

ANNEXE I

RÉFÉRENTIELS DU DIPLÔME

ANNEXE Ia

RÉFÉRENTIEL DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

Les responsabilités liées aux activités professionnelles décrites ci-après ne sont pas celles du titulaire du diplôme au sortir de la formation. Il s'agit bien d'une cible professionnelle plus large qui tient compte d'un processus individuel d'adaptation à l'emploi et d'insertion professionnelle, variable selon les personnes concernées et le type d'entreprise.

1. CHAMP D'ACTIVITÉ DU TITULAIRE DU BREVET D'ÉTUDES PROFESSIONNELLES « OPTIQUE LUNETTERIE »

1.1 Définition de l'emploi

Dans le contexte des évolutions du domaine de l'optique lunetterie :

- du champ d'exercice et de responsabilité de l'opticien diplômé (titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Opticien Lunetier) ;
- de l'accroissement de la taille moyenne des commerces ;
- de la forte diversification de l'offre commerciale tant au niveau des produits que des services ;
- de la plus grande diversité des circuits de distribution.

Le titulaire du Brevet d'études professionnelles « Optique Lunetterie » est un salarié qui détient des compétences confirmées dans le domaine technique des réalisations d'équipements optiques et qui participe, sous la responsabilité de son supérieur hiérarchique aux activités de commercialisation et de gestion.

Il exerce son activité individuellement ou au sein d'une équipe dans le respect des règles professionnelles et des conditions d'environnement, de santé et de sécurité au travail.

1.2 Contexte professionnel

1.2.1 Emplois concernés.

Les appellations les plus courantes sont :

- Monteur
- Monteur-Vendeur

1.2.2 Types d'entreprises et domaines d'activités.

Le titulaire du Brevet d'études professionnelles « Optique Lunetterie » exerce son activité dans le cadre de PME et TPE et dans les secteurs de la :

- distribution d'optique lunetterie de détail ;
- conception, fabrication et industrialisation de produits ou de services aux professionnels de la vision ;
- distribution de produits ou de services aux professionnels de la vision.

1.2.3 Place dans l'organisation de l'entreprise.

Le titulaire du Brevet d'études professionnelles « Optique Lunetterie » exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement de :

- un opticien diplômé dans le contexte d'une activité commerciale de délivrance de produits d'optique

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

lunetterie de détail ;

- un responsable hiérarchique direct dans les autres situations professionnelles.

1.2.4 Environnement économique et technique des emplois.

Le titulaire du Brevet d'Etudes Professionnelles est capable de situer son activité dans le cadre global de l'entreprise et de participer à la définition des objectifs de son action.

Le contexte professionnel (économique et technique) des emplois se caractérise par :

- un respect rigoureux de la réglementation précise concernant le domaine d'activité (Code de la santé publique, Code de la sécurité sociale, réglementations liées aux activités commerciales et techniques...);
- la recherche permanente d'une adaptation aux contraintes techniques, esthétiques et commerciales du marché ;
- une forte adaptation aux évolutions des technologies mises en œuvre dans les domaines de la technique, du commerce et de la communication.

1.2.5 Conditions générales d'exercice.

L'activité du titulaire du diplôme impose des contacts avec la clientèle et les différents services de l'entreprise. Il doit s'attacher à respecter la réglementation en matière de santé et en particulier le secret professionnel.

Pour exercer son métier, il doit, dans le cadre d'une organisation du travail définie :

- maîtriser les différents postes de travail qui lui sont confiés et faire preuve de soin, de méticulosité et de dextérité ;
- adopter les attitudes et comportements indispensables au travail en équipe ;
- mettre en œuvre les techniques relationnelles adaptées aux différents comportements de la clientèle ;
- suivre et se former aux évolutions scientifiques, technologiques et économiques de son secteur d'activité ;
- faire preuve d'autonomie nécessaire et de réactivité pour faire face à la diversité des situations qu'il peut rencontrer.

1.3 Délimitation et pondération des activités

Son activité (sous la responsabilité d'un opticien diplômé ou d'un responsable de service) le conduit à :

- préparer et réaliser tous types de montages d'équipements optiques et en assurer l'après-vente ;
- participer à la vente d'équipements optiques ;
- participer à l'animation de l'espace de vente.

Il doit également être capable de s'adapter à l'évolution des produits, des procédés et des techniques de son domaine professionnel.

2. PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DU TITULAIRE DU BREVET D'ÉTUDES PROFESSIONNELLES « OPTIQUE LUNETTERIE »

Dans le cadre de son parcours professionnel le titulaire du Brevet d'études professionnelles « Optique Lunetterie » s'intégrera rapidement dans une équipe de travail et, après quelques mois passés dans l'entreprise, affirmera son autonomie et montrera sa capacité à prendre en charge (dans le cadre de la réglementation spécifique de la profession) des responsabilités élargies.

Le Brevet d'études professionnelles « Optique Lunetterie » atteste de compétences professionnelles

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

fondées sur la maîtrise des savoir-faire techniques fondamentaux.

Les compétences acquises dans le cadre de l'exercice de sa profession, de sa participation à des actions de formation continue et de la validation des acquis de l'expérience pourront lui permettre d'accéder à des responsabilités de niveau supérieur.

3. DÉFINITION DES TÂCHES PROFESSIONNELLES

3.1 Les fonctions, activités, tâches et opérations élémentaires du domaine de l'optique lunetterie

L'ensemble des fonctions du domaine de l'optique lunetterie est décomposé en fonctions, activités et tâches définies en termes d'autonomie et de responsabilité pour chacun des niveaux de formation présents dans le contexte professionnel. Cette disposition permet également de mettre en évidence les relations en termes de formation entre les référentiels de Brevet de Technicien Supérieur (**BTS**), Baccalauréat Professionnel (**Bac Pro**) et Brevet d'Etudes Professionnelles (**BEP**). La fonction « communiquer » a été considérée transversale à toutes les autres fonctions, de même pour la prise en compte des règles d'hygiène et de sécurité, du respect des règles professionnelles, de la prise en compte des contraintes environnementales et de la mise en œuvre d'une démarche qualité.

Les fonctions du référentiel du Brevet d'Études Professionnelles « Optique Lunetterie » sont décomposées en activités et tâches professionnelles pour lesquelles il est précisé le niveau d'autonomie souhaitée :

Autonome (A) : La tâche peut être réalisée par le titulaire du Brevet d'études professionnelles de manière autonome. Ceci suppose qu'il en maîtrise les aspects techniques, qu'il a la capacité à prendre les décisions nécessaires au bon déroulement de cette tâche afin d'atteindre les objectifs visés tout en respectant les contraintes.

Participation (P) : La tâche peut être réalisée par le titulaire du Brevet d'études professionnelles soit de manière autonome soit avec l'aide de l'opticien diplômé (dans le respect des règles de la santé publique). Ceci suppose qu'il en maîtrise totalement ou partiellement les aspects techniques et que la validation des travaux réalisés dans toutes les situations d'activité relève de son supérieur hiérarchique.

Niveau de certification			Codification du niveau d'autonomie et de responsabilité
Brevet de Technicien Supérieur Opticien Lunetier	Baccalauréat Professionnel Optique Lunetterie	Brevet d'études professionnelles Optique Lunetterie	
A	A	A	Tâche conduite en responsabilité et autonomie
	P	P	Tâche conduite en participation et sous la responsabilité de.....
			Tâche ne relevant pas du niveau de formation considéré

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

Fonctions		Activités		Tâches	
COMMUNIQUER	TECHNIQUE	DÉFINITION DE L'ÉQUIPEMENT			
		A	A	P	B1 : Analyser morphologie, posture, visage du client
		A	P	P	B2 : Concevoir l'équipement
		A	A	P	B3 : Proposer et faire choisir l'équipement (lunettes, équipements spécifiques)
		A	A	P	B4 : Procéder aux essais préalables, mettre en condition d'utilisation et prendre les mesures (lunettes, équipements spécifiques)
		A	A	P	B5 : Rédiger la fiche d'exécution
		A			B6 : Procéder aux essais préalables, mettre en condition d'utilisation et prendre les mesures (basse vision, lentilles de contact)
		A	A	P	B7 : Proposer, conseiller et vendre des Instruments d'optique (aides visuelles, microscopes, jumelles, télescopes, lunettes terrestres et astronomiques,..)
		A	P	P	B8 : Proposer, conseiller et vendre des accessoires et des produits d'entretien optique

