Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

BTS MÉTIERS DE

L'ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE – PARFUMERIE

ENVIRONNEMENT SCIENTIFIQUE ET TECHNOLOGIQUE – U. 3

SESSION 2018

_____

Durée : 4 heures
Coefficient : 4

_____

Matériel autorisé : l'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

Tout autre matériel est interdit.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 14 pages, numérotées de 1/14 à 14/14.

Étude du projet de l'évolution de l'offre commerciale d'un centre de beauté

Vous êtes responsable du centre esthétique « PURE BEAUTÉ » que vous possédez depuis 1 an, en association avec M. PARISI, expert-comptable de formation. Pour faire suite à votre premier bilan annuel, vous vous fixez l'objectif d'augmenter votre chiffre d'affaires. Pour cela, vous souhaitez diversifier votre offre et l'élargir à une clientèle jeune.

Vous envisagez de proposer une prestation soin visage « spécial jeune » pour des peaux présentant un excès de sébum. Dans ce but, vous pensez référencer une nouvelle marque de produits cosmétiques et acquérir l'appareil à courant galvanique EMA® Galvanic 6000, permettant de réaliser une désincrustation de la surface cutanée.

Récemment, vous avez reçu la visite d'un commercial de la marque GARANCIA qui présente une gamme de produits cabine et vente adaptés à ce type de peau. Sa notoriété et son approche marketing vous semblent correspondre à ce profil client.

Avant de vous décider, vous avez réalisé une étude auprès de votre clientèle. Cette dernière conforte vos choix : la majorité des client(e)s se dit très intéressée par votre projet.

Pour être convaincant(e) auprès de votre associé et de vos collaborateurs, vous effectuez de nombreuses recherches pour leur présenter votre projet en vous appuyant sur **des arguments commerciaux, scientifiques et techniques.**

1. Vous prenez le temps de lire la presse professionnelle mais également de consulter certains sites pour repérer le comportement des adolescents en matière de consommation de produits et de services de beauté.

Dans le cadre de la démarche qualité de l'institut et de l'amélioration des services, proposer les futures actions à mettre en œuvre pour optimiser l'accueil et la prise en charge personnalisés de ce nouveau profil client. Argumenter vos choix.

2. Pour répondre aux éventuelles questions de vos collaborateurs concernant les problèmes de peau grasse, vous préparez un support de formation contenant des éléments de réponses.

2.1. Présenter le mode de fonctionnement de la glande sébacée, le produit de sa sécrétion et, à l'aide d'un schéma, le mode d'action des androgènes impliqués dans la régulation de la sécrétion sébacée.

2.2. Expliquer pourquoi les problèmes de peau grasse sont plus fréquents chez les garçons.

2.3. Préciser les raisons pouvant justifier une hyperséborrhée chez les filles.

Base nationale des Sujets d'examens de l'enseignement professionnel

3. Vous réalisez une fiche technique qui explique à vos collaborateurs les principes physiques et chimiques de l'appareil à courant galvanique EMA® Galvanic 6000.

Rédiger cette fiche technique en trois parties, en abordant des éléments concernant :

• le sébum :
définissez les quatre principaux constituants biochimiques du sébum, justifiez l'appartenance du squalène à la famille des terpènes et représentez la formule topologique de l'acide stéarique de formule brute $C_{18}H_{36}O_2$, un des acides gras du sébum.

• l'utilisation de l'appareil :
justifiez le choix d'imposer une tension de 4 V entre les deux électrodes sachant que la résistance de la peau, pour des tensions inférieures à 25 V, est égale à 2 kΩ.

L'appareil possède un bouton de réglage de la puissance nécessaire pour le soin. Définissez et calculez la puissance électrique fournie dans ces conditions d'utilisation.

• les réactions chimiques produites lors de l'utilisation de l'appareil :
expliquez les deux phénomènes chimiques qui ont lieu au niveau de l'électrode active imbibée de solution aqueuse désincrustante appliquée sur la peau du client.

4. Vous souhaitez conseiller à cette jeune clientèle, de plus en plus exigeante en matière de sécurité et d'efficacité, des produits adaptés à ses besoins et ses attentes.

