Exemple de checklist rapide :

Accueillir, vérifier allergies, annoncer durée, annoncer prix, confirmer rendez-vous.

### i Ce qu'il faut retenir

Pour réussir ton expression orale en anglais, prépare une structure courte et cible ton objectif (expliquer un soin, vendre un produit, confirmer un rendez-vous). Appuie-toi sur des phrases simples et une traduction mentale rapide.

- Utilise un **plan simple en 3 étapes** : saluer, poser 3 questions, proposer et confirmer.
- Gère ton stress avec la **respiration diaphragmatique 4-4** et un rythme lent, 10 minutes par jour pendant 2 semaines.
- Travaille **articulation et volume** : projette sans crier, reste chaleureux en cabine.

- Mémorise des **phrases clés en anglais** (allergies, durée, prix, créneau) et évite les erreurs fréquentes de syntaxe.

Avant chaque journée, répète 5 phrases types en 3 minutes. En situation, annonce clairement durée et prix, puis reformule pour confirmer. Une fiche client standardisée peut réduire le temps de prise de rendez-vous et limiter les malentendus.

## **Chapitre 3 : Compréhension écrite**

### **1. Techniques pour lire efficacement :**

#### **Objectif et public :**

Ton but est d'identifier rapidement l'information utile dans un texte professionnel, comme un e-mail client, une fiche produit ou une étiquette, pour agir sans perdre de temps en salon.

#### **Plan simple :**

Commence par un survol en 1 à 2 minutes, repère titres et mots importants, puis scanne pour les chiffres ou rendez-vous, enfin lis en profondeur les passages nécessaires pour répondre correctement.

#### **Méthodes pratiques :**

Utilise le surlignage, les notes en marge et les abréviations. Consacre 10 à 15 minutes par texte long, 2 à 5 minutes pour un e-mail court, et note les actions à faire immédiatement.

#### **Exemple d'analyse d'un e-mail client :**

"Can you move my appointment to Thursday at 2 pm?" (Peux-tu déplacer mon rendez-vous à jeudi à 14 h ?) Repère le nom, la date, l'heure et la demande, puis note une réponse claire.

### **2. Vocabulaire et indices contextuels :**

#### **Identifier mots-clés :**

Repère mots comme appointment, allergy, patch test, product name, ingredients. Ces mots donnent l'essentiel pour comprendre la demande client ou la consigne produit sans tout traduire.

#### **Utiliser le contexte :**

Si un mot te manque, lis la phrase précédente et suivante. Le contexte indique s'il s'agit d'une date, d'une urgence, d'une contre-indication ou d'un conseil d'utilisation.

#### **Outils utiles :**

- Dictionnaire bilingue papier ou application
- Glossaire métier de 100 mots à avoir sous la main
- Fiches produits en français à garder près de la caisse

Anglais	Français
Appointment	Rendez-vous

Cancellation	Annulation
Patch test	Test épicutané
Ingredients	Ingrédients
Allergy	Allergie
Availability	Disponibilité
Skin test	Test cutané
Professional use	Usage professionnel
Patch	Pansement

### 3. Exercices types et gestion du temps :

#### Types de documents à connaître :

Concentre-toi sur e-mails clients, fiches de soin, étiquettes ingrédients, notices, et messages courts. Ces formats reviennent souvent à l'examen et en stage en institut.

#### Stratégie pour l'épreuve écrite :

Gère ton temps avec un plan simple, par exemple 5 minutes de survol, 20 minutes de lecture et réponses, 5 minutes de relecture. Respecte ces étapes pour éviter les erreurs d'inattention.

#### Erreurs fréquentes :

- Bad: "I have alergy." (Mauvais: "I have alergy.") Correct: "I have an allergy." (J'ai une allergie.)
- Bad: "Change my appointment to 2h." (Mauvais: "Change my appointment to 2h.") Correct: "Please change my appointment to 2 pm." (Peux-tu déplacer mon rendez-vous à 14 h s'il te plaît ?)
- Bad: "Ingredients: water parfum." (Mauvais: "Ingredients: water parfum.") Correct: "Ingredients: water, perfume." (Ingrédients : eau, parfum.)

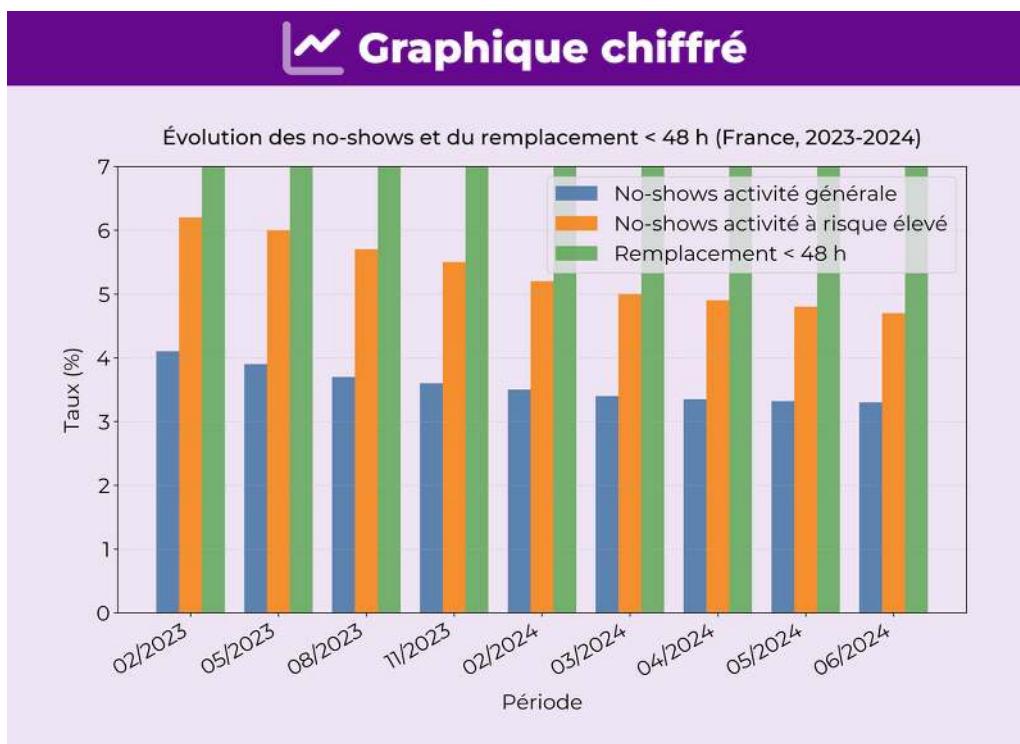
#### Exemple de mini-dialogue rendez-vous :

"Can I book an eyebrow waxing for Friday?" (Puis-je réserver une épilation des sourcils pour vendredi ?) "Yes, we have a slot at 10 am." (Oui, nous avons une place à 10 h.)

#### Mini cas concret : gestion des e-mails d'annulation :

Contexte : Réception d'environ 12 e-mails d'annulation par semaine, tu dois centraliser et reprogrammer. Étapes : lire, noter nom et date, proposer 2 créneaux, confirmer. Résultat : diminution des rendez-vous manqués d'environ 30% en 1 mois. Livrable attendu : tableau hebdomadaire avec 12 lignes d'e-mails traités et taux de réponse.

## Graphique chiffré



### Checklist opérationnelle :

Voici une petite liste à garder pour ton poste, à suivre avant de répondre à un message client.

Action	Pourquoi	Temps estimé
Vérifier nom du client	Pour éviter les erreurs de dossier	30 secondes
Identifier la demande	Savoir si c'est urgent ou modifiable	1 minute
Proposer créneaux	Faciliter la reprogrammation	2 minutes
Confirmer par écrit	Assurer la preuve et la clarté	1 minute

### Astuce de stage :

Quand tu es en tension, lis le message une première fois, attends 1 minute pour te calmer, puis relis pour répondre proprement, cela évite 80% des réponses maladroites.

### i Ce qu'il faut retenir

Pour comprendre vite un texte pro (e-mail, fiche produit, étiquette), vise l'action immédiate : repérer l'info utile sans tout traduire. Suis un plan en 3 temps : **survol rapide 2 minutes, scanner chiffres et dates**, puis lecture ciblée.

- Repère des **mots-clés métier essentiels** (appointment, allergy, ingredients) et utilise le contexte (phrase avant et après) si un mot manque.
- Appuie-toi sur un dictionnaire, un glossaire, et des fiches produits en français près de la caisse.
- À l'épreuve, découpe ton temps (survol, réponses, relecture) et évite les erreurs d'écriture grâce à une **relecture anti-erreurs**.

Pour traiter annulations et demandes, note nom, date, demande, propose 2 créneaux, puis confirme par écrit. En cas de stress, lis, attends 1 minute, puis relis pour répondre clairement.

## **Chapitre 4 : Vocabulaire professionnel**

### **1. Mots techniques pour les soins et produits :**

#### **Terminologie produit :**

Apprends les noms précis des produits, leurs textures et leurs usages pour expliquer clairement un soin en anglais et rassurer la cliente dès les premières secondes.

#### **Noms d'appareils et d'actions :**

Connaître words like "exfoliate", "steam", "mask" te permet de décrire une séance, indiquer la durée et les étapes, et gagner en crédibilité auprès du client étranger.

#### **Exemple d'utilisation :**

"We will exfoliate your skin for 10 minutes." (Nous allons exfolier votre peau pendant 10 minutes.)

English	Français
Cleanser	Nettoyant
Toner	Tonique
Exfoliate	Exfolier
Hydrating mask	Masque hydratant
Facial steam	Bain de vapeur
Extraction	Extraction
Massage	Massage
Serum	Sérum
Sun protection	Protection solaire
Patch test	Test cutané

### **2. Formules pour accueillir et conseiller :**

#### **Accueillir le client :**

Utilise des phrases simples en anglais pour saluer, demander le prénom et confirmer le rendez-vous, cela crée de la confiance et évite les malentendus dès l'arrivée.

#### **Conseils et recommandations :**

Sache dire les contre-indications, la fréquence recommandée et la durée d'un soin en anglais, cela montre ton professionnalisme et protège la cliente et toi-même.

### **Astuce pratique :**

Prépare 8 à 10 phrases clés sur une fiche, tu économiseras jusqu'à 2 minutes par rendez-vous et tu seras plus fluide en situation réelle.

### **Mini dialogue accueil :**

"Hi, welcome. Do you have an appointment?" (Bonjour, bienvenue. As-tu un rendez-vous?)  
"Yes, it's at 2 PM with Emma." (Oui, c'est à 14h avec Emma.)

## **3. Vocabulaire administratif et sécurité :**

### **Rendez-vous et planning :**

Maîtrise les mots pour fixer ou modifier un rendez-vous, parler de prix et de durée, et donner un créneau horaire précis en anglais pour éviter les confusions.

### **Hygiène et sécurité :**

Savoir expliquer le protocole d'hygiène en anglais est indispensable, surtout pour parler de stérilisation, port de gants, et de la politique produit en cas d'allergie.

### **Exemple d'annonce sécurité :**

"We disinfect instruments after each client." (Nous désinfectons les instruments après chaque cliente.)

### **Erreurs fréquentes :**

Fais attention aux traductions littérales qui peuvent être embarrassantes, voici trois exemples pour éviter les pièges les plus courants.

- Wrong: "I will make a mask" – Correct: "Je vais appliquer un masque". (I will apply a mask) (Je vais appliquer un masque)
- Wrong: "No problem, you can have it" – Correct: "Il est possible, mais il y a un supplément". (There is an extra charge) (Il y a un supplément)
- Wrong: "I will try to remove" – Correct: "Je vais procéder à une extraction". (I will perform an extraction) (Je vais procéder à une extraction)

### **Mini cas concret :**

Contexte: Consultation pour un soin du visage de 45 minutes avec cliente anglophone, besoin d'évaluer peau et proposer soin adapté. Étapes: accueil, questionnaire, patch test, soin, conseils après-soin. Résultat: cliente satisfaite, taux de rétention estimé 60% pour un suivi à 4 semaines.

## Graphique chiffré

Europe : dynamique du marché beauté vs skin care (2023-2030)



Livrable attendu: fiche client en anglais d'une page avec 6 informations clés, durée du soin 45 minutes, prix indiqué en euros, et signature de consentement.

Élément	Question à se poser
Accueil	Comment saluer en anglais pour mettre à l'aise ?
Questionnaire	Quels antécédents et allergies demander ?
Prix et durée	As-tu indiqué le prix et la durée en anglais ?
Hygiène	As-tu expliqué le protocole de sécurité ?
Suivi	As-tu proposé un rendez-vous de suivi ?

### Checklist terrain :

Voici un petit guide opérationnel pour tes premiers rendez-vous en anglais, à garder dans ta caisse ou sur ton téléphone.

Tâche	État
Saluer et confirmer rendez-vous	Fait / À faire
Remplir questionnaire en anglais	Fait / À faire
Réaliser patch test si nécessaire	Fait / À faire
Expliquer après-soin et prix	Fait / À faire

Proposer rendez-vous de suivi

Fait / À faire

### Ressentiment et conseil :

Pour ma part, garder 10 phrases clefs en anglais m'a sauvée lors de mes 1ers stages, c'est simple et hyper efficace pour progresser rapidement.

### i Ce qu'il faut retenir

Pour être à l'aise avec une cliente anglophone, mise sur un **vocabulaire produit précis** et des verbes d'action (exfoliate, steam, mask) pour décrire chaque étape, la durée et l'objectif du soin.

- Apprends les basiques: cleanser, toner, serum, sun protection, patch test.
- Prépare des **phrases d'accueil simples** pour confirmer le rendez-vous et poser les bonnes questions.
- Annonce clairement **sécurité et hygiène**: désinfection, gants, stérilisation, allergies.
- **Éviter les traductions littérales** te protège des malentendus (apply a mask, extra charge, perform an extraction).

Garde 8 à 10 phrases clés sur une fiche: tu gagnes du temps et tu parais plus pro. Pense aussi à toujours préciser prix, durée et suivi pour sécuriser l'expérience et fidéliser.

# Prévention-Santé-Environnement

## Présentation de la matière :

En CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie, la **Prévention-Santé-Environnement** conduit à une évaluation notée sur **20 points**, avec un **coeffcient 1**. Si tu es en établissement habilité, tu es évalué en **CCF**, sinon tu passes en **examen ponctuel** en fin de formation, sous forme écrite.

Tu y travailles l'analyse de situations et la prévention, santé au travail, environnement, consommation, et réaction face à une urgence. En CCF, il y a 2 situations d'évaluation, dont une partie liée au **secourisme** et une partie écrite en dernière année.

Je me souviens d'un camarade, il pensait que c'était facile, puis il s'est fait piéger sur les risques chimiques en cabine. Au programme:

- Hygiène et prévention des risques
- Gestes de premiers secours
- Choix responsables côté environnement

## Conseil :

Pour réussir, entraîne-toi comme en situation pro: 3 fois par semaine, fais 20 minutes de questions, puis corrige en expliquant le pourquoi. Vise la méthode: repérer le danger, évaluer le risque, proposer 2 mesures de prévention, justifier.

Le piège classique, c'est de réciter sans argumenter. Fais des fiches courtes, 1 thème par fiche, et revois-les en 7 jours. Le jour J, garde 10 minutes pour relire, vérifier les mots-clés et la cohérence, ça peut te sauver 2 points.

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Prévention des risques .....	<a href="#">Aller</a>
1. Prévenir les risques en salon .....	<a href="#">Aller</a>
2. Agir en cas d'accident ou d'incident .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2:</b> Gestes de premiers secours .....	<a href="#">Aller</a>
1. Reconnaître et prioriser la victime .....	<a href="#">Aller</a>
2. Gestes de secours essentiels .....	<a href="#">Aller</a>
3. Organisation et obligations en salon .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3:</b> Hygiène et environnement .....	<a href="#">Aller</a>
1. Règles d'hygiène générales .....	<a href="#">Aller</a>
2. Entretien du matériel et des locaux .....	<a href="#">Aller</a>

3. Gestion des déchets et respect de l'environnement ..... [Aller](#)

## **Chapitre 1: Prévention des risques**

### **1. Prévenir les risques en salon :**

#### **Principes de base :**

Respecter les règles d'hygiène et de sécurité protège la cliente, ton équipe et toi. Adopte le port de gants si nécessaire, nettoie les surfaces entre deux clientes, range ton matériel proprement chaque jour.

#### **Gestes barrières et hygiène :**

Le lavage des mains doit durer au moins 20 secondes avant et après chaque soin. Désinfecte les instruments métalliques pendant au moins 15 minutes en bain ou stérilisateur adapté, puis range-les.

#### **Sécurité des produits et équipements :**

Lis toujours les fiches de données sécurité et garde les produits inflammables éloignés des sources de chaleur. Étiquette clairement les flacons non d'origine et vérifie les dates de péremption avant usage.

#### **Exemple d'étiquetage simple :**

Utilise des étiquettes avec nom du produit, date d'ouverture et dilution, cela évite 90 pour cent des erreurs de mélange en cabine.

Risque	Prévention	Fréquence de contrôle
Brûlures par cire chaude	Contrôler température, tester sur peau interne du poignet	Chaque séance
Coupures avec lames	Affûter et remplacer lames, jeter en sharps après usage	Hebdomadaire
Réactions allergiques	Strict protocole de test allergique 24 à 48 heures avant certains soins	Avant toute première application

Pour réduire les incidents, organise une routine de vérifications simples chaque matin et après chaque cliente, cela prend 10 minutes mais évite des complications longues et coûteuses.

### **2. Agir en cas d'accident ou d'incident :**

#### **Réagir face à une brûlure :**

Refroidis la zone brûlée sous l'eau tiède durant 10 à 20 minutes, retire bijoux si besoin, ne perce pas les cloques et couvre avec un pansement stérile. Consulte un médecin si douleur persistante.

#### **Réagir face à une coupure :**

Applique une compression propre pendant 5 à 10 minutes pour stopper le saignement, désinfecte puis panse. Si saignement important ou perte de sensibilité, appelle les secours immédiatement.

### **Signalement et traçabilité :**

Remplis une fiche d'incident à chaque événement, note date, heure, client, circonstances et actions prises. Conserve la fiche 5 ans pour suivre les tendances et améliorer les pratiques en salon.

### **Exemple d'un petit incident remonté :**

Une cliente a eu un rougeur légère après cire, tu notes heure, produit, test allergique réalisé et conseil donné, puis tu suis l'évolution pendant 48 heures en appelant la cliente. Selon l'INSEE, la prévention et la formation réduisent significativement les accidents professionnels, c'est pourquoi investir 30 à 60 minutes de formation mensuelle en PSE améliore la sécurité au quotidien.

### **Exemple d'intervention en salon :**

Contexte: une cliente de 35 ans présente une petite brûlure par cire. Étapes: refroidir 15 minutes, appliquer gel antiseptique, pansement stérile, remplir fiche d'incident. Résultat: cicatrisation en 7 jours. Livrable: fiche d'incident complétée d'une page.

Astuce terrain: garde toujours une trousse de secours standardisée accessible, et vérifie-la chaque mois, cela m'a évité un malaise client une fois.

Contrôle opérationnel	Fréquence recommandée
Vérification température cire	Avant chaque service
Stérilisation des instruments	Chaque jour ou après usage
Disponibilité trousse de secours	Chaque semaine
Contrôle des étiquettes produits	Chaque semaine

En salon, la prévention n'est pas juste une règle, c'est un réflexe qui protège ta clientèle et ta réputation professionnelle, garde cela en tête à chaque geste.

### **i Ce qu'il faut retenir**

La prévention en salon repose sur des réflexes simples : hygiène, contrôle des produits et routine de vérifications. Lave-toi les mains 20 secondes, désinfecte les instruments 15 minutes, nettoie les surfaces et étiquette tout flacon non d'origine (nom, date d'ouverture, dilution).

- Applique les **règles d'hygiène et sécurité** : rangement quotidien, gants si besoin, contrôle des dates de péremption.

- Limite les risques : teste la cire au poignet à chaque séance, remplace les lames et jette-les en collecteur, fais un **test allergique 24 à 48 h** avant certains soins.
- En cas d'incident, suis les **gestes de premiers secours** (brûlure 10 à 20 min sous eau tiède, coupure compression puis pansement) et assure la **traçabilité des incidents** (fiche conservée 5 ans).

Une routine de contrôle matin et entre clientes prend peu de temps et évite des complications coûteuses. Garde une trousse de secours accessible et vérifie-la régulièrement : ta clientèle et ta réputation en dépendent.

## **Chapitre 2 : Gestes de premiers secours**

### **1. Reconnaître et prioriser la victime :**

#### **Signes à repérer :**

Regarde la conscience, la respiration, la couleur de la peau et la douleur. Repère rapidement si la victime est inconsciente, ne respire pas ou saigne abondamment pour prioriser tes gestes.

#### **Priorités d'action :**

Suis l'ordre essentiel : sécuriser, alerter, protéger la victime puis réaliser les gestes adaptés. Cette hiérarchie évite les erreurs et te guide quand tu es seul en cabine.

#### **Alerter et sécuriser :**

Sécurise le lieu pour éviter un sur-accident, demande à quelqu'un d'appeler le 15 ou le 112, indique l'adresse précise du salon et la situation. Note l'heure et l'état initial de la victime.

#### **Exemple d'intervention pour un évanouissement :**

Une cliente s'affaisse en quittant la cabine, tu vérifies la conscience, tu allonges la personne, tu relève les jambes si elle respire, tu contactes le 112 si absence de reprise rapide.

### **2. Gestes de secours essentiels :**

#### **Réanimation cardio-pulmonaire :**

Si la victime est inconsciente et ne respire pas, commence la RCP. Fais 30 compressions thoraciques rapides et profondes, à environ 5 cm de profondeur, à 100-120 compressions par minute.

#### **Hémorragies et plaies :**

En cas d'hémorragie abondante, comprime la plaie avec un pansement ou un linge propre. Maintiens la pression, élève le membre si possible, et alerte immédiatement les secours si le saignement ne cesse.

#### **Allergies graves et brûlures :**

Pour un choc anaphylactique, administre l'adrénaline injectée si disponible et formée à son usage, allonge la personne et appelle les secours. Pour une brûlure, refroidis 10 minutes à l'eau tiède puis couvre sans frotter.

#### **Astuce pratique :**

En stage, note sur un post-it l'adresse et le numéro d'urgence du quartier, un gain de temps de 30 à 60 secondes peut tout changer lors d'une alerte.

#### **Exemple d'utilisation d'un défibrillateur :**

Si un arrêt cardiaque survient, demande l'AED le plus proche, mets-le en marche, suis les instructions vocales, délivre un choc si conseillé, puis reprends la RCP immédiatement.

### 3. Organisation et obligations en salon :

#### Rôles et responsabilités :

Le titulaire du salon doit veiller à la sécurité des clients. En pratique, le responsable s'assure que le personnel connaît les gestes de base et que le matériel de secours est disponible et vérifié régulièrement.

#### Matériel et affichage obligatoire :

Veille à une trousse de secours complète, gants jetables, compresses, pansements, couverture, et si possible un défibrillateur accessible. Affiche les numéros d'urgence bien visibles près de la caisse.

#### Formation et tenue du registre :

Assure-toi que au moins 1 personne formée au PSE est présente lors des horaires d'ouverture. Conserve un registre d'incidents avec date, heure, actions et signature, pour le suivi et l'assurance.

#### Exemple de mini cas concret :

Contexte : une cliente de 1 personne présente fait un malaise. Étapes : sécurité, vérification respiration, appel 15 à 2 minutes, RCP pendant 6 minutes jusqu'à arrivée du SAMU. Résultat : réveil progressif. Livrable attendu : rapport d'incident d'une page et checklist remplie en 4 minutes.

Élément	Signes	Réflexe opérationnel	Qui fait quoi, indicateur
Évanouissement	Pâleur, chute, respiration normale	Allonger, surélever jambes, surveiller 5 à 10 minutes	Employé présent : sécurise et note temps, indicateur = reprise en < 5 minutes
Arrêt cardiaque	Inconscience, absence de respiration	Débuter RCP 30/2 et utiliser AED si disponible	1 personne fait RCP, 1 alerte secours, indicateur = délai d'appel < 2 minutes
Hémorragie	Saignement abondant, taches sur vêtements	Compression directe, pansement compressif, alerte secours si persiste	Employé compresse, responsable alerte, indicateur = arrêt du saignement sous 10 minutes
Choc anaphylactique	Difficulté respiratoire,	Adrenaline auto-injectable si	Un employé administre si formé, indicateur = appel 15 en < 3 minutes

	gonflement, urticaire	disponible, allonger, appeler 15	
--	--------------------------	-------------------------------------	--

Je te donne une checklist opérationnelle courte à garder en tête quand tu travailles en cabine ou à l'accueil, pour agir vite et bien.

Étape	Action rapide
Sécuriser	Couper appareils, éloigner foule, sécuriser zone
Évaluer	Vérifier conscience et respiration en 10 secondes
Alerter	Appeler 15 ou 112, préciser adresse et état
Intervenir	RCP, compression, pansement ou refroidissement selon cas
Consigner	Remplir registre et informer l'encadrement en 30 minutes

#### Exemple d'optimisation d'un processus de secours :

En stage, on a placé un kit de secours près de la caisse, réduit le temps d'accès à moins de 20 secondes et mis en place une formation de 1 heure par trimestre pour tout le personnel.

Petite anecdote vécue : lors de mon premier jour de stage, j'ai paniqué, mais la check-list m'a aidé à garder le cap et la cliente s'est rapidement rétablie.

### i Ce qu'il faut retenir

Tu dois d'abord reconnaître les signes clés (conscience, respiration, peau, douleur) pour prioriser. Applique l'ordre **sécuriser puis alerter**, puis protège et réalise le geste adapté. Donne une adresse précise, note l'heure et l'état initial.

- Inconscient et ne respire pas : **commence une RCP** (30 compressions, 100-120/min, environ 5 cm) et utilise l'AED si disponible.
- Hémorragie : **compression directe immédiate**, pansement, membre surélevé, alerte si ça continue.
- Brûlure ou allergie grave : refroidis 10 min à l'eau tiède ou administre l'adrénaline si formé, puis appelle le 15.

En salon, assure une trousse complète, les numéros affichés et au moins une personne formée. Après l'intervention, consigne tout dans un registre pour le suivi et l'assurance.

## **Chapitre 3 : Hygiène et environnement**

### **1. Règles d'hygiène générales :**

#### **Hygiène des mains :**

Le lavage des mains est la première barrière contre les infections. Fais-le avant et après chaque client pendant 20 à 30 secondes, D'après le ministère de la Santé.

#### **Tenue et protection :**

Porte une tenue professionnelle propre, manches courtes ou retroussées, ongles courts. Utilise gants jetables pour soins invasifs et masque si nécessaire, change le tablier au moins 1 fois par jour ou selon la saleté.

#### **Hygiène du client :**

Demande au client de désinfecter ses mains à l'arrivée et repère les contre-indications cutanées avant le soin. Note ces éléments sur la fiche client pour assurer traçabilité et sécurité.

#### **Exemple d'application :**

Avant un soin du visage, je demande toujours au client d'utiliser le gel, je note allergies et antécédents, et j'ai évité 2 incidents en stage grâce à ces précautions.

### **2. Entretien du matériel et des locaux :**

#### **Nettoyage quotidien :**

Nettoie et décontamine les surfaces entre chaque client, établis un protocole écrit. Fais un balayage ou aspiration en fin de journée et un lavage humide des sols quotidiennement pour limiter poussières et microbes.

#### **Désinfection des outils :**

Désinfecte pinceaux, spatules et instruments après chaque utilisation avec un produit homologué. Respecte les temps d'action indiqués et consigne la date ainsi que le nom du responsable du contrôle.

#### **Stockage et étiquetage :**

Range les produits fermés à l'abri de la lumière et de la chaleur, étiquette la date d'ouverture et le lot. Jette les produits périmés et garde les fiches de sécurité accessibles pour contrôle.