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

Fonctions		Activités		Tâches	
COMMUNIQUER	TECHNIQUE	RÉALISATION, CONTRÔLE, MAINTENANCE			
		A	A	P	C1 : Contrôler les constituants
		A	A	P	C2 : Réaliser un équipement
		A	A	P	C3 : Contrôler la conformité du produit
		A	A	P	C4 : Corriger les non-conformités
		A	A	P	C5 : Appliquer les procédures d'entretien et de maintenance des matériels utilisés (interventions internes ou externes)
		LIVRAISON ET SUIVI			
		A	A	P	D1 : Présenter l'équipement ou le produit
		A	A	P	D2 : Adapter, réajuster l'équipement
		A	P		D3 : Vérifier les performances obtenues (acuité, champs, perception de l'espace, contraste, protection...)
		A	A	P	D4 : Informer des conditions d'hygiène, d'utilisation (éducation orthétique), d'entretien et de suivi des équipements (lunettes, spécifiques)
		A			D5 : Informer des conditions d'hygiène, d'utilisation (éducation orthétique), d'entretien et de suivi des équipements (basse vision, lentilles de contact et produits lentilles)
		A	A	P	D6 : Effectuer des réparations courantes
		A	A	P	D7 : Gérer les réclamations
		Fonctions		Activités	
COMMUNIQUER	ÉCONOMIQUE	COMMERCIALISATION			
		A	A	P	E1 : Accueillir, s'informer des besoins et renseigner
		A	A	P	E2 : Préparer la vente
		A	A	P	E3 : Réaliser et finaliser la vente
		GESTION			
		A	P		F1 : Développer la mercatique
		A	P		F2 : Établir et mettre en œuvre la stratégie d'entreprise
		A	P	P	F3 : Dialoguer, négocier avec les fournisseurs, des spécialistes ou organismes (autres domaines que la santé)
		A	A	P	F4 : Gérer un fichier clients et un fichier prospects
		A	A	P	F5 : Gérer les achats, les ventes et les stocks
		A	P		F6 : Suivre, analyser et orienter la politique, le positionnement et l'exploitation de l'entreprise
		A	P	P	F7 : Appliquer les réglementations (santé publique, sécurité sociale, commerciales, fiscales, sociales, environnementales)
		A	P		F8 : Gérer les ressources humaines

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

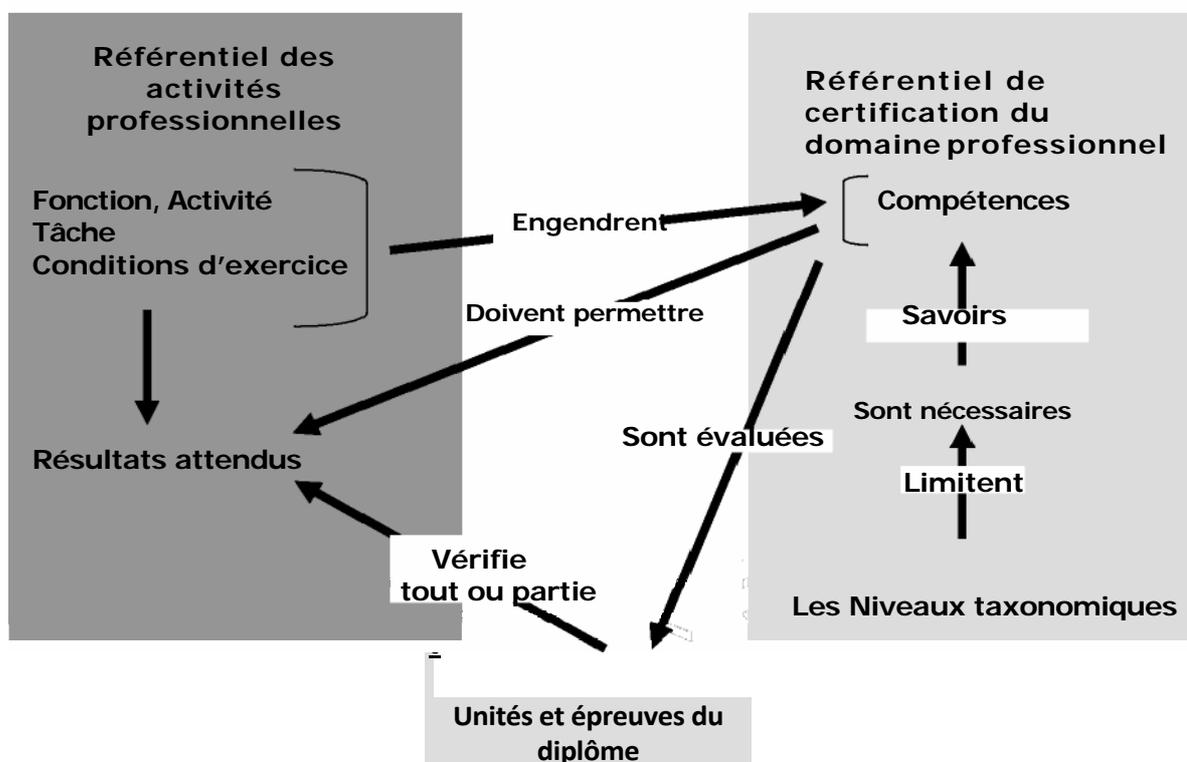
Fonctions		Activités			Tâches
COMMUNIQUER	DÉMARCHE DE PROGRÈS	HYGIENE, SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT QUALITÉ			
		A	A	P	PT1 : Respecter les règles d'hygiène et de sécurité
		A	A	A	PT2 : Respecter et prendre en compte les contraintes environnementales
		A	P	P	PT3 : Participer à un plan qualité
		A	P	P	F9 : Organiser et aménager un point de vente

ANNEXE Ib

RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION

1. INTRODUCTION

1.1 Organigramme des éléments du diplôme

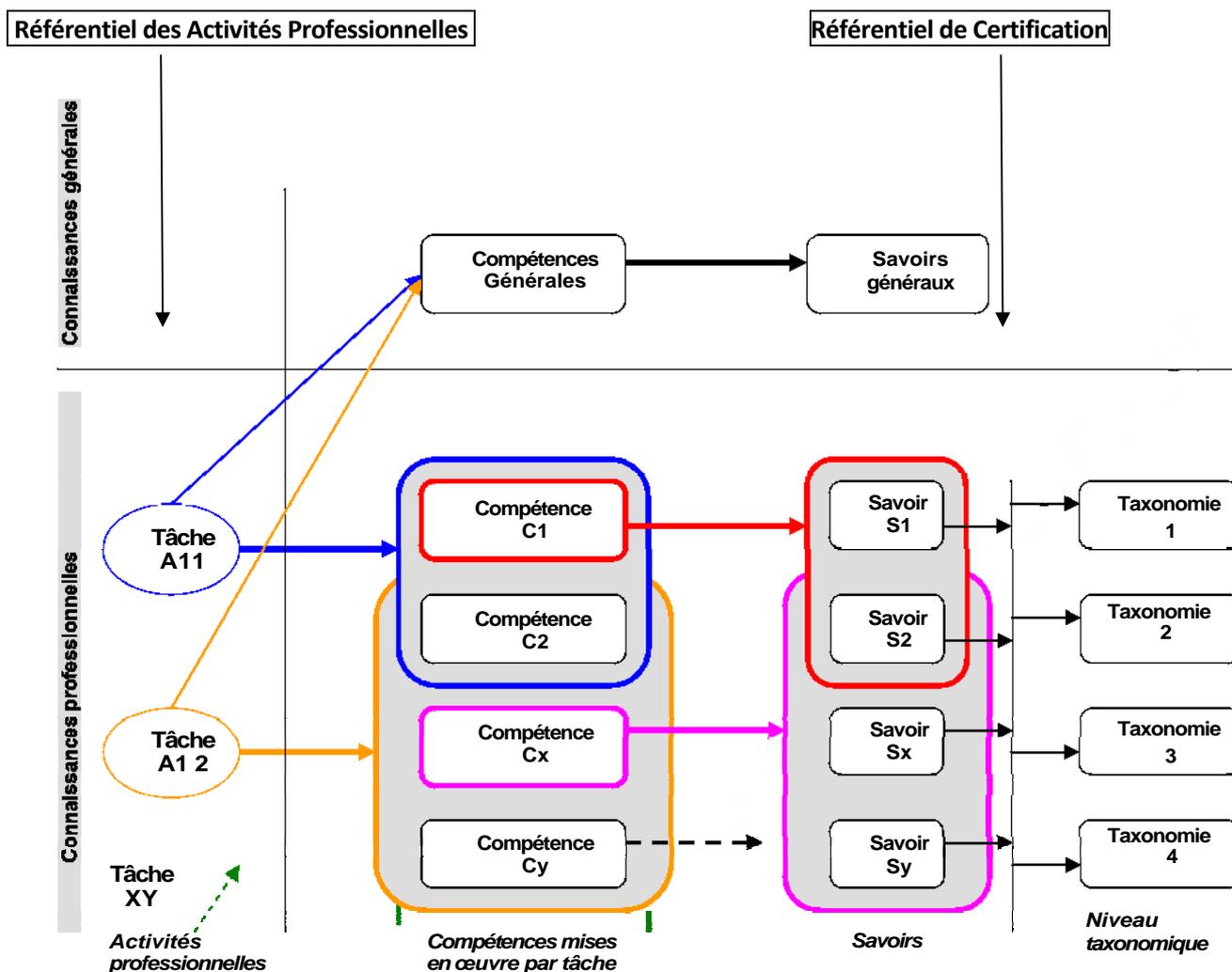


1.2 Organisation du référentiel de certification

Les tâches recensées dans le référentiel des activités professionnelles permettent de définir les compétences professionnelles du titulaire du brevet d'études professionnelles « Optique Lunetterie ». Ces compétences ont été recherchées à partir des situations de travail définies dans l'ensemble des tâches.