Vous lui proposez le produit phare de la marque GARANCIA : le « Bal Masqué des Sorciers ».

Vous vous interrogez aussi sur la possibilité de prouver son efficacité.

- **Rédiger un argumentaire présentant les actifs spécifiques pour peau grasse du produit « Bal masqué des Sorciers » et indiquez, en la justifiant, sa forme galénique.**
- **Préciser les autres types d'actifs pouvant être rencontrés dans un produit pour peau grasse.**
- **Justifier, quantitativement l'efficacité du produit « Bal Masqué des Sorciers » en présentant le principe de la mesure du taux du sébum à l'aide du sébumètre.**
- **Expliquer pourquoi le masque « Bal Masqué des Sorciers » n'est pas un produit biologique.**

5. Afin d'optimiser la rentabilité de vos locaux professionnels**,** vous étudiez le planning représentatif d'une journée type.

5.1. Analyser l'occupation des espaces de soin en fonction des prestations réalisées.

5.2. En vous appuyant sur votre analyse et en tenant compte des projets de l'entreprise, proposer une évolution pertinente des espaces et des services proposés. Argumenter vos choix.

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel

Barème

Question 1. : 5 points.

Question 2 : 10 points.

Question 3. : 8 points.

Question 4. : 12 points.

Question 5 : 5 points.

Liste des documents

DOCUMENT 1 – Hygiène-beauté : les 15-25 ans, une cible de toute beauté.
Source : http://www.lsa-conso.fr publiée le 04/06/2015 modifiée pour des raisons pédagogiques.

DOCUMENT 2 – Effets du courant galvanique sur le corps humain**.**

DOCUMENT 3 – EMA® Galvanic 6000.
S*ource : http://www.probeauticinstitut.com/*

DOCUMENT 4 – Composition du sébum
Source : https://fr.wikipedia.org/wiki/Sébum et http://www.fea-sas.com/sebum.php (extrait).

DOCUMENT 5 – Quelques éléments chimiques.

DOCUMENT 6 – Le contrôle hormonal de la fonction sébacée.
Source : extrait du dossier fonction sébacée du CEDEF (Collège des Enseignants en Dermatologie de France)
Source : extrait de Ann. Dermato. Vénéréol. 2005, 132 : 8S49-68.

DOCUMENT 7 – Produit « Bal Masqué des Sorciers ».
Source : http://www.garancia-beauty.com

DOCUMENT 8 – Peau grasse (mesure du taux de sébum, conseils).
Source : MARTINI Marie-Claude, Introduction à la dermo-pharmacie et la cosmétologie, Tec&Doc Lavoisier.

DOCUMENT 9 – Test d'efficacité du produit « Bal Masqué des Sorciers ».

DOCUMENT 10 – Planning représentatif d'une journée type du centre esthétique « PURE BEAUTÉ ».

DOCUMENT 11 – Carte des prestations « PURE BEAUTÉ ».

Base nationale de sujets d'examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 1 – Hygiène-beauté : les 15-25 ans, une cible de toute beauté.

La génération Z, celle des 15-25 ans, fréquente et dépense plus en hygiène beauté que les 26-34 ans. Hyper-connectée, cette population stratégique nécessite une approche particulière.

La génération des 15-25 ans est pleine de contrastes. Elle est très active sur internet, mais elle aime aussi se déplacer, faire du shopping en magasins et se faire dorloter.
Elle dispose de petits budgets, mais est capable de mettre le prix pour des produits et des services de qualité. Elle a un rapport à la beauté et une façon de consommer différents des générations précédentes.

Première caractéristique de cette tranche d'âge : bien sûr, elle est hyper-connectée.
« Selon Médiamétrie, 97 % ont un ordinateur à la maison, 76 % ont un smartphone, 41 % une tablette, constate Hélène MARCEAU, responsable du groupe parfums chez Lascad. 90 % sont connectés à au moins un réseau social, et 68 % consultent quotidiennement leur profil. « Même s'ils regardent encore la télévision, les premiers médias sont internet, le cinéma et la presse ».