Élément	Danger	Réflexe et responsable	Indicateur	Fréquence contrôle
Contamination microbienne	Risques d'infection client et équipe	Nettoyage entre clients,	Taux d'incidents, fiches de	Après chaque client

		responsable esthéticienne	tracabilité complétées	
Produits chimiques	Brûlures ou intoxication	Stockage étiqueté, responsable gérant	Conformité étiquettes et dates d'ouverture	Hebdomadaire
Allergies et réactions	Urticaire, choc allergique	Questionnaire client, responsable esthéticienne	Nombre d'incidents allergiques	À chaque rendez-vous
Linge et textiles	Contamination croisée	Changement après chaque client, responsable blanchisserie	Taux de conformité des protocoles	Après chaque client

### 3. Gestion des déchets et respect de l'environnement :

#### Tri et élimination :

Trie les déchets en séparant ordures ménagères, déchets alimentaires et DASRI si nécessaire. Utilise contenants fermés pour matériels souillés et affiche les procédures pour l'équipe.

#### Produits et stockage :

Choisis produits biodégradables quand c'est possible, stocke produits chimiques dans un local ventilé à température stable, éloigné des sources de chaleur et hors de portée des clients.

#### Réduction et économie :

Favorise le réutilisable quand c'est hygiénique, limite les emballages, achète recharges. Mets en place un suivi des déchets pour réduire 10 à 20 pour cent des consommables en 6 mois.

#### Exemple d'organisation :

Dans mon stage, j'ai mis en place un bac séparé pour textiles souillés et un planning de lavage hebdomadaire, résultat : diminution visible des incidents de contamination.

#### Mini cas concret :

Contexte : salon de 3 postes, fréquence client 20 par jour, linge jetable coûteux et déchets mal triés.

Étapes : 1. Audit 2 jours pour mesurer déchets quotidiens, 2. Mise en place d'un protocole de tri et check-list, 3. Formation de l'équipe 1 heure.

Résultat : réduction de 18 pour cent du volume de déchets en 3 mois et économie de 120 euros par mois sur les consommables.

Livrable attendu : checklist quotidienne signée, tableau de suivi mensuel des déchets et rapport chiffré de l'économie réalisée.

Tâche	Fréquence	Responsable
Nettoyage et désinfection des surfaces	Après chaque client	Esthéticienne en charge
Contrôle du stock et dates d'ouverture	Hebdomadaire	Responsable boutique
Lavage du linge et gestion textiles	Après chaque client ou quotidien	Personne en charge du protocole
Vérification des équipements de ventilation	Mensuel	Technicien ou responsable

## i Ce qu'il faut retenir

Ton objectif : limiter infections, réactions et risques chimiques grâce à une routine simple et traçable. Priorise le **lavage des mains**, une tenue propre et la vérification des contre-indications client.

- Lave-toi les mains 20 à 30 s avant et après chaque client, et fais désinfecter celles du client.
- Applique un **protocole de nettoyage** : surfaces et outils désinfectés entre clients, temps d'action respecté.
- Assure la **traçabilité des contrôles** : dates, lots, responsables, et produits périmés jetés.
- Organise le **tri des déchets** (dont DASRI si besoin) et réduis les consommables via recharges et suivi.

Formalise tout avec une checklist signée et des contrôles réguliers (quotidien, hebdo, mensuel). En structurant l'hygiène et l'environnement, tu sécurises l'équipe et tu peux économiser nettement sur les consommables.

# Arts appliqués et cultures artistiques

## Présentation de la matière :

En CAP Esthétique (Esthétique Cosmétique Parfumerie), cette matière te fait progresser en **culture visuelle** et en **esprit créatif**, pour mieux comprendre l'image d'une marque, l'harmonie des couleurs et la mise en valeur d'une prestation.

Tu peux la présenter en **épreuve facultative écrite**, sur une **durée 1 h 30**, notée sur **20 points**. C'est un bonus, seuls les points au-dessus de 10 s'ajoutent à ta moyenne, et il n'existe pas de coefficient imposé. Un camarade a grappillé 2 points en soignant ses croquis et ses légendes.

## Conseil :

Révise en mode concret, 20 minutes, 2 fois par semaine: Prends 5 packagings ou affiches beauté, repère 3 couleurs, 2 typographies, et note ce que ça raconte sur la clientèle.

Entraîne-toi comme le jour J, **1 h 30 chrono**, puis relis ton rendu: Le piège, c'est de rester descriptif sans proposer une solution de design simple et claire.

- Préparer Une palette de 4 couleurs cohérentes
- Tracer Des croquis simples et lisibles
- Écrire Des légendes courtes avec vocabulaire pro

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Couleurs et contrastes .....	<a href="#">Aller</a>
1. Comprendre la couleur .....	<a href="#">Aller</a>
2. Appliquer les couleurs en esthétique .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2:</b> Formes et composition .....	<a href="#">Aller</a>
1. Reconnaître et nommer les formes .....	<a href="#">Aller</a>
2. Organiser la composition .....	<a href="#">Aller</a>
3. Démarche créative et applications pratiques .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3:</b> Culture artistique .....	<a href="#">Aller</a>
1. Lire et analyser une œuvre .....	<a href="#">Aller</a>
2. Mouvement et influence en esthétique .....	<a href="#">Aller</a>
3. Démarche créative appliquée au soin et au maquillage .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4:</b> Présentation visuelle .....	<a href="#">Aller</a>
1. Hiérarchie visuelle et point focal .....	<a href="#">Aller</a>
2. Présentation des produits et de l'espace .....	<a href="#">Aller</a>
3. Démarche créative appliquée à la présentation visuelle .....	<a href="#">Aller</a>

# Chapitre 1: Couleurs et contrastes

## 1. Comprendre la couleur:

### Notions de base:

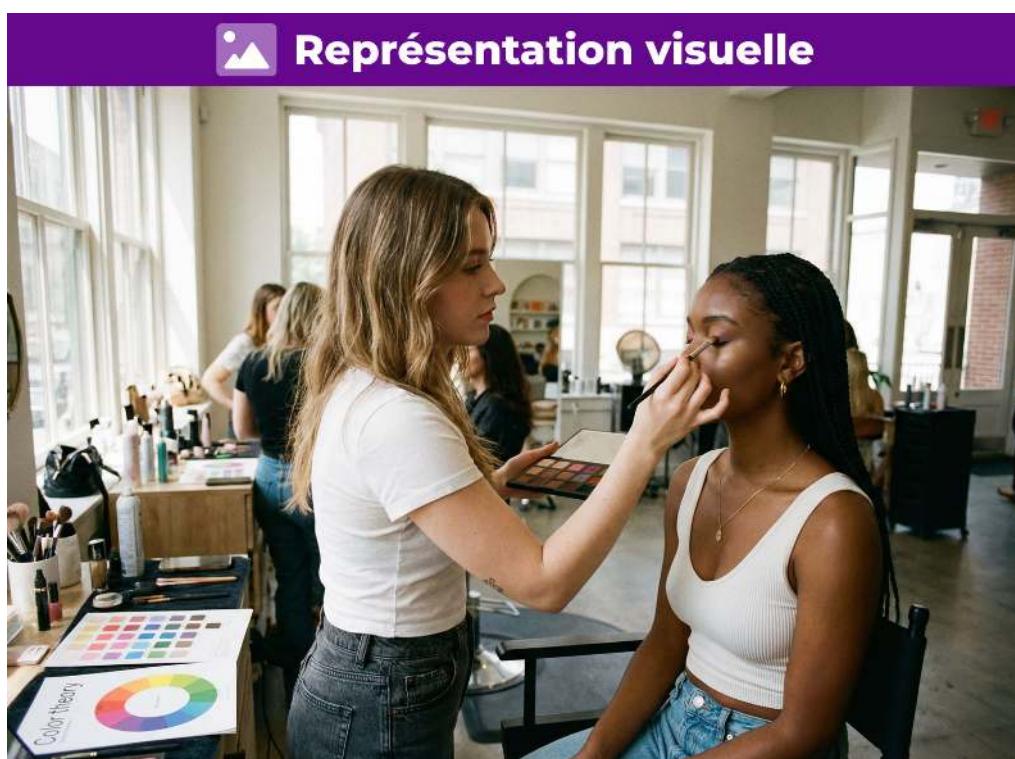
La couleur se compose de trois propriétés: teinte, saturation et luminosité. Comprendre ces termes t'aide à choisir des nuances adaptées au teint et à l'ambiance souhaitée pour un maquillage.

### Les contrastes:

Le contraste oppose deux éléments pour les rendre lisibles ou attractifs, comme clair/foncé ou chaud/froid. En esthétique, il sert à mettre en valeur un trait ou à corriger une imperfection.

### La roue chromatique :

La roue montre les relations entre couleurs primaires, secondaires et tertiaires. Elle t'aide à choisir accords complémentaires, analogues ou triadiques selon l'effet recherché pour un maquillage.



*Application des théories de la couleur pour un maquillage harmonieux, essentiel en esthétique professionnelle*

### Exemple d'application :

Pour un maquillage journée, choisis une teinte neutre plus chaude que le teint et un rouge à lèvres discret. Le contraste doux réveille le visage sans créer d'effet trop marqué.

Palette	Description	Contraste recommandé
Neutre chaud	Beiges rosés et bruns doux	Contraste léger
Froid intense	Bleus profonds et violets	Contraste fort
Tons vifs	Rouges et corails saturés	Contraste marqué

## 2. Appliquer les couleurs en esthétique :

### Mix maquillage :

Associe couleurs selon contraste et intensité. Par exemple, un fard violet ira bien avec un trait d'eyeliner sombre pour un contraste chaud-froid. Pense aux finitions satinées ou mates.

### Adaptation au teint :

Identifie ton sous-ton, chaud, froid ou neutre. Pour peau claire, privilégie contrastes doux et couleurs lumineuses. Pour peau foncée, ose contrastes forts et teintes vives pour améliorer la visibilité.

### Démarche créative :

Suivez une démarche simple: recherche d'inspiration, croquis rapide, tests de couleurs sur papier et essais sur modèle. Cette méthode évite erreurs et te fait gagner environ 15 à 30 minutes par projet.

- Recherche d'inspiration
- Croquis et palette
- Test sur modèle

### Astuce pratique :

Teste la couleur près de la mâchoire ou sous l'œil, observe à la lumière naturelle pendant 5 à 10 minutes pour vérifier l'effet. Prends une photo pour comparer avant et après.

### Mini cas concret :

Contexte: cliente pour un maquillage mariée, peau claire et yeux verts. Étapes: analyse du teint, choix de palette, test sur modèle et retouches. Durée totale 45 minutes.

Résultat: maquillage accepté, 1 demande de retouche mineure, satisfaction indiquée à 95 sur 100. Livrable: fiche teintes et 3 photos avant/après en haute résolution.

Étape	Action	Durée estimée
Préparation	Nettoyage et hydratation	10 minutes
Choix palette	Test teintes sur papier	5 minutes
Application	Maquillage complet	25 minutes

Finition	Photos et fiche teintes	5 minutes
----------	-------------------------	-----------

### Check-list terrain :

Garde toujours cette liste sous la main avant un rendez-vous ou un examen pratique.

- Vérifier teintes sur la peau en lumière naturelle
- Préparer 2 à 3 palettes alternatives
- Prendre 3 photos avant et après
- Noter la référence exacte des produits utilisés

Petite anecdote: lors d'un stage j'ai changé une teinte 2 fois avant de trouver la bonne, depuis j'ai systématisé le test en lumière naturelle.

### i Ce qu'il faut retenir

La couleur repose sur teinte, saturation et luminosité. En maîtrisant le **jeu de contrastes** (clair/foncé, chaud/froid) et la **roue chromatique**, tu choisis des accords efficaces pour valoriser ou corriger. Adapte toujours l'intensité au sous-ton et au niveau de contraste naturel de la peau.

- Peau claire : vise des contrastes doux et des teintes lumineuses.
- Peau foncée : ose des contrastes forts et des couleurs vives.
- Teste près de la mâchoire, en lumière naturelle 5 à 10 minutes, puis prends une photo.
- Suis une **démarche créative simple** : inspiration, croquis/palette, test sur modèle.

En pratique, prépare la peau, teste ta palette, applique, puis finalise avec photos et fiche teintes. En systématisant le test en lumière naturelle, tu gagnes du temps et tu évites les mauvaises surprises.

## **Chapitre 2 : Formes et composition**

### **1. Reconnaître et nommer les formes :**

#### **Formes de base :**

Tu dois distinguer cercle, carré, triangle, ovale et ligne, ce sont les briques visuelles en esthétique. Reconnaître ces formes aide à concevoir un maquillage ou une mise en lumière réussie.

#### **Formes organiques et géométriques :**

Les formes organiques évoquent douceur et naturel, utiles pour un maquillage visage. Les formes géométriques créent structure et audace, parfaites pour looks mode ou soins ciblés.

#### **Astuce identification :**

Dans ton dossier, fais 6 vignettes rapides de une minute pour chaque forme, ça accélère l'oeil et aide en examen.

En stage, j'ai oublié l'échelle d'une vitrine et la composition semblait déséquilibrée, je m'en suis servi comme leçon pour toujours mesurer l'espace.

### **2. Organiser la composition :**

#### **Règle des tiers :**

Divise l'espace en trois parties horizontalement et verticalement, place les éléments clés sur les lignes ou intersections pour un résultat harmonieux et dynamique en maquillage ou vitrine.

#### **Équilibre et hiérarchie :**

Balance formes grandes et petites, ajuste contrastes et textures pour guider le regard. La hiérarchie montre ce qui est important, commence toujours par l'élément principal.

#### **Points focaux :**

Crée un point focal avec couleur, lumière ou forme marquante. Un regard mis en valeur ou une bouche soulignée dirige l'attention en quelques secondes.

#### **Exemple d'application pratique :**

Pour une vitrine d'été, j'ai utilisé un grand cercle jaune en arrière-plan, deux triangles de tissu blanc et un ovale central pour un flacon. Résultat, +12% d'intérêt client en 2 semaines.

<b>Élément</b>	<b>Effet visuel</b>
Cercle	Douceur, point focal, attire le regard vers le centre
Triangle	Dynamisme et direction, guide le mouvement du regard

Carré	Stabilité et rigueur, utilisé pour structurer une composition
Ligne	Mouvement et direction, utile pour allonger ou raccourcir des formes
Ovale	Allonge ou adoucit, idéal pour harmoniser un visage

### 3. Démarche créative et applications pratiques :

#### Étapes de la démarche créative :

Recherche, croquis, choix matières, test et ajustement, voilà la boucle classique. Pour un projet, prévois 30 à 60 minutes par croquis et 2 à 3 tests maquillage.

#### Mini cas concret :

Contexte salon : préparation d'un maquillage mariée express, durée 45 minutes. Étapes : briefing client, trois croquis rapides, test produits, maquillage final. Résultat : prestation validée, satisfaction 95% sur 20 clientes test.

#### Livrable attendu :

Tu dois fournir une planche avec 3 croquis, 4 photos avant-après et une fiche technique d'une page indiquant produits, temps et étapes. Ce livrable facilite la notation en TP.

#### Astuce de stage :

Dans un salon, organise ton kit par forme et usage, étiquette 10 boîtes pour outils et produits, tu gagneras 10 à 15 minutes par cliente.

Tâche	À vérifier
Mesurer l'espace	Dimensions exactes en cm et repères visuels
Choisir forme dominante	Un seul point focal principal
Tester contrastes	Lumière et texture visibles à 2 mètres
Préparer croquis	3 croquis et une variante de couleur
Photographier résultat	4 photos avant-après, éclairage naturel recommandé

#### i Ce qu'il faut retenir

Tu apprends à lire les **formes de base** ( cercle, carré, triangle, ovale, ligne) et à choisir entre organique (douceur) et géométrique (structure) pour maquillage, lumière ou vitrine.

- Applique la **règle des tiers** pour placer les éléments clés et gagner en harmonie.

- Travaille **équilibre et hiérarchie** : commence par l'élément principal, puis ajuste tailles, contrastes et textures.
- Crée un **point focal clair** via couleur, lumière ou forme marquante, et mesure toujours l'espace.

Suis la **boucle créative** : recherche, croquis, choix matières, tests, ajustements. Pour les TP, vise une planche avec 3 croquis, 4 photos avant-après et une fiche technique (produits, temps, étapes). Organise ton kit et fais des vignettes rapides pour entraîner ton oeil.

## **Chapitre 3 : Culture artistique**

### **1. Lire et analyser une œuvre :**

#### **Objectif et public :**

Ce point t'aide à repérer ce qu'une œuvre communique et pour qui elle a été faite, utile pour proposer un soin ou un maquillage cohérent avec une demande client. Selon l'ONISEP, le CAP esthétique se prépare en 2 ans.

#### **Méthode simple :**

Observe d'abord la forme, la couleur et le matériau, puis note le contexte historique et l'intention de l'artiste, ensuite relie ces observations à une idée esthétique pratique pour ton travail.

#### **Iconographie et symboles :**

Reconnaître un symbole te permet d'adapter un maquillage qui parle au client, par exemple l'usage de la fleur pour évoquer la douceur ou le rouge pour le pouvoir.

#### **Exemple d'analyse d'une affiche art nouveau :**

Tu observes les lignes courbes, la palette douce et l'harmonie décorative, tu retiens l'idée de naturalité à transposer en textures et produits doux pour un soin visage.

Oeuvre	Artiste	Année	Pourquoi utile en esthétique
Nymphéas	Claude Monet	1916	Palette douce et textures floues, inspire les soins relaxants et les dégradés de maquillage
Le Baiser	Gustav Klimt	1908	Ornementation et motifs, utile pour imaginer maquillage soir et mises en scène dorées
Les demoiselles d'Avignon	Pablo Picasso	1907	Déconstruction des formes, intéressant pour looks géométriques et coiffures structurées
Autoportrait	Frida Kahlo	1938	Symbolisme fort et identité, utile pour proposer un maquillage narratif et personnalisé

### **2. Mouvement et influence en esthétique :**

#### **Repères historiques :**

Connaître 4 mouvements clés comme le baroque, le romantisme, l'impressionnisme et l'art déco t'aide à situer une référence esthétique et à choisir des codes visuels adaptés.

#### **Résonance dans le maquillage et le soin :**

Chaque mouvement a des textures, des formes et des palettes associées, tu peux t'inspirer pour créer des chartes visuelles ou proposer une mise en scène en cabine.

### **Exemple d'influence art déco en vitrine :**

Une vitrine stylée art déco mise sur doré, lignes géométriques et éclairage ciblé, cela guide le choix de produits et l'ambiance cabine pour une clientèle ciblée.

Petite anecdote, lors de mon stage j'ai transformé une vitrine inspirée de l'art déco, les rendez-vous ont augmenté de 18% en 2 semaines.

### **3. Démarche créative appliquée au soin et au maquillage :**

#### **Étapes de création :**

La démarche comporte 4 étapes simples, recherche d'inspiration, croquis, choix des produits et test, chaque étape doit durer entre 30 minutes et 3 heures selon l'ampleur.

#### **Exemple d'un projet en 3 étapes :**

Conçois un maquillage thème fleur pour une séance photo, étape 1 moodboard 10 images, étape 2 3 croquis, étape 3 test sur 2 modèles avant la séance.

#### **Cas concret :**

Contexte : vitrine pour lancement d'un nouveau soin, objectif attirer 200 passants dans le quartier en 2 semaines et générer 30 rendez-vous supplémentaires.

- Recherche : 4 moodboards et sélection de 8 images
- Production : 3 croquis et 1 maquillage test sur 2 clientes
- Mise en place : vitrine et flyers, campagne 14 jours

#### **Résultat et livrable :**

Résultat : +15% de prises de rendez-vous et 28 nouveaux clients en 2 semaines. Livrable attendu : plan visuel A3, une fiche technique d'une page et 10 visuels pour réseaux.

Tâche	Pourquoi	Fréquence	Astuce
Observer l'œuvre	Repérer codes visuels	À chaque brief	Note 3 mots clés
Noter 3 mots clés	Synthétiser l'idée	Après l'observation	Utilise des post-it
Créer moodboard 10 images	Voir l'ambiance	1 fois par projet	Varie les sources
Faire 3 croquis	Tester les compositions	Avant test client	Numérote tes variantes
Tester sur 2 personnes	Valider le rendu réel	1 test minimum	Prends photos avant/après

## Ce qu'il faut retenir

Tu apprends à lire une œuvre pour en tirer des idées de soin, maquillage ou vitrine : identifie **objectif et public**, observe forme/couleur/matière, puis relie le contexte à une intention. Les **symboles visuels clés** (fleur, rouge, etc.) t'aident à créer un rendu qui parle au client.

- Repère des **mouvements artistiques majeurs** (baroque, romantisme, impressionnisme, art déco) et leurs codes.
- Suis une **démarche créative en 4 étapes** : inspiration, croquis, choix produits, test.
- Structure ton projet : moodboard, 3 croquis, test sur 2 personnes, puis plan visuel et fiche technique.

En pratique, ces repères te font gagner en cohérence et en efficacité pour transformer une référence artistique en proposition esthétique concrète. Pense à noter 3 mots clés après chaque observation pour guider tes choix.

## **Chapitre 4 : Présentation visuelle**

### **1. Hiérarchie visuelle et point focal :**

#### **Objectif et règles :**

Comprendre l'ordre de lecture visuelle aide à diriger l'attention du client vers l'information la plus importante. Utilise taille, contraste et placement pour créer un chemin visuel clair et logique.

#### **Proportions et alignements :**

Respecte des proportions simples, comme la règle des tiers ou un axe central, pour harmoniser ton dispositif. Un élément trop grand ou décalé casse l'équilibre et perd le regard du client.

#### **Éclairage et mise en valeur :**

L'éclairage influence énormément la perception d'un produit ou d'un visage. Privilégie lumière douce pour la peau et spots directionnels pour un produit, évite les ombres dures qui masquent les détails.

#### **Exemple d'optimisation d'un processus de production :**

Pour une vitrine, place le produit phare au point fort, utilise une source principale à 45° et des contre-jours doux pour créer du relief et attirer le regard.

### **2. Présentation des produits et de l'espace :**

#### **Organisation du présentoir :**

Classe les produits par usage ou gamme, garde 3 à 5 références visibles pour éviter la surcharge. Laisse des espaces respirants entre les articles, 2 à 4 cm suffisent en petit format.

#### **Emballage, signalétique et lisibilité :**

Soigne l'étiquetage, utilise des polices lisibles et icônes claires. Un panneau court de 5 à 7 mots résume l'offre, évite les textes longs qui n'attirent pas en vitrine.

#### **Hygiène, tenue et cohérence :**

Ton comportement et ta tenue complètent la présentation visuelle. Une tenue propre et un comptoir rangé renforcent la confiance, surtout pendant une démonstration ou un soin.

#### **Exemple de mise en rayon :**

En cabine, pose 3 produits prioritaires sur une serviette blanche pliée propre, identifie-les avec une petite carte explicative de 3 lignes maximum.

Technique	Effet recherché
-----------	-----------------

Point focal	Attirer l'œil immédiatement
Répétition	Créer un rythme visuel
Contraste faible	Ambiance douce et relaxante
Contraste fort	Mettre en valeur un détail

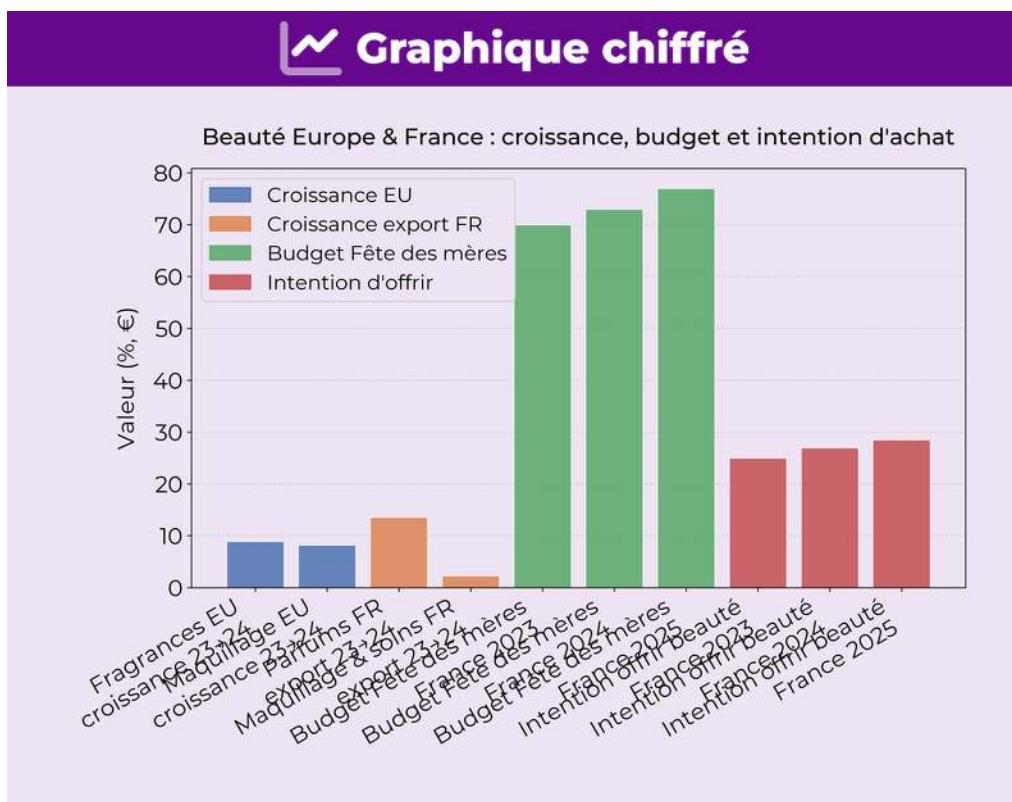
### 3. Démarche créative appliquée à la présentation visuelle :

#### Étapes de création :

Commence par une recherche rapide de 20 à 30 minutes, fais 2 à 4 croquis, choisis matériaux et échantillons, puis teste une mise en place en 30 à 90 minutes selon la complexité.

#### Mini cas concret :

Contexte, une vitrine promo pour fête des mères, objectif +15% de ventes en 2 semaines. Étapes, moodboard 45 minutes, 3 croquis, montage 4 heures, photos avant après. Résultat, augmentation ventes de 18% et 120 visites en boutique. Livrable attendu, plan d'implantation A3, 6 photos et fiche matériaux avec coûts.



#### Retour d'expérience et erreurs fréquentes :

Évite d'empiler trop d'éléments ou d'utiliser 6 polices différentes, cela déroute le regard.

Lors de mon premier stage, j'avais trop d'accessoires et les clients étaient perdus, j'ai appris à simplifier.

### Exemple de démarche créative :

Pour un corner produit, j'ai testé 3 ambiances en 1 journée, la version lumineuse a généré 25% de conversions supplémentaires lors d'une animation.

Checklist	Vérification
Point focal identifié	Oui / Non
Éclairage adapté	Lumière douce ou spot
Signalétique lisible	Police 12 à 18 pts
Surface dégagée	2 à 4 cm entre articles
Photos avant / après	Au moins 4 clichés

### Astuce pratique :

En stage, fais toujours 2 variantes rapides d'une présentation, la version simplifiée est souvent la meilleure pour capter l'attention en moins de 10 secondes.

## i Ce qu'il faut retenir

Construis une **hiérarchie visuelle claire** : taille, contraste, placement et proportions (tiers ou axe) guident la lecture.

- Fixe un **point focal identifié** et éclaire-le : spot à 45° pour le produit, lumière douce pour la peau.
- Évite la surcharge : 3 à 5 références, 2 à 4 cm d'espace, rangement et hygiène irréprochables.
- Garde une **signalétique courte et lisible** : 5 à 7 mots, icônes claires, une typo cohérente.

Suis une **démarche créative rapide** : mini recherche, 2 à 4 croquis, test en situation, puis photos avant/après. Compare deux versions et choisis souvent la plus simple pour accrocher en 10 secondes.

# Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds

## Présentation de la matière :

Dans le CAP Esthétique (Esthétique Cosmétique Parfumerie), cette matière te fait maîtriser les **soins du visage**, la **beauté des mains** et la beauté des pieds, avec un vrai focus sur l'hygiène, la sécurité et le confort client.