Les domaines des connaissances générales participent et contribuent au développement culturel et apportent les compétences transversales nécessaires dans les emplois du titulaire du brevet d'études professionnelles. Ces compétences sont définies de manière commune pour un ensemble de diplômes. Elles peuvent être utilisées dans l'enseignement professionnel mais restent évaluées dans les épreuves d'enseignement général.

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles



2. LES COMPÉTENCES

2.1 Mise en relation capacités, compétences et tâches professionnelles

Capacités :

- **C1** : S'informer (rechercher et exploiter des informations)
- **C2** : Organiser, préparer (gérer, répartir les tâches, suivre)
- **C3** : Mettre en œuvre (appliquer, produire)
- **C4** : Maintenir (analyser des dysfonctionnements, remettre en état)
- **C5** : Informer, communiquer (traiter, transmettre des informations)
- **C6** : Participer à la gestion (vente, suivi et développement de l'entreprise)

Mise en relation Tâches professionnelles, Capacités et Compétences

FONCTIONS		TÂCHES		CAPACITÉS COMPÉTENCES TERMINALES	
COMMUNIQUER	TECHNIQUE	DÉFINITION, ESSAI ET VALIDATION	TB1	Analyser la morphologie, la posture et le visage du client	C1 : S'informer 1- Rechercher, analyser, exploiter les données et les documents nécessaires à son activité 2 - Recenser et appliquer les réglementations, les consignes et les procédures C2 : Organiser, Préparer 1- Préparer, gérer et suivre un dossier, des travaux 2- Préparer les moyens de mise en œuvre C3 : Mettre en œuvre 1- Prendre les mesures morphologiques 2- Monter, assembler un équipement optique 3- Contrôler des composants, un équipement 4- Essayer, ajuster, valider un équipement 5- Participer à la gestion des matériels, des équipements et des composants C4 : Maintenir 1- Analyser, élaborer une intervention 2- Remettre ou maintenir en état l'équipement optique d'un client 3- Contribuer à la maintenance des matériels du magasin et de l'atelier C5 : Informer, Communiquer 1- Identifier, traiter et transmettre des informations 2- Communiquer oralement 3- Renseigner des documents et rendre compte par écrit 4- Se situer dans l'entreprise et par rapport à la législation en vigueur C6 : Participer à la gestion 1- Participer à la vente des instruments, équipements et produits optiques 2- Participer à la gestion commerciale
			TB2	Concevoir l'équipement (lunettes, équipements spécifiques)	
			TB3	Proposer et faire choisir l'équipement (lunettes, équipements spécifiques)	
			TB4	Procéder aux essais préalables, mettre en condition d'utilisation et prendre les mesures (lunettes, équipements spécifiques)	
			TB5	Rédiger la fiche d'exécution	
			TB7	Proposer, conseiller et vendre des Instruments d'optique ;	
			TB8	Proposer, conseiller et vendre des accessoires et des produits d'entretien optique.	
			RÉALISATION, CONTRÔLE MAINTENANCE	TC1	
		TC2		Exécuter la réalisation d'un équipement optique	
		TC3		Contrôler la conformité d'un équipement optique	
		TC4		Corriger les non-conformités d'un équipement optique	
		TC5		Appliquer les procédures d'entretien et de maintenance des matériels utilisés (interventions internes et/ou externes)	
	LIVRAISON ET SUIVI	TD1	Présenter l'équipement ou le produit		
		TD2	Adapter, réajuster l'équipement (lunettes, équipements spécifiques)		
		TD4	Informar des conditions d'hygiène et d'utilisation, d'entretien et de suivi des équipements (lunettes, spécifiques)		
		TD6	Effectuer les réparations courantes		
		TD7	Gérer les réclamations		
	ÉCONOMIQUE	COMMERCIALISATION	TE1	Accueillir, s'informer des besoins et renseigner	
			TE2	Préparer la vente	
			TE3	Réaliser et finaliser la vente	
		GESTION	TF3	Dialoguer, négocier avec des fournisseurs, des spécialistes ou organismes (autres domaines que la santé)	
			TF4	Participer à la gestion d'un fichier clients, d'un fichier prospects	
			TF5	Participer à la gestion des achats, des ventes, des stocks	
			TF7	Appliquer la réglementation et les pratiques professionnelles	
			TF9	Participer à l'aménagement et à l'organisation d'un point de vente	
			PRÉOCCUPATIONS TRANSVERSALES		
	DÉMARCHES DE PROGRÈS	HYGIENE - SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT QUALITÉ	PT1	Respecter les règles d'hygiène et de sécurité	
PT2			Respecter et prendre en compte les contraintes environnementales		
PT3			Participer à un plan qualité		

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

2.2 Définitions des différentes Capacités et Compétences terminales

Les compétences sont mobilisées dans la réalisation des tâches. L'évaluation des compétences, le contexte professionnel et les ressources étant spécifiés, nécessitent la définition d'indicateurs de performance qui seront liées aux situations proposées.

Certaines compétences sont rencontrées dans plusieurs diplômes de la filière optique lunetterie, l'attente n'est pas nécessairement la même pour tous les diplômes.

C1 : S'INFORMER

C1.1 Rechercher, analyser, exploiter les données et les documents nécessaires à son activité

Données, ressources	Actions	Performances	Contexte des tâches professionnelles
Dossier client Documents techniques, commerciaux et administratifs	Identifier les besoins d'informations Rechercher, choisir et classer les informations	Diversité des sources d'information Pertinence de la documentation choisie au regard des besoins identifiés Justesse de la mise en relation des différentes informations Organisation du résultat des investigations Utilisation des moyens informatiques dans le respect des règles déontologiques	Activités technique, commerciale ou administrative en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie TB1, TB2, TB3, TB7, TB8 TC1, TC3, TC4, TC5 TD3 TE1, TE2 TF3, TF5

C1.2 Recenser et appliquer les réglementations, les consignes et les procédures

Règlements, manuels et consignes : - hygiène et sécurité - législation commerciale - législation administrative - législation du travail - législation environnementale - règlement intérieur - procédures spécifiques	Identifier les situations concernées Identifier et exploiter le(s) texte (s) de référence Identifier les risques	Les situations concernées sont reconnues Les règlements, consignes et procédures adaptées sont identifiés et appliqués Les risques sont identifiés	Activités technique, commerciale ou administrative devant respecter une réglementation ou des consignes et procédures TB2, TB3, TB4, TB7, TB8 TC1, TC2, TC5 TD4, TD7 TF7, TF9
---	--	--	---

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

C2 : ORGANISER, PRÉPARER			
C2.1 Préparer, gérer et suivre un dossier, des travaux			
Données, ressources	Actions	Performances	Contexte des tâches professionnelles
Dossier client Documents techniques, commerciaux et administratifs Matériels et équipements Produits Collaborateurs	Identifier les documents nécessaires Définir les matériels, les techniques, les produits et les procédures à mettre en œuvre Définir les tests et essais (si nécessaire) Planifier les opérations Définir des délais Définir des critères d'acceptation Définir les opérations de contrôle Respecter et faire respecter les consignes (réglementation spécifique, hygiène sécurité, respect de l'environnement)	Les documents sont rassemblés et analysés Les matériels, les techniques, les produits et les procédures sont cohérents avec les résultats attendus Les tests sont justifiés Les activités sont organisées de manière optimale Les délais sont précisés Les critères d'acceptation sont cohérents avec les exigences professionnelles de qualité Les contrôles sont correctement définis (moyens, niveau, critères d'acceptation) et les mesures correctives éventuellement nécessaires sont définies Les consignes sont respectées	Activités technique, commerciale ou administrative en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie TB2, TB4, TB5, TB7, TB8 TC1, TC2, TC3, TC4, TC5 TD2, TD6 TE2, TE3 TF4, TF7, TF9
C2.2 Préparer les moyens de mise en œuvre			
Documents techniques, commerciaux et administratifs Matériels et outillages Produits	Rassembler la documentation nécessaire Vérifier et compléter l'approvisionnement Produit Rassembler les moyens de mise en œuvre et les moyens de contrôle	Les documents nécessaires sont identifiés Les produits sont approvisionnés Les moyens de mise en œuvre et de contrôle sont opérationnels	Activités technique, commerciale ou administrative en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs, les collaborateurs et la hiérarchie TB4, TB5 TC1, TC2, TC3, TC4, TC5 TD2, TD3, TD6, TD7 TE2, TE3 TF4, TF7, TF9