Selon une étude réalisée par la société BIRCHBOX, les 2/3 des femmes françaises s'inspirent des tutoriels beauté pour leurs maquillages et leurs coiffures. Une tendance qui vient des plus jeunes, adeptes de YouTube. « Les 15-25 ans vont chercher des conseils sur YouTube et sur les blogs. Les mères continuent à transmettre leurs secrets beauté à leurs filles, mais elles ont perdu de l'influence au profit notamment des *YouTubeuses* », remarque Géraldine COHEN, fondatrice du site The Beautyst.

Être présent sur Facebook : une nécessité !
Les marques, les points de vente ont compris que pour toucher cette cible, il faut être présent sur la Toile et, en particulier, sur les réseaux sociaux. « Les 3/4 des 15-25 ans ont déjà consulté une page de marque, d'enseigne sur Facebook et 54 % visitent une page d'enseigne au moins une fois par mois », note Hélène MARCEAU.
Mais s'ils passent des heures en ligne, ces jeunes fréquentent aussi les magasins, c'est un de leurs loisirs. « En moyenne, les 15-25 ans vont quinze fois par an dans les points de vente pour leurs achats hygiène beauté, c'est une fois de plus que les 26-34 ans », indique Hélène MARCEAU.

Rassurer les adolescents : filles et garçons !
SÉPHORA, par exemple, forme ses conseillères à l'accueil des jeunes de cette génération. Car 50 % des produits de la marque SÉPHORA sont fait pour les 15-25 ans.
Ils dépensent en moyenne 161 € en hygiène beauté par an, soit 7 € de plus que les 26-34 ans. Côté garçons, « la beauté reste intimidante. Il faut les rassurer avec des produits faciles à comprendre », souligne Hélène MARCEAU.

Proposer des soins adaptés pour les filles et les garçons :
Écouter leurs besoins lorsqu'ils franchissent le pas de la porte d'un institut, telle est la clé de la réussite pour toute esthéticienne souhaitant attirer cette catégorie de clientèle.

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 1 (suite).

Même si les jeunes adolescentes sont plus nombreuses que les adolescents à fréquenter les instituts pour réaliser des soins appropriés à leur peau, la CNAIB (Confédération Nationale et Artisanale des Instituts de Beauté) souligne que de plus en plus de garçons prennent également soin de leur peau.

Ce constat est observé aussi bien en milieu urbain qu'en milieu rural.
Le culte de la beauté, du bien être, est omniprésent dans la société actuelle, et ce, dès le plus jeune âge.

Source : http://*www.lsa-conso.fr publiée le 04/06/2015 modifiée pour des raisons pédagogiques.*

DOCUMENT 2 – Effets du courant galvanique sur le corps humain.

Intensité du courant	Effets sur le corps humain
2 mA	Seuil de perception
130 mA	Seuil de fibrillation cardiaque

DOCUMENT 3 – EMA® Galvanic 6000.

Appareil électrique générateur d'un courant galvanique (continu) utilisé avec une lotion désincrustante qui, par électrolyse, produit de la soude. Cette soude ainsi formée transforme les acides gras du sébum en savon, débarrassant la peau de son excès de sébum et de ses déchets.