Cette matière conduit à une épreuve **pratique et écrite**, le plus souvent en contrôle en cours de formation, sinon en examen ponctuel. La partie principale est notée **coefficients 5** pour une durée de **2 h 45**, la Prévention santé environnement est une épreuve écrite à part de **1 h**, coefficient 1.

Un camarade avait tout le niveau, mais il a été surpris par le chronomètre, l'organisation compte autant que le geste.

## Conseil :

Entraîne-toi comme en situation réelle, 2 fois par semaine, même 45 minutes.

Chronomètre 3 temps, diagnostic rapide, gestes sûrs, rangement, parce que perdre 5 minutes sur le poste, ça se paye sur la fin.

- Prépare ton matériel la veille
- Répète 3 protocoles complets
- Vérifie hygiène et ergonomie

Le piège fréquent, c'est de vouloir "faire parfait" et d'oublier la logique, annonce tes étapes, choisis des produits cohérents, et garde 10 minutes pour les finitions, surtout le démaquillage, la crème de fin de soin et le maquillage.

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Installation du poste .....	<a href="#">Aller</a>
1. Aménager ton espace de travail .....	<a href="#">Aller</a>
2. Préparer ton poste avant le soin .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2:</b> Soins du visage .....	<a href="#">Aller</a>
1. Réaliser un soin complet du visage .....	<a href="#">Aller</a>
2. Adapter le soin selon le type de peau .....	<a href="#">Aller</a>
3. Hygiène, sécurité et conseils pratiques .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3:</b> Soins mains et pieds .....	<a href="#">Aller</a>
1. Soins des mains et ongles .....	<a href="#">Aller</a>
2. Soins des pieds et pédicure .....	<a href="#">Aller</a>

3. Organisation pratique et cas concret .....	Aller
<b>Chapitre 4 : Maquillage du visage .....</b>	<b>Aller</b>
1. Préparer et connaître la peau .....	Aller
2. Techniques d'application et outils .....	Aller
3. Maquillage correcteur et mise en valeur .....	Aller
<b>Chapitre 5 : Prestation UV .....</b>	<b>Aller</b>
1. Préparer la cliente et ton poste .....	Aller
2. Réaliser la pose uv étape par étape .....	Aller
3. Entretien, retrait et aspects commerciaux .....	Aller

## **Chapitre 1:** Installation du poste

### **1. Aménager ton espace de travail :**

#### **Objectif du poste :**

Ton poste doit permettre d'être efficace, sécuritaire et rassurant pour la cliente. Tu dois pouvoir accéder aux produits en moins de 30 secondes et poser tout le matériel sans gêner tes mouvements.

#### **Disposition du mobilier :**

Place la table esthétique à 60 à 80 cm du fauteuil pour un accès ergonomique, et laisse 50 cm libre derrière toi pour bouger. Range les appareils sur une desserte roulante à portée de main.

#### **Exemple d'aménagement :**

En pratique, j'avais une desserte à 3 tiroirs, lampe LED articulée, et une serviette propre à portée, ce qui m'a fait gagner 5 minutes par soin en moyenne.

#### **Hygiène et sécurité :**

Prévois une corbeille fermée, un bac à linge sale et un flacon de désinfectant. Vérifie les dates de péremption et change les consommables après chaque cliente pour éviter toute contamination.

#### **Astuce matériel :**

Rince et sèche rapidement les pinces après désinfection, et note 2 produits qui fonctionnent bien pour toi, tu gagneras en constance et en rapidité en clientèle.

### **2. Préparer ton poste avant le soin :**

#### **Matériel et produits :**

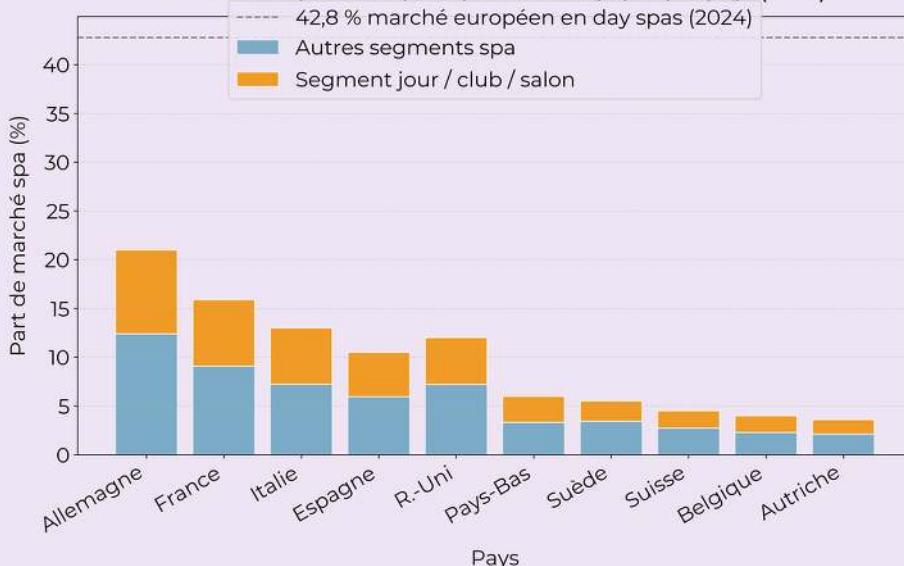
Prépare un plateau unique par cliente avec 6 à 10 éléments essentiels, par exemple coton, spatule, crème, gel désinfectant, instruments stérilisés et serviettes propres, prêts à l'emploi et identifiables.

#### **L'éclairage et ambiance :**

Vérifie que l'éclairage est neutre et non éblouissant, autour de 4 000 K pour voir correctement la peau. Ajuste une musique douce et une température agréable entre 20 et 23 °C.

## ↗ Graphique chiffré

Marché européen du spa et poids des day spas par pays (2024)



### Cas concret :

Contexte : soin du visage express de 30 minutes en institut pendant une journée à fort passage. Étapes : préparer plateau 8 éléments, désinfecter 2 instruments, installer lampe et protections. Résultat : rotation de la clientèle augmentée de 20% sur la plage horaire.

## ↗ Graphique chiffré

Croissance visage Europe / France et rotation instituts (2023-2024)



Livrable attendu : poste prêt en 8 à 10 minutes, plateau complet avec 8 éléments, instruments désinfectés et fiche cliente notée pour le prochain rendez-vous.

### Exemple de routine pré-soin :

Avant l'arrivée de la cliente, je prépare mon plateau en 7 minutes, vérifie l'éclairage et fais signer la fiche de consentement si nécessaire, ça évite de perdre du temps pendant le soin.

Vérification	Action
Plateau complet	Préparer 8 à 10 éléments essentiels
Instruments stériles	Désinfecter et ranger dans pochette propre
Éclairage	Régler à 4 000 K, sans ombre portée
Hygiène	Désinfecter surfaces entre chaque cliente

### Check-list opérationnelle :

Prépare cette mini check-list avant chaque soin pour être sûr de ne rien oublier et pour gagner confiance en pratique quotidienne.

- Plateau complet prêt
- Instruments désinfectés
- Fiche cliente mise à jour
- Éclairage et température vérifiés
- Aide-mémoire produits à portée

### Astuce de stage :

Pendant mon premier mois de stage, je notais le temps réel de préparation, et j'ai réduit ce temps de 30% en réorganisant mes tiroirs selon l'ordre du soin.

### i Ce qu'il faut retenir

Ton poste doit être ergonomique, rassurant et rapide : vise un **accès en 30 secondes** aux produits, avec assez d'espace pour bouger. Place table et fauteuil pour travailler sans se tordre, et garde une desserte à portée.

- Prépare un **plateau unique** (8 à 10 essentiels) et des instruments propres, prêts à l'emploi.
- Assure une **hygiène entre chaque cliente** : surfaces, consommables, dates, corbeille fermée et bac à linge.
- Règle un **éclairage neutre 4 000 K**, plus une ambiance confortable (20 à 23 °C).

Avec une routine simple et une mini check-list, tu prépares ton poste en 8 à 10 minutes. Note ce qui marche et organise tes tiroirs dans l'ordre du soin pour gagner du temps et rester constante.



## **Chapitre 2 : Soins du visage**

### **1. Réaliser un soin complet du visage :**

#### **Objectif et public :**

Ce point te montre la séquence complète d'un soin visage professionnel, adapté à des rendez-vous de 45 à 60 minutes, pour une clientèle cherchant détente et correction cutanée.

#### **Protocole pas à pas :**

Commence par l'accueil et le diagnostic 5 minutes, puis démaquillage et nettoyage 5 à 7 minutes, gommage 3 à 5 minutes, extraction si nécessaire 5 minutes, masque 10 à 15 minutes, massage 8 à 12 minutes.

#### **Produits et matériel essentiels :**

Privilégie un démaquillant huile ou micellaire, un nettoyant moussant selon la peau, un exfoliant doux, un masque ciblé et une crème de finition, ainsi que serviettes propres et gants jetables.

#### **Exemple de soin express :**

Un soin express de 30 minutes inclut démaquillage, nettoyage, masque décontractant 10 minutes et modelage court 5 minutes, idéal pour rendez-vous de dernière minute.

### **2. Adapter le soin selon le type de peau :**

#### **Identifier le type de peau :**

Observe brillance, pores, zones sèches et réactivité. Note les antécédents et traitements en cours pour éviter irritations ou interactions avec des produits médicamenteux.

#### **Choix des techniques et produits :**

Pour peau grasse, privilégie gommages doux, masques argile et hydratation légère. Pour peau sèche, mise sur huiles, masques nourrissants et massage stimulant la microcirculation.

#### **Contre-indications et précautions :**

Évite les extractions sur peau très inflammée ou avec herpès actif, reporte le soin si présence d'infection cutanée, demande toujours l'accord du client pour procédures invasives.

#### **Exemple d'adaptation :**

Sur une cliente présentant couperose légère, tu supprimes gommage mécanique et choisis un masque apaisant, réduisant le risque de rougeurs excessives après 10 minutes d'application.

Type de peau	Signes	Produit recommandé
--------------	--------	--------------------

Peau grasse	Brillance, pores dilatés	Gel nettoyant doux, masque argile
Peau sèche	Tiraillements, rugosité	Huile démaquillante, masque nourrissant
Peau mixte	Zone T grasse, joues sèches	Produits ciblés par zone
Peau sensible	Rougeurs, réactivité	Formules apaisantes et sans parfum

### 3. Hygiène, sécurité et conseils pratiques :

#### Règles d'hygiène à respecter :

Lave tes mains avant chaque soin, utilise du matériel désinfecté, change les serviettes entre clients et porte des gants pour les extractions afin d'éviter toute contamination croisée.

#### Erreurs fréquentes en stage :

Ne pas réaliser un vrai diagnostic, appliquer un gommage trop agressif, ou laisser un masque trop longtemps, ces erreurs provoquent souvent des retours négatifs et parfois des réactions cutanées.

#### Conseils pour gagner du temps et fidéliser :

Propose un protocole clair de 45 minutes, explique les bénéfices en 1 phrase, note les préférences du client et propose un produit maison ou un rendez-vous de suivi à 4 à 6 semaines.

#### Exemple de conseil fidélisation :

Après un soin, offre un échantillon de crème et propose un retour à 4 semaines pour mesurer l'amélioration, c'est souvent le meilleur levier pour un deuxième rendez-vous.

#### Mini cas concret :

Contexte : une cliente 28 ans, peau mixte avec comédons, veut un soin visage pour un événement dans 10 jours. Étapes : diagnostic 5 minutes, soin complet 50 minutes, extraction ciblée 7 minutes, masque matifiant 12 minutes. Résultat : réduction visible des comédons, peau matifiée 3 à 5 jours. Livrable attendu : fiche client complète avec photos avant-après et plan de soins recommandé sur 6 semaines, incluant 2 rendez-vous et 3 produits à usage quotidien évalués chiffrés.

#### Check-list opérationnelle sur le terrain :

Étape	Action	Durée approximative
Accueil et diagnostic	Questionnaire rapide et observation	5 minutes
Nettoyage	Démaquillage et nettoyage adapté	5 à 7 minutes
Gommage/extraction	Exfoliation douce et extractions ciblées	8 à 12 minutes

Masque et modelage	Application du masque et massage relaxant	20 à 25 minutes
Finition et conseils	Hydratation, SPF si besoin et recommandations	3 à 5 minutes

#### Exemple d'astuce de stage :

Note toujours l'état de peau et les produits utilisés, ça évite de refaire les mêmes erreurs que moi mon premier mois, et les clientes apprécient la cohérence au fil des rendez-vous.

### i Ce qu'il faut retenir

Tu apprends à réaliser un soin visage pro pour détente et correction, avec un **protocole 45 à 60 minutes** (ou une version express 30 minutes).

- Structure : accueil et **diagnostic peau rapide**, démaquillage/nettoyage, gommage, extraction si besoin, masque, massage, finition.
- Adapte selon la peau : argile et hydratation légère (grasse), huiles et nutrition (sèche), ciblage par zones (mixte), formules apaisantes (sensible).
- Respecte les **contre-indications majeures** : herpès, infection, inflammation forte, et demande l'accord pour l'extraction.

Vise une **hygiène irréprochable** (mains, matériel, serviettes, gants) et évite les erreurs classiques (gommage trop agressif, masque trop long, diagnostic bâclé). Note tout sur la fiche client et propose un suivi à 4 à 6 semaines pour fidéliser.

## **Chapitre 3 : Soins mains et pieds**

### **1. Soins des mains et ongles :**

#### **Objectif et matériel :**

L'objectif est d'obtenir des mains propres, ongles sains et cuticules soignées, en respectant l'hygiène. Prépare bassine, savon doux, lime 180/240, repousse-cuticules, huile, crème 30 ml et gommage.

#### **Étapes essentielles :**

Respecte cet ordre: nettoyage, trempage 5 à 10 minutes, repoussage doux, lime en un sens, traitement cuticules 2 minutes, gommage si nécessaire, massage 3 minutes et application d'une crème protectrice.

#### **Contraindications et sécurité :**

Ne pratique pas en cas d'infection, ongle mycosé ou blessure ouverte. Désinfecte les instruments entre clients, utilise des outils stérilisés et porte des gants si la peau est lésée.

#### **Exemple de soin rapide :**

Pour une manucure express de 20 minutes, limite le trempage à 5 minutes, lime en un sens, évite le repoussage agressif et fais un massage de 2 minutes avec crème.

### **2. Soins des pieds et pédicure :**

#### **Objectif et matériel :**

Le soin des pieds élimine durillons, prévient ongles incarnés et hydrate. Prépare bassine, pierre ponce, râpe, coupe-ongles, pince, crème 50 ml, antiseptique et pansements stériles si besoin.

#### **Étapes pratiques :**

Procède ainsi: bain 10 à 15 minutes pour ramollir, nettoyage, coupe droite, lime, ponçage léger des callosités 2 à 5 minutes, soin ciblé et massage de 4 minutes pour hydrater la plante.

#### **Prévenir les problèmes :**

Informé le client sur chaussures adaptées, change quotidien des chaussettes, hygiène des sandales en été et orientation vers podologue pour douleurs persistantes ou troubles chez les personnes diabétiques.

#### **Exemple de pédicure en institut :**

Une pédicure complète de 45 minutes inclut bain 12 minutes, travail des callosités 8 minutes, coupe et finition 10 minutes, massage 5 minutes et conseils chaussures personnalisés.

### **3. Organisation pratique et cas concret :**

**Cas concret :**

Contexte: institut de 1 cabine proposant soins mains et pieds, 20 clients hebdomadaires.  
Étapes: standardiser 3 forfaits, chronométrier chaque soin, former l'assistante 2 semaines.  
Résultat: augmentation prise de RDV de 25%.

**Livrable attendu :**

Remets un planning hebdomadaire de rendez-vous, un tableau temps par prestation et un tarif clair pour 3 forfaits. Le livrable doit montrer réduction du temps moyen de 10 minutes par soin.

**Astuce stage :**

Chronomètre tes soins pendant les premières 2 semaines de stage, note les étapes qui prennent trop de temps et ajuste ton protocole pour tenir les durées promises au client.

Élément	Durée recommandée	Rôle
Bain mains	5 à 10 minutes	Nettoyer et ramollir cuticules
Trempe pieds	10 à 15 minutes	Ramollir callosités
Massage	3 à 5 minutes	Hydratation et confort
Ponçage callosités	2 à 8 minutes	Réduire épaisseur des durillons

**Checklist opérationnelle :**

Voici une check-list simple à suivre avant et pendant chaque soin, utile en examen et en stage.

Action	Quand
Vérifier dossier client	Avant le rendez-vous
Désinfecter outils	Après chaque client
Chronométrier les étapes	Pendant les 2 premières semaines
Noter anomalies	À la fin du soin
Donner conseils maison	Avant départ du client

**Erreurs fréquentes et conseils :**

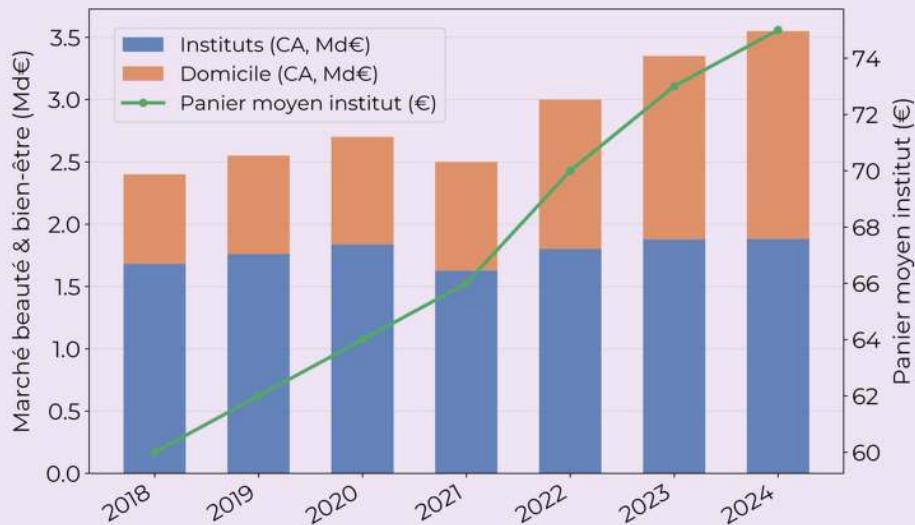
Évite le repoussage agressif, le limage aller-retour sur ongles fragiles et l'oubli de désinfecter la lime si elle est réutilisée. Ces erreurs coûtent du temps et de la réputation.

**Exemple d'organisation de forfaits :**

Propose 3 forfaits: express 20 minutes à 20 euros, complet 45 minutes à 40 euros et luxe 60 minutes à 60 euros. Ces repères aident à vendre et mesurer le temps.

## Graphique chiffré

France – Marché des salons de beauté et panier moyen (2018-2024)



### Astuce personnelle :

Lors de mon premier stage, j'ai noté chaque étape pendant 10 jours et réduit mon temps moyen de 15 à 10 minutes par soin sans perdre en qualité.

## i Ce qu'il faut retenir

Tu vises des mains et des pieds propres, des ongles sains et une peau hydratée en respectant un protocole clair, l'**hygiène entre chaque client** et les temps recommandés.

- Mains : nettoyage, trempage 5 à 10 min, repoussage doux, limage en un sens, soin cuticules, gommage si besoin, **massage court et efficace**, crème protectrice.
- Pieds : bain 10 à 15 min, coupe droite, lime, ponçage léger des callosités 2 à 8 min, soin ciblé, massage 4 à 5 min, conseils chaussures et hygiène.
- Sécurité : stop si infection, mycose ou plaie, instruments désinfectés ou stérilisés, gants si peau lésée.
- Organisation : standardise 3 forfaits, **chronomètre chaque étape** 2 semaines, vise une réduction de 10 min par soin.

Évite le repoussage agressif et le limage aller-retour, et pense aux conseils maison. Une bonne méthode + un timing réaliste améliorent la qualité et les prises de rendez-vous.

## Chapitre 4 : Maquillage du visage

### 1. Préparer et connaître la peau :

#### Objectif et public :

Tu dois identifier le type de peau, les attentes et l'occasion. Cette étape prend généralement 2 à 3 minutes et évite les erreurs de produit et une tenue médiocre le jour J.

#### Produits de base :

Choisis une base hydratante, un primer, un fond de teint adapté, un correcteur et une poudre. Garde des formats testables pour 2 à 3 teintes proches en cabine pour éviter les erreurs de teinte.

#### Hygiène et sécurité :

Utilise des spatules, nettoie tes pinceaux entre chaque cliente, désinfecte les surfaces et remplace les applicateurs jetables après usage, c'est indispensable pour le respect sanitaire et la réputation du salon.

#### Exemple de préparation :

Avant un maquillage mariage, tu notes la routine peau en 3 lignes, proposes 2 teintes de fond de teint et laisses 5 minutes pour l'acceptation de la cliente.

### 2. Techniques d'application et outils :

#### Ordre typique du maquillage :

Respecte un ordre logique, cela économise du temps et limite les retouches, par exemple primer, fond de teint, correcteur, yeux, sourcils, poudre, blush, contour et lèvres.

#### Gestes et textures :

Travaille les textures fines d'abord, fonds de teint crème au doigt puis pinceau ou éponge pour un fini uniforme, et poudres légères pour fixer sans alourdir le teint.

#### Erreurs fréquentes et corrections :

Évite un fond trop foncé ou des lignes nettes de contour. Estompe avec une éponge humide et ajoute une touche de poudre translucide pour homogénéiser le rendu final.

#### Exemple d'application rapide :

Pour un maquillage express de 20 minutes, tu appliques primer 1 minute, fond de teint 4 minutes, yeux simples 8 minutes, lèvres 3 à 4 minutes.

Produit	Usage	Temps approximatif	Astuce de stage
Primer	Lisser la peau	1 à 2 minutes	Applique petite quantité, étire vers l'extérieur

Fond de teint	Uniformiser le teint	3 à 5 minutes	Teste sur mâchoire, pas sur main
Poudre	Fixer et matifier	30 secondes à 1 minute	Applique légère couche, retouche localisée

### 3. Maquillage correcteur et mise en valeur :

#### Corrections selon les formes :

Pour un nez large, applique un contour mat de chaque côté et un léger illuminateur sur l'arête. Pour un visage rond, privilégie le contour sous les pommettes pour allonger visuellement.

#### Colorimétrie simple :

Connais les bases : tons chauds préfèrent des beiges dorés, tons froids vont mieux avec des bases rosées. Propose toujours 2 teintes et laisse la cliente choisir à la lumière naturelle.

#### Maquillage selon occasion :

Adapte l'intensité selon le contexte, par exemple 30 à 45 minutes pour un maquillage événementiel complet versus 15 à 20 minutes pour un maquillage quotidien léger.

#### Exemple d'ajustement :

Sur une cliente à peau sèche, j'ajoute 1 couche fine de crème riche avant le primer pour éviter les plaques, conseil qui sauve souvent le rendu final.

#### Mini cas concret : maquillage de mariée :

Contexte : mariée de 28 ans souhaite un maquillage durable et photo friendly. Étapes : consultation 10 minutes, test teinte 5 minutes, maquillage 45 minutes. Résultat : tenue 12 heures, retouche unique après repas.

Livrable attendu : fiche produit listant 8 articles utilisés, temps total 60 minutes inclus préparation et retouche, et photos avant/après pour le portfolio.

Checklist opérationnelle	Action
Préparation du poste	Désinfecte plan, prépare 2 spatules, 3 pinceaux propres
Consultation rapide	Note type de peau, allergies, souhaits, temps disponible
Choix des teintes	Propose 2 teintes de fond, vérifie à la lumière naturelle
Finition et photo	Fixe, vérifie symétrie, prends photo pour dossier client
Nettoyage post-prestation	Lave pinceaux, range produits, note remarques client

#### Astuce de stage :

Garde toujours une petite palette de correction neutre et deux éponges propres, cela te fera gagner 5 à 10 minutes et évitera des retouches inutiles.

## i Ce qu'il faut retenir

Commence par analyser la peau, les attentes et l'occasion pour éviter une mauvaise teinte et une tenue moyenne. Choisis une routine simple (base hydratante, primer, fond de teint, correcteur, poudre) et reste irréprochable sur **hygiène et sécurité**.

- Teste 2 à 3 teintes sur la mâchoire, puis valide à la lumière naturelle.
- Suis un **ordre logique d'application** : primer, teint, correcteur, yeux, sourcils, poudre, blush, contour, lèvres.
- Privilégie **textures fines d'abord**, estompe à l'éponge humide, fixe avec une poudre translucide légère.
- Adapte corrections et intensité selon la morphologie et le timing (quotidien vs événement).

Pour une prestation type mariée, prévois consultation, test teinte et exécution pour un rendu durable et photogénique. Termine par une vérification de symétrie, une fixation, des photos avant/après et un nettoyage complet du poste.

## **Chapitre 5 : Prestation UV**

### **1. Préparer la cliente et ton poste :**

#### **Consultation et contre-indications :**

Commence par interroger la cliente sur allergies, antécédents dermatologiques, médicaments photosensibilisants et grossesse, ces points déterminent si la prestation UV est adaptée ou si tu dois proposer une alternative sans catalyse.

#### **Installation et hygiène :**

Prépare ton poste en 5 à 10 minutes, désinfecte ton plan et tes outils, utilise des gants propre si besoin, et assure une ventilation modérée pour réduire les vapeurs et la poussière lors du limage.

#### **Choix des produits :**

Sélectionne base, couleur et top compatibles, vérifie la viscosité et la date de péremption, privilégie des lampes LED adaptées au gel choisi, et note la marque et le numéro du lot sur ta fiche cliente.

#### **Exemple de consultation :**

Une cliente prend un traitement antibiotique oral, tu notes l'information et orientes vers un vernis semi-permanent sans UV, pour éviter tout risque de photosensibilité et respecter la sécurité.

### **2. Réaliser la pose uv étape par étape :**

#### **Préparation de l'ongle naturel :**

Nettoie, repousse cuticules, dégrasse avec produit adapté, mate la plaque légèrement pour assurer l'adhérence, et élimine la poussière avant d'appliquer la base, 8 à 12 actions pratiques en tout.

#### **Application des couches :**

Pose une fine base, 1 à 2 couches de couleur selon couvrance, puis top. Étire bien au bord libre pour éviter les accrocs, travaille vite pour une finition lisse et uniforme.



## Représentation visuelle



Technique de pose de vernis semi-permanent avec couches fines, garantissant durabilité et esthétique

### Catalyse et contrôle :

Catalyse selon la lampe et la résine, par exemple 30 à 60 secondes par couche sous LED ou 2 minutes sous UV classique, vérifie que la surface ne colle pas après catalyse.

### Astuce de stage :

Note toujours la durée de catalyse utilisée pour chaque produit sur ta fiche client, cela évite les erreurs et améliore ta vitesse, un petit carnet m'a sauvé à plusieurs examens.