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

C3 : METTRE EN OEUVRE			
C3.1 Prendre des mesures morphologiques			
Données, ressources	Actions	Performances	Contexte des tâches professionnelles
Le client La prescription Les conditions d'utilisation Aides à la vente La monture choisie Les verres retenus Documents techniques Produits (monture, verres) Matériels et outillages	Déterminer les conditions de la prise de mesures (au plus près des conditions d'utilisation et des consignes des fabricants) L'information et l'installation du client sont correctement effectuées Pré-ajuster la monture Identifier les mesures nécessaires au montage des verres choisis Prendre les mesures Vérifier la précision et la cohérence des mesures Compléter le fichier client Désinfecter les matériels	Les spécificités du client et leurs incidences sur le pré ajustage et la prise de mesures sont correctement identifiées. L'outillage est correctement sélectionné La prise de mesures est faite dans de bonnes conditions. Les mesures nécessaires sont correctement réalisées Les mesures sont vérifiées Le fichier client est correctement complété. Les matériels sont désinfectés	Activités technique et commerciale en relation avec la clientèle TB1, TB3, TB4, TB5
C3.2 Monter, assembler un équipement optique			
Données, ressources	Actions	Performances	Contexte des tâches professionnelles
Dossier client Fiche de montage Documents techniques Produits (monture, verres) Matériels et outillages	Décoder la fiche de montage Identifier les spécificités des composants utilisés Établir ou suivre le mode opératoire Choisir les matériels et outillages Ajuster les paramètres de réalisation Réaliser l'équipement Contrôler la conformité de l'équipement	Les valeurs de montage sont identifiées Les spécificités des composants sont reconnues Le mode opératoire est validé Les matériels et outillages sont correctement choisis Les moyens de mise en œuvre sont opérationnels Les techniques, les procédés et les processus sont mis en œuvre dans le respect des procédures (normes de montage, hygiène, sécurité, environnement) Les contrôles sont correctement effectués aux différents stades des travaux et les mesures correctives éventuellement nécessaires sont prises	Activité technique TC2, TC5

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

C3.3 Contrôler des composants, un équipement			
Dossier client Bons de commande Fiche de montage Documents techniques Produits (monture, verres) Matériels et outillages	Décoder la fiche de montage et vérifier la conformité par rapport aux documents (commande, livraison) Etablir ou suivre le mode opératoire Choisir et rassembler les matériels et outillages Contrôler la conformité de l'équipement Identifier la non-conformité, et définir les rectifications Valider le composant, l'équipement	Les valeurs de montage sont identifiées et la conformité est vérifiée Le mode opératoire est validé Les matériels et outillages sont correctement choisis et opérationnels La fiche de contrôle est renseignée Les non conformités sont clairement établies Les rectifications sont définies Le produit est caractérisé et classé	Activités technique et commerciale TC1, TC3, TC4
C3.4 Essayer, ajuster, valider un équipement			
Client Dossier client Fiche de montage Documents techniques Produits (monture, verres) Matériels et outillages	Rassembler la documentation nécessaire Présenter l'équipement Argumenter sur les caractéristiques de l'équipement Apprécier les observations du client (confort et qualité visuels) Renseigner le dossier client	Les documents nécessaires sont identifiés L'argumentation est adaptée au client Les observations du client sont prises en compte Le dossier client est complété	Activités technique et commerciale en relation avec la clientèle TB1, TB4 TC4 TD1, TD2, TD3, TD7 TE3 TF4, TF7, TF95
C3.5 Participer à la gestion des matériels, des équipements et des composants			
Documents techniques Notices techniques Protocole de maintenance Normes Matériels et outillages Produits consommables Stocks	Établir un bilan de la disponibilité des matériels et outillages Prévoir les opérations de maintenance préventive, intégrer les opérations de maintenance corrective Tenir à jour le bilan des consommables Tenir à jour les fiches de stock	Les matériels et les équipements sont opérationnels Les productions sont réalisées dans les conditions de délai, de quantité prévue, de qualité et de rentabilité Les produits consommables sont constamment disponibles Les fiches de gestion des stocks et les bons de commandes sont correctement renseignés	Activités technique et commerciale TB1, TB4 TC1, TC2, TC3, TC4, TC5 TD1, TD2, TD3, TD6 TE3, TF5

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

C4 : MAINTENIR			
C4.1 Analyser, élaborer une intervention			
Données, ressources	Actions	Performances	Contexte des tâches professionnelles
Description du dysfonctionnement Dossier de maintenance Matériel d'élaboration du diagnostic Barèmes de coût de remise en état Dossier client Fiche de montage Documents techniques Produits (monture, verres) Matériels et outillages	Constaté et analyser les dysfonctionnements Proposer une solution et statuer sur la remise en état éventuelle Établir ou suivre le mode opératoire et définir le délai Choisir les matériels et outillages	La démarche de recherche de la défaillance est structurée La défaillance est expliquée Une procédure de remise en état est proposée (temps ET coût) Le mode opératoire est validé, le délai est défini Les matériels et outillages sont correctement choisis	Activités technique et commerciale en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie TC1, TC2, TC3, TC5 TD2, TD6, TD7 TF9
C4.2 Remettre ou maintenir en état un équipement optique			
Dossier client Fiche de montage Documents techniques Produits (monture, verres) Matériels et outillages	Identifier les spécificités des composants utilisés Décoder la fiche de montage Établir ou suivre le mode opératoire Choisir les matériels et outillages Ajuster les paramètres de réalisation Contrôler la conformité de l'équipement, du composant après les rectifications Valider la remise en état	Les valeurs de montage sont identifiées Le mode opératoire est validé Les matériels et outillages sont correctement choisis Les moyens de mise en œuvre sont opérationnels Les techniques, les procédés et les processus sont mis en œuvre dans le respect des procédures (hygiène, sécurité, environnement) La fiche de contrôle est renseignée Les non conformités sont clairement établies Les rectifications sont définies Le produit est caractérisé et classé	Activités technique et commerciale en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie TC1, TC2, TC3, TC4

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

C4.3 Contribuer à la maintenance des matériels du magasin et de l'atelier			
Documents techniques Notices techniques Protocole de maintenance Normes Matériels et outillages	Identifier les dysfonctionnements et caractériser le niveau d'intervention Prévoir les opérations de maintenance préventive Choisir les matériels et outillages	L'intervention est faite ou le service spécialisé est informé L'entretien courant est réalisé La maintenance de premier niveau est assurée Les matériels et outillages sont correctement choisis	Activité technique en relation avec les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie TB4 TC1, TC2, TC3, TC4, TC5 TD6 TE2, TE3 TF4, TF5
C5 : INFORMER, COMMUNIQUER			
C5.1 Identifier, traiter et transmettre des informations			
Données, ressources	Actions	Performances	Contexte des tâches professionnelles
Situation professionnelle Des interlocuteurs (collaborateurs, clients, fournisseurs...) Ensemble d'informations Documentation Destinataires	Identifier les informations à transmettre en fonction des destinataires Mettre en forme adaptée les informations Vérifier la compréhension des informations données	Les informations sont triées en fonction des destinataires Le contenu des informations est adapté au destinataire La mise en forme (orale, écrite, graphique.....) est adaptée au destinataire et au contenu Les techniques de reformulation sont convenablement utilisées	Activité technique, commerciale ou administrative en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie TB3, TB4, TB7, TB8 TC1 TD1, TD3, TD4, TD7 TE1, TE2, TE3 TF3, TF7,
C5.2 Communiquer oralement			
Données, ressources	Actions	Performances	Contexte des tâches professionnelles
Situations professionnelles Des interlocuteurs (collaborateurs, clients, fournisseurs,) Un groupe de travail Des informations, des consignes et des ordres à transmettre Des objectifs.	Décrire oralement une situation Écouter et prendre en compte des consignes ou des informations orales Argumenter, justifier S'exprimer de manière claire et avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur Proposer des solutions à un problème Établir des relations efficaces.	Les informations sont analysées et comprises, impliquant décisions et actions adaptées aux résultats attendus Le service ou les personnes concernés ont reçu et compris le message. L'expression est claire et rigoureuse	Activités technique, commerciale ou administrative en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie TB3, TB4, TB7, TB8 TC1, TC5 TD1, TD2, TD3, TD4, TD6, TD7 TE1, TE2, TE3 TF3, TF7, TF9
C5.3 Renseigner des documents et rendre compte par écrit			
Situation ou problème à relater Document à renseigner	Reporter des informations sur les documents Rédiger un compte-rendu	Le document est renseigné correctement Le compte-rendu est exploitable	Activités technique, commerciale ou administrative en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie TB1, TB2, TB3, TB4, TB5 TC1, TC3, TC5 TD3, TD7 TF3, TF4, TF5, TF7