Description de quelques commandes

1. Interrupteur général marche/arrêt

2. Fusible

3. Prise de courant

4. Bouton de réglage de la puissance des courants galvaniques

5. Indicateur visuel de la puissance

Solution aqueuse de chlorure de sodium pour désincrustation

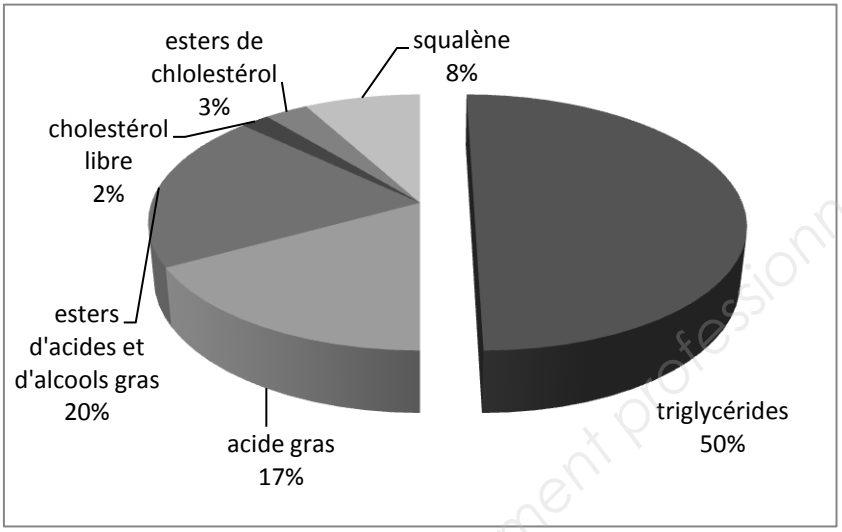


Source : http://www.probeauticinstitut.com/.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 4 – Composition du sébum.

Le sébum est la sécrétion par les glandes sébacées de la peau, d'un film lipidique qui sert à la protéger […] du dessèchement, des microbes et assure une certaine imperméabilité. Il permet à la peau d'être souple.



Source : https://fr.wikipedia.org/wiki/Sébum et http://www.fea-sas.com/sebum.php (extrait).

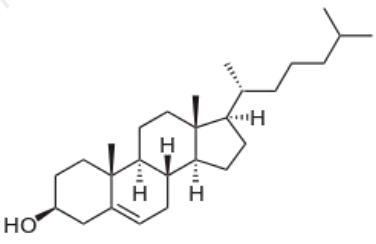
DOCUMENT 5 – Quelques éléments de chimie.

Exemples de demi-équations électroniques — *Couples rédox*

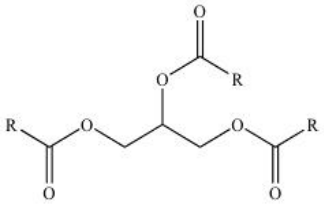
$O_{2(g)} + 4H^+_{(aq)} + 4e^- = 2\ H_2O_{(l)}$	$O_{2(g)} / H_2O_{(l)}$
$2\ H_2O_{(l)} + 2e^- = H_{2(g)} + 2\ HO^-_{(aq)}$	$H_2O_{(l)} / H_{2(g)}$
$2\ H^+_{(aq)} + 2e^- = H_{2(g)}$	$H^+_{(aq)} / H_{2(g)}$
$Cl_{2(g)} + 2e^- = 2\ Cl^-_{(aq)}$	$Cl_{2(g)} / Cl^-_{(aq)}$
$Na^+_{(aq)} + e^- = Na_{(s)}$	$Na^+_{(aq)} / Na_{(s)}$

Exemples de molécules organiques

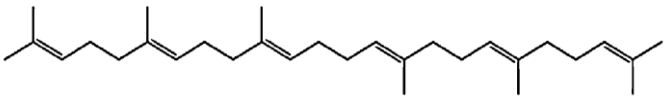
Cholestérol



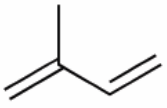
Triglycéride



Squalène



Isoprène



Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 6 – Le contrôle hormonal de la fonction sébacée.

Un excès de production de sébum donne un aspect de «peau grasse» ou hyperséborrhéique.
Le contrôle de la production de sébum est essentiellement hormonal.