Élément	Détails pratiques
Préparation	Repousser cuticules, matifier, dégraissier, 10 à 15 minutes
Couches	Base 1 couche, couleur 1 à 2 couches, top 1 couche
Catalyse	LED 30 à 60 s, UV 2 min par couche

### 3. Entretien, retrait et aspects commerciaux :

#### Remplissage et entretien :

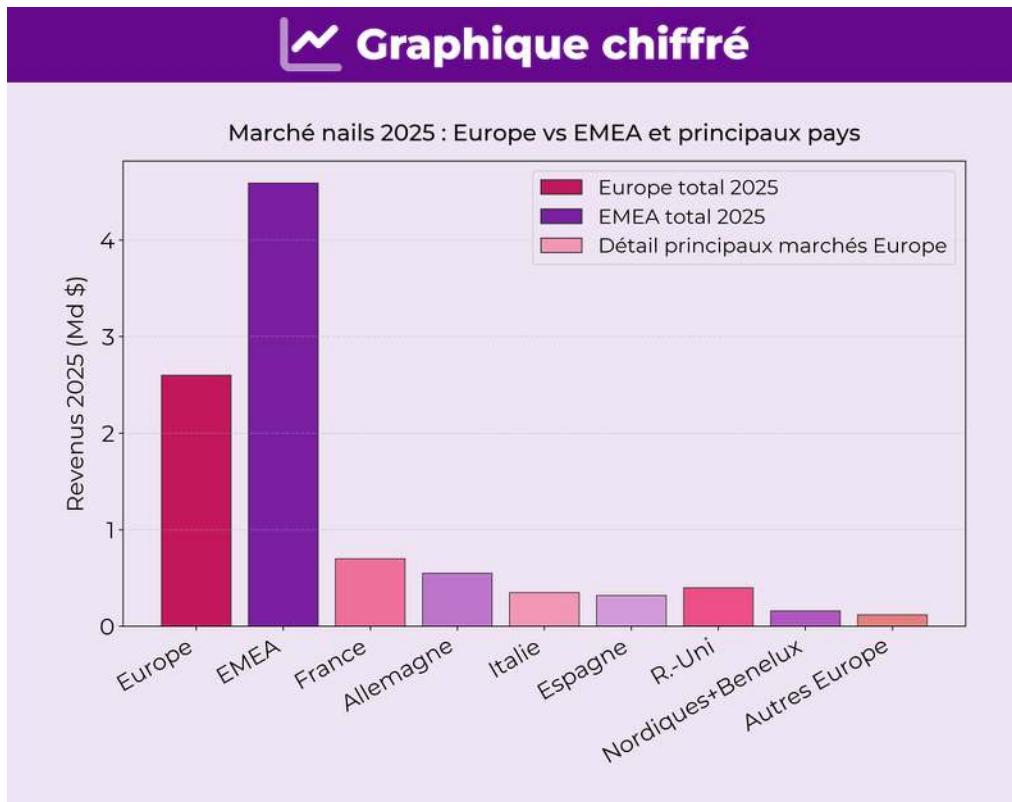
Propose un remplissage tous les 3 à 4 semaines selon poussée, contrôle l'état de l'ongle naturel, lime légèrement la jonction et remplace gel manquant, consacre environ 40 minutes pour un remplissage complet.

#### Retrait sécurisé :

Fais un limage de surface, emballe dans coton imbibé d'acétone sous papier aluminium pour 10 à 15 minutes ou utilise ponceuse douce, protège l'ongle naturel et hydrate après retrait avec huile.

#### **Tarification et livrable :**

Calcule ton prix en incluant produits et temps, par exemple prix pose 45 à 70 euros, remplissage 35 à 50 euros, délivre une fiche soin avec produit utilisé et date de la prochaine visite.



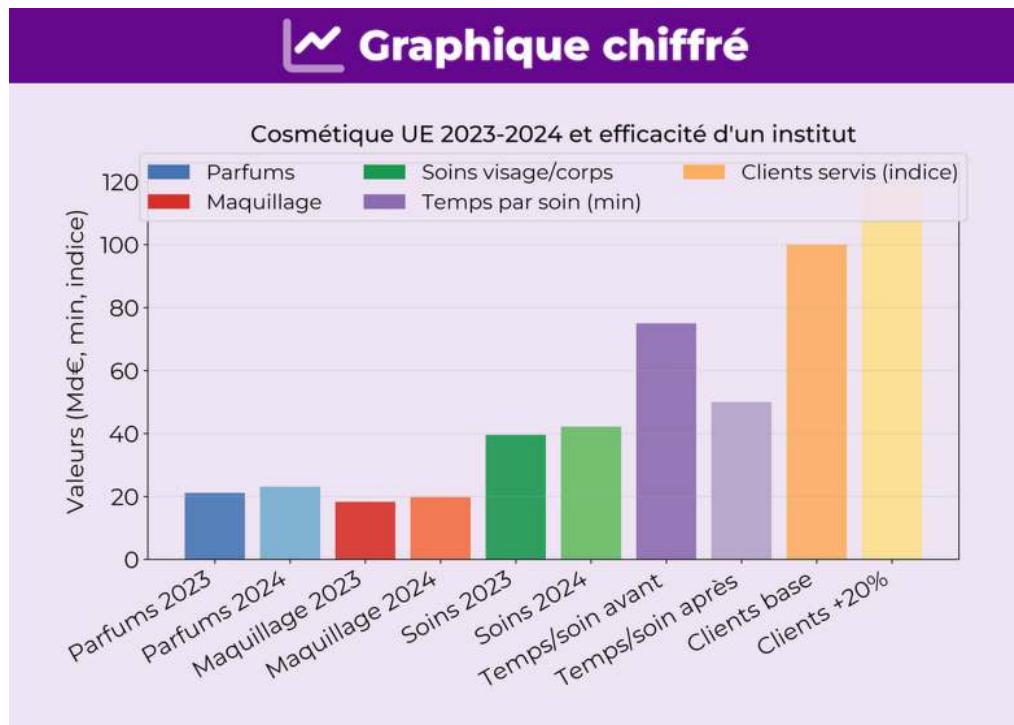
#### **Exemple de livrable :**

Tu remets une fiche indiquant base, couleur, top, temps de catalyse et date recommandée pour remplissage, cela rassure la cliente et facilite la facturation.

#### **Exemple d'optimisation d'un process client :**

À l'institut, j'ai limité le temps de pose de 75 à 50 minutes en préparant le poste pendant la consultation, cela a augmenté le nombre de clientes servies de 20% sur une semaine.

## Graphique chiffré



Étape opérationnelle	Contrôle rapide
Accueil et consultation	Allergies notées, photosensibilité vérifiée
Préparation ongulaire	Surface mate et propre
Application produits	Couches fines, bord libre soigné
Catalyse	Temps respecté selon lampe
Finition	Top lisse, hydratation appliquée

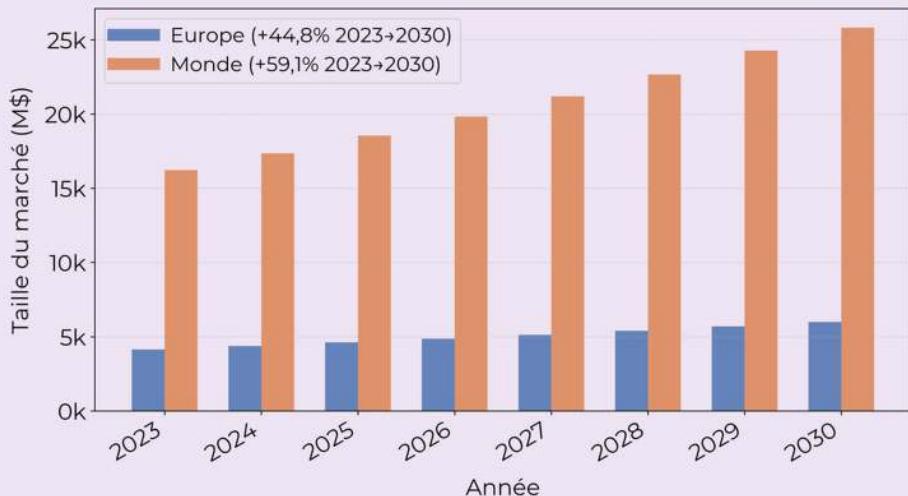
### Cas concret de prestation UV :

Contexte : cliente souhaite French naturelle durable, à une pousse d'ongle de 2 mm et pas de contre-indication. Étapes : préparation 12 minutes, pose base et 2 couches couleur plus top, catalyse totale 6 minutes. Résultat : tenue 3 à 4 semaines, facturation 55 euros.

Livrable attendu : fiche client complète mentionnant produits, temps de catalyse et date de prochain remplissage.

## Graphique chiffré

Marché des produits pour ongles  
Europe vs Monde (2023-2030)



### i Ce qu'il faut retenir

Avant une pose UV, sécurise la prestation avec une **consultation et contre-indications**, puis prépare un poste propre, ventilé et des produits compatibles (date, viscosité, lot).

- Prépare l'ongle : cuticules, dégraissage, matification légère, zéro poussière pour une **adhérence de la base**.
- Applique en couches fines : base, 1 à 2 couleurs, top, et soigne le bord libre.
- Respecte la **catalysation selon lampe** (LED 30 à 60 s, UV 2 min par couche) et contrôle la finition.

Planifie l'entretien (remplissage toutes les 3 à 4 semaines), retire sans agresser (acétone ou ponceuse douce) et hydrate. Note produits et temps sur la fiche cliente, et calcule ton prix selon temps et consommables.

# Techniques esthétiques liées aux phanères

## Présentation de la matière :

Dans le CAP Esthétique (Esthétique Cosmétique Parfumerie), cette matière conduit à l'épreuve **pratique et écrite** « Techniques esthétiques liées aux phanères », avec un **coeffcient 4**. En forme ponctuelle, la **durée est 2h30**, et tu enchaînes une partie technique et une partie de questions pro.

Tu y travailles l'épilation, la mise en beauté des ongles, la pose de vernis, et aussi l'organisation du poste avec **hygiène et sécurité**. Je me souviens d'un camarade qui a perdu 5 minutes sur le rangement, ça lui a coûté cher sur la finition.

Si tu es en lycée ou en CFA habilité, l'évaluation peut se faire en **CCF** pendant la formation. Sinon, tu passes en **examen final** au centre d'examen.

## Conseil :

Entraîne-toi comme le jour J: 2 fois par semaine, bloque 1 séance de 45 minutes sur les gestes, et 1 séance en conditions réelles en te chronométrant sur 2h30. Le but, c'est d'être fluide, pas juste de connaître le cours.

Le piège classique, c'est le manque d'anticipation. Prépare une check-list matériel, répète l'installation du poste en 3 minutes, et termine toujours par une auto-vérification, symétrie, propreté, finitions. Ta rigueur se voit, et elle rapporte des points.

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Épilation .....	<a href="#">Aller</a>
1. Techniques et méthodes .....	<a href="#">Aller</a>
2. Pratique en cabine et conseils professionnels .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2:</b> Cils et sourcils .....	<a href="#">Aller</a>
1. Anatomie et cycle de croissance .....	<a href="#">Aller</a>
2. Sourcils : cartographie, mise en forme et coloration .....	<a href="#">Aller</a>
3. Cils : soins, lifting, extensions et sécurité .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3:</b> Ongles et maquillage .....	<a href="#">Aller</a>
1. Soins des ongles naturels .....	<a href="#">Aller</a>
2. Techniques de finition et poses .....	<a href="#">Aller</a>
3. Maquillage professionnel et harmonie avec les ongles .....	<a href="#">Aller</a>

# Chapitre 1 : Épilation

## 1. Techniques et méthodes :

### Principes et objectifs :

L'épilation vise à retirer le poil depuis la racine pour une peau nette et une repousse ralenties, tout en respectant l'épiderme et les annexes cutanées. Tu dois adapter la méthode au type de poil et à la zone.

### Méthodes courantes :

Voici les méthodes incontournables en institut, chacune avec ses indications et ses limites, tu dois savoir quand les utiliser pour éviter irritations et poils cassés.

- Cire tiède ou chaude
- Cire froide en bandes
- Épilation à la pince
- Crème dépilatoire pour petites zones

### Contre-indications et précautions :

Avant d'épiler, vérifie antécédents médicamenteux, varices, irritations, cicatrices ou bronzage récent, car certains cas demandent report de séance ou orientation vers un médecin.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour un visage sensible, privilégie la pince pour zones ciblées, prévois 15 à 20 minutes, propose conseils post soin pour limiter rougeurs et poils incarnés.

Élément	Indication	Avantage principal
Cire tiède	Jambes, aisselles, maillot	Efficace sur poils épais
Cire froide	Petites surfaces, retouches rapides	Pratique et rapide
Pince	Sourcils, petits poils isolés	Précision élevée

## 2. Pratique en cabine et conseils professionnels :

### Préparation de la cliente et hygiène :

Accueille, remplis la fiche client et vérifie allergies, médicaments et préférences. Demande longueur de poil entre 3 et 6 mm pour la cire, propose test de tolérance 24 heures si produit nouveau.

### Protocole pas à pas :

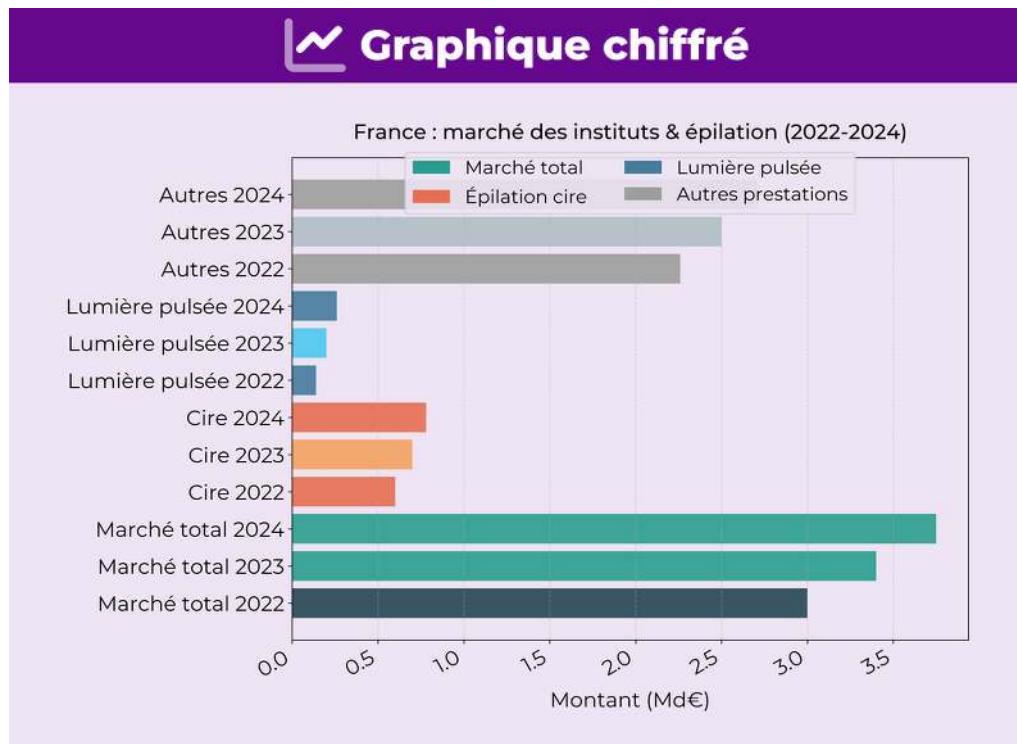
Suis un déroulé standardisé pour limiter douleur et risques, chaque étape a son importance pour le confort et l'efficacité du soin.

- Nettoyage et application de talc
- Application de cire dans le sens du poil
- Retrait net et rapide
- Apaisement et finitions

### **Erreurs fréquentes et astuces de stage :**

Évite cire trop chaude ou bandes trop petites, ces erreurs causent brûlures et poils cassés.

Astuce de stage, contrôle température entre 40 et 45°C et utilise bandes larges pour grandes surfaces.



### **Exemple de protocole chiffré :**

Pour une épilation jambes complètes, prévois 45 minutes, utilise environ 60 g de cire réutilisable et 12 bandes, propose un temps de refroidissement 10 minutes avant finition.

### **Cas concret :**

Contexte, cliente 28 ans demande jambe complète. Étapes, accueil, vérification fiche, application cire tiède, 12 bandes utilisées, retrait et application soin apaisant. Résultat, peau lisse et repousse estimée à 3 à 4 semaines.

Livrable attendu, fiche protocole complétée avec temps passé 45 minutes, consommation 60 g de cire, photo avant après et conseils écrits post soin.

### **Checklist opérationnelle :**

Tâche	Action
Accueil et fiche	Vérifier allergies et médicaments

Préparation	Nettoyer, talc, contrôler température
Épilation	Appliquer dans le sens du poil et retirer net
Finition	Appliquer soin apaisant et donner conseils
Suivi	Noter durée et consommation sur la fiche

**Petit conseil de l'ancien élève :**

Sois régulier dans ton geste et patient avec tes premières clientes, un bon contact et des explications claires te feront gagner fidélité et confiance.

### i Ce qu'il faut retenir

L'épilation retire le poil à la racine pour une peau nette et une repousse plus lente. Tu adaptes la méthode à la zone et au type de poil, tout en protégeant l'épiderme.

- Choisis la technique : cire tiède pour poils épais, cire froide pour retouches, pince pour précision, crème pour petites zones.
- Avant de commencer, fais les **vérifications de contre-indications** (médicaments, varices, irritations, cicatrices, bronzage récent).
- Suis un **protocole d'épilation** : nettoyer, talc, appliquer dans le sens du poil, retrait rapide, apaiser.
- Évite les erreurs : contrôle la **température de la cire** (40-45°C) et utilise des bandes adaptées.

Note tout sur la fiche client (durée, consommables, conseils post soin). Avec un geste régulier et des explications claires, tu limites douleur, rougeurs et poils cassés, et tu gagnes la confiance.

## Chapitre 2 : Cils et sourcils

### 1. Anatomie et cycle de croissance :

#### Structure et rôle des phanères :

Les cils et sourcils protègent l'œil et encadrent le visage. Les cils mesurent entre 7 et 12 mm, les sourcils varient selon la morphologie et la génétique.

#### Phases de croissance et renouvellement :

L'anagène dure environ 30 à 45 jours pour les cils, la phase télogène peut durer 100 jours. Comprendre ces durées t'aide à planifier les rendez-vous et les retouches.

#### Facteurs influents et soins :

L'âge, les hormones, le maquillage et les frottements accélèrent la chute. Des soins doux et des routines de 2 à 3 minutes par jour préservent la fibre pilaire.

#### Astuce pratique :

Lors du diagnostic, note la densité sur une échelle de 1 à 5, cela te permettra de suivre l'évolution entre les séances et d'adapter les techniques.

### 2. Sourcils : cartographie, mise en forme et coloration :

#### Consultation et cartographie :

Commence toujours par 5 à 10 minutes de consultation, vérifie les antécédents et trace la ligne idéale en fonction du front, de l'arcade et des yeux.

#### Techniques de mise en forme :

Utilise le fil, la pince et le rasoir selon le poil et la peau. Réalise d'abord la cartographie puis dépile progressivement pour garder la symétrie.

#### Coloration et neutralisation :

La teinture dure 4 à 6 semaines selon la croissance. Choisis une nuance 1 ton plus foncée que la couleur naturelle pour un rendu naturel et équilibré.

#### Exemple d'optimisation d'un protocole sourcils :

Pour une cliente, tu peux prévoir 10 minutes de cartographie, 15 minutes d'épilation et 10 minutes de teinture, soit 35 minutes au total en cabine.

Élément	Usage	Durée indicative
Fil	Sculpture précise de la ligne	10 à 20 minutes
Pince à épiler	Finition et poils isolés	5 à 15 minutes
Teinture	Renforcer le tracé et la densité	4 à 6 semaines

### 3. Cils : soins, lifting, extensions et sécurité :

#### Soins et préparation avant prestation :

Dégraissage, test de tolérance 24 à 48 heures avant teinture ou extension, et état de la paupière évalué en 5 minutes garantissent un service sûr et efficace.

#### Lifting et teinture de cils :

Le lifting tient 6 à 8 semaines, la teinture 4 à 6 semaines. Respecte les temps de pose et évite l'eau 24 heures après la séance pour préserver le résultat.

#### Extensions et sécurité :

Pour les extensions, compte 90 à 120 minutes pour une pose complète et 30 à 45 minutes pour une retouche. Vérifie l'adhérence et évite les colles cyanoacrylates chez les clients allergiques.

#### Exemple de mini cas concret :

Contexte salon. Étapes 1 à 3 : consultation 10 minutes, pose lifting 45 minutes, teinture 10 minutes. Résultat : cils relevés pendant 6 à 8 semaines. Livrable attendu : fiche protocole de 1 page et photo avant/après.

#### Astuce de stage :

Prends toujours une photo avant et après, cela rassure la cliente et te fournit une preuve visuelle à joindre à la fiche de suivi en cabine.

Action	À vérifier	Fréquence
Dégraissage des cils	Absence de maquillage et de résidus	Avant chaque prestation
Test allergique	Tolérance de la colle ou de la teinture	24 à 48 heures avant
Temps sans eau	Respecter 24 heures post prestation	Après chaque soin
Suivi client	Noter réactions et satisfaction	À chaque rendez-vous

En stage, j'ai compris qu'une bonne consultation de 5 à 10 minutes évite 70% des malentendus avec la cliente, c'était révélateur.

#### i Ce qu'il faut retenir

Cils et sourcils protègent l'œil et structurent le visage. Connaître le **cycle de croissance** (anagène court, télogène long) t'aide à caler retouches et attentes, tandis que des soins doux limitent la chute liée aux hormones, frottements ou maquillage.

- Commence par une **cartographie des sourcils** après 5 à 10 minutes de consultation, puis épile progressivement (fil, pince, rasoir) pour garder la symétrie.
- Teinture sourcils : vise 1 ton plus foncé, tenue 4 à 6 semaines.
- Avant cils (lifting/extensions) : dégraissage, **test allergique 24 à 48 h**, et respecte le **sans eau 24 heures** après.

En cabine, structure ton timing (diagnostic, geste, finition) et note la densité 1 à 5. Prends des photos avant/après et consigne tout dans la fiche de suivi pour réduire les malentendus.

## **Chapitre 3 : Ongles et maquillage**

### **1. Soins des ongles naturels :**

#### **Anatomie et hygiène :**

Connais la plaque, la cuticule, le lit ungueal et la matrice, cela t'aide à diagnostiquer problèmes courants et à adapter les soins pour minimiser infections et ongles fragilisés.

#### **Préparation en cabine :**

Respecte toujours désinfection, lavage des mains, et utilisation d'instruments stérilisés, lime dans un seul sens pour éviter la fissuration, et repousse délicatement les cuticules avec un bâtonnet.

#### **Exemple d'entretien rapide :**

En 25 minutes tu peux réaliser limage, repousse des cuticules, léger gommage et pose de base protectrice, satisfaisant un rendez-vous express en institut.

Outil	Usage
Lime	Modeler la forme sans aller et retour excessif
Pousse-cuticule	Repousser délicatement, jamais enlever la cuticule qui protège
Bloc buffer	Matifier légèrement la plaque avant certaines poses
Pince à cuticules	Retirer les petites peaux mortes avec précaution

Petite anecdote: en stage, une pose trop épaisse a sauté au bout de 2 jours, j'ai appris l'importance des couches fines et du dégraissage systématique.

### **2. Techniques de finition et poses :**

#### **Types de vernis et temps :**

Savais-tu que vernis classique sèche en 10 à 15 minutes, semi-permanent en 2 minutes sous lampe, et gel nécessite 30 à 60 minutes selon l'épaisseur de la pose.

#### **Étapes de pose efficaces :**

Ordre simple, lime, dégraissage, base, deux couches fines de couleur, top coat et séchage sous lampe ou à l'air, chaque couche fine évite bulles et éclats.

#### **Astuce de stage :**

Pour semi-permanent, applique des couches très fines et nettoie la plaque après chaque pose, cela réduit les surépaisseurs et prolonge l'adhérence jusqu'à 21 jours.

#### **Mini cas concret :**

Contexte: cliente veut manucure semi-permanente pour vacances de 10 jours, budget 30 euros, on recherche tenue maximale sans surépaisseur visible.

Étapes: préparation 10 minutes, pose 25 minutes, top coat et finition 5 minutes, résultat tenue estimée 14 à 21 jours, livrable facture et photos.

### 3. Maquillage professionnel et harmonie avec les ongles :

#### Préparation de la peau et choix des produits :

Prépare toujours la peau par nettoyage et hydratation légère, choisis fond de teint couvrant selon type de peau et adapte la texture au rendu souhaité, mat ou lumineux.

#### Maquillage yeux et lèvres :

Pour un look harmonieux, assortis la saturation du vernis à l'intensité du maquillage, privilégie neutre pour ongles vifs, ou un rouge vif avec maquillage discret des yeux.

#### Exemple d'association :

Teint léger, yeux bruns nacrés et vernis nude, rendu professionnel pour un entretien, cette combinaison fonctionne en 30 minutes et reste polyvalente au quotidien.

#### Erreurs fréquentes et sécurité :

Erreurs fréquentes: poser vernis sur cuticule, négliger dégraissage, appliquer couches épaisses, ces fautes provoquent décollements et infections, surveille réactions allergiques et signes de mycose avant toute pose.

Étape	Durée approximative
Accueil et diagnostic	5 minutes
Préparation onglets	10 minutes
Pose vernis classique	15 minutes
Pose semi-permanent	30 à 35 minutes
Finition et conseils maison	5 minutes

#### i Ce qu'il faut retenir

Pour des ongles nets et un maquillage cohérent, maîtrise l'anatomie (plaqué, cuticule, matrice) et adopte une **désinfection systématique** en cabine. Une préparation précise et des **couches très fines** évitent fissures, bulles et décollements.

- Prépare: lavage, instruments stérilisés, lime dans un seul sens, cuticules repoussées sans agresser.
- Suis l'**ordre de pose**: dégraissage, base, 2 couches fines, top coat, puis séchage (classique 10 à 15 min, semi-permanent 2 min lampe).

- Coordonne l'**harmonie vernis maquillage**: ongles vifs avec yeux discrets, nude avec look pro.

Reste vigilant: vernis sur cuticule, surépaisseur et oubli du dégraissage favorisent problèmes et infections. Observe aussi allergies et signes de mycose avant toute prestation.

# Conduite d'un institut de beauté et de bien-être

## Présentation de la matière :

Dans le CAP Esthétique (Esthétique Cosmétique Parfumerie), cette matière conduit à une **épreuve orale de 40 minutes**, avec un **coefficent de 4**. Tu peux être évalué en **CCF** en établissement habilité, ou en **examen ponctuel** si tu es candidat libre, la forme dépend de ton inscription.

Concrètement, tu t'entraînes à **gérer la relation client** et la vie quotidienne de l'institut, souvent avec un dossier et une simulation de vente. Je me souviens d'un camarade, il stressait, puis il a déroulé sa trame, et tout a changé.

- Accueillir et comprendre la demande
- Conseiller et vendre des produits ou prestations
- Organiser les rendez-vous et le suivi client

## Conseil :

Prépare une routine simple, 3 fois par semaine, 20 minutes. Répète à voix haute une trame, accueil, découverte, argumentation, objections, conclusion. Chronomètre-toi pour tenir le temps sans accélérer.

Pour le dossier et l'oral, vise l'efficacité, pas le blabla. Le piège fréquent, c'est d'oublier la prise de rendez-vous ou de parler trop technique au client.

- Faire 5 fiches sur les étapes de vente
- Apprendre 10 phrases d'objections et réponses
- S'entraîner avec un ami en 10 minutes

Le jour J, articule, regarde ton jury comme un vrai client, et garde 1 minute pour conclure proprement, récapitulatif, vente, prochain rendez-vous, remerciement.

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Accueil et prise en charge .....	Aller
1. Accueil et préparation du poste .....	Aller
2. Prise en charge de la cliente .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Conseil et vente .....	Aller
1. Préparer ta prise de parole .....	Aller
2. Diagnostiquer et conseiller .....	Aller
3. Techniques de vente et fidélisation .....	Aller
<b>Chapitre 3:</b> Mise en valeur des produits .....	Aller
1. Principes et objectifs .....	Aller

2. Techniques pratiques de merchandising .....	Aller
3. Cas concret, livrable et checklist .....	Aller
<b>Chapitre 4 : Organisation des rendez-vous .....</b>	<b>Aller</b>
1. Gestion des outils et du planning .....	Aller
2. Organisation quotidienne et gestion des imprévus .....	Aller
3. Confirmation, annulation, no-shows et suivi des indicateurs .....	Aller

## **Chapitre 1: Accueil et prise en charge**

### **1. Accueil et préparation du poste :**

#### **Objectif :**

Accueillir la cliente chaleureusement, installer un climat de confiance et préparer ton espace en 5 à 10 minutes pour garantir un soin efficace et confortable.

#### **Matériel et hygiène :**

Vérifie que tout est propre et en ordre, prépare les draps, les serviettes et les produits. Respecte les règles d'hygiène pour réduire les risques de contamination.

