



## **CAP ESTHETIQUE - COSMETIQUE – PARFUMERIE**

CODE NSF 336 / FORMACODE 42032 / RNCP 31041

Le certificat d'aptitude professionnelle esthétique, cosmétique, parfumerie est un diplôme de niveau 3. Son obtention permet une insertion directe sur le marché du travail et conditionne l'exercice de l'activité d'esthéticien ou d'esthéticienne (décret n°98-246 du 2 avril 1998).

*Lien vers le référentiel :*

[https://eduscol.education.fr/referentiels-professionnels/CAP\\_ecp/Annexes\\_CAP\\_ecp.pdf](https://eduscol.education.fr/referentiels-professionnels/CAP_ecp/Annexes_CAP_ecp.pdf)

### **Public**

Public en reconversion professionnelle

### **Pré requis**

Être titulaire au moins d'un diplôme de niveau 3

### **Modalités et délais d'accès**

Fiche de renseignement à fournir pour le positionnement associé à un justificatif de diplôme de niveau 3 au minimum

### **Objectifs de formation**

Obtenir le CAP esthétique-cosmétique-parfumerie pour travailler dans le monde de la beauté. La titulaire du CAP esthétique-cosmétique-parfumerie est une spécialiste des techniques esthétiques, du conseil et de la vente des produits cosmétiques et des produits de parfumerie ainsi que des prestations esthétiques. Elle peut exercer son activité dans de nombreuses structures : En institut de beauté, à domicile, dans la distribution de produits cosmétiques et de produits de parfumerie, dans les salons de coiffure, les établissements de soins, de cure, de convalescence, de réadaptation, les centres de bien-être, les spas, les centres d'esthétique spécialisés (épilation, bronzage, beauté des ongles). La titulaire du CAP esthétique-cosmétique-parfumerie peut exercer en qualité de salariée ou de travailleuse indépendante.

### **Durée et dates**

395 heures - Session du mois d'octobre à mai  
dont 1 semaine de présentiel en décembre et une autre en février (70h)



## REFERENTIEL

### Compétences :

- Mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques et de maquillage du visage
- Mettre en œuvre des protocoles de techniques liées aux phanères
- Mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage des ongles
- Conduire une prestation UV
- Accueillir et prendre en charge la clientèle
- Conseiller et vendre des produits cosmétiques et des prestations esthétiques
- Mettre en valeur et promouvoir des produits et prestations de service
- Organiser un planning de rendez-vous
- Participer à la vie d'un institut de beauté et de bien-être

### Savoirs associés

#### **Biologie**

Décrire l'anatomie et la physiologie des muscles et des os

Identifier les différents types de peau.

Appréhender le système tégumentaire et les annexes cutanées

Identifier les principales dermatoses de la peau et des phanères

Décrire l'anatomie de l'appareil unguéal

Mettre en relation l'odorat et les parfums

#### **Cosmétologie**

Nommer les composants des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle

Caractériser les différentes formes galéniques des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle

Préciser et justifier la fonction, la composition, les caractères organoleptiques, les conditionnements et le mode d'emploi des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle

Présenter l'histoire du parfum et caractériser un parfum et ses différentes familles

#### **Technologie**

Énoncer les appareils et instruments utilisés dans les techniques esthétiques et lors du maquillage des ongles en précisant leur fonction, le rôle de leurs organes, leurs actions et effets physiologiques, leurs indications, leurs opérations d'entretien, leurs signes de dysfonctionnement et leur mode d'emploi)

Proposer des protocoles de soin en fonction d'un diagnostic esthétique personnalisé



Différencier les maquillages en précisant et en justifiant les produits utilisés  
Enoncer et comparer les différentes techniques d'épilation  
Indiquer le protocole de soin des ongles en fonction du diagnostic esthétique personnalisé  
Différencier les maquillages des ongles  
Indiquer et justifier le langage, la tenue et la posture professionnels  
Définir les principes de base de communication en vente  
Identifier les typologies comportementales de la clientèle  
Préciser les différentes étapes et la conclusion de la vente  
Définir la tenue de caisse et la fidélisation de la clientèle  
Enoncer les outils d'aide à la vente  
Préciser les règles de publicité des prix et des services

### **Communication**

Lister les différents supports et informations nécessaires d'un planning de rendez-vous  
Différencier les techniques de réalisation des vitrines et celles de merchandising  
Repérer les caractéristiques de la communication média et hors média

### **Cadre organisationnel**

Appréhender l'aménagement des espaces de l'institut  
Préciser la réglementation liée à la profession d'esthéticienne  
Présenter la réglementation française et européenne des produits cosmétiques  
Organiser la tenue des stocks de produits et les commandes  
Définir les éléments du prix de vente et l'étiquetage des produits  
Définir les différentes formes d'entreprise, les différents organismes de contrôle et les obligations du chef d'entreprise

### **Prévention, santé, environnement**

Thématique A : l'individu responsable de son capital santé  
Thématique B : l'individu responsable dans son environnement  
Thématique C : l'individu dans son milieu professionnel impliqué dans la prévention des risques  
Thématique D : l'individu consommateur averti

### **Moyens pédagogiques**



L'Académie des Facialistes, propose des salles de formation équipées de tables de massage, de guéridons, de tabourets, de matériels esthétiques et de points d'eau. De plus elle fournit des plaids ainsi que les produits cosmétiques utilisés pour traiter les différentes thématiques de la formation.