Les androgènes : la glande sébacée est non seulement un tissu cible des androgènes, mais également un lieu de synthèse du seul androgène actif, la dihydrotestostérone (DHT).
Les androgènes (testostérone (T), Δ 4- androstènedione, déhydroépiandrostérone (DHEA)) proviennent des gonades (testicules et ovaires) et des surrénales. Ils circulent dans le sang périphérique sous forme libre et sous forme liée à la protéine porteuse ou Sex Hormone Binding Globulin (SHBG). Ce sont les formes libres qui pénètrent les cellules cibles, donc les sébocytes. Ceux-ci possèdent les enzymes nécessaires à la transformation de ces androgènes en DHT, en particulier la 5 α réductase qui transforme la T en DHT. Les sébocytes possèdent également des récepteurs cytosoliques spécifiques aux androgènes (AR). La DHT se fixe à celui-ci, le complexe DHT/AR pénètre le noyau et active les synthèses protéiques et enzymatiques nécessaires à la production de sébum. La sensibilité aux androgènes des récepteurs et les activités enzymatiques du sébocyte sont liées à plusieurs polymorphismes génétiques. Ceci explique les grandes variations individuelles de la production de sébum.
Les œstrogènes exercent une action antiandrogénique indirecte, du fait d'une augmentation de la synthèse hépatique de la SHBG et donc d'une diminution des quantités d'androgènes libres qui pénètrent la cellule sébacée.
Les progestatifs du fait de leur structure biochimique peuvent exercer sur le récepteur AR un effet agoniste (androgénique) ou un effet antagoniste (antiandrogénique).

En pratique, après la naissance, les glandes sébacées sont peu actives, la maturation de la fonction endocrinienne des gonades se fait à la puberté. C'est ce qui explique l'acné dite juvénile pubertaire, plus fréquente chez les garçons, du fait d'un taux plus élevé d'androgènes.
Chez la femme en activité génitale, la séborrhée et l'acné, sont influencées par le type de contraception hormonale.
Les progestatifs contraceptifs ont un effet androgénique, donc stimulant.
Les œstroprogestatifs en fonction de la nature du progestatif, peuvent être classés en contraceptifs androgéniques ou antiandrogéniques. Par ailleurs, outre l'action périphérique directe du progestatif sur le récepteur AR, ils peuvent être antiandrogéniques du fait de leur effet antigonadotrope (freination de la production des androgènes ovariens) et du fait de l'effet antiandrogénique indirect de l'ethinylestradiol (par le biais de l'augmentation de la SHBG circulante).
Une acné peut traduire une hyperandrogénie par augmentation de la production des androgènes ovariens (syndrome des ovaires polykystiques) ou surrénaliens (blocs surrénaliens). Le plus souvent, l'excès de séborrhée est cependant la traduction d'un hyperandrogénisme périphérique : les androgènes circulants sont en quantité normale ; il n'y a pas d'hyperandrogénie ; il s'agit de la traduction d'une hypersensibilité des récepteurs AR du fait du polymorphisme génétique et ceci quel que soit le sexe.

Source : extrait du dossier fonction sébacée du CEDEF (Collège des Enseignants en Dermatologie de France).

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 6 (suite).

L'hormone active étant la DHT, plus le taux intracellulaire de DHT sera élevé, plus la production de sébum sera importante. Ainsi, peut-on expliquer qu'une hyperséborrhée soit due, chez la femme, soit à une sécrétion exagérée d'androgènes (d'origine ovarienne et/ou surrénalienne), soit à une sécrétion normale d'androgènes, avec hyperactivité de la 5α-réductase. Chez l'homme, il n'y a pas d'hypertestostéronémie et l'explication de l'hyperséborrhée tient à l'hyperactivité de la 5α-réductase. Notons enfin que les œstrogènes ont, au niveau des glandes sébacées, un effet antagoniste des androgènes, mais de façon indirecte, en augmentant notamment la synthèse de la protéine porteuse de la T et donc en diminuant le taux de T libre qui pénètre dans la GS.

Source : extrait de Ann. Dermato. Vénéréol. 2005, 132 : 8S49-68.

DOCUMENT 7 – Produit « Bal Masqué des Sorciers ».

Masque HIGH-TECH 3 en 1.

Il va à la fois purifier, oxygéner la peau et lui apporter de l'éclat en stimulant la microcirculation.

Une fois appliqué, sa couleur beige devient toute blanche, puis vous sentirez de fines bulles se former progressivement sur votre peau en pétillant.

La sensation est si étonnante que vous vous surprendrez à observer la transformation dans le miroir !

Testé sous contrôle dermatologique.