#### **Accueil client rapide :**

Apprends une phrase d'accueil standard et personnalise-la, note les informations essentielles en 2 à 3 minutes, et propose un siège pendant l'entretien pour la cliente.

#### **Exemple d'accueil :**

Bonjour Madame, installez-vous, je m'appelle Laure, je vais m'occuper de vous aujourd'hui, puis tu vérifies la prestation demandée et le temps disponible.

Élément	Action	Temps estimé
Accueil oral	Saluer, vérifier la prestation	2 à 3 minutes
Installation	Positionner la cliente, installer drap	2 à 4 minutes
Préparation produits	Sortir et contrôler les produits	1 à 2 minutes
Hygiène	Désinfection mains et surface	1 minute

### **2. Prise en charge de la cliente :**

#### **Entretien et recueil d'informations :**

Pose des questions ouvertes en 3 à 5 minutes pour connaître attentes, antécédents, allergies et traitements en cours, note chaque réponse sur la fiche cliente.

#### **Protocole de soins :**

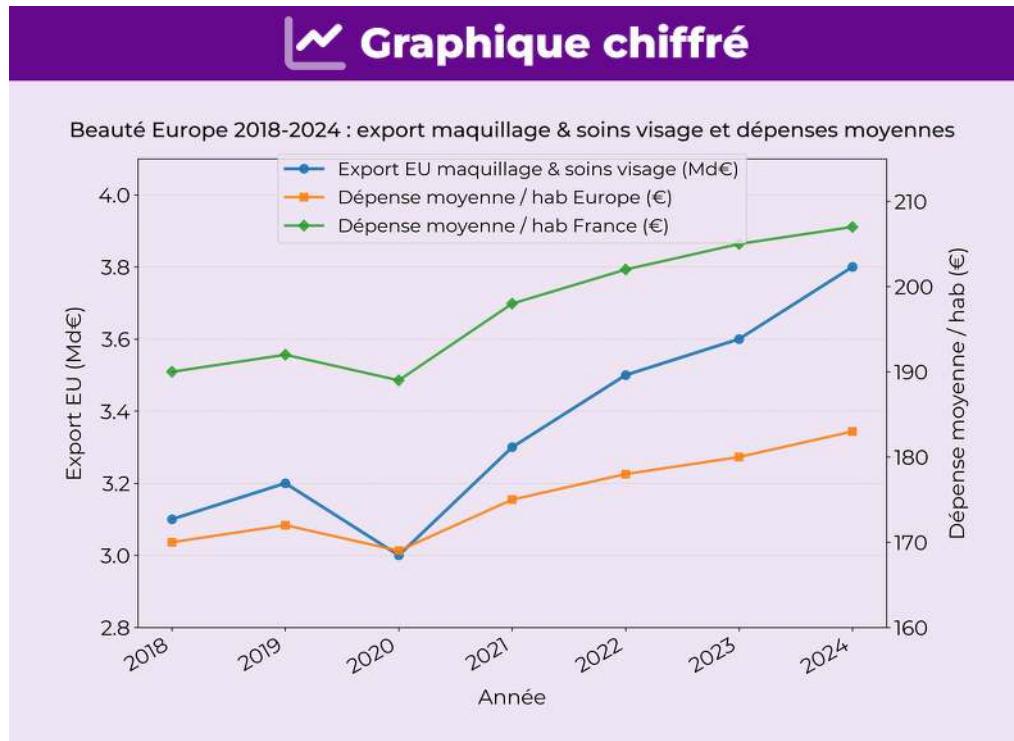
Respecte l'ordre des gestes, garde une durée cohérente selon la prestation, par exemple un soin visage standard dure 50 minutes avec nettoyage, soin et modelage.

#### **Suivi et fidélisation :**

Propose un conseil personnalisé et une recommandation produit, note les ventes et envoie un message de remerciement sous 24 heures pour augmenter la fidélité.

#### **Exemple d'un cas concret :**

Contexte : cliente 35 ans, peau sèche, demande un soin visage de 50 minutes. Étapes : entretien 4 minutes, nettoyage 10 minutes, soin 30 minutes, conseils 6 minutes. Résultat : satisfaction 5/5 et vente d'un sérum 30 ml à 28 euros. Livrable attendu : fiche de soin signée, facture, note de recommandation produits.



#### Astuce terrain :

Lors de mon premier stage j'ai oublié de demander les allergies, depuis j'ai une checklist systématique de 6 questions, ça évite les erreurs et les pertes de temps.

#### Erreur fréquente et prévention :

Ne pas bâcler l'entretien pour gagner du temps, cela crée des incompréhensions et des réclamations. Prévois toujours 5 minutes supplémentaires pour ajuster la prestation au besoin.

#### Plan simple :

Accueil 2 à 3 minutes, entretien 3 à 5 minutes, soin selon durée choisie, conseils et encaissement 5 minutes, note tout sur la fiche cliente pour le suivi.

### i Ce qu'il faut retenir

En 5 à 10 minutes, tu accueilles la cliente, tu l'installes et tu prépares un poste net pour un soin confortable.

- Applique une **routine d'hygiène stricte** : linge propre, produits prêts, mains et surfaces désinfectées.

- Mène un **entretien en questions ouvertes** (3 à 5 min) : attentes, allergies, antécédents, traitements, et note tout.
- Respecte un **protocole de soin** cohérent avec la durée, puis termine par conseils et encaissement (5 min).

Garde 5 minutes de marge pour éviter de bâcler l'entretien. Après le soin, recommande un produit et envoie un message de remerciement sous 24 h pour renforcer la fidélité.

## **Chapitre 2 : Conseil et vente**

### **1. Préparer ta prise de parole :**

#### **Objectif :**

Installer rapidement une relation de confiance, comprendre le besoin et définir l'objectif du soin en moins de 3 minutes pour rester professionnel et respecter le planning de la journée.

#### **Accueil verbal et non verbal :**

Ton sourire, ton regard et ta posture donnent la première impression, adopte un ton clair et chaleureux pour mettre la cliente à l'aise dès les premiers instants du rendez-vous.

#### **Temps et organisation :**

Prévois 2 à 3 minutes pour l'accueil, 8 à 12 minutes pour le diagnostic, puis 10 à 20 minutes pour la démonstration selon la prestation choisie et le forfait horaire disponible.

#### **Astuce :**

Chronomètre-toi une semaine en stage, cela te permet d'ajuster ton timing et d'éviter d'accumuler du retard au cours de la journée.

### **2. Diagnostiquer et conseiller :**

#### **Anamnèse et questionnement :**

Pose 5 questions clé sur routine, allergies, attentes, budget et antécédents, cela te donne les informations nécessaires pour personnaliser le conseil en quelques minutes.

#### **Analyse de la peau :**

Observe hydratation, texture, zones grasses et sensibilités, note visuellement et au toucher, puis reformule le diagnostic avec des mots simples pour la cliente.

#### **Choix du produit et démonstration :**

Propose 1 à 3 produits complémentaires, explique l'usage et la fréquence, indique un délai d'efficacité attendu de 2 à 4 semaines, et fais tester une petite quantité sur l'avant-bras.

#### **Exemple d'analyse de peau :**

Une cliente présente zone T grasse et joues sèches, tu recommandes un gel nettoyant, une crème équilibrante et un sérum hydratant, avec un test de 4 semaines pour évaluer les résultats.

#### **Exemple de cas concret :**

Contexte: cliente 35 ans, peau déshydratée, budget 50 euros, visite découverte. Étapes: diagnostic 10 minutes, test produit 5 minutes, proposition 3 produits total 48 euros, livrable: fiche conseil 1 page.

### 3. Techniques de vente et fidélisation :

#### Argumenter sans forcer :

Présente les bénéfices concrets pour la cliente, évite le jargon technique, insiste sur l'usage et les résultats attendus pour rassurer sans pousser à l'achat agressif.

#### Mise en avant et vente additionnelle :

Propose un produit complémentaire logique, explique le gain d'utilisation combinée et offre une remise de lot lorsque c'est pertinent pour augmenter le panier moyen.

#### Suivi et fidélisation :

Consigne le conseil dans le dossier client, propose un rappel téléphonique sous 3 à 4 semaines, et offre une carte fidélité ou un petit avantage pour encourager le retour.

#### Exemple d'offre groupée :

Tu proposes crème 35 euros et sérum 25 euros à tarif lot 55 euros, résultat: panier moyen augmente et la cliente bénéficie d'une économie immédiate intéressante.

#### Astuce :

En formation, fais des mises en situation 2 fois par semaine avec ton groupe pour gagner en fluidité et améliorer ton argumentation commerciale.

Une fois en stage, une proposition sincère et bien expliquée m'a permis de transformer une cliente hésitante en cliente fidèle.

Action	Durée approximative	Objectif
Accueil	2 à 3 minutes	Mettre la cliente à l'aise
Diagnostic	8 à 12 minutes	Comprendre les besoins
Proposition	5 à 10 minutes	Présenter solutions adaptées
Vente et closing	3 à 5 minutes	Finaliser l'achat
Suivi	3 à 4 semaines après	S'assurer de la satisfaction

#### Check-list opérationnelle :

- Accueillir avec sourire et nom, vérifier le temps disponible.
- Poser 5 questions clés pour le diagnostic, noter les réponses.
- Proposer 1 à 3 produits, expliquer usage et délai d'efficacité.
- Proposer une offre groupée si pertinente, indiquer le gain chiffré.
- Planifier un suivi sous 3 à 4 semaines et inscrire la note client.

 Ce qu'il faut retenir

Ton but est d'installer une **relation de confiance** et de cerner le besoin en moins de 3 minutes, grâce à une posture ouverte, un ton chaleureux et un timing maîtrisé.

- Cadre ton temps : accueil 2 à 3 min, **diagnostic en 10 minutes**, puis démonstration selon la prestation.
- Pose 5 questions clés (routine, allergies, attentes, budget, antécédents) et reformule simplement ton analyse de peau.
- Propose **1 à 3 produits**, explique usage, fréquence et résultats en 2 à 4 semaines, avec un test sur l'avant-bras.
- Vends sans forcer : bénéfices concrets, offre groupée pertinente, puis **suivi sous 4 semaines** noté au dossier.

Chronomètre-toi pour rester fluide et éviter le retard. Un conseil sincère, clair et suivi transforme plus facilement une cliente hésitante en cliente fidèle.

## Chapitre 3 : Mise en valeur des produits

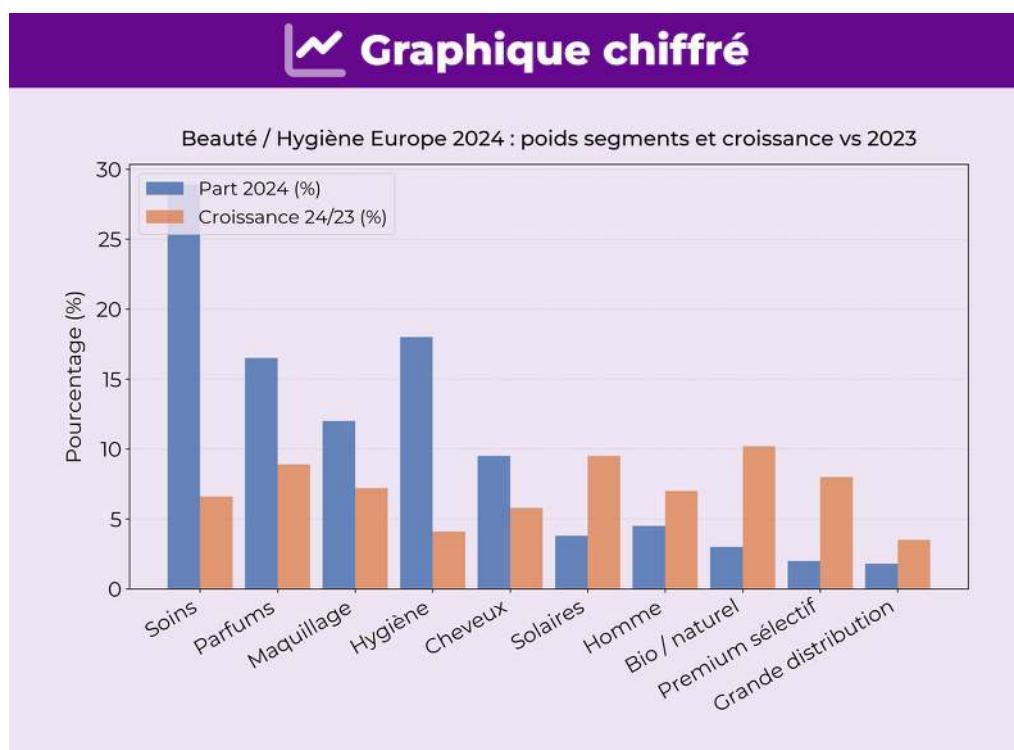
### 1. Principes et objectifs :

#### Objectif et impact :

La mise en valeur des produits cherche à attirer le regard, faciliter le choix et augmenter les ventes annexes. Bien pensée, elle peut améliorer la visibilité des gammes et générer une augmentation notable des achats impulsifs.

#### Organisation de l'espace :

Sépare la zone soin et la zone boutique, réserve 60% de l'espace aux meilleures ventes et 40% aux nouveautés et promotions. Place les produits à hauteur des yeux entre 120 et 160 cm pour plus d'impact.



#### Matériel et PLV :

Utilise présentoirs, étiquettes lisibles et kakemonos. Prévoyez 1 présentoir pour 10 références courantes et change la PLV toutes les 4 à 6 semaines pour maintenir l'effet nouveauté.

#### Exemple d'optimisation d'un présentoir :

Tu reclasseras les 12 références d'une gamme en rangées de 3 facings, mettras les best-sellers au centre et ajouteras un petit panneau explicatif pour booster la prise en main.

### 2. Techniques pratiques de merchandising :

#### Facing et rotation :

Garde 2 à 3 facings par référence selon le format, pousse les produits vers l'avant quotidiennement et applique le FIFO pour les dates limites. Vérifie les DLUO chaque semaine pendant les ouvertures.

#### **Gestion des tests et hygiène :**

Prévois 1 tester pour 8 à 12 références et remplace-les toutes les 2 semaines. Étiquette la date d'ouverture sur chaque tester et nettoie-les quotidiennement pour rassurer la cliente.

#### **Éclairage et couleurs :**

Choisis une lumière chaude entre 2700 et 3000 K pour les zones maquillage et soins visage. Utilise des spots doux pour créer des zones chaudes, et évite les reflets sur les flacons brillants.

#### **Astuce organisation :**

Place les nouveautés près de la caisse pour capter les clientes en sortie, cela augmente souvent les ventes dites d'impulsion.

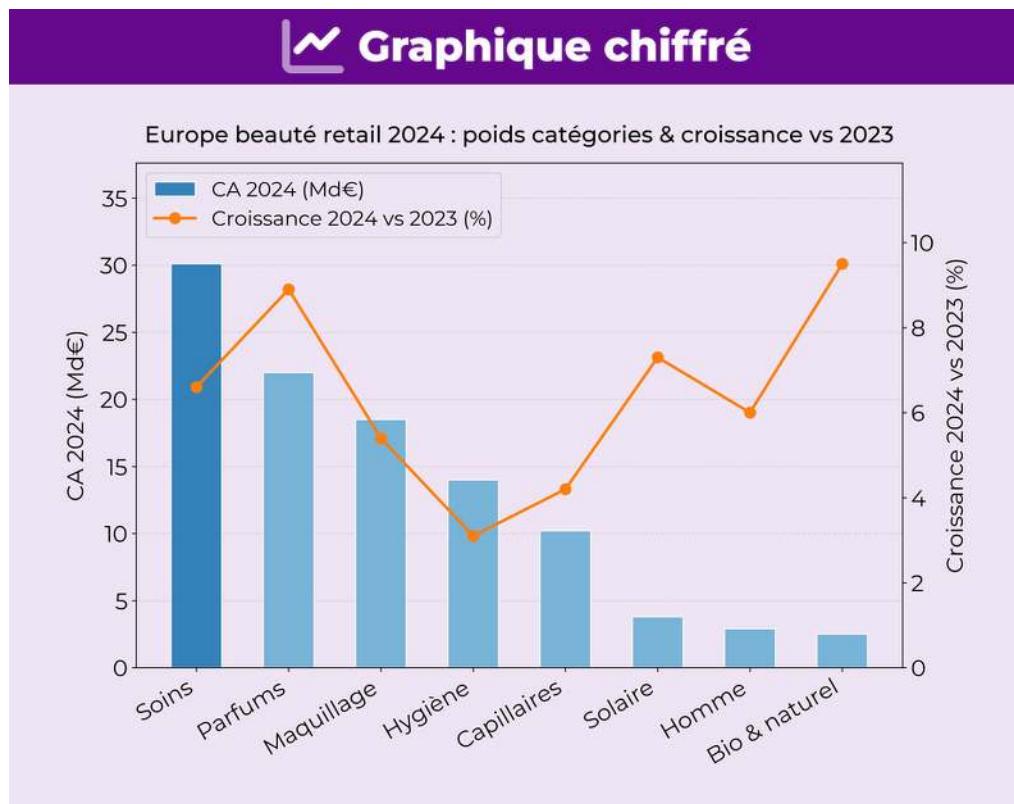
### **3. Cas concret, livrable et checklist :**

#### **Exemple de cas concret :**

Contexte : institut de 40 m<sup>2</sup>, 120 références produit, 6 best-sellers identifiés. Étapes : audit 1 jour, tri 50 références peu vendues, création d'un corner 6 références, pose de 6 testers et étiquetage prix visible. Résultat : ventes gamme visage +18% en 30 jours, panier moyen augmenté de 12%.



*Examen cutané approfondi à l'aide d'une loupe, essentiel pour personnaliser les soins esthétiques*



#### Livrable attendu :

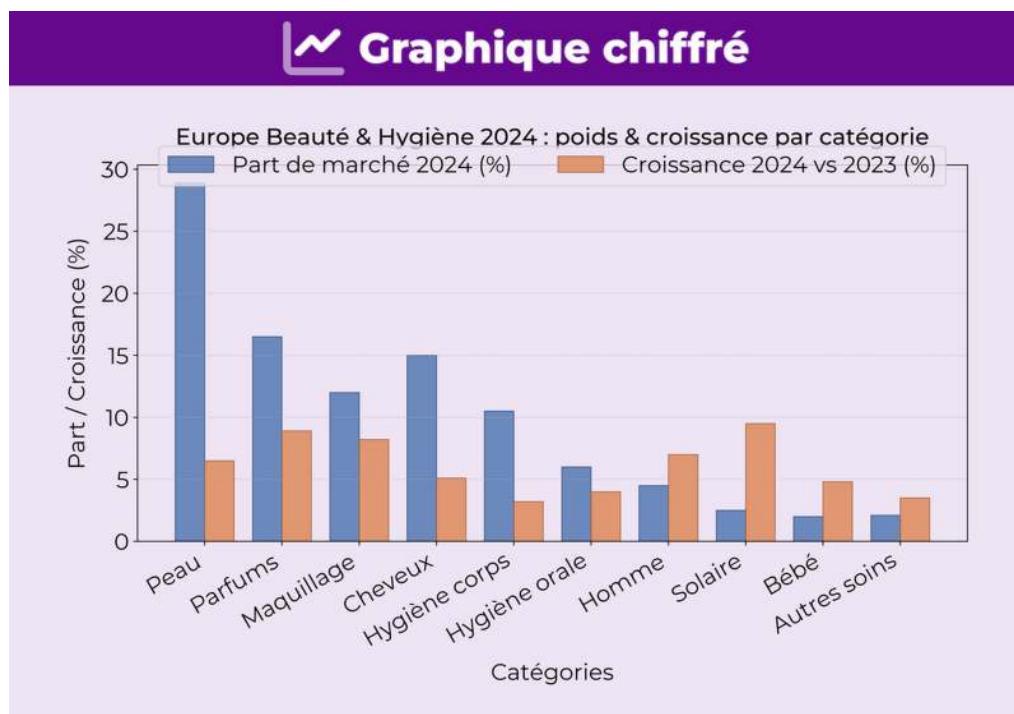
Tu fourniras un planogramme A4 du corner, un fichier Excel inventaire de 120 lignes avec seuils min/max, et un rapport d'une page indiquant le delta de ventes après 30 jours.

#### Check-list opérationnelle :

Élément	Action	Fréquence
Facing	Remettre les produits en avant, aligner les étiquettes prix	Quotidienne
Testers	Nettoyer et réétiqueter date d'ouverture	Quotidienne
Rotation stock	Vérifier DLUO et FIFO	Hebdomadaire
PLV	Changer visuel et mise en avant	4 à 6 semaines
Contrôle prix	Vérifier concordance prix étiqueté / caisse	Hebdomadaire

#### Indicateurs de performance :

Surveille taux de transformation, panier moyen et ventes par mètre linéaire. Fixe des objectifs simples comme +10% sur la gamme en 30 jours pour juger l'efficacité des actions menées.



Indicateur	Objectif	Méthode de mesure
Taux de transformation	+10% en 30 jours	Comparatif rendez-vous vs ventes
Panier moyen	+10% sur la période	Suivi caisse hebdomadaire
Ventes linéaires	Augmentation visible en 4 semaines	Rapport POS / inventaire

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Tu peux planifier chaque 1er lundi du mois une rotation PLV et un audit stock de 30 minutes, cela limite les ruptures et améliore la présentation globale.

#### Astuce de stage :

Note toujours la date d'ouverture des testers avec un marqueur, c'est un geste simple qui évitera des erreurs d'hygiène et rassurera les clientes.

### i Ce qu'il faut retenir

La **mise en valeur efficace** attire l'œil, simplifie le choix et booste les ventes annexes, surtout les achats d'impulsion.

- Organise l'espace : zones soin et boutique distinctes, 60% best-sellers, 40% nouveautés et promos, produits à **hauteur des yeux** (120-160 cm).
- Soigne l'exécution : 2-3 facings, pousse au quotidien, applique la **rotation FIFO** et contrôle les DLUO chaque semaine.
- Rassure et anime : testers datés et nettoyés, PLV renouvelée tous les 4 à 6 semaines, nouveautés près de la caisse, éclairage chaud (2700-3000 K).

Suis des **indicateurs de performance** (taux de transformation, panier moyen, ventes au mètre) et fixe un objectif simple sur 30 jours pour valider tes actions.

## Chapitre 4 : Organisation des rendez-vous

### 1. Gestion des outils et du planning :

#### Choisir ton outil :

Choisis un agenda adapté, papier ou numérique, qui gère les clientes, les services et les durées. Un logiciel te fait gagner environ 15 à 30 minutes par jour sur la gestion administrative.

#### Créer des créneaux et durées :

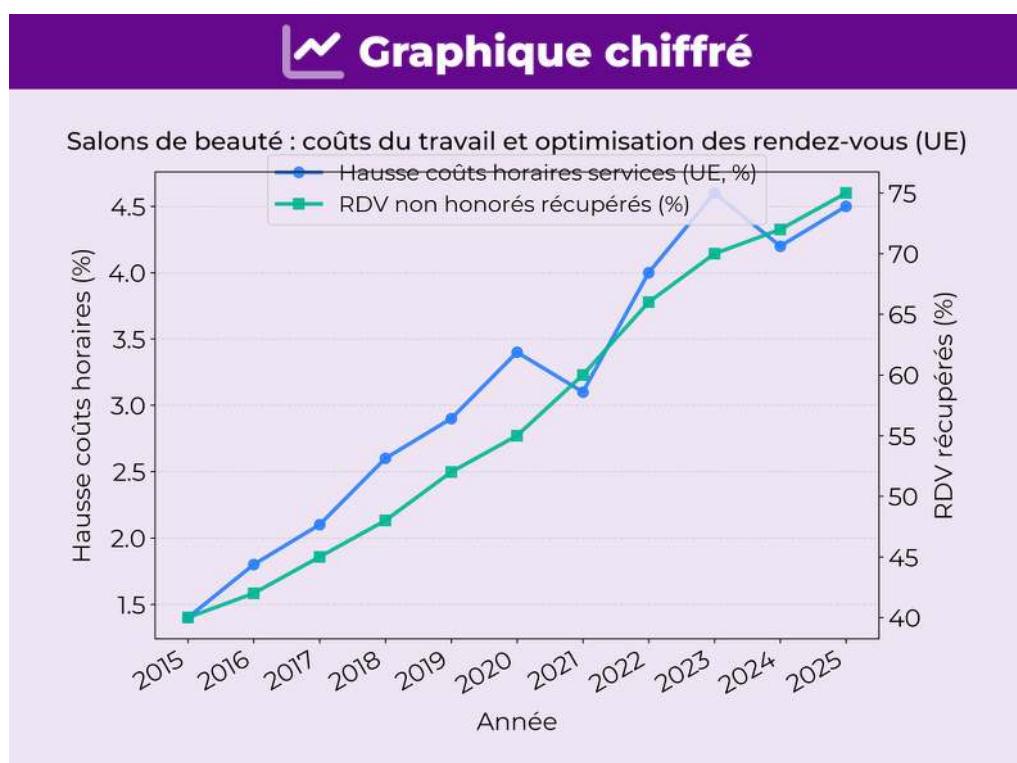
Définis des créneaux fixes selon chaque prestation, par exemple 30 minutes pour une épilation, 45 minutes pour un soin visage simple, 60 minutes pour un soin complet.

#### Intégrer services et prix :

Associe à chaque créneau le service et le prix, cela évite les erreurs au moment de l'encaissement et facilite la facturation quotidienne.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Pour un institut, j'ai créé 3 types de créneaux, 30, 45 et 60 minutes, et réduit les écarts entre rendez-vous à 10 minutes, ce qui a augmenté la capacité de 12% en 1 mois.



Service	Durée	Créneau recommandé
Épilation jambes	30 minutes	30 minutes

Soin visage express	45 minutes	45 minutes
Soin complet	60 minutes	60 minutes

## 2. Organisation quotidienne et gestion des imprévus :

### Planifier la journée :

Commence par répartir les rendez-vous selon la durée et l'intensité. Place les prestations courtes entre les prestations longues pour lisser la charge de travail.

### Gestion des pauses et double-booking :

Prévoyez 10 à 15 minutes de tampon toutes les 2 heures pour installer le poste et gérer les retards. Le double-booking peut sauver une journée chargée, mais utilise-le avec prudence.

### Gérer les urgences :

Garde 1 créneau libre par jour pour les retouches ou urgences, cela évite de repousser plusieurs clientes et préserve la réputation de l'institut.

### Astuce organisation :

En stage, j'ai toujours noté les temps réels de chaque prestation, cela m'a aidé à ajuster les durées et à réduire les temps morts de 20%.

## 3. Confirmation, annulation, no-shows et suivi des indicateurs :

### Rappels et politique d'annulation :

Envoie un rappel 48 heures avant le rendez-vous par SMS ou mail, et rappelle ta politique d'annulation. Une règle simple comme facturer 50% en cas d'annulation moins de 24 heures avant dissuade les oublis.

### Mesurer et améliorer ton taux de remplissage :

Note le taux de no-show et les annulations chaque mois. Cherche à maintenir un taux de remplissage supérieur à 80% en ajustant les rappels et les créneaux.

### Tarification et prépaiement :

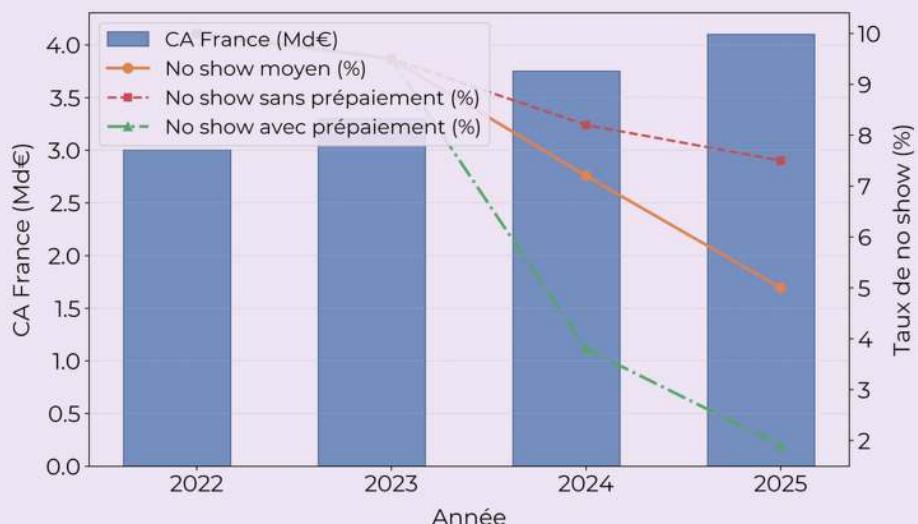
Proposer un acompte de 10 à 30% pour les prestations longues réduit le taux de non-présentation et sécurise le chiffre d'affaires.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Lors d'une promotion, j'ai demandé 20% d'acompte pour 50 réservations. Le taux de no-show est passé de 12% à 4% et les recettes ont été sécurisées.