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

C5.4 Se situer dans l'entreprise et par rapport à la législation en vigueur			
Données, ressources	Actions	Performances	Contexte des tâches professionnelles
<p>Une situation d'entreprise</p> <p>Les lois et règlements</p> <p>Des informations sur l'activité technique, commerciale et administrative</p> <p>Des extraits de sources légales, réglementaires, conventionnelles</p> <p>Des documents internes relatifs aux rapports de travail</p> <p>La description de l'organisation de l'entreprise</p>	<p>Cerner les différentes activités de l'entreprise</p> <p>Dégager les caractéristiques essentielles de son organisation</p> <p>Déterminer les positions hiérarchiques des différents acteurs</p> <p>Se situer dans un réseau de communication</p> <p>Déterminer des droits et obligations dans le cadre de l'exercice de la profession</p> <p>Déterminer l'attitude à adopter dans des cas repérés, les personnes ou organismes à consulter</p> <p>Identifier les décisions qui peuvent être prises à un niveau donné et situer les responsabilités</p> <p>Exploiter les documents correspondant aux opérations de la vie de l'entreprise</p>	<p>Les données caractérisant l'entreprise sont exploitées correctement en fonction de l'objectif fixé</p> <p>Les informations utiles sur l'organisation, sur l'activité technique et commerciale sont extraites</p> <p>Les décisions possibles relevant d'un niveau donné sont identifiées</p> <p>La communication écrite et orale est adaptée au message et à l'interlocuteur</p> <p>Les documents courants sont exploités correctement</p> <p>Les droits et obligations afférents à l'exercice de la profession sont identifiés</p> <p>L'attitude à tenir et/ou les personnes ou organismes à consulter sont explicités</p>	<p>Activités technique, commerciale ou administrative en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie</p> <p>TB2, TB3, TB4, TB8 TD3, TD4, TD7 TE1, TE2, TE3 TF3, TF5, TF7, TF9</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

C6 : PARTICIPER A LA GESTION			
C6.1 Participer à la vente des instruments, des équipements et produits optiques			
Données, ressources	Actions	Performances	Contexte des tâches professionnelles
Un client Poste de réception Poste de livraison Equipement ou produit à traiter	Préparer les tâches d'accueil et de livraison Adopter les attitudes qui favorisent l'accueil Argumenter (justifier, répondre aux objections) avec compétence, tact et pertinence Livrer en assurant la satisfaction de la clientèle Assurer les opérations d'encaissement (toutes formes) Informer la hiérarchie en cas de problème	Préparation correcte des tâches d'accueil et de livraison Tenue et comportement adaptés Reformulation des besoins et motivation du client Présentation et mise en valeur du service adapté Organisation et hiérarchisation des arguments Réponse aux objections éventuelles Formulation des réserves et justification des résultats Présentation du devis, de la facture et éventuellement d'une demande d'acompte (mise en évidence du reste à payer) Proposition d'une prestation complémentaire Conclusion de la vente Emballage adapté Encaissement quel que soit le moyen de paiement Traitement des réclamations éventuelles des clients	Activités technique, commerciale ou administrative en relation avec la clientèle TB3, TB4, TB7, TB8 TD1, TD2, TD3, TD4, TD7 TE1, TE2, TE3
C6.2 Participer à la gestion commerciale			
Un tableau de bord ou les éléments nécessaires à son élaboration Les contraintes de gestion (temps, équipement, personnel, stock, réglementation...)	Repérer les contraintes (temps, équipement, personnel, stock, réglementation...) Gérer les stocks Analyser, réaliser un tableau de bord prévisionnel Analyser les opérations commerciales	Les contraintes sont identifiées et évaluées Le suivi des stocks et l'inventaire des produits sont réalisés Les éléments essentiels du tableau de bord prévisionnel sont identifiés et les prévisions et réalisations sont comparées Les différents critères de vente sont identifiés et analysés Les causes des écarts sont recherchées et analysées Des solutions sont proposées	Activité commerciale ou administrative en relation avec la clientèle, les collaborateurs, les fournisseurs et la hiérarchie TF4, TF5

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

3. LES SAVOIRS

Les compétences identifiées dans le tableau récapitulatif mobilisent des savoirs qui réfèrent à des disciplines d'enseignement général, scientifique et professionnel. L'analyse des différentes situations de travail, liées aux tâches, a permis d'identifier et de lister les savoirs indispensables associés aux compétences.

Pour les savoirs du domaine professionnel, un niveau taxonomique précise le degré de maîtrise attendu pour le brevet d'études professionnelles « optique lunetterie ».

3.1 Les savoirs associés

Les savoirs généraux font partie intégrante du diplôme et peuvent être communs à différents brevet d'études professionnelles. Les savoirs professionnels définissent les contenus de formation liés à la spécificité du brevet d'études professionnelles « Optique Lunetterie ».

Les compétences (générales et professionnelles) s'appuient sur l'ensemble de ces savoirs et les compétences à caractère professionnel s'appuient également sur des savoirs spécifiques des domaines suivants :

- mathématiques et sciences physiques et chimiques ;
- prévention, santé, environnement ;
- technologies optiques ;
- activités pratiques professionnelles.

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

3.2 Les savoirs professionnels

Ils sont regroupés en thèmes :

- **S1 : Systèmes optiques**
- **S2 : Vision**
- **S3 : Adaptation et prise de mesures**
- **S4 : Contrôle, réalisation et maintenance d'équipements optiques**
- **S5 : Sécurité, prévention, environnement, ergonomie**
- **S6 : Démarche qualité**
- **S7 : Communication professionnelle**

3.3 Les niveaux taxonomiques

Le degré d'approfondissement des savoirs est un point déterminant pour la construction des séquences pédagogiques. À chaque savoir est associé un niveau taxonomique qui situe le niveau des connaissances à apporter durant la formation. Quatre niveaux taxonomiques ont été retenus :

Niveau 1 : niveau de l'information

Ce niveau est relatif à une information minimale sur le concept abordé et définit, de manière globale, de quoi il s'agit. Il permet donc par exemple d'identifier, reconnaître, citer, éventuellement désigner un élément, un composant au sein d'un produit, citer une méthode de travail ou d'organisation, citer globalement le rôle et la fonction du concept appréhendé.

Niveau 2 : niveau de l'expression

Ce niveau est relatif à l'acquisition des moyens d'expression et de communication en utilisant le langage de la discipline. Il s'agit à ce niveau de maîtriser un savoir relatif à l'expression orale (discours, réponses orales, explications) et écrite (textes, croquis, schémas, représentations graphiques et symboliques en vigueur). Il permet d'être capable de justifier l'objet de l'étude en expliquant par exemple un fonctionnement, une structure, une méthodologie, etc. Ce niveau englobe le précédent.

Niveau 3 : niveau de la maîtrise d'outils

Cette maîtrise porte sur la mise en œuvre de techniques, d'outils, de règles et de principes en vue d'un résultat à atteindre. C'est le niveau d'acquisition de savoir-faire cognitifs (méthode, stratégie). Ce niveau permet donc de simuler, de mettre en œuvre un équipement, de réaliser des représentations, de faire un choix argumenté, etc. Ce niveau englobe, de fait, les deux niveaux précédents.

Niveau 4 : niveau de la maîtrise méthodologique

Ce niveau vise à poser puis à résoudre les problèmes dans un contexte global professionnel. Il correspond à une maîtrise totale de la mise en œuvre d'une démarche en vue d'un but à atteindre. Il intègre des compétences élargies, une autonomie minimale et le respect des règles de fonctionnement de type professionnel (respect des normes, de procédures garantissant la qualité des produits et des services). Ce niveau englobe, de fait, les trois niveaux précédents.

3.4 Liste générale des savoirs professionnels

S1 : Systèmes optiques

- S1.1 : Description des systèmes optiques
- S1.2 : Éléments d'optique
- S1.3 : Technologies des systèmes optiques
- S1.4 : Analyse des systèmes optiques

S2 : Vision

- S2.1 : Anatomie de l'œil et ses annexes
- S2.2 : Œil théorique
- S2.3 : Images rétinienne
- S2.4 : Amétropies
- S2.5 : Astigmatisme
- S2.6 : Notion de vision binoculaire
- S2.7 : Presbytie

S3 : Adaptation et prise de mesures

- S3.1 : Constituants de l'équipement
- S3.2 : Structure de la tête et du visage
- S3.3 : Choix de l'équipement
- S3.4 : Préajustage - ajustage
- S3.5 : Prise de mesures
- S3.6 : Conseils orthétiques (utilisation et entretien)

S4 : Contrôle, réalisation et maintenance d'équipements optiques

- S4.1 : Identification et contrôle d'une monture
- S2.2 : Identification et Contrôle d'un verre
- S2.3 : Contrôle de l'équipement optique
- S3.4 : Validité de l'équipement
- S3.5 : Matériels d'atelier
- S3.6 : Réalisation
- S3.7 : Montages des verres
- S3.8 : Rhabillage
- S3.9 : Réparations, entretien
- S3.10 : Aménagement du poste de réalisation d'équipement