Sans parabène - Sans phénoxyéthanol - Sans colorant - <u>Parfum</u> sans allergène.

INGRÉDIENTS : AQUA (WATER/EAU)*, CITRUS LIMON (LEMON) FRUIT WATER*, MONTMORILLONITE*, PERFLUOROHEXANE, METHYLPROPANEDIOL, GALACTOARABINAN*, GLYCERIN*, COCO-GLUCOSIDE*, CHONDRUS CRISPUS POWDER (CARRAGEENAN)*, PERFLUORODECALIN, CUCUMIS SATIVUS (CUCUMBER) FRUIT EXTRACT*, PENTAFLUOROPROPANE, SALIX ALBA (WILLOW) BARK EXTRACT*, TOCOPHEROL, PALMITOYL ISOLEUCINE, BUTYLENE GLYCOL, GLYCERYL UNDECYLENATE*, PARFUM (FRAGRANCE), ETHYLHEXYLGLYCERIN, CITRIC ACID, SODIUM BENZOATE, POTASSIUM SORBATE.

* Natural origin 83 % d'ingrédients d'origine naturelle.

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 7 (suite).

BREVET

Au cœur de la formule, GARANCIA a mis au point l'**OXYPOP®**, un complexe exclusif qui associe quatre extraits botaniques, de l'argile blanche volcanique de Montmorillonite très pure aux propriétés purifiantes et absorbantes et un **système oxygénant inédit** à base de composés perfluorés. Ce dernier capte l'oxygène présent dans l'air et le diffuse dans les cellules de la peau pour leur insuffler éclat, vitalité et stimuler la microcirculation.

Sélection de 4 extraits botaniques :

- actif breveté : extrait du **Mélèze** riche en galactoarabinane, aux pouvoirs purifiants et lissants ;

- pulpe de Concombre : purifiante, décongestionnante et hydratante ;

- écorces de saule argenté : aux pouvoirs astringents et régénérants ;

- extrait de jus de citron frais : illuminateur et astringent.

Source : http://www.garancia-beauty.com

DOCUMENT 8 – Peau grasse (mesure du taux de sébum, conseils).

Elle concerne principalement le visage et le cuir chevelu mais aussi le haut du dos et du torse. Elle peut favoriser un certain nombre de dermatoses telles que l'acné, la dermite séborrhéique, la calvitie, les états pelliculaires. Lorsqu'elle est très affirmée, on parle de peau séborrhéique.

Reconnaissance de la peau grasse :

- comme pour la peau sèche, il est possible d'utiliser un papier absorbant opaque qui devient transparent en présence de corps gras ou des « sébotapes », sorte de pastilles absorbantes qui fixent le sébum sécrété et qui sont ensuite quantifiées par analyse d'image ;
- le sébumètre est un appareil qui permet de mesurer le taux de sébum défini selon la relation :

$$\text{Taux de sébum (\%)} = \frac{\text{masse mesurée de sébum par unité de surface de peau } (\mu g/cm^2)}{\text{masse initiale de sébum par unité de surface de peau } (\mu g/cm^2)} \times 100$$

Conseils :

- éviter les savons trop alcalins. Préférer les pains dermatologiques (syndets) ;
- éviter le dégraissage intempestif aux solvants (alcool, alcool-ether) ;
- utiliser éventuellement des savons liquides, sans laurylsulfate de sodium trop décapant. Ces savons liquides devraient avoir une formule identique à celle d'un shampooing doux ;
- utiliser des émulsions fluides, éventuellement détergentes parce que contenant un tensio-actif doux ;
- conseiller des produits soufrés à base de soufre organique (S-carboxymethylcystéine), plus actif et moins irritant que le soufre minéral ou des produits aux extraits de crucifères ;