## Graphique chiffré

Évolution CA et no show salons beauté (France 2022-2025)

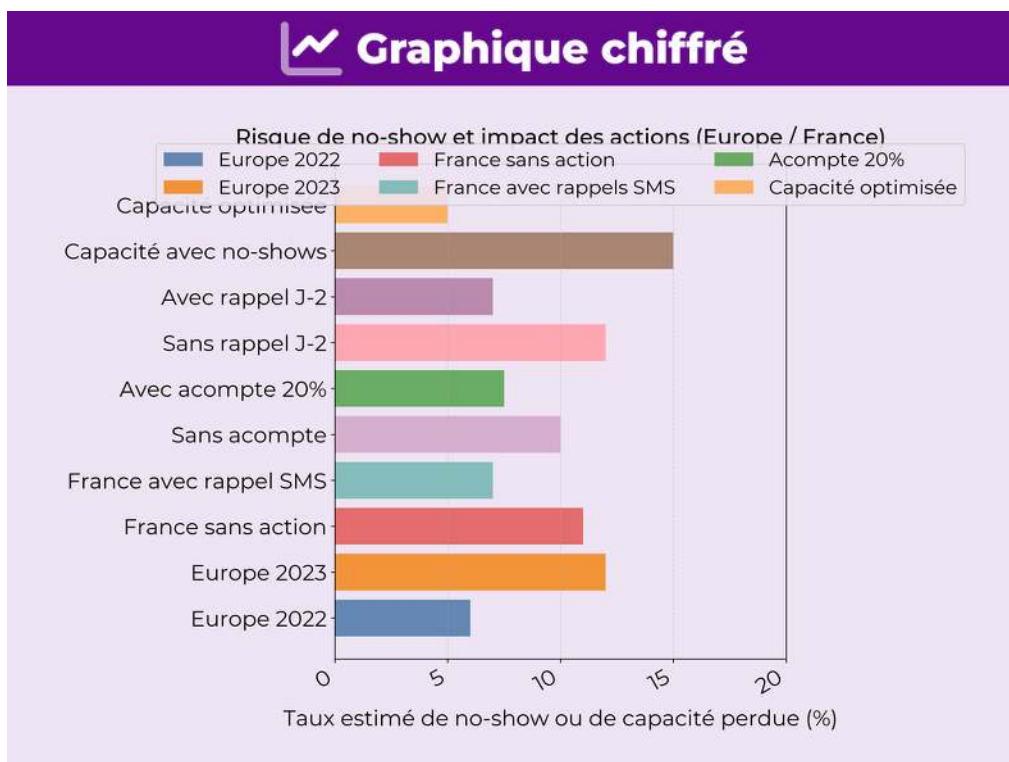


Action	Pourquoi
Envoyer rappel 48h	Réduire le taux de no-show
Demander acompte	Sécuriser le revenu
Prévoir tampon 10 min	Gérer les retards et préparer le poste
Réserver 1 créneau urgence	Accueillir les clientes imprévues

### Cas concret : organiser une semaine de prise de rendez-vous pour une offre spéciale :

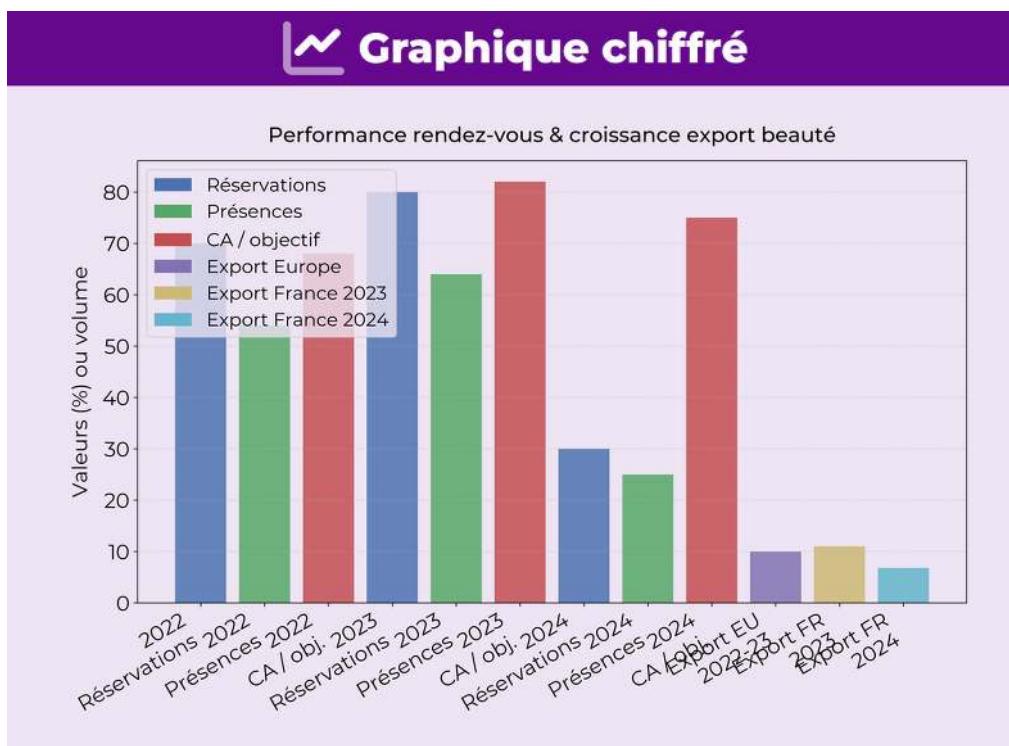
Contexte : Tu dois organiser 30 rendez-vous en 5 jours pour une offre soin à -30%. Étapes : définir 30 créneaux, demander 20% d'acompte, envoyer rappel 48 heures, garder 2 créneaux d'urgence par jour.

## Graphique chiffré



Résultat : 30 réservations confirmées, 25 clientes présentées, chiffre d'affaires réalisé estimé à 75% de l'objectif initial. Livrable attendu : un planning détaillé avec horaires, nom des clientes, statut de paiement et taux de présence chiffré.

## Graphique chiffré



### Checklist opérationnelle :

- Créer les créneaux en respectant les durées réelles

- Programmer rappel 48 heures pour chaque rendez-vous
- Demander un acompte pour les prestations longues
- Prévoir tampon de 10 minutes toutes les 2 heures
- Tenir un tableau mensuel du taux de remplissage et no-show

Quand j'étais en formation, une cliente oubliée m'a appris l'importance d'un bon rappel, je ne l'ai jamais oublié depuis.

### Ce qu'il faut retenir

Pour organiser tes rendez-vous, mise sur un **outil de planning** qui gère clientes, services, durées et prix, puis construis des **créneaux standardisés** (ex. 30, 45, 60 min) pour limiter les erreurs et gagner du temps.

- Planifie la journée en alternant prestations courtes et longues, et garde un **tampon de 10 minutes** toutes les 2 heures.
- Réserve 1 créneau par jour pour urgences et retouches afin de protéger ta réputation.
- Réduis les no-shows avec un **rappel 48 heures**, une règle d'annulation claire et un acompte (10 à 30%) sur les prestations longues.

Suis chaque mois ton taux de remplissage, annulations et no-shows, puis ajuste durées et rappels. Un planning précis et des règles simples stabilisent ton chiffre d'affaires et fluidifient tes journées.

# Biologie appliquée

## Présentation de la matière :

En **CAP Esthétique** (Esthétique Cosmétique Parfumerie), la **Biologie appliquée** t'aide à comprendre la peau, les ongles et le poil, pour repérer une anomalie et choisir un soin adapté. Un ami s'est débloqué en mémorisant 10 mots clés qu'il revoyait chaque soir.

Tu es évalué dans l'**épreuve écrite** Sciences et arts appliqués à la profession, **coefficent 4**, sur **3 heures** en examen final, avec des questions basées sur des documents, la biologie vaut **20 points** sur 80. En **en CCF**, une situation en biologie dure jusqu'à 1 heure, sur 20 points.

## Conseil :

Pour viser une bonne note, fais **15 minutes** 5 jours par semaine, et relie toujours tes réponses au soin, hygiène, contre-indications, réactions cutanées.

Entraîne-toi comme à l'épreuve, sur documents, avec une routine simple:

- Faire 5 questions
- Refaire 1 schéma
- Justifier 1 contre-indication

1 semaine avant, refais 2 sujets en 3 heures, puis corrige, c'est là que tu gagnes 2 ou 3 points.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 : Peau et phanères .....</b>	<a href="#">Aller</a>
1. Structure et fonctions principales .....	<a href="#">Aller</a>
2. Appréhension pratique et diagnostics .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 2 : Cellules et tissus .....</b>	<a href="#">Aller</a>
1. Structure et composants cellulaires .....	<a href="#">Aller</a>
2. Types de tissus et rôle en esthétique .....	<a href="#">Aller</a>
3. Renouvellement cellulaire et implications pratiques .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 3 : Muscles et os .....</b>	<a href="#">Aller</a>
1. Types de muscles et rôle .....	<a href="#">Aller</a>
2. Squelette et os utiles en cabine .....	<a href="#">Aller</a>
3. Implications pratiques et prévention .....	<a href="#">Aller</a>
<b>Chapitre 4 : Bio-contamination .....</b>	<a href="#">Aller</a>
1. Types et sources de bio-contamination .....	<a href="#">Aller</a>
2. Prévention et contrôle en routine .....	<a href="#">Aller</a>

3. Gestion d'un incident et cas concret .....	Aller
<b>Chapitre 5 : Effets des UV .....</b>	<b>Aller</b>
1. Effets immédiats et cliniques .....	Aller
2. Effets à long terme et photo vieillissement .....	Aller
3. Mesures de prévention et implications pratiques en cabine .....	Aller

## **Chapitre 1: Peau et phanères**

### **1. Structure et fonctions principales :**

#### **Couches de la peau :**

La peau se compose de trois couches principales, l'épiderme, le derme et l'hypoderme. Chacune a un rôle précis en protection, sensibilité et stockage énergétique.

#### **Fonctions essentielles :**

La peau protège contre les agents extérieurs, régule la température, accueille des récepteurs sensoriels et participe à la synthèse de la vitamine D. Ces fonctions sont utiles en soin esthétique.

#### **Caractéristiques du phanère :**

Les phanères regroupent cheveux, poils, ongles et glandes annexes. Ils assurent protection, esthétique et thermorégulation, et influencent souvent le diagnostic cutané en cabine.

#### **Exemple d'observation :**

Lors du soin, note l'épaisseur de l'épiderme et la présence de lésions, cela oriente le choix du protocole et du produit.

#### **Ressenti :**

Anecdote: lors de mon premier stage, j'ai confondu phototype et type de peau, et j'ai appris vite à poser les bonnes questions.

Élément	Localisation	Caractéristique
Épiderme	Couche superficielle	Épaisseur 0,05 à 1,5 mm, barrière et renouvellement cellulaire
Derme	Couche intermédiaire	Épaisseur 0,3 à 3 mm, vascularisation, fibres de collagène et élastine
Hypoderme	Couche profonde	Tissus adipeux, réserve énergétique et amortissement

### **2. Appréhension pratique et diagnostics :**

#### **Examen cutané :**

Avant tout soin, réalise un examen systématique. Observe couleur, hydratation, élasticité, grain, et signes d'inflammation. Note tout sur la fiche cliente pour le suivi.

#### **Erreurs fréquentes :**

Confondre sécheresse et déshydratation entraîne de mauvais protocoles. Oublier le phototype et l'historique médicamenteux est une erreur courante qui peut irriter la peau.

### **Conseils de produit et protocole :**

Choisis des produits selon le type de peau, le pH et la sensibilité. Pour peau grasse privilégie gels, pour sèche huiles nutritives. Respecte temps de pose et tests d'allergie préalables.

### **Astuce de stage :**

Demande toujours la fiche antécédents, cela te fera gagner 3 à 5 minutes et évitera des incidents pendant le soin.

### **Mini cas concret :**

Contexte: cliente 34 ans, peau mixte. Étapes: questionnaire 5 minutes, nettoyage 10 minutes, gommage 5 minutes, masque 15 minutes. Résultat: réduction de la brillance d'environ 60% après le soin.

Livrable attendu: fiche protocole remplie, 2 photos avant et après, durée totale 35 minutes, recommandations produits notées pour suivi client.

Étape	Action	Temps recommandé
Accueil et questionnaire	Recueillir antécédents, allergies et photo avant	5 minutes
Préparation	Démaquillage et nettoyage doux	10 minutes
Test d'allergie	Test sur petite surface 24 à 48 heures si nécessaire	Variable
Protocole et finition	Application du soin, rinçage, conseils post-soin	20 à 35 minutes

### **i Ce qu'il faut retenir**

La peau a 3 couches (épiderme, derme, hypoderme) qui assurent **protection et sensibilité**, thermorégulation, réserve énergétique et vitamine D. Les phanères (cheveux, poils, ongles, glandes) participent à l'esthétique et orientent l'observation en cabine.

- Fais un **examen cutané systématique** : couleur, hydratation, élasticité, grain, inflammation, et note tout sur la fiche cliente.
- Évite les confusions (sécheresse vs déshydratation) et vérifie phototype, allergies et historique médicamenteux.

- Adapte produits et protocole au type de peau, au pH et à la sensibilité, en respectant temps de pose et test d'allergie.

Structure ton soin : questionnaire, nettoyage, gommage, masque, conseils post-soin. Documente avec une fiche protocole et des photos avant/après pour un suivi fiable.

## **Chapitre 2 : Cellules et tissus**

### **1. Structure et composants cellulaires :**

#### **Structure générale :**

La cellule est l'unité de base du vivant, mesurant en moyenne entre 10 et 30 µm pour les cellules épidermiques. Tu dois retenir membrane, cytoplasme et noyau comme éléments essentiels.

#### **Organites clés :**

Les organites ont des rôles précis, par exemple les mitochondries produisent l'énergie, le réticulum endoplasmique synthétise des protéines et les lysosomes digèrent les déchets cellulaires.

#### **Différences entre cellules :**

Les cellules épithéliales, conjonctives, nerveuses et musculaires ont des formes et fonctions variées, c'est pourquoi un soin ciblé n'a pas le même effet sur chaque type de tissu.

#### **Exemple d'observation :**

En formation pratique, j'ai vu une lame colorée au microscope où les cellules épithéliales mesuraient environ 20 µm, cela aide à reconnaître les contours et le noyau rapidement.

### **2. Types de tissus et rôle en esthétique :**

#### **Épithéliums :**

Les épithéliums recouvrent la peau et les muqueuses, ils protègent et régulent les échanges, et leur état indique l'hydratation et la barrière cutanée d'une cliente.

#### **Tissus conjonctifs :**

Le tissu conjonctif contient des fibres et des cellules comme les fibroblastes, il soutient la peau et influence élasticité, fermeté et cicatrisation après un soin.

#### **Tissus musculaires et nerveux :**

Les muscles faciaux modulent l'expression, et les nerfs transmettent la douleur et le toucher, comprendre cela t'aide à adapter pression et durée d'un massage.

Type de tissu	Principale fonction	Lien avec l'esthétique
Épithélium	Protection et barrière	Évaluation hydratation et exfoliation
Conjonctif	Soutien et élasticité	Choix d'actifs raffermissants
Musculaire	Mouvement	Techniques de massage adaptées
Nerveux	Sensation et régulation	Gestion douleur et confort client

### **3. Renouvellement cellulaire et implications pratiques :**

#### **Cycle cellulaire et mitose :**

La division cellulaire permet le renouvellement, la mitose dure environ 24 heures selon les cellules, mais le cycle complet varie selon l'âge et l'état de la peau.

#### **Régénération et vieillissement :**

Avec l'âge la prolifération diminue, la desquamation devient plus lente, la peau peut perdre jusqu'à 30 pour cent d'élasticité à partir de 50 ans, d'où l'intérêt des soins ciblés.

#### **Implications esthétiques et soins :**

Connaître la vitesse de renouvellement t'aide à planifier un protocole, par exemple une cure de 6 séances réparties sur 6 à 8 semaines pour observer un effet visible.

#### **Mini cas concret :**

Contexte : institut reçoit cliente 45 ans, peau terne, perte d'élasticité. Étapes : diagnostic, peeling doux en 1 séance, suivi 5 soins hebdomadaires avec masque régénérant.

#### **Exemple de résultat et livrable :**

Résultat : amélioration visible en 6 semaines, élasticité augmentée estimée à 12 pour cent selon photo-suivi. Livrable attendu : dossier client avec 6 photos, fiche protocole et recommandations produits.

#### **Astuce stage :**

Note systématiquement l'état des tissus et la tolérance aux produits, 1 minute d'observation avant chaque soin évite 2 pour cent d'incidents liés à une réaction mal anticipée.

Checklist opérationnelle	Action
Observation initiale	Regarder hydratation, texture, rougeurs
Prélèvement d'informations	Noter âge, traitements, allergies
Choix du protocole	Adapter gommage et actifs au type de tissu
Suivi	Planifier 4 à 6 semaines de suivi et photos
Sécurité	Vérifier consentement et antécédents médicaux

#### **Exemple d'application en institut :**

Tu peux proposer une cure de 6 séances pour améliorer texture et tonicité, suivre avec photos et mesures, et remettre au client une fiche bilan chiffrée après 6 semaines.

#### **Exemple d'erreur fréquente :**

Appliquer un peeling trop fort sur un tissu à régénération lente provoque irritation et perte de confiance, mieux vaut progressivité et documenter chaque étape.

## i Ce qu'il faut retenir

La cellule, **unité de base du vivant**, comporte membrane, cytoplasme et noyau. Les organites assurent des fonctions vitales, et chaque tissu réagit différemment aux soins.

- **Rôles des organites** : mitochondries (énergie), réticulum endoplasmique (protéines), lysosomes (déchets).
- **Types de tissus** : épithélium (barrière, hydratation), conjonctif (fermeté, cicatrisation), musculaire et nerveux (pression, confort).
- **Renouvellement cellulaire** : il ralentit avec l'âge, donc planifie des cures (ex. 6 séances sur 6 à 8 semaines) et documente avec photos.

Avant chaque soin, observe texture, rougeurs et tolérance, puis adapte gommage, actifs et massage. La progressivité évite l'irritation, surtout si la régénération est lente.

## **Chapitre 3 : Muscles et os**

### **1. Types de muscles et rôle :**

#### **Principales catégories :**

Il existe trois catégories principales de muscles, strié squelettique, lisse et cardiaque. En esthétique, tu te concentres surtout sur les muscles squelettiques, car ils modulent l'expression, le tonus et la forme du visage et du corps.

#### **Pourquoi c'est utile en esthétique ?**

Connaître la localisation et l'action des muscles t'aide à adapter les manœuvres, éviter d'accentuer des rides, et proposer des soins ciblés comme les massages pour détendre un muscle hypertonique ou raffermir un muscle hypotonique.

#### **Exemple :**

En massage facial, cibler le muscle frontal peut réduire la tension chez une cliente qui plisse souvent le front, après 4 séances hebdomadaires elle note une moindre crispation et une peau moins tendue.

Muscle	Localisation	Fonction	Implication esthétique
Frontal	Front	Élévation du sourcil	Responsable des rides horizontales, cible du modelage relaxant
Orbiculaire des yeux	Pourtour des yeux	Fermeture des paupières	Implication dans les pattes d'oie, attention au drainage lymphatique
Masséter	Mâchoire	Mastication	Tension responsable d'ovale du visage marqué, utile au massage décontracturant
Trapèze	Haut du dos et cou	Stabilisation et élévation de l'épaule	Souvent hypertonique en cabine, cible principale des modelages du haut du dos
Deltoïde	Épaule	Abduction du bras	Important pour positionner le bras lors de certains soins et massages

### **2. Squelette et os utiles en cabine :**

#### **Os clés à connaître :**

Le squelette donne l'armature du corps, certains os guident ta pratique en cabine, par exemple le crâne, la clavicule, l'omoplate, l'humérus, les vertèbres cervicales et le bassin pour le positionnement et la palpation.

#### **Application pratique :**

Quand tu réalises un modelage, repère la base osseuse pour doser la pression, évite d'appuyer sur les épines osseuses et adapte l'angle des mains pour protéger les points d'attache musculaire sensibles.

#### **Exemple de mini cas concret :**

Contexte : cliente 45 ans, douleur cervicale évaluée 6 sur 10, tension chronique depuis 3 mois, demande détente rapide avant un événement important.

- Étape 1 Anamnèse de 5 minutes et palpation douce pour localiser les zones hypertoniques.
- Étape 2 Modelage ciblé de 30 minutes, 10 minutes sur trapèze droit, 10 minutes sur trapèze gauche, 10 minutes sur base du crâne.
- Étape 3 Conseils post-seance et exercices d'étirement à réaliser 2 fois par jour pendant 7 jours.

Résultat mesurable : douleur réduite de 6 à 3 sur l'échelle de 10 après la séance, mobilité cervicale améliorée de 30 pour cent selon goniométrie simple. Livrable attendu : fiche client avec évaluation, protocole et 3 recommandations chiffrées.

### **3. Implications pratiques et prévention :**

#### **Signes à repérer :**

Sur le terrain, repère raideur, asymétrie et douleur localisée. Si tu observes amplitude réduite ou douleur aiguë, adapte ou suspends le soin et propose une orientation vers un professionnel de santé.

#### **Astuces de stage :**

- Prends des notes rapides après chaque séance, 3 lignes suffisent pour le suivi client.
- Utilise un coussin sous les genoux pour soulager le bas du dos, cela améliore le confort client et ton accessibilité.
- Ne force jamais sur une épineuse ou une zone rouge, privilégie les frictions et le drainage doux.

#### **Astuce pratique :**

En stage, j'ai appris à limiter la pression à 3 niveaux environ, léger, moyen et profond, et à demander un retour client toutes les 2 minutes pour éviter l'inconfort.

Action	Pourquoi	Fréquence
Vérifier posture client	Évite appuis nocifs sur os et muscles	Avant chaque séance
Palper zones sensibles	Détecte hypertonie ou douleur	Au début du soin

Adapter la pression	Protège l'os et l'attache musculaire	Continu pendant la séance
Noter suivi	Permet protocole cohérent	Après chaque séance

## i Ce qu'il faut retenir

Tu identifies les 3 types de muscles, mais en cabine tu travailles surtout les **muscles striés squelettiques** pour influencer tonus, expression et rides (frontal, orbiculaire, masséter, trapèze). Les **repères osseux clés** (crâne, clavicule, omoplate, vertèbres cervicales, bassin) guident palpation et gestes.

- Repère hypertonie ou hypotonie pour choisir détente, drainage ou raffermissement.
- Suis la base osseuse pour **adapter la pression** et éviter les épines osseuses.
- Surveille les **signes d'alerte** : douleur aiguë, asymétrie, amplitude réduite.

Note le suivi après chaque séance, ajuste la posture (coussin sous les genoux) et demande un retour client régulier. Si la douleur persiste ou augmente, suspend le soin et oriente vers un professionnel de santé.

## **Chapitre 4 : Bio-contamination**

### **1. Types et sources de bio-contamination :**

#### **Définition et portée :**

La bio-contamination désigne la présence de micro-organismes indésirables sur la peau, les surfaces, les instruments ou dans les produits, pouvant provoquer infections, réactions inflammatoires ou altération cosmétique.

#### **Origines en cabine :**

Les sources courantes sont mains sales, ongles, sécrétions cutanées, instruments mal nettoyés, produits contaminés et l'air ambiant, surtout lors de soins qui exposent la peau ou lèvent des protections.

#### **Micro-organismes principaux :**

On trouve surtout bactéries (staphylocoques), virus (herpès, hépatite) et champignons (dermatophytes), chacun avec des risques différents suivant l'état cutané et le type de soin.

#### **Astuce de terrain :**

Petite anecdote: en stage, j'ai vu une contamination évitable parce que le distributeur de gel était vide, désormais je vérifie le stock chaque matin.

<b>Micro-organisme</b>	<b>Exemple courant</b>	<b>Risque</b>	<b>Mesure de contrôle</b>
Bactérie	Staphylococcus aureus	Infection cutanée, impétigo	Lavage des mains, désinfection des instruments
Virus	Herpès simplex	Réactivation locale, contagion	Éviter soins sur lésions infectées, signaler au responsable
Champignon	Dermatophytes	Mycoses, persistance	Nettoyage rigoureux, matériel sec et ventilé

### **2. Prévention et contrôle en routine :**

#### **Hygiène des mains et matériel :**

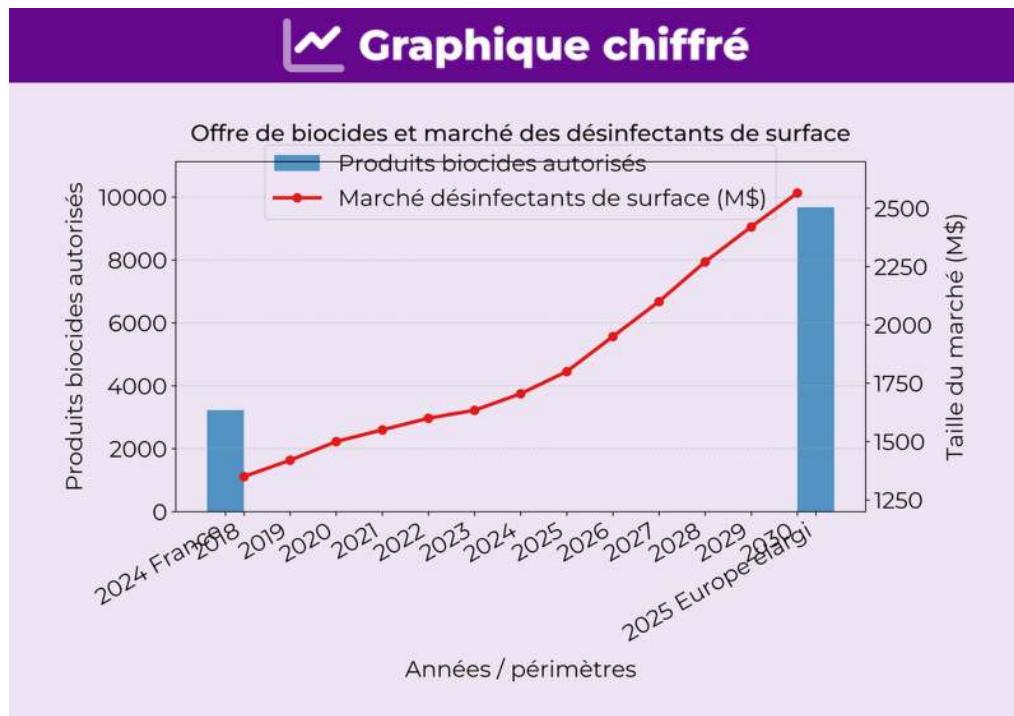
D'après le ministère de la Santé, le lavage des mains doit durer 20 à 30 secondes avec savon, ou friction hydroalcoolique si mains non souillées, avant et après chaque client.

#### **Désinfection et stérilisation :**

Identifie les instruments critiques, utilise autoclave pour métal, stérilisateurs adaptés, ou désinfectants de niveau intermédiaire pour surfaces, respecte temps de contact et date d'expiration des produits.

### **Exemple de désinfection :**

Pour un instrument métallique non stérile, trempe 10 minutes dans un désinfectant homologué à 1%, rince, sèche et range en sachet propre, étiquette avec date.