S5 : Sécurité, prévention, environnement, ergonomie

- S5.1 : Sécurité, prévention
- S5.2 : Prévention des risques infectieux liés à l'activité
- S5.2 : Environnement (prévention des risques pour l'environnement)
- S5.3 : Ergonomie et conditions de travail

S6 : Démarche qualité

- S6.1 : Définition de la qualité
- S6.2 : Mise en œuvre d'une démarche qualité

S7 : Communication professionnelle

- S7.1 : Approche globale de la communication
- S7.2 : Situations professionnelles de communication

3.5 Définition des savoirs

Savoir S1					
Systemes Optiques					
Connaissances	1	2	3	4	Objectifs de Formation
1. Description des systèmes optiques					
<p>1.1. Outils de la communication technique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documents techniques • Cahier des charges fonctionnel • Notice commerciale • Notice d'emploi • Notice de maintenance <p>1.2. Description structurale Conventions de représentation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perspectives • Projections orthogonales • Composants (optiques, mécaniques, électriques) • Liaisons mécaniques • Représentation schématique (cinématique minimale, optique, technologique) 					<p>Identifier le document adéquat pour le problème posé (démonstration à un client, réglage, maintenance)</p> <p>Identifier les fonctions du système (optique, mécanique, électrique)</p> <p>Identifier les sous-ensembles fonctionnels (optique, mécanique, électrique)</p> <p>Identifier la nature des surfaces de contact</p> <p>Identifier le type de contact</p> <p>Identifier la nature des liaisons, en déduire la nature des mouvements possibles</p> <p>Identifier les évolutions de la transmission et de la transformation de mouvement</p>
2. Éléments d'optique					
<p>2.1. Généralités</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propagation rectiligne de la lumière • Principe du retour inverse • Relation de Descartes (réflexion, réfraction) <p>2.2. Image d'un point lumineux formé par un système optique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Image d'un point objet • Stigmatisme rigoureux, conditions de stigmatisme • Notions d'objets et d'images réels et virtuels <p>2.3. Approximation de Gauss</p> <ul style="list-style-type: none"> • Image d'un point objet sur l'axe • Image d'un point objet hors de l'axe • Stigmatisme approché • Approximation de Gauss 					<p>Notions de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rayon, faisceau • Indice de réfraction • Angle d'incidence, de réflexion <p>Expliciter la forme d'un faisceau lumineux (convergent, divergent, parallèle) et sa nature (incident, émergent)</p> <p>Construire l'image d'un point objet</p> <p>Expliciter la nature d'un conjugué objet ou image (réelle, virtuelle)</p> <p>Citer les conditions de stigmatisme</p> <p>Construire l'image d'un point objet</p> <p>Expliciter la nature d'un conjugué objet ou image (réelle, virtuelle)</p> <p>Citer les conditions de stigmatisme approché</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<p>2.4. Réflexion, miroirs plans et sphériques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition miroir plan/sphérique • Image d'un objet plan • Translation miroir/image • Rotation miroir/image • Association de deux miroirs • Stigmatisme rigoureux et approché des miroirs sphériques • Miroirs sphériques dans l'approximation de Gauss • Relation de conjugaison (formule de Lagrange Helmholtz) <p>2.5. Réfraction</p> <p><u>Dioptré plan, lame à faces parallèles, prisme</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition • Image d'un objet plan <p><u>Dioptrés sphériques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition • Image d'un objet plan • Relations de conjugaison (sommets, centre, Newton) • Formule de Lagrange Helmholtz • Grandissements transversal, angulaire et axial <p>2.6. Systèmes centrés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Systèmes à foyers, systèmes afocaux • Plans principaux, foyers, distances focales, points cardinaux, vergence • Image d'un objet plan • Relations de conjugaisons, grandissement • Association de systèmes centrés dioptriques • Détermination des éléments cardinaux • Lentilles minces, lentilles épaisses • Systèmes afocaux <p>2.8. Lentilles sphériques minces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Éléments cardinaux • Relation de conjugaison • Grandissement • Pouvoir séparateur de l'œil <p>2.9. Lentilles astigmates</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plans méridiens principaux • Éléments cardinaux • Relation de conjugaison • Grandissement <p>2.10. Prismes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déviation de la lumière • Cas extrêmes 	<p>Appliquer les lois de la réflexion</p> <p>Tracer la marche d'un rayon et d'un faisceau</p> <p>Construire l'image d'un point objet</p> <p>Déterminer la nature et la position d'une image</p> <p>Appliquer les lois de la réfraction</p> <p>Tracer la marche d'un rayon et d'un faisceau</p> <p>Construire l'image d'un point objet</p> <p>Déterminer la nature et la position d'une image</p> <p>Expliciter la nature d'un conjugué objet ou image (réelle, virtuelle)</p> <p>Déterminer le grandissement transversal d'un dioptré,</p> <p>Expliciter la nature d'un dioptré sphérique, calculer sa puissance, son rayon de courbure et ses distances focales</p> <p>Identifier et déterminer les caractéristiques optiques des systèmes centrés</p> <p>Construire l'image d'un point objet</p> <p>Déterminer la nature et la position d'une image</p> <p>Expliciter la nature d'un conjugué objet ou image (réelle, virtuelle)</p> <p>Déterminer le grandissement transversal, angulaire et axial d'un système centré et interpréter sa valeur (œil amétrope,...)</p> <p>Identifier ou déterminer les éléments cardinaux</p> <p>Appliquer les relations de conjugaison</p> <p>Tracer la marche d'un rayon et d'un faisceau</p> <p>Déterminer un grandissement</p> <p>Identifier ou déterminer les plans méridiens principaux et les éléments cardinaux</p> <p>Appliquer les relations de conjugaison</p> <p>Tracer la marche d'un rayon et d'un faisceau</p> <p>Déterminer un grandissement</p> <p>Tracer la marche d'un rayon et d'un faisceau</p> <p>Application à la lunetterie (effet prismatique) et aux instruments</p>
--	--

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<p>2.11. Notions de composition spectrale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dispersion par un prisme • Colorimétrie • Sensibilité de l'œil • Notions de chromatisme <p>2.12. Notions de Photométrie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flux énergétique • Eclairage • Absorption • Ecrans protecteurs solaires 					<p>Interpréter simplement la vision des couleurs Expliciter l'aberration chromatique des matériaux utilisés à la fabrication des verres ophtalmiques et de l'œil Identifier les performances optiques des matériaux utilisés</p> <p>Définir et expliquer les variations du coefficient d'efficacité des différents composants d'un rayonnement dans le domaine du visible et proche du visible Justifier l'emploi des écrans protecteurs</p>
3. Technologies des systèmes optiques					
<p>3.1. Chaîne d'énergie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alimentation en énergie • Actionneurs (moteurs, vérins, électro-aimants) • Sources lumineuses (lampe, diode laser,...) <p>3.2. Chaîne d'action</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transmission de mouvement (poulie-courroie, engrenages,) • Transformation de mouvement (vis-écrou, came, bielle-manivelle, pignon-crémaillère) • Guidages mécaniques (translation, rotation) • Isolement (électrique, optique) <p>3.3. Chaîne d'information</p> <p>3.3.1 Principaux composants optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lentilles minces et épaisses (différents types de dioptries) • Lames à faces parallèles • Miroirs • Prismes <p>3.3.2 Principales fonctions optiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Former une image (objective ou subjective) • Dévier un faisceau (prismes, miroirs, lentilles,...) • Diaphragmer un faisceau • Recevoir une image (écran, cellule, dépoli, rémotum, rétine...) • Transporter, redresser une image (véhicule, prismes,...) • Observer une image (oculaire, loupe, objectif,...) 					<p>Identifier les sources d'énergies (types et caractéristiques) Identifier les actionneurs (types et fonctions) Identifier les sources lumineuses (types, règles de sécurité)</p> <p>Identifier et nommer les solutions de transmission et de transformation de mouvement (poulies/courroies, engrenages, vis/écrou, came/excentrique, bielle/manivelle) Identifier et nommer les guidages Identifier les risques et les mesures de sécurité à respecter</p> <p>Identifier les composants optiques Identifier une fonction optique Expliciter le rôle d'un diaphragme, d'une pupille de l'instrument ou de l'œil sur l'éclairage, la profondeur de champ,... Identifier la base d'un verre compensateur Etablir une relation entre les rayons de courbure, le diamètre, les épaisseurs du verre et les indices utilisés pour des lentilles ophtalmiques</p> <p>Montrer le rôle d'un verre compensateur, d'un oculaire, d'un objectif,... par déplacement de l'image Interpréter un saut d'image pour les verres bifocaux et montrer les causes d'un décentrement d'un verre par rapport à l'œil ou une autre lentille Evaluer la capacité d'un oculaire à s'adapter à une amétropie (plage de réglage) Déterminer la taille d'une image et définir le type et le format de certains récepteurs (rémotum, rétine, négatif photographique, capteur numérique) Identifier et déterminer les aberrations sphériques et coma d'un œil ou d'une lentille</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

4. Analyse des systèmes optiques

A partir des équipements compensateurs et instruments et systèmes optiques utilisés et commercialisés par l'opticien :

- Équipements compensateurs d'amétropie
- Instruments d'optique (subjectif ou objectif)
- Instruments objectifs (objectif photo, frontofocomètre, œil emmétrope ou amétrope...)
- Instruments subjectifs pour observer des objets éloignés (lunette astronomique, terrestre, jumelles...)
- Instruments subjectifs pour observer des objets proches (loupe, microscope, viseur...)