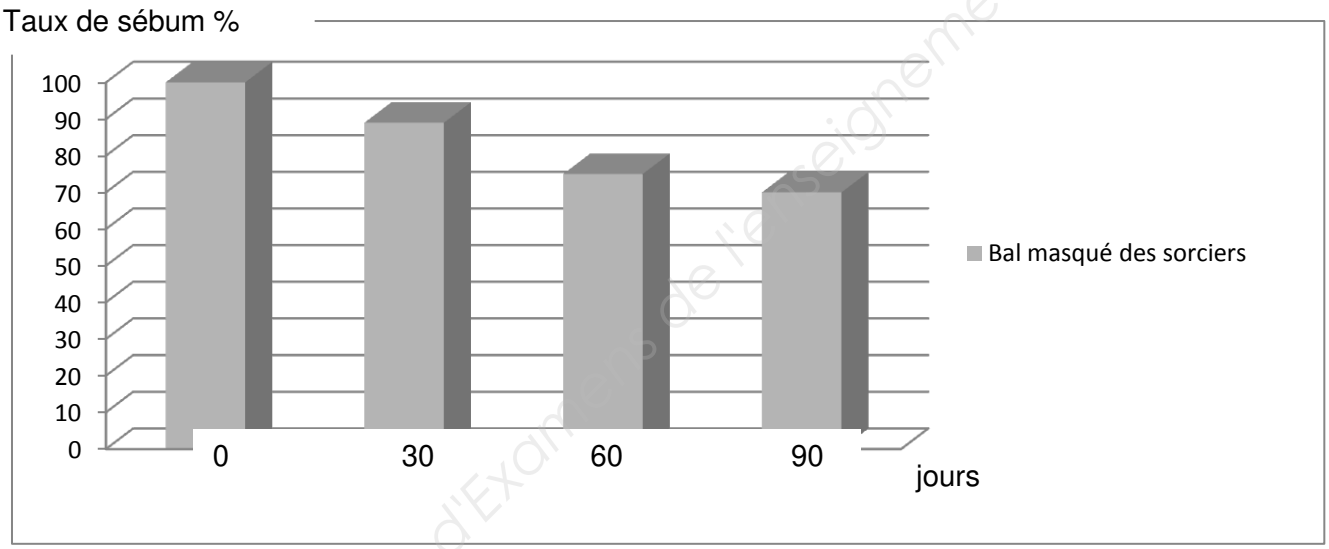
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 8 (suite).

- d'autres extraits végétaux sont possibles :
    - extrait de calendula, anti-irritant, pouvant être associé à l'allantoïne,
    - extraits toniques et astringents : hamamélis, marron d'Inde, ratanhia… ;
- on peut conseiller également des produits légèrement antiseptiques car les peaux grasses ont tendance à développer une flore commensale abondante.

Source : MARTINI Marie-Claude. Introduction à la dermo-pharmacie et la cosmétologie, Tec&Doc Lavoisier.

DOCUMENT 9 – Test d'efficacité du produit « Bal Masqué des Sorciers ».



Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 10 – Planning représentatif d'une journée type du centre esthétique « PUR BEAUTÉ ».

10H	CABINE UV	CABINE SOIN VISAGE	CABINE EPILATION	CABINE MAQUILLAGE	CABINE MAINS PIEDS	CABINE CORPS	CABINE BALNEO
10H30		Soin anti âge **90 mn**		Maq jour **20 mn**		Palper rouler **30 mn**	
11H	1ère séance UV **45 mn**		Forfait ½ jbes ais mail **45 mn**				Bains algues **60 mn**
11H30				Cours auto maq **60 mn**		Soin gourmand chocolat **90 mn**	
12H			Forfait ½ jbes ais mail **45 mn**				
12H30	Séance UV **15 mn**	Soin anti âge **90 mn**					Bain lait de coco **60 mn**
13H				Essai mariée **30 mn**			
13H30	Séance UV **15 mn**		Forfait ½ jbes ais mail **45 mn**			Modelage Californien **90 mn**	
14H					Vernis pied **15 min**		
14H30	Séance UV **15 mn**	Soin peau sensible **60 mn**	Forfait ½ jbes ais mail **45 mn**	Flash **15 mn**			
15H							Bains algues **60 mn**
15H30				Cours auto maq **60 mn**		Soin dos privilège **60 mn**	
16H		Soin Hydratant **45 mn**	½ jbes **20 mn**				
16H30	Séance UV **15 mn**						Bains sels **60 mn**
17H						Pierres chaudes **60 mn**	
17H30		Net. Peau **30 mn**		Maq. Jour **20 mn**			
18H			Aisselles **15 mn**				
18H30	1ère séance UV **45 mn**	Soin coup d'éclat **30 mn**				gommage **20 mn**	
19H				Maq. Soir **30 mn**			Bains algues **60 mn**
19H30			½ jbes **20 mn**			Palper rouler **30 mn**	
20H							

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 11 – Carte des prestations « PURE BEAUTÉ ».