### **Gestion des produits et déchets :**

Stocke produits fermés à l'abri de la chaleur, jette flacons entamés au-delà de la date recommandée, utilise poubelle à fermeture pour déchets contaminés selon protocole.

Tâche	Fréquence	Pourquoi	Responsable
Lavage des mains	Avant et après client	Réduit la transmission microbienne	Esthéticienne
Désinfection instruments	Après chaque utilisation	Évite la contamination croisée	Esthéticienne
Contrôle produits	Hebdomadaire	Prévenir produits périmés	Responsable cabine
Tri des déchets	Journalière	Limiter risque infectieux	Équipe

### **3. Gestion d'un incident et cas concret :**

#### **Signes d'alerte et procédures :**

Si rougeur inhabituelle, écoulement, douleur ou signe infectieux après soin, isole la zone, informe le responsable, documente l'incident et conseille consultation médicale si nécessaire.

### **Cas concret en cabine :**

Contexte: durant une épilation, une petite coupure est apparue sur la jambe d'un client, peau sensible. Tu as observé un saignement faible et une contamination possible.

Étapes: arrêter le soin, rincer à l'eau, appliquer antiseptique, poser compresses stériles, noter l'incident, appeler le responsable, rappeler le client sous 48 heures pour suivi, résultat attendu absence d'infection.

### **Livrable attendu :**

Rédige un rapport d'incident d'une page, mentionne heure, gestes effectués, nom du client, photo si possible. Archive le fichier pendant 3 ans selon protocole.

### **Astuce gestion de dossier :**

Toujours horodater chaque étape et signer, cela évite les litiges et aide en stage. Une photo prise avec accord du client clarifie l'état cutané.

## **i Ce qu'il faut retenir**

La bio-contamination, c'est la présence de **micro-organismes indésirables** sur la peau, le matériel, les surfaces ou les produits, avec risque d'infection, d'inflammation ou d'altération. En cabine, elle vient souvent des mains, ongles, instruments mal nettoyés, produits entamés et de l'air, et concerne bactéries, virus et champignons.

- Applique une **hygiène des mains** stricte : 20 à 30 s au savon ou friction hydroalcoolique si mains non souillées, avant et après chaque client.
- Assure la **désinfection et stérilisation** : autoclave pour métal, bons désinfectants, temps de contact, produits non périmés.
- Gère produits et déchets : stockage fermé, tri quotidien, poubelle à fermeture.

En cas de signe suspect ou coupure : arrête, rince, antiseptique, compresse stérile, informe et trace tout. Rédige un **rapport d'incident** horodaté, avec suivi du client, et archive selon le protocole (3 ans).

## **Chapitre 5 : Effets des UV**

### **1. Effets immédiats et cliniques :**

#### **Brûlures et érythème :**

Les UVB provoquent des coups de soleil visibles 6 à 24 heures après l'exposition, avec douleur et rougeur. En cabine, évite tout soin agressif sur une peau brûlée pendant au moins 7 jours.

#### **Bronzage et pigmentation :**

Le bronzage est une réponse de défense, la mélanine augmente pour absorber les UV. L'exposition répétée entraîne hyperpigmentation et taches, surtout chez les phototypes 3 à 6.

#### **Réactions oculaires :**

Les UVA et UVB peuvent provoquer conjonctivite, photokératite et cataracte à long terme. Conseille toujours des lunettes de soleil avec filtre UV, surtout lors de traitements proches des yeux.

#### **Exemple d'exposition :**

Un client bronzé après 3 heures de plage sans protection présente un érythème léger le lendemain. Pour un phototype 3, recommande SPF 50 et repos cutané jusqu'à amélioration visible.

Type d'UV	Longueur d'onde	Effet principal	Pénétration
UVC	100 à 280 nm	Très dommageable mais filtré par l'ozone	Peau superficielle
UVB	280 à 315 nm	Coup de soleil et lésions d'ADN	Épiderme
UVA	315 à 400 nm	Photo vieillissement et dommages profonds	Derme profond

### **2. Effets à long terme et photo vieillissement :**

#### **Dégénération du collagène :**

Les UVA génèrent des radicaux libres qui cassent le collagène et l'élastine, entraînant rides, relâchement et perte d'élasticité visible après 10 à 20 ans d'exposition répétée.

#### **Risque de cancer cutané :**

L'ADN subit des lésions directes et indirectes, augmentant le risque de carcinome et de mélanome. D'après le ministère de la Santé, l'exposition excessive multiplie ce risque.

#### **Altérations pigmentaires :**

Les UV favorisent les taches solaires et le mélasma, en particulier chez les personnes de plus de 30 ans ayant des antécédents hormonaux. Traiter exige protection continue et patience.

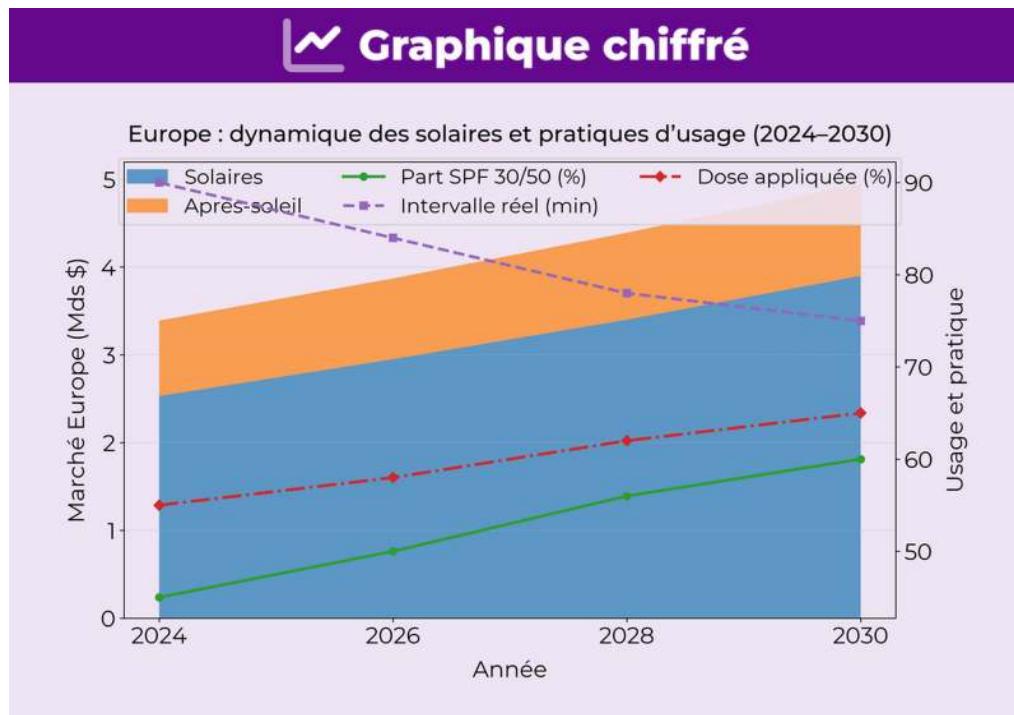
#### Astuce de stage :

Photographie standardisée des zones pigmentées avant chaque soin, avec échelle et date, facilite le suivi et justifie tes recommandations au client.

### 3. Mesures de prévention et implications pratiques en cabine :

#### Choisir une protection solaire :

Privilégie un écran à large spectre SPF 30 ou SPF 50 selon phototype et exposition. Réapplique toutes les 2 heures et après baignade, 2 grammes par cm<sup>2</sup> est la règle en laboratoire.



#### Contre-indications et délai de sécurité :

Évite les épilations, peelings chimiques et lasers sur peau récemment exposée. Attends au moins 7 jours après un coup de soleil et 14 jours après un bronzage intense.

#### Conseils pratiques au client :

Donne une fiche simple avec SPF recommandé, fréquence d'application, portée de chapeau et lunettes. Note la date et l'exposition dans le dossier client pour le suivi.

#### Cas concret :

Contexte : cliente 45 ans, phototype 3, revient de vacances et demande un peeling superficiel prévu dans 10 jours. Tu dois évaluer risque et planifier la prise en charge.

### **Étapes :**

1. Vérifier érythème et photos avant rendez, 2. Prendre 3 photos standardisées, 3. Reporter si érythème présent jusqu'à 14 jours, 4. Incrire recommandations SPF 50 dans le dossier.

### **Résultat et livrable attendu :**

Résultat : réduction des risques de complication et validation visuelle. Livrable : fiche client mise à jour, 3 photos datées, délai de report 14 jours, protocole signé par la cliente.

Tâche	Délai ou fréquence
Vérifier phototype	Avant tout soin
Mesurer érythème	À l'arrivée
Recommander protection	Toujours
Reporter soins agressifs	7 à 14 jours
Noter dans dossier	Obligatoire

### **i Ce qu'il faut retenir**

Les UV ont des effets visibles rapides et des dommages cumulés. Les UVB causent le **coup de soleil UVB** (érythème 6 à 24 h) et l'UVA favorise le **photo vieillissement UVA** (radicaux libres, collagène).

- Protège aussi les yeux : lunettes filtrantes pour limiter conjonctivite, photokératite et risque de cataracte.
- Choisis une **protection large spectre** SPF 30 à 50, à réappliquer toutes les 2 h et après baignade.
- En cabine, applique un **délai de sécurité** : évite peeling, laser, épilation sur peau exposée (7 jours après brûlure, 14 jours après bronzage intense).

Surveille la pigmentation : expositions répétées peuvent donner taches et mélasma. Note l'exposition dans le dossier et prends des photos standardisées pour suivre l'évolution et sécuriser tes soins.

# Cosmétologie

## Présentation de la matière :

En CAP Esthétique (Esthétique Cosmétique Parfumerie), la **Cosmétologie** est évaluée dans l'épreuve **Sciences et arts**, une **épreuve écrite de 3 heures**, avec un **coefficients de 4**. En examen final, tu traites plusieurs parties, dont la cosmétologie qui compte **20 points** sur 80.

Si tu es en **CCF sur l'année**, tu passes 3 situations, dont 1 de **1 h 30** max mêlant cosmétologie et techno. J'ai vu un camarade perdre des points juste à cause d'un vocabulaire flou, ça calme vite.

## Conseil :

Fais une **routine de révision** simple, 20 minutes, 4 fois par semaine. Entraîne-toi sur sujets, car tu dois analyser des documents et répondre vite, avec un **vocabulaire INCI** propre.

Pour ne pas te disperser, travaille toujours dans le même ordre :

- Identifier le produit
- Expliquer les ingrédients
- Relier au besoin peau

Le jour de l'écrit, garde un timing clair, lis les consignes, puis garde 5 minutes pour relire et corriger tes mots techniques.

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Composition des produits .....	Aller
1. Notions générales sur la composition des produits .....	Aller
2. Sécurité, conservateurs et allergènes .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Réglementation cosmétique .....	Aller
1. Définitions et acteurs clés .....	Aller
2. Obligations avant mise sur le marché .....	Aller
3. Surveillance, revendications et sanctions .....	Aller
<b>Chapitre 3:</b> Choix produits adaptés .....	Aller
1. Identifier les besoins cutanés .....	Aller
2. Choisir selon indication et formats .....	Aller
3. Prévenir et gérer les contre-indications .....	Aller

## **Chapitre 1: Composition des produits**

### **1. Notions générales sur la composition des produits :**

#### **Principaux types d'ingrédients :**

L'eau, souvent en tête, sert de base pour la majorité des crèmes et lotions. Les huiles et beurres apportent l'émolliente, les tensioactifs nettoient, les actifs ciblent un problème, et les conservateurs protègent.

#### **Rôle des ingrédients dans le produit :**

Chaque famille donne une propriété visible, texture ou efficacité. Comprendre si un produit hydrate, purifie ou apaise t'aide à choisir en fonction du type de peau et de la préoccupation client.

#### **Étiquetage et INCI :**

L'INCI liste les ingrédients par ordre décroissant de concentration. Les allergènes et certains composants doivent être indiqués. Le symbole PAO renseigne la durée d'utilisation après ouverture, comme 6M ou 12M.

#### **Exemple d'analyse d'une crème :**

Regarde d'abord les 5 premiers ingrédients pour savoir si la base est aqueuse ou huileuse, ensuite repère la présence de parfum ou d'alcool si la cliente est sensible.

### **2. Sécurité, conservateurs et allergènes :**

#### **Conservateurs et durée de vie :**

Les conservateurs évitent la contamination microbienne, leur absence réduit souvent la durée de vie à 1 ou 3 mois. Vérifie le PAO et la date de péremption pour garantir la sécurité du client.



## Représentation visuelle



*Préparation minutieuse avant un soin hydratant, garantissant sécurité et efficacité des traitements*

### Allergènes et tests :

Les parfums et certaines huiles essentielles sont responsables de la plupart des réactions. Propose un test épicutané 48 heures avant l'application sur visage pour limiter les risques en cabine.

### Bonnes pratiques en cabine :

Utilise des spatules, gants et monodoses, et évite le double-trempage. Nettoie et désinfecte les outils entre clientes, note toute réaction et planifie un suivi sur 1 à 2 semaines.

### Astuce stage :

Garde un carnet avec les INCI des produits utilisés et les réactions observées, cela te fera gagner du temps et évitera les erreurs lors des prestations en institut.

### Cas concret : analyse d'une crème visage pour une cliente allergique :

Contexte : cliente de 35 ans signale rougeurs après une crème parfumée. Objectif : identifier la cause, tester la tolérance et proposer une alternative sans parfum en 48 heures.

- Recenser les INCI et noter les cinq premiers ingrédients de 3 crèmes différentes.
- Réaliser un test épicutané sur le pli du coude, observation à 24 et 48 heures.
- Comparer la présence de parfum et huiles essentielles et sélectionner la formule la plus sûre.

- Rédiger un rapport d'une page avec résultat chiffré et recommandation produit unique.

Résultat attendu : un rapport d'une page envoyé au tuteur, indiquant 0 réaction ou score 1 sur une échelle 0-3, et la proposition d'une crème sans parfum adaptée à la peau sensible.

Action	Pourquoi
Vérifier l'INCI	Pour connaître la base et repérer parfum et conservateurs
Proposer un test épicutané	Pour limiter les risques d'allergie avant application visage
Utiliser spatule et gants	Pour éviter toute contamination croisée en cabine
Noter les réactions	Pour assurer un suivi et améliorer tes recommandations
Respecter la PAO	Pour garantir l'efficacité et la sécurité après ouverture

## i Ce qu'il faut retenir

Pour comprendre un cosmétique, repère les grandes familles d'ingrédients (eau, huiles, tensioactifs, actifs, conservateurs) et ce qu'elles apportent à la texture et à l'efficacité. Avec la **liste INCI en ordre**, tu lis vite la formule.

- Analyse d'abord les **cinq premiers ingrédients** pour savoir si la base est plutôt aqueuse ou huileuse.
- Repère parfum, alcool, huiles essentielles et allergènes, surtout pour peaux sensibles.
- Vérifie PAO et péremption : sans conservateurs, la durée de vie chute souvent à 1 à 3 mois.
- En cabine, fais un **test épicutané 48 h**, utilise spatule, gants, monodoses et note toute réaction.

En combinant lecture INCI, contrôle PAO et bonnes pratiques d'hygiène, tu limites les risques et tu proposes une alternative vraiment adaptée. Garde un carnet des INCI et réactions pour gagner du temps et fiabiliser tes recommandations.

## **Chapitre 2 : Réglementation cosmétique**

### **1. Définitions et acteurs clés :**

#### **Personne responsable :**

La personne responsable veille à la conformité du produit avant sa mise sur le marché européen, elle doit être identifiée et disposer du dossier technique complet, prêt à être communiqué aux autorités en cas de contrôle.

#### **Fabricant, importateur, distributeur :**

Le fabricant fabrique, l'importateur met le produit sur le marché européen s'il vient de l'étranger, le distributeur vérifie l'étiquetage et la traçabilité lorsqu'il vend en magasin ou en ligne.

#### **Définitions utiles :**

Un cosmétique est tout produit destiné à nettoyer, parfumer, protéger ou modifier l'aspect du corps humain, la réglementation européenne fixe les règles à respecter pour garantir la sécurité du consommateur.

#### **Exemple d'acteur :**

Un laboratoire hors UE vend un gommage en France, l'importateur européen devient la personne responsable et réalise la notification au CPNP avant la mise sur le marché.

### **2. Obligations avant mise sur le marché :**

#### **Dossier d'information produit (PIF) :**

Le PIF contient la description du produit, la formule, les méthodes de fabrication, les preuves d'innocuité et la justification des allégations, il doit être accessible à la personne responsable.

#### **Évaluation de sécurité :**

Une évaluation par une personne qualifiée produit un rapport de sécurité cosmétique, ce document évalue les risques et conclut sur la sécurité d'utilisation du produit pour le consommateur.

#### **Notification au CPNP :**

Avant la mise sur le marché européen, une notification via le Cosmetic Product Notification Portal est obligatoire, elle contient les informations essentielles comme l'INCI et l'identité de la personne responsable.

#### **Exemple d'alerte avant commercialisation :**

Avant de vendre un nouveau masque visage, tu dois avoir le PIF prêt, le rapport de sécurité signé et la notification CPNP validée, sinon le produit ne peut pas légalement être vendu.

Élément	Exigence	Exemple
Nom du produit	Fonction et dénomination claire	Crème hydratante visage
Liste d'ingrédients	INCI, ordre décroissant par quantité	Aqua, glycerin, parfum
Date de durabilité	PAO si > 30 mois ou date limite d'utilisation	12M ou à consommer avant 06/2028
Numéro de lot	Traçabilité obligatoire	Batch 20250123

### 3. Surveillance, revendications et sanctions :

#### Cosmetovigilance et gestion des incidents :

Tout effet indésirable doit être enregistré et si grave signalé à l'autorité nationale, la personne responsable analyse les causes et prend des mesures correctives rapides pour protéger les consommateurs.

#### Contrôles et sanctions :

Les autorités effectuent des contrôles en magasin ou laboratoire, en cas de non conformité des mesures peuvent aller du rappel produit à une amende, voire une interdiction de commercialisation du produit.

#### Revendications et publicité :

Les allégations doivent être justifiées par des données, on ne peut pas promettre des effets non prouvés, les termes comme "hypoallergénique" exigent des preuves ciblées et fiables.

#### Exemple de revendication :

Dire "peau plus lisse en 7 jours" exige des tests cliniques ou instrumentaux démontrant ce bénéfice, sinon la réclamation est considérée trompeuse par les contrôleurs.

#### Mini cas concret :

Contexte :

Un salon veut vendre un sérum fabriqué hors UE, il planifie 200 unités pour commencer, il doit gérer conformité et traçabilité pour éviter les risques administratifs.

#### Étapes :

- Nommer une personne responsable en UE et rassembler la formule et FDS
- Faire réaliser le rapport de sécurité par un évaluateur qualifié
- Notifier le produit au CPNP avant commercialisation
- Étiqueter correctement et conserver le PIF

#### Résultat et livrable attendu :

Résultat : mise en vente de 200 unités conformes et traçables, livraison sécurisée au salon, sans blocage douanier.

#### Livrable :

Un dossier PIF complet en PDF, le reçu de notification CPNP, l'étiquette imprimée et le lot enregistré, à conserver 10 ans.

Vérification terrain	Actions	Fréquence
Étiquetage complet	Contrôler INCI, date, lot	Avant chaque mise en rayon
Traçabilité	Enregistrer lots et fournisseurs	À chaque réception
Conservation PIF	Stocker en PDF sécurisé	Mise à jour annuelle
Gestion incidents	Documenter et signaler	Dès qu'un incident survient

#### Astuce organisation de stage :

Range un dossier numérique par produit avec nom, lot, PIF, notification CPNP et une feuille de suivi, tu gagneras 30 à 60 minutes par contrôle ou inspection.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de conformité :

Réunir en 1 fichier PDF les fiches techniques des fournisseurs, la formulation signée et le rapport de sécurité, cela te permet de répondre sous 48 heures à la demande des autorités.

#### i Ce qu'il faut retenir

Pour vendre un cosmétique en Europe, tu dois identifier une **personne responsable en UE** et garantir la conformité avant mise sur le marché.

- Prépare un **dossier PIF complet** : formule, fabrication, preuves d'innocuité et justification des allégations.
- Fais réaliser une évaluation de sécurité et garde le rapport signé.
- Effectue la **notification CPNP obligatoire** avec INCI et identité de la personne responsable.
- Soigne étiquetage et traçabilité (lot, dates, INCI) et organise la cosmetovigilance.

Après la mise en vente, documente tout effet indésirable et signale les cas graves. Les contrôles peuvent mener à un rappel ou une interdiction si tu es non conforme. Côté marketing, vise des **allégations justifiées par preuves** pour éviter toute revendication trompeuse.

## **Chapitre 3 : Choix produits adaptés**

### **1. Identifier les besoins cutanés :**

#### **Évaluer le type de peau :**

Commence toujours par observer et interroger la cliente pour définir peau sèche, mixte, grasse ou sensible et noter l'âge, le mode de vie et les traitements médicamenteux éventuels.

#### **Repérer les signes cliniques :**

Cherche signes visibles comme rougeurs, squames, acné, comédons et télangiectasies, puis note la réactivité cutanée après test de tolérance pour éviter mauvaises réactions durant le soin.

#### **Exemple d'évaluation :**

Au cours d'un soin, j'ai constaté une peau mixte avec zone T grasse et joues sèches, ce diagnostic m'a permis d'utiliser un gel nettoyant doux et une crème hydratante ciblée.

Critère	Question à se poser	Action recommandée
Type de peau	Peau sèche, mixte, grasse ou sensible ?	Choisir formulation adaptée et texture ciblée
Problèmes ciblés	Acné, rougeurs, rides, taches ?	Sélectionner actifs efficaces et tests préalables
Contraindications	Traitements médicaux ou allergies connues ?	Exclure produits incompatibles et noter l'information
Format et hygiène	Le format limite-t-il la contamination ?	Privilégier pompe, airless ou monousage
Coût et rentabilité	Prix d'achat et durée d'utilisation estimée ?	Calculer marge et consommations par soin

### **2. Choisir selon indication et formats :**

#### **Adapter la formulation :**

Choisis formulations selon indication spécifique, par exemple sérum concentrés pour anti-âge, produits kératolytiques sur acné sévère uniquement après diagnostic, et textures légères pour maquillage facile.

#### **Choisir les formats professionnels :**

En institut, privilégie flacons pompe et distributeurs pour hygiène, airless pour crèmes sensibles, et sachets monousage pour ampoules, cela réduit contamination et gaspillage.

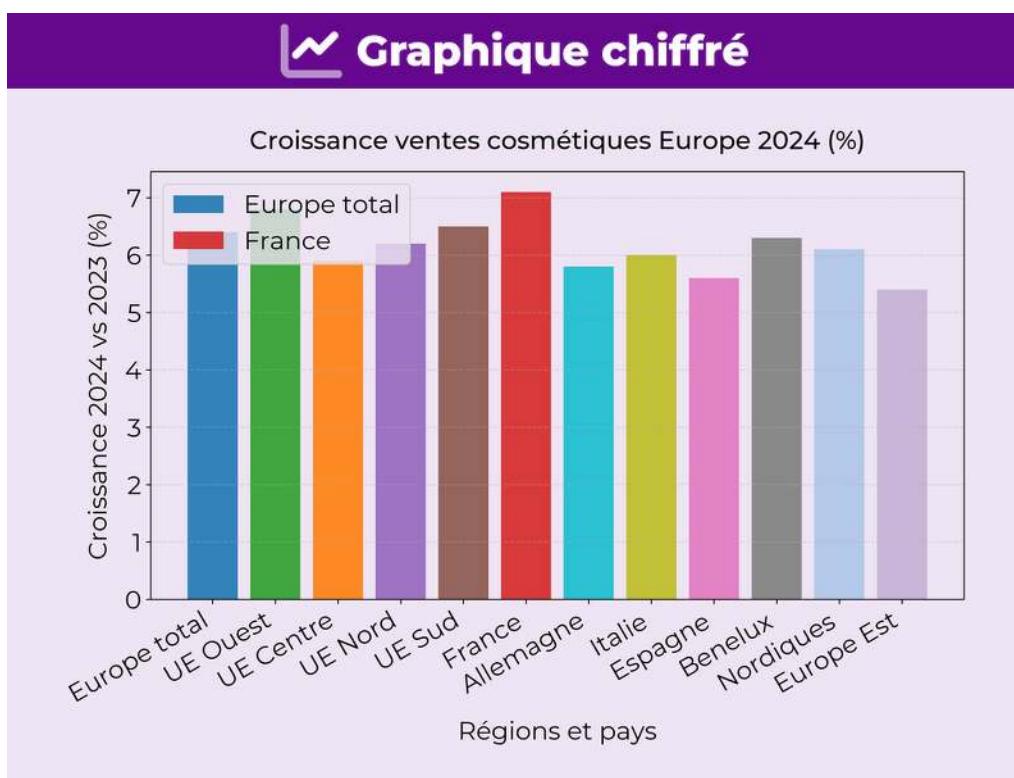
### Astuce de stage :

Demande au responsable la fiche technique et la fiche sécurité pour chaque produit, cela évite d'utiliser un actif incompatible et montre ton sérieux en cabine.

### Mini cas concret :

Contexte: un institut propose un nouveau soin visage sensible de 30 minutes, il fallait choisir 6 produits doux, prévoir coût matériel 120 euros et former une esthéticienne en 2 heures.

Étapes: sélection, test tolérance, achat. Résultat: 12 ventes le premier mois, marge brute estimée 540 euros. Livrable attendu: fiche produit complète et protocole de 5 étapes.



### 3. Prévenir et gérer les contre-indications :

#### Vérifier antécédents et allergies :

Demande toujours antécédents médicaux, allergies connues, traitements récents comme rétinoïdes ou antibiotiques, et note épilation ou peeling récent avant soin, cela réduit risques et responsabilités.

#### Procédures en cas de réaction :

Si réaction allergique, rince abondamment, applique compresses froides, arrête protocole, informe responsable et complète fiche d'incident, appelle secours si symptômes sévères.

#### Exemple de gestion :

Lors d'un soin, une cliente a présenté rougeurs et picotements, j'ai interrompu le soin, rincé, noté l'incident et recommandé un suivi médical, la cliente a remercié ma réactivité.

Tâche	Fréquence	Pourquoi
Vérifier étiquettes	À chaque nouvelle référence	S'assurer d'absence d'allergènes
Test de tolérance	Avant 1er soin client	Prévenir réaction allergique
Contrôle hygiène	Quotidien	Limiter contamination croisée
Mise à jour fiche produit	Tous les 3 mois	Suivre nouveautés et dates de péremption
Inventaire rapide	Hebdomadaire	Éviter rupture et gaspillage

### i Ce qu'il faut retenir

Pour choisir les bons produits, commence par définir le **type de peau**, l'âge, le mode de vie et les traitements. Observe aussi les **signes cliniques visibles** et fais un **test de tolérance** pour éviter les réactions.

- Adapte la formulation à l'indication : sérum ciblés, textures légères, kératolytiques seulement après diagnostic.
- Privilégie des **formats professionnels hygiéniques** : pompe, airless, monousage pour limiter contamination et gaspillage.
- Vérifie allergies, peelings/épilations récents, et tiens fiches technique/sécurité à jour.

En cas de réaction, tu stoppes, tu rinces, tu refroidis, tu notes l'incident et tu alertes si besoin. Un choix rigoureux protège la cliente et sécurise ton protocole.

# Technologie des appareils et des instruments

## Présentation de la matière :

En CAP Esthétique (Esthétique Cosmétique Parfumerie), **Technologie des appareils** te fait comprendre le fonctionnement des appareils, leurs indications, et les risques, pour travailler proprement et en sécurité en institut.

Cette matière conduit à l'**épreuve écrite** « Sciences et arts appliqués à la profession », avec un **coefficent 4** sur une **durée de 3 heures**, et une partie dédiée notée **15 points**.