Expliciter le fonctionnement et évaluer les performances des instruments d'optiques (champs, grossissement, clarté,...)
Évaluer le rapport entre la vision du client amétrope ou emmétrope et l'instrument d'observation (verre ophtalmique, lunette, télescope, jumelle)

Savoir S2					
Vision					
Connaissances	1	2	3	4	Objectifs de Formation
1. Anatomie de l'œil et des annexes					
<p>1.1. L'œil</p> <p>1.2. Le système lacrymal et les paupières</p> <p>1.3. Les muscles oculomoteurs</p>					<p>Nommer, décrire et indiquer la fonction des différents éléments en les positionnant sur un schéma (coupe horizontale schématique de l'œil selon le modèle Y. Le GRAND).</p> <p>Nommer, décrire et indiquer la fonction des différents éléments et les positionner sur un schéma.</p> <p>Nommer, décrire, indiquer la fonction et positionner les différents éléments sur un schéma.</p>
2. Œil théorique (selon le modèle Y. Le Grand)					
<p>2.1. Description</p> <p>2.2. Caractéristiques optiques</p> <p>2.3. Applications des systèmes centrés à l'œil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relation de conjugaison <p>2.4. Pupilles</p> <p>2.5. Mesures des écarts pupillaires</p> <p>2.7. Notion d'accommodation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aspect anatomique • Déplacements relatifs de l'objet et de l'image <p>2.8. Ponctum Rémotum</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les amétropies sphériques <p>2.9. Ponctum Proximum</p> <ul style="list-style-type: none"> • Parcours de vision nette 					<p>Nommer et positionner les différents éléments théoriques et milieux transparents en précisant les puissances et indices de réfraction.</p> <p>Construire la chaîne des images</p> <p>Définir le rôle des pupilles, incidences sur la vision (tracer un faisceau lumineux de l'objet à la rétine)</p> <p>Expliquer la différence entre les diverses mesures des écarts pupillaires</p> <p>Décrire et expliquer le principe général du mécanisme de l'accommodation et les conséquences de l'âge.</p> <p>Définir le remotum</p> <p>Positionner, sur un schéma, le remotum d'un œil myope et d'un œil hypermétrope</p> <p>Définir le proximum</p> <p>Positionner, sur un schéma, le parcours de vision nette</p> <p>Positionner sur un schéma le parcours de vision nette et confortable</p>
3. Image rétinienne					
<p>3.1. Notion de netteté et de flou</p> <p>3.2. Acuités visuelles : VL et VP</p>					<p>Faire un schéma de l'œil montrant la taille de la tache de diffusion en fonction de la défocalisation de l'image</p> <p>Citer la définition de l'acuité visuelle (VL et VP)</p>
4. Amétropies					
<p>4.1. Sphériques</p> <p>4.2. Compensation Théorique en VL des amétropies sphériques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notion statistique (suivant le type d'amétropie et l'âge) 					<p>Expliquer le principe de la compensation théorique d'une amétropie</p> <p>Mettre en relation une prescription et l'amétropie correspondante</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

5. Astigmatisme				
<p>5.1. L'œil astigmaté</p> <ul style="list-style-type: none"> • Causes de l'astigmatisme • Vision de l'œil astigmaté non compensé • Fréquence et plaintes • Classification des astigmatismes <p>5.2. Principe de la compensation théorique</p>				<p>Citer les éléments de l'œil (cornée et cristallin) responsable de l'astigmatisme</p> <p>Expliquer simplement la vision d'un œil astigmaté et les troubles liés à l'astigmatisme</p> <p>Donner les caractéristiques d'un astigmatisme</p> <p>Transposer une prescription</p>
6. Notions de vision Binoculaire				
<p>6.1. Définitions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vision simultanée, fusion, relief, convergence <p>6.2. Incidence d'un mauvais centrage</p>				<p>Citer les différents degrés de la vision binoculaire</p> <p>Mesurer la valeur et le sens d'un effet prismatique induit par un mauvais centrage et conclure quant à la validité de l'équipement</p>
7. Presbytie				
<p>7.1. Notions de physiologie (perte de l'accommodation-presbytie)</p> <p>8.1. Compensation de la presbytie-addition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principe 				<p>Expliquer simplement ce phénomène</p> <p>Identifier la valeur de l'addition</p>

Savoirs S3					
Adaptation et prise de mesures					
Connaissances	1	2	3	4	Objectifs de Formation
1. Constituants de l'équipement					
<p>1.1. Les montures</p> <p>1.1.1. Matériaux utilisés pour la fabrication des montures.</p> <p>Les matériaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Métalliques • Matières naturelles • Matières composites • Matières plastiques (thermoplastiques et thermodurcissables) <p>Elaboration des matériaux</p> <p>Propriétés des matériaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Physiques • Chimiques <p>Utilisations</p> <p>1.1.2. Fabrication des montures métalliques</p> <p>Conception</p> <p>Les différents composants d'une monture métallique</p> <p>Principe des différents types de formage:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Matricage, rétreint, refoulage, roulage, ménisquage, moulage (micro fusion) • Pliage, découpage, usinage <p>Usinage des charnières et tenons :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fraisage, perçage, taraudage, lamage <p>Assemblage des composants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sertissage, brasage, soudage laser <p>Traitement des surfaces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Polissage (Tonneaux, vibrateurs, tampons manuels) • Traitements et dépôts : 					<p>Citer les différents matériaux utilisés pour la fabrication des montures.</p> <p>Identifier un matériau en vue :</p> <ul style="list-style-type: none"> • d'un ajustage ou d'une réparation • d'un conseil à donner au client pour le guider dans le choix de la monture. • d'une description du ou des matériaux composant les montures. • justification du prix de vente de la monture <p>Citer les différentes techniques d'élaboration des matériaux pour la fabrication des montures. Déduire les avantages/inconvénients pour le fabricant, l'opticien et le porteur</p> <p>Identifier les différentes propriétés des matériaux utilisés pour la fabrication des montures. Identifier les avantages/inconvénients pour le fabricant, l'opticien et le porteur en fonction des propriétés des matériaux.</p> <p>Citer les différentes utilisations des matériaux par rapport aux éléments de la monture</p> <p>Décrire les différentes étapes de la conception</p> <p>Identifier et citer les différents composants d'une monture.</p> <p>Identifier les types de formage utilisés pour la fabrication afin de décrire une monture et de justifier son prix.</p> <p>Identifier le mode de réalisation</p> <p>Identifier le type d'assemblage utilisé dans la fabrication d'une monture en vue d'une réparation.</p> <p>Citer les avantages apportés par les traitements. Identifier un traitement</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

galvaniques, organiques



Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<p>1.1.3. Fabrication des montures plastiques</p> <p>Conception</p> <p>Les différents composants d'une monture</p> <p>Principe des différents types de fabrication :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usinage • Moulage • Injection <p>Fabrication des branches :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collage, • Shootage • Incrustation des charnières <p>1.1.4. Marquage normalisé des montures</p> <p>1.2. Les verres ophtalmiques et les lentilles</p> <p>1.2.1. Matériaux</p> <p>Les matériaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Généralités • Elaboration <p>Propriétés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optiques : Indice de réfraction Constringence, transmission, Coupure UV • Physiques : Masse volumique, stabilité thermique, mouillabilité perméabilité, hydrophilie • Mécanique : Résistance aux chocs dureté ou résistance à la rayure, usinabilité • Chimiques : résistance aux agents chimiques <p>1.2.2. Fabrication des verres uni et multifocaux</p> <p>Verres minéraux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Moulage • Surfaçage global ou point par point • Fusion • Collage 	<p>Décrire les différentes étapes de la conception</p> <p>Identifier et citer les différents composants d'une monture</p> <p>Identifier une monture fabriquée par usinage</p> <p>Identifier une monture fabriquée par injection.</p> <p>Identifier les différents procédés de fabrication des branches et charnière et mettre en œuvre la procédure adaptée lors du rhabillage, de l'ajustage ou de la réparation</p> <p>Identifier le fabricant, le modèle, la taille, le système de mesures, le coloris, la longueur des branches.</p> <p>Citer les différents matériaux utilisés pour la fabrication des verres ophtalmiques et en optique de contact. Citer les différentes techniques d'élaboration des matériaux Identifier les matériaux.</p> <p>Identifier, à partir des fiches techniques, les différentes propriétés des matériaux utilisés.</p> <p>Choisir, les propriétés d'un matériau par rapport aux exigences de montage, de performance optique, de confort, de sécurité d'entretien de l'équipement. Prendre en compte les propriétés du matériau lors de la réalisation, l'ajustage et de l'entretien de l'équipement</p> <p>Expliquer à un client les caractéristiques techniques des matériaux et leurs préconisations</p> <p>Citer les différentes techniques de fabrication des verres ophtalmiques minéraux uni/multifocaux.</p>
---	--