Pour la formation en e-learning, plateforme de cours dédiée avec maintenance 24h/24h et visioconférence une fois par mois (un lien de connexion est envoyé par mail au préalable) pour valider les acquis auxquels viennent s'ajouter des échanges par :

- ✓ Une messagerie instantanée via groupe Whatsapp avec l'ensemble des candidates
- ✓ Des échanges de mail avec le professeur dédié
- ✓ Le téléphone et email pour joindre la direction

## **Méthodes pédagogiques**

Formation en présentiel :

Les journées de formation sont en présentiel et en face à face pédagogique. Les méthodes pédagogiques alternent de phases théoriques et de mises en situations pratiques : Méthodes actives et participatives

Formation en e-learning :

Rythme de formation et d'apprentissage sur plateforme e-learning. Séquençage des cours sur la plateforme. Test d'acquisition de connaissances pour validation de chacune des séances et passage à la séance suivante du programme.

Un questionnaire de satisfaction est remis à chacun des stagiaires en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## **Moyens d'encadrement**

Catherine Bourgeois, co-dirigeante de L'Académie des Facialistes, responsable de formation et formatrice consultante diplômée dans le domaine de l'Esthétique et de l'ingénierie pédagogique (titre rncp niveau 6) ;

Delphine Langlois, co-dirigeante de L'Académie des Facialistes, formatrice, diplômée dans le domaine de l'Esthétique (diplôme niveau 5) ;

Amandine Bois, formatrice de L'Académie des Facialistes, diplômée dans le domaine de l'Esthétique (diplôme niveau 4) ;

Pauline Adjedj, formatrice de L'Académie des Facialistes, diplômée dans le domaine de l'Esthétique (diplôme niveau 5) ;



Toutes sont facialistes expertes, et dotées d'une expérience professionnelle confirmée auprès d'un public d'instituts de beauté, d'écoles d'esthétique, de parfumeries, de centres de bien-être (Spa, thalasso, hôtel) ;

Motivées par la passion du bien vieillir et l'envie de partager leur savoir par des méthodes pédagogiques personnalisées et conviviales.

### Evaluation en cours de formation

Pour la formation en présentiel : Une évaluation formative portant sur l'acquisition des techniques est effectuée tout au long de la formation.

Pour la formation en e-learning : Devoirs (examens blancs) corrigés par la formatrice référente avec correction individualisée pour valider l'évolution des compétences au fil des différentes étapes de la formation (évaluation formative) et suivi de connexion pour s'assurer de l'effectivité de la formation.

Entretiens individuels à distance avec le professeur dédié.

Visioconférence de soutien sur les thèmes du référentiel qui nécessitent un accompagnement (une fois / mois) avec questions orales pour permettre l'auto-évaluation des stagiaires.

### Evaluation certificative finale

Épreuve	Unité	Coef	Forme	Durée
<b>EP1 Techniques esthétiques visage, mains et pieds</b>	EP1*	6	Pratique et écrite	2h45
<b>EP2 Techniques esthétiques liées aux phanères</b>	EP2**	4	Pratique et écrite	2h30
<b>EP3 Conduite d'un institut de beauté et de bien-être</b>	EP3***	4	Orale	40 min
<b>EG5 Prévention sécurité environnement</b>	EG5	1	Ecrite	1h

#### **\*EP1 – Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds**

Réalisation d'une partie écrite pendant 45 minutes en répondant à des questions mobilisant les savoirs associés (biologie, technologie et cosmétologie) puis réalisation de différentes techniques : un soin du visage adapté au sujet, une technique de soins des mains ou des pieds et une technique de maquillage du visage correspondant aux attentes de la cliente de la situation professionnelle donnée.

#### **\*\*EP2 – Techniques esthétiques liées aux phanères**

Réalisation d'une partie écrite pendant 30 minutes en répondant à des questions mobilisant les savoirs associés (biologie, technologie et cosmétologie) puis réalisation de différentes techniques : des techniques d'épilation des sourcils, des techniques d'épilation de deux zones sur le corps (aisselles, demi-jambes, cuisses, avant-bras, maillot) et des techniques sur les ongles (soit un soin esthétique des ongles).

#### **\*\*\*EP3 – Conduite d'un institut de beauté et de bien-être**

Sketch de vente. Un membre du jury tient le rôle du client. Le candidat développe les phases de la vente et propose une vente additionnelle. Une seule objection sera formulée par la commission. Durée 10 min + 10 min de préparation.

Puis entretien de 15 minutes portant sur les autres compétences et les savoirs associés : S5, S6 à partir d'un dossier élaboré par le candidat.

Académie des facialistes

07 68 78 68 26 – contact@lacademiedesfacialistes.com

17 bis rue la Boétie 75008 Paris - SIREN 894 138 551 - APE 8559 A

Déclaration d'activité n° 11 77 07250 77 enregistrée auprès du préfet de région d'Ile-de-France

"Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat" L6352-12

SAS au capital de 20 000 euros

www.lacademiedesfacialistes.com

Version 2023



### **EG5 - Prévention Sécurité Environnement (2 parties)**

1ère partie : plusieurs questions indépendantes ou liées sur au moins 2 thématiques A/B ou D.

2ème partie : plusieurs questions indépendantes ou liées sur la thématique C

### **Horaires**

Formation Mixte (présentielle et à distance) donc plusieurs rythmes possibles de formation  
Pour la formation en présentiel : 9h30/13h00 et 14h00/17h30

### **Lieu du stage pour la partie présentielle**

17 bis rue la Boétie 75008 Paris

Accessibilité aux personnes handicapées

### **Tarif**

**CAP : 2 350,00 € TTC**

#### Frais additionnels :

Kit matériels et produits obligatoires pour l'examen : **700 €**

Frais de dossier d'inscription : **150€**