Centre esthétique « PURE BEAUTÉ »
10 rue des Anges PARIS
Tél : 01.38.48.58.68 site : purebeaute.com
HORAIRES : DU MARDI AU SAMEDI DE 10H à 20H.



Soins du visage

- SOIN COUP D'ÉCLAT 30 min 30 €
- SOIN HYDRATANT 45 min 45 €
- NETTOYAGE DE PEAU 30 min 30 €
- SOIN PEAU SENSIBLE 60 min 90 €
- SOIN PEAU SÈCHE 60 min 90 €
- SOIN ANTI-AGE 90 min 120 €





Soins du corps

- GOMMAGE AU SEL 20 min 12 €
- SOIN JAMBES LÉGÈRES 45 min 45 €

Drainage lymphatique esthétique et enveloppement cryogène :

- SOIN AMINCISSANT 60 min 60 €

Modelage et enveloppement d'algues :

- FORFAIT 6 SÉANCES 300 €
- SOIN DOS PRIVILÈGE 60 min 60 €

Gommage, modelage et enveloppement :

- MODÈLAGE RELAXANT AUX PIERRES CHAUDES 60 min 90 €

Modelage aux pierres volcaniques finement polies utilisées pour détendre et dénouer tout le corps :

- MODELAGE CALIFORNIEN 90 min 120 €
- ENVELOPPEMENT AU MIEL 30 min 30 €

Épilation

- Visage : lèvres, menton ou sourcils 10 min 10 €
- Maillot ou aisselles 15 min 15 €
- Demi-jambes 20 min 20 €
- Jambes entières 30 min 30 €
- FORFAITS

Demi-jambes + aisselles + maillot 45 min 45 €
Jambes entières + aisselles + maillot 60 min 60 €



Maquillage

- Maquillage JOUR 20 min 20 €
- Maquillage SOIR 30 min 30 €
- FORFAIT MARIÉE 3 × 30 min 80 €

2 séances d'essai et maquillage le jour J.

- Maquillage FLASH 10 min 10 €
- Cours d'AUTO MAQUILLAGE 60 min 60 €

Pour 60 euros de produits achetés, le cours est gratuit.



Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

DOCUMENT 11 (suite).

Soin nourrissant pour les peaux desséchées.

- SOIN GOURMANT CHOCOLAT 90 min 120 €

Soin apaisant et régénérant, gommage, modelage et enveloppement

- SEANCE PALPER ROULER 30 min 30 €

Arme anti cellulite

- FORFAIT 15 SÉANCES 400 €
- BAIN BOUILLONNANT 30 min 25 €

Au choix, aux HE, aux algues, au lait de coco, aux sels de la mer morte. Compter 30 min supplémentaires de repos après le bain.

- SOIN BRONZANT 20 min 20 €

Diffusion d'auto bronzant, couleur naturelle sans soleil :

- FORFAIT 10 SÉANCES UV 120 €

Lunettes offertes (compter 45 min pour la 1ère séance, 15 min maximum ensuite).

Beauté des mains

- Manucurie 30 min 30 €
- Manucurie TIÈDE 45 min 40 €
- Pose de VERNIS 15 min 12 €





Beauté des pieds

- Soin des ongles 30 min 30 €
- Soin BIEN ÊTRE 45 min 40 €

Modelage et enveloppement :

- RÉFLEXOLOGIE PLANTAIRE 45 min 45 €

La séance :

- pose de VERNIS 15 min 12 €

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

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.

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.