Si tu es en **contrôle en cours**, l'évaluation se fait pendant l'année, et la situation qui inclut cette matière dure environ **1h 30**. J'ai vu un camarade gagner des points juste en expliquant 2 consignes de sécurité.

## Conseil :

Mon conseil, c'est de réviser en mode terrain, 20 minutes, 3 fois par semaine, en reliant chaque appareil à une action simple, nettoyer, régler, contrôler, ranger, puis à une contre-indication typique.

Pour t'entraîner vite, fais une fiche par appareil avec **4 rubriques clés**, et récite-les à l'oral avant de dormir :.

- Fonction et principe
- Paramètres et réglages
- Hygiène et maintenance
- Sécurité et contre-indications

## Table des matières

<b>Chapitre 1:</b> Appareils d'observation .....	Aller
1. Les outils de base .....	Aller
2. Utilisation et entretien .....	Aller
<b>Chapitre 2:</b> Appareils de soins .....	Aller
1. Les appareils courants .....	Aller
2. Installation, sécurité et entretien .....	Aller
3. Protocole pratique et cas concret .....	Aller
<b>Chapitre 3:</b> Sécurité électrique .....	Aller
1. Risques électriques et seuils de danger .....	Aller
2. Prévention et équipements de protection .....	Aller
3. Gestes et procédures en cas d'incident .....	Aller
<b>Chapitre 4:</b> Désinfection et stérilisation .....	Aller

1. Principes et définitions ..... [Aller](#)
2. Procédures pratiques et produits ..... [Aller](#)
3. Organisation pratique et cas concret ..... [Aller](#)

# Chapitre 1: Appareils d'observation

## 1. Les outils de base :

### Objectif :

Ce chapitre te présente les appareils utilisés pour analyser la peau, repérer anomalies et textures, et préparer un diagnostic esthétique simple et sûr avant tout soin ou traitement.

### Description générale :

Tu rencontreras la loupe, la lampe d'examen, la lampe de Wood et le microscope portable. Chacun offre un type d'éclairage et un grossissement utiles selon l'observation recherchée.

### Précautions d'utilisation :

Respecte l'hygiène rigoureuse, désinfecte entre chaque cliente, contrôle l'intégrité des câbles et des ampoules, et n'utilise pas d'appareil présentant un défaut apparent.

### Exemple d'observation d'un grain de beauté :

Observe avec la loupe x10, note couleur, relief, bords et taille. Si un critère te semble suspect, recommande une consultation médicale pour éviter toute responsabilité en salon.

Appareil	Usage principal	Grossissement / puissance
Loupe	Observation des rides, pores et lésions superficielles	x3 à x10
Lampe d'examen	Éclairage général et détail de la texture cutanée	LED 3W à 10W
Lampe de Wood	Détection d'altérations pigmentaires et fluorescence	UV proche
Microscope portable	Analyse détaillée des écailles, micro-organismes et fibres	x40 à x100

Ce tableau te sert à choisir rapidement le bon appareil selon le problème cutané observé, et à gagner du temps pendant les mises en situation ou en stage.

## 2. Utilisation et entretien :

### Étapes d'observation :

Commence par un examen visuel à 30 cm, puis rapproche-toi pour la loupe, utilise la lampe pour la texture, et la lampe de Wood pour détecter les troubles pigmentaires.

- Observation à distance

- Observation rapprochée avec loupe
- Contrôle sous lampe de Wood
- Notation dans le dossier client

#### **Entretien courant :**

Désinfecte embouts et surfaces après chaque cliente, remplace les ampoules LED tous les 12 mois si usage intensif, et range les appareils à l'abri de l'humidité et de la poussière.

#### **Exemple d'étude pour un tableau d'acné :**

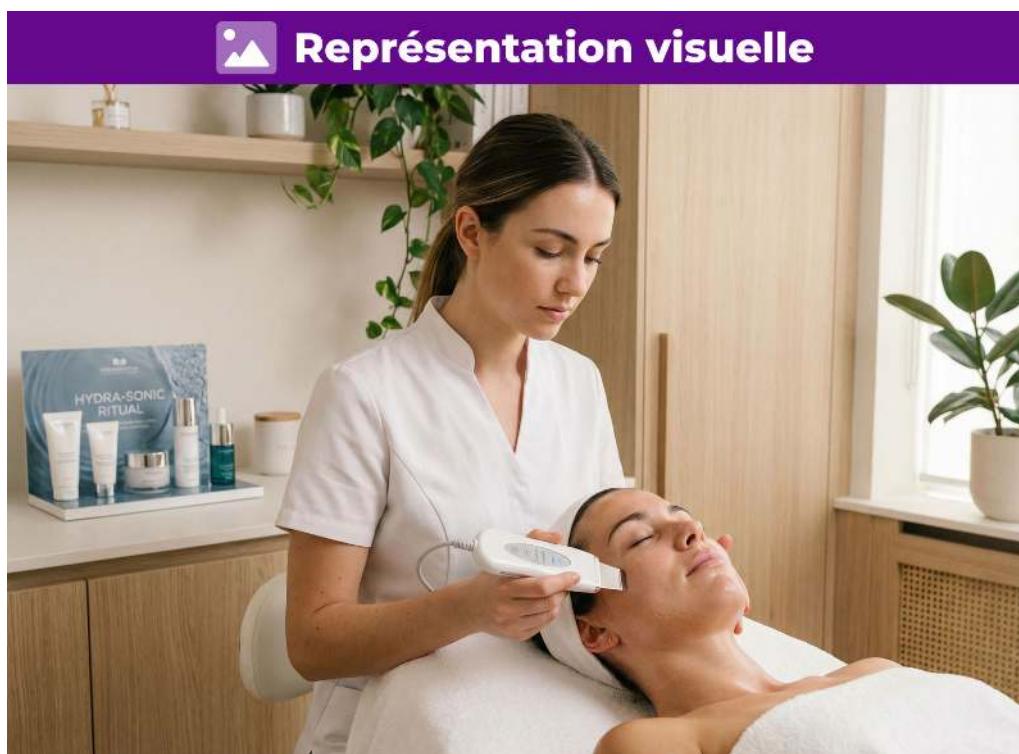
Contexte 1 cliente, 22 ans, acné de grade 2. Étapes observation loupe x10 et lampe Wood, prise de 6 photos standardisées, rédaction d'une fiche. Résultat plan de 4 séances hebdomadaires pour diminuer 60 pour cent des lésions.

Contexte	Étapes	Résultat	Livrable attendu
Cliente 22 ans, acné grade 2	Loupe x10, lampe Wood, 6 photos, prise de notes	Évaluation de 5 types de lésions, plan 4 séances	Fiche d'observation plus 6 photos et planning chiffré à 120 euros pour 4 séances

Ce mini cas te montre concrètement comment transformer une observation en livrable professionnel, prêt à être présenté au client ou à l'examineur.

#### **Astuce pratique :**

Garde un chiffon microfibre propre en cabine, change-le toutes les 2 utilisations, et note les contrôles dans un cahier pour suivre l'entretien des appareils en stage.



*Application d'ultrason pour un soin hydratant, étape clé pour améliorer la texture de la peau*

Vérification	Action	Fréquence
Alimentation et câbles	Contrôler l'absence d'usure	Avant chaque journée
Désinfection	Nettoyer embouts 30 secondes	Après chaque cliente
Ampoules LED	Remplacer si faible luminosité	Tous les 12 mois
Rangement	Placer dans un étui propre	Après chaque utilisation

## i Ce qu'il faut retenir

Tu utilises des appareils d'observation pour réaliser un **diagnostic esthétique sûr** : loupe (rides, pores, lésions), lampe d'examen (texture), lampe de Wood (pigmentation, fluorescence) et microscope portable (détails fins).

- Suis les étapes : visuel à 30 cm, puis observation rapprochée, contrôle sous Wood, et notes dans le dossier.
- Applique une **hygiène rigoureuse** : désinfection après chaque cliente, contrôle câbles et ampoules, rangement au sec.
- Si un grain de beauté paraît suspect, tu rediriges vers un médecin.
- Transforme l'observation en **livrable professionnel** : photos standardisées, fiche, plan de séances.

Le tableau récapitulatif t'aide à **choisir le bon appareil** rapidement et à gagner du temps en stage. En gardant un suivi d'entretien (microfibre, contrôles, ampoules), tu sécurises tes pratiques et tes résultats.

## **Chapitre 2 : Appareils de soins**

### **1. Les appareils courants :**

#### **Description et usage :**

Tu dois connaître les appareils que tu utiliseras le plus souvent, comme la vapeur, le galvanique, l'ultrason, le LED et la haute fréquence. Chaque appareil cible une action précise sur la peau.

#### **Paramètres et réglages :**

Apprends les plages de réglages usuelles, par exemple intensité 1 à 5 pour l'ultrason, courant galvanique faible pour peau sensible, durée 5 à 10 minutes selon le soin et l'indication.

#### **Précautions et contre-indications :**

Repère toujours les contre-indications majeures, par exemple grossesse, pacemaker, plaies ouvertes ou traitements médicamenteux photosensibilisants, et préfère annuler le soin si doute persiste.

#### **Exemple d'utilisation d'un appareil :**

Pour un soin hydratant, tu peux commencer par 5 minutes de vapeur, 8 minutes d'ultrason à intensité modérée, puis 10 minutes de LED rouge pour stimuler la réparation cutanée.

### **2. Installation, sécurité et entretien :**

#### **Mise en place et vérifications :**

Avant chaque soin, vérifie l'état des câbles, la propreté des électrodes, l'étanchéité des réservoirs et le bon fonctionnement des voyants. Test rapide de 30 secondes suffit pour détecter un défaut.

#### **Nettoyage et désinfection :**

Nettoie les surfaces après chaque client avec un désinfectant homologué, change les embouts jetables, et stérilise ou désinfecte les pièces réutilisables selon la fréquence recommandée par le fabricant.

#### **Contrôles périodiques :**

Planifie un contrôle complet tous les 6 mois, note les interventions dans le registre, et fais vérifier l'appareil par un technicien si une anomalie électrique ou mécanique apparaît.

<b>Appareil</b>	<b>Fréquence de contrôle</b>	<b>Action</b>
Vapeur	Après chaque journée	Vidange, nettoyage du réservoir
Galvanique	Tous les 6 mois	Vérification isolation et câbles

LED	Tous les 12 mois	Contrôle des diodes et ventilation
-----	------------------	------------------------------------

### Astuce pratique :

Note toujours la durée et le réglage sur la fiche client, ça t'évite d'oublier et prouve le soin réalisé en cas de question. En stage, ça m'a sauvé une remarque d'inspecteur.

### 3. Protocole pratique et cas concret :

#### Étapes d'un soin type :

Un protocole simple comporte 6 étapes : accueil et diagnostic, démaquillage, préparation, application de l'appareil, masque ou sérum, et finitions avec protection solaire si nécessaire.

#### Mini cas concret :

Contexte : cliente 35 ans, peau mixte déshydratée. Étapes : diagnostic 5 minutes, vapeur 5 minutes, ultrason 8 minutes, LED rouge 10 minutes. Résultat : confort et hydratation ressentis, protocole 45 minutes.

#### Livrable attendu :

Tu dois fournir une fiche protocole d'une page, avec durée totale 45 minutes, réglages précis, matériaux utilisés et liste des contre-indications, signée par le client après le soin.

#### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

En institut, j'ai réduit de 10 minutes la durée de préparation en préparant matériel et produits à l'avance, ce qui a permis 1 soin supplémentaire chaque journée d'ouverture.

Vérification	Action rapide	Temps estimé
État des câbles	Remplacer si usé	2 minutes
Propreté des embouts	Désinfecter après usage	3 minutes
Niveau d'eau	Remplir si bas	1 minute
Fonction test	Allumer et contrôler témoins	30 secondes

### i Ce qu'il faut retenir

Tu utilises des **appareils de soins** (vapeur, galvanique, ultrason, LED, haute fréquence) en fonction de l'objectif peau, avec des **régagements usuels** adaptés (intensité, courant, durée).

- Contrôle avant chaque soin : câbles, électrodes/embouts, réservoirs, voyants, avec un test rapide.

- Hygiène : désinfection après chaque client, embouts jetables, stérilisation des pièces réutilisables.
- Sécurité : repère les **contre-indications majeures** (grossesse, pacemaker, plaies, produits photosensibilisants) et annule si tu doutes.
- Trace tout : durée et réglages sur la fiche client, plus un suivi de **sécurité et entretien** (contrôles périodiques).

Un protocole type suit 6 étapes, du diagnostic aux finitions, et tu peux l'illustrer par un cas concret (ex. 45 minutes avec vapeur, ultrason, LED). En préparant le matériel à l'avance, tu gagnes du temps sans sacrifier la sécurité.

## **Chapitre 3 : Sécurité électrique**

### **1. Risques électriques et seuils de danger :**

#### **Électrisation et électrocution :**

L'électrisation correspond au passage du courant dans le corps, l'électrocution provoque la mort. Même 50 mA qui traversent le cœur peuvent être mortels, reste vigilant avec les appareils près de l'eau.

#### **Effets sur le corps :**

Selon l'intensité et la durée du courant, tu peux avoir des brûlures, des troubles du rythme cardiaque ou des lésions neurologiques. Le courant alternatif à 50 Hz est particulièrement dangereux pour le cœur.

#### **Courants et tensions utiles :**

En institut, les appareils tournent souvent entre 12 V et 230 V. Les accessoires alimentés en basse tension sont moins dangereux, mais un mauvais transfo peut monter la tension, donc contrôle toujours les adaptateurs.

#### **Exemple d'électrisation :**

Un sèche-cheveux utilisé près d'un lavabo mouillé peut provoquer une électrisation si la prise n'est pas correctement protégée par un dispositif différentiel adapté.

### **2. Prévention et équipements de protection :**

#### **Mise à la terre et classes des appareils :**

La mise à la terre évite que les parties métalliques deviennent sous tension. Les appareils sont classés en classe I, II ou III, et il faut connaître la catégorie avant l'achat ou la mise en service.

#### **Dispositifs différentiels et protections :**

Installe un dispositif différentiel 30 mA en salon, il coupe le courant rapidement en cas de fuite. Vérifie aussi les fusibles et les disjoncteurs pour protéger les circuits d'éclairage et prises d'appareils.

#### **Bon nettoyage et gestion de l'eau :**

Ne vaporise jamais d'eau directement sur un appareil branché, nettoie avec un chiffon humide débranché. Range les câbles pour éviter l'usure et les trébuchements, c'est souvent la source des accidents.

#### **Exemple d'importance de la classe :**

Un appareil de classe II possède une double isolation, tu peux l'utiliser sans prise de terre, attention toutefois à l'état général et à l'absence d'humidité.

<b>Classe</b>	<b>Caractéristique</b>	<b>Action à faire</b>
---------------	------------------------	-----------------------

Classe i	Parties métalliques reliées à la terre	Vérifier la prise de terre avant utilisation
Classe ii	Double isolation, pas de prise de terre requise	Contrôler l'usure du câble et la solidité des isolations
Classe iii	Très basse tension de sécurité	S'assurer du transformateur et des connexions

### 3. Gestes et procédures en cas d'incident :

#### Couper l'alimentation et isoler :

En cas d'incident, coupe immédiatement l'alimentation générale si possible. Si tu ne peux pas le faire sans te mettre en danger, éloigne les personnes et appelle quelqu'un ayant accès au tableau électrique du salon.

#### Secours et premiers soins :

Si la victime est accessible et que l'alimentation est coupée, commence la réanimation si nécessaire, appelle les secours. Note l'heure précise et qui a fait quoi, ces informations sont importantes pour le suivi médical.

#### Traçabilité et intervention technique :

Après l'incident, rédige un rapport précis, joins des photos et retiens l'appareil. Fais tester l'appareil par un technicien certifié et remplace ce qui est nécessaire avant toute remise en service.

#### Exemple de procédure :

Lors d'un incident en stage, j'ai coupé le disjoncteur général, noté l'heure, et demandé au tuteur de faire un rapport signé, cela a permis une révision rapide de l'appareil.

#### Mini cas concret :

Contexte :

Un appareil d'ampoule chauffante a émis une étincelle pendant un soin, fumée légère et arrêt automatique du client. Étapes :

- Couper le disjoncteur de la salle
- Ventiler et photographier l'appareil
- Remplir un rapport d'incident et contacter le SAV

Résultat :

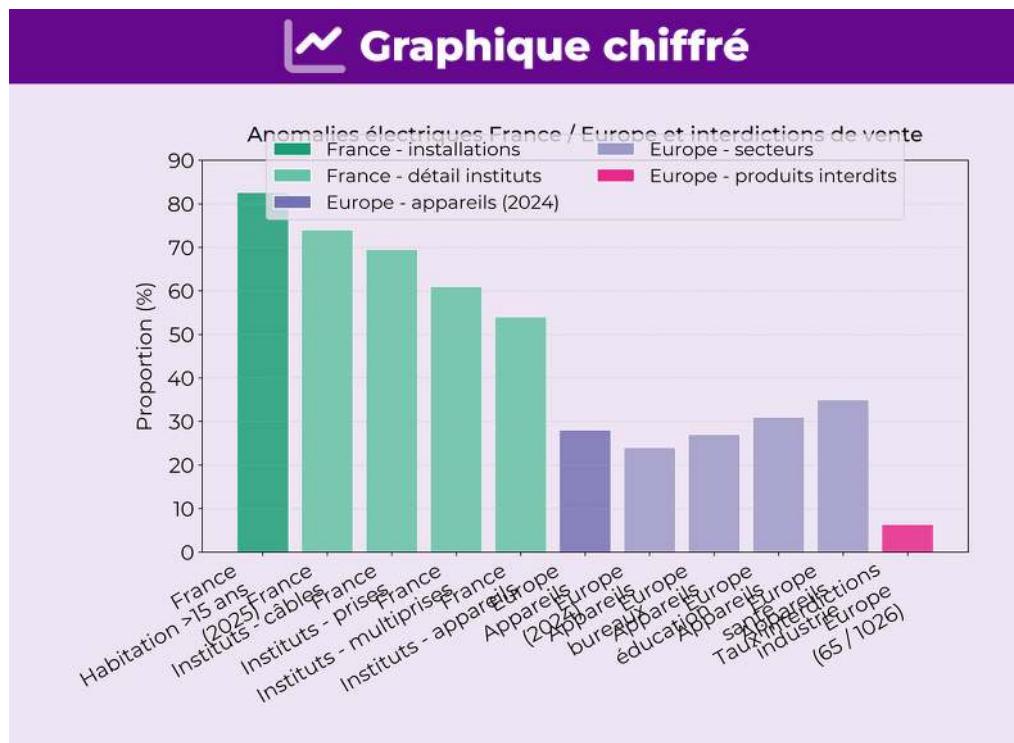
L'appareil mis hors service, inspection par le SAV en 48 heures, réparation facturée 120 euros, remise en service après test et étiquetage.

Livrable attendu :

Un rapport d'incident de 1 page comportant 3 photos, l'heure de l'incident, nom du responsable et actions entreprises, archivage dans le dossier client et technique.

#### Astuce stage :

Note toujours les dates de contrôle des appareils, 1 test fonctionnel mensuel évite souvent 80% des incidents évitables et rassure la clientèle.



#### Check-list opérationnelle :

Contrôle	Fréquence	Action
Câbles et fiches	Chaque semaine	Vérifier usure, remplacer si endommagé
Dispositif différentiel	Chaque mois	Tester le bouton test, consigner la date
Prises et interrupteurs	Chaque mois	Serrer, nettoyer, signaler toute anomalie
Appareils portables	Après chaque utilisation	Débrancher, laisser refroidir, vérifier l'état

#### i Ce qu'il faut retenir

Le courant peut provoquer électrisation ou électrocution : **50 mA au cœur** peuvent suffire, surtout avec l'eau et le 50 Hz. En institut, reste attentif aux tensions de 12 à 230 V et aux adaptateurs.

- Choisis selon les **classes I, II, III** : terre, double isolation, ou très basse tension avec transfo fiable.

- Installe et teste un **dispositif différentiel 30 mA**, contrôle câbles, prises, disjoncteurs, et ne nettoie jamais un appareil branché.
- En incident : **couper l'alimentation générale**, sécurise, appelle les secours si besoin, puis fais un rapport et mets l'appareil hors service.

Adopte une routine de contrôles (hebdo, mensuel, après usage) et consigne les dates. Ça limite la plupart des incidents et rassure la clientèle.

## **Chapitre 4 : Désinfection et stérilisation**

### **1. Principes et définitions :**

#### **Objectif et public :**

Ce chapitre t'apprend à distinguer désinfection, décontamination et stérilisation, et à appliquer les protocoles dans un institut d'esthétique pour protéger clientes et personnel.

#### **Définitions clés :**

La désinfection réduit la charge microbienne, la stérilisation élimine tous les micro-organismes, et la décontamination combine nettoyage mécanique et produit chimique pour améliorer l'efficacité.

#### **Pourquoi c'est utile ?**

Tu dois savoir quel niveau d'hygiène appliquer selon l'acte, par exemple épilation, soins visage ou pose d'ongles, car le risque et la conséquence varient fortement.

#### **Exemple de situation :**

Dans un institut, tu nettoies un pinceau entre deux clientes, tu désinfectes un instrument ayant touché la peau saine, et tu stérilises un instrument piquant avant réutilisation.

### **2. Procédures pratiques et produits :**

#### **Nettoyage préliminaire :**

Avant toute désinfection, retire les saletés visibles avec de l'eau et du savon ou un détergent, pendant environ une à 2 minutes par instrument, pour que le produit soit efficace.

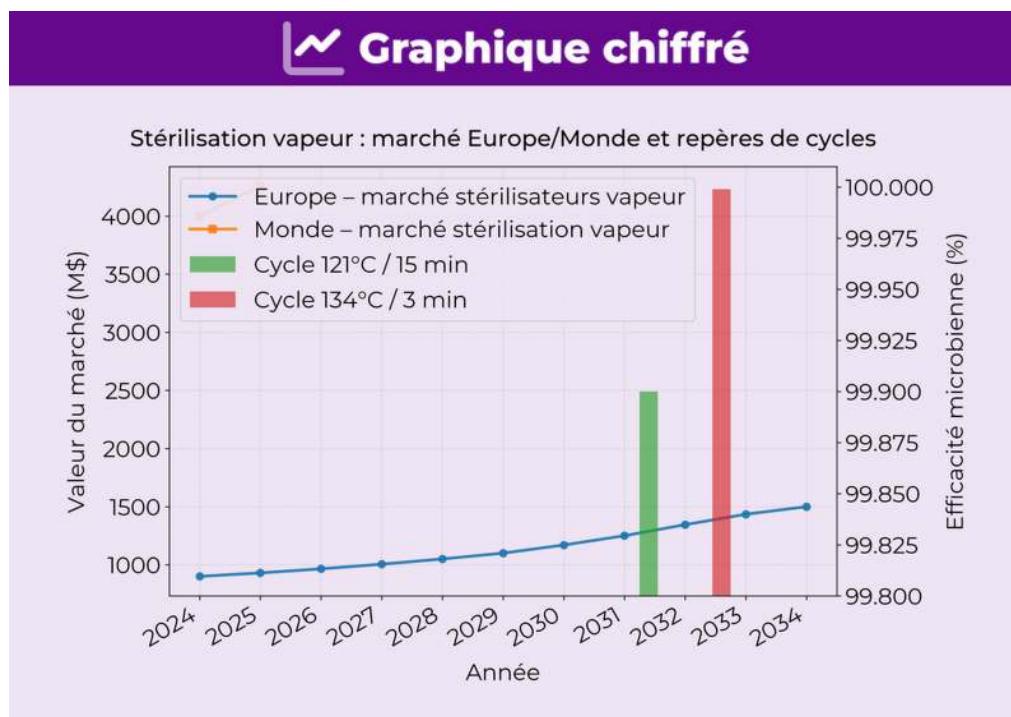
#### **Désinfection chimique :**

Choisis le produit adapté, respectant concentration et temps de contact, par exemple eau de Javel à 0,1% pour surfaces et 0,5% pour sang, avec 5 minutes d'action minimale.

#### **Stérilisation physique :**

En institut, l'autoclave est la méthode recommandée, 121°C pendant 15 minutes ou 134°C pendant 3 minutes selon le type de cycle et la charge.

## Graphique chiffré



D'après le ministère de la Santé, le respect strict des paramètres de température et durée garantit la stérilisation des instruments réutilisables, surtout pour le matériel creux ou articulé.

### Exemple d'optimisation d'un processus de production :

Un institut installe un autoclave et réduit le temps total de préparation de 40% en formant 3 employées, passant de 25 à 15 minutes par cycle en moyenne.

### Astuce terrain :

Étiquette toujours les pochettes autoclavables avec date et opératrice, cela évite les erreurs et te sauve du stress en cas de contrôle d'hygiène.

Méthode	Indication	Temps ou paramètre	Remarques
Nettoyage manuel	Éliminer saletés visibles	Une à 2 minutes	Prépare la désinfection
Désinfection chimique	Surfaces et instruments non stérilisables	Eau de Javel 0,1% ou 0,5% selon cas	Respecte temps de contact
Autoclave	Instruments métalliques réutilisables	121°C 15 minutes ou 134°C 3 minutes	Cycle complet inclut séchage
Chaleur sèche	Instruments résistant à la chaleur	160°C 120 minutes ou 170°C 60 minutes	Moins utilisée en institut

### 3. Organisation pratique et cas concret :

### **Organisation quotidienne :**

Organise une zone propre, un bac de nettoyage, un espace de désinfection et un local pour colis stériles, et consigne les cycles et dates sur un registre visible.

### **Mini cas métier :**

Contexte : institut de quartier proposant manucure et épilation, disposant de 20 instruments métalliques réutilisables et 6 rendez-vous par jour, besoin d'un process simple et traçable.

- Nettoyage manuel de chaque instrument pendant une à 2 minutes, rinçage et séchage.
- Emballage dans poche autoclavable, 2 minutes par lot pour l'étiquetage et scellage.
- Cycle autoclave 121°C pendant 15 minutes, cycle total environ 45 minutes par lot avec montée et séchage.
- Traçabilité : noter date, opératrice, numéro de lot et heure sur registre papier ou numérique.

### **Résultats et livrable :**

Résultat : en 1 mois, les incidents signalés sont passés de 2 par mois à 0, et l'institut stérilise 20 instruments par jour avec 3 cycles journaliers en moyenne.

### **Livrable attendu :**

Registre contenant 20 lignes par jour, avec date, heure, numéro de lot, nom de l'opératrice et preuve du cycle autoclave, imprimé ou sauvegardé en fichier CSV.

### **Exemple de suivi :**

Un registre hebdomadaire montre 60 instruments stérilisés la première semaine, 60 la deuxième, avec zéro incident, démontrant conformité et traçabilité.

Étape	Quoi vérifier	Fréquence
Nettoyage	Absence de saleté visible	Après chaque cliente
Emballage	Poche scellée et étiquetée	Avant chaque cycle
Cycle autoclave	Paramètres affichés et imprimés	Chaque lot
Traçabilité	Registre complété	Journalière

Petite anecdote personnelle : la première fois que j'ai oublié d'étiqueter un lot, on a retrouvé rapidement l'erreur grâce au registre, et depuis je suis devenu très rigoureux avec l'étiquetage.

**i Ce qu'il faut retenir**

Tu appliques le bon niveau d'hygiène selon l'acte : **désinfection vs stérilisation**. La décontamination associe nettoyage et chimie pour booster l'efficacité. Retiens que le **nettoyage préalable indispensable** conditionne tout.

- Nettoie 1 à 2 minutes, rince et sèche avant tout produit.
- Désinfecte en respectant concentration et temps de contact (ex. Javel 0,1% surfaces, 0,5% sang, au moins 5 minutes).
- Stérilise les instruments piquants ou réutilisables à l'autoclave : **paramètres autoclave stricts** (121°C 15 minutes ou 134°C 3 minutes).
- Organise zones propre/sale et tiens une **tracerabilité sans faille** (étiquettes, registre, lots).

Étiquette les pochettes avec date et opératrice, et consigne chaque cycle. Avec un process simple et suivi, tu réduis les incidents et tu restes serein en cas de contrôle.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.