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<p>Verres organiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Moulage • Polymérisation • Surfaçage • Collage • Polycarbonate • Trivex <p>1.2.3. Procédés d'amincissement des verres</p> <p>1.2.4. Colorations :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans la masse, • Sous vide • Polymérisation, Immersion 			<p>Citer les différentes techniques de fabrication des verres ophtalmiques organiques uni/multifocaux.</p> <p>Citer les différents procédés d'amincissement des verres par surfaçage (tranchant, verre au calibre) et leurs indications</p> <p>Identifier une coloration (teinte, intensité, absorption) Choisir une teinte adaptée au besoin du client Expliquer au client les restrictions d'usages</p>
<p>1.2.5. Traitements :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Durcisseur, antireflet • Antisalissure, antistatique • Photochromisme, polarisation • Résistance au choc, miroitage • Anti UV <p>1.2.6. Lentilles de contact</p> <p>Comparaison lunettes/lentilles</p> <p>Notion sur les LSH (définition du port, du renouvellement, de la législation) et leur entretien (les différents systèmes et la législation)</p> <p>Notions sur les LRPO et leur entretien</p>			<p>Identifier un traitement. Expliquer la nature et les particularités des différents traitements Choisir le traitement adapté au besoin du client</p> <p>Citer les avantages et inconvénients lunettes/lentilles</p> <p>Décoder une prescription lentille Citer les avantages et les inconvénients des différents types de lentilles</p> <p>Citer les différents types de ports et les différents renouvellements</p>
2. Structure de la tête et du visage			
<p>2.1. Anatomie</p> <p>Ostéologie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les os du crâne • Les os de la face • Les os et les orifices constituant l'orbite <hr/> <p>Myologie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les muscles peauciers • Les muscles de la mastication <p>Neurologie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents types de nerfs (moteurs, sensitifs, mixtes) • Nerfs facial et trijumeau (trajet, rôle, pathologies : paralysie du facial, zona ophtalmique) 			<p>Identifier leur rapport avec la morphologie, le choix de la monture, l'ajustage.</p> <p>Indiquer leur rapport avec la morphologie, le choix de la monture, l'ajustage.</p> <p>Indiquer leur rôle, en particulier sur les parties en rapport avec l'équipement.</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<p>La peau</p> <ul style="list-style-type: none"> • La peau et ses principales couches • Notions sur les affections dermatologiques en relation avec le port de lunettes • Incidence de l'interaction entre la peau et les montures <p>Nez et oreilles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les éléments constitutifs <p>2.2 Morphologie</p> <p>La tête</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents axes de référence • Les différentes formes de tête • Les différents ports de tête <p>Le visage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les principales formes de visage • Les détails du visage en relation avec la monture (les yeux, les arcades sourcilières, les pommettes, le nez, les tempes, les oreilles) • Évolution du visage avec l'âge <p>2.3. Mesures et observations du visage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les principales mesures et les appareils de mesure • La fiche morphologique 				<p>Identifier sur un schéma les principales couches de la peau et ses éléments constitutifs Citer les principales affections (acné, allergies, intertrigo, tumeurs.....) et leurs conséquences quant au choix de l'équipement Indiquer les principales dégradations provoquées sur l'équipement. Indiquer les principaux désagréments provoqués sur la peau Indiquer les techniques et moyens pour y remédier Identifier l'ajustage approprié</p> <p>Identifier sur un schéma les éléments constitutifs du nez et de l'oreille Indiquer leur rapport avec l'équipement, l'ajustage.</p> <p>Déterminer l'axe vertical principal, le plan d'observation, la ligne des canthus et la ligne des pupilles. Mettre en évidence différentes formes de tête. Mettre en évidence un port de tête particulier.</p> <p>Identifier les différentes formes de visage Identifier l'incidence sur le choix de la monture Identifier l'incidence sur l'ajustage.</p> <p>Indiquer les principales évolutions du visage et l'incidence sur le choix de la monture et de l'ajustage</p> <p>Déterminer la position des pupilles à l'aide du réglelet, des pupillomètres, des appareils de photocentrage, ou autres systèmes et interpréter les résultats. Déterminer ou évaluer les mesures de la tête à l'aide d'un appareil approprié Renseigner une fiche morphologique en vue de réaliser une monture sur mesure ou permettre un préajustage.</p>
3. Choix de l'équipement				
<p>3.1. Définition de l'équipement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse des besoins visuels (prescription, utilisation, souhaits du client) • Analyse de l'ancien équipement • Choix du couple monture/verres (générique) <p>3.2. Choix de la monture</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contraintes morphologiques et physiologiques • Contraintes optiques et techniques liées aux verres. • Contraintes liées à l'utilisation. • Contraintes budgétaires du client. • Souhaits du client 				<p>Définir le défaut visuel Identifier les contraintes de la prescription, d'utilisation, les souhaits du client. Caractériser et mesurer l'ancien équipement</p> <p>Déterminer un type de monture adapté à un type de verres</p> <p>Identifier et énoncer les contraintes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • morphologiques et physiologiques • optiques et techniques • d'utilisation • budget du client • prise en compte des souhaits du client

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

				Sélectionner le meilleur compromis
3.3. Choix des verres <ul style="list-style-type: none"> • Prescription • Contraintes liées à l'utilisation. • Souhaits du client. • Contraintes budgétaires du client. • Contraintes liées aux choix de la monture. • Aspect esthétique du verre (forme et épaisseur) • Aspect confort de l'équipement (poids) • Disponibilité dans le catalogue fournisseur. 				Identifier et énoncer les contraintes liées à : <ul style="list-style-type: none"> • la prescription • l'utilisation • budget du client • souhait du client • choix de la monture • l'offre fabricant Choisir le matériau, l'indice, la surface, le diamètre, le procédé d'amincissement adaptés en fonction de la puissance et de la monture et du budget. Renseigner une fiche de pré calibrage ou déterminer un diamètre de verre bord tranchant. Utiliser un logiciel d'aide à la vente (comparaison poids/ épaisseurs) Sélectionner et justifier le meilleur compromis
4. Préajustage / Ajustage				
4.1. Différentes contraintes <ul style="list-style-type: none"> • Contraintes liées à la morphologie du client, à la monture, au type de verres, à l'utilisation et aux cas particuliers 4.2. Mise en œuvre du pré ajustage/ajustage <ul style="list-style-type: none"> • Définition • But • Méthode • Difficultés liées à un mauvais choix de monture 				Prendre en compte les contraintes liées : à la morphologie du client, à l'utilisation de l'équipement, à la monture, au type de verres et aux cas particuliers Déterminer les gestes techniques à effectuer Choisir les outils adaptés Réaliser méthodologiquement le préajustage/ajustage Vérifier la qualité de l'ajustage
5. Prise de mesures				
Mesures de : <ul style="list-style-type: none"> • Demi-écarts pupillaires • Hauteurs • Distance verre/œil • Angle pantoscopique • Angle de galbe de face de la monture • Longueur des branches • Angle d'ouverture des branches • Toutes autres mesures nécessaires à une bonne adaptation 				Informer le client de l'utilité et de l'importance des mesures Respecter les préconisations de mesures du fabricant Respecter la chronologie des mesures Choisir l'appareil de mesures adapté Prendre les mesures nécessaires Interpréter les résultats Vérifier la cohérence des mesures Transcrire les mesures
6. Conseils orthétiques (utilisation et entretien)				
6.1. Conseils d'utilisation <ul style="list-style-type: none"> • Informations sur l'utilisation de l'équipement • Incidence de l'équipement sur la vision et la perception de l'espace • Besoins visuels • Préconisations du fabricant 6.2. Conseils d'entretien <ul style="list-style-type: none"> • Informations sur l'entretien de l'équipement • Propriétés physiques et chimiques des verres et des montures 				Identifier les conseils orthétiques à donner au client pour le port de son équipement (identifier les contraintes d'adaptation et les limites d'utilisation) Informer le client Identifier les caractéristiques techniques et chimiques des montures et des verres Identifier et donner les conseils au client pour entretenir son équipement

- Préconisations du fabricant

Savoir S4

Contrôle, réalisation et maintenance d'équipements optiques

Les connaissances et les capacités seront adaptées en fonction des évolutions technologiques des matériels utilisés.

Connaissances	1	2	3	4	Objectifs de Formation
1. Identification et contrôle d'une monture					
<p>1.1. Normalisation des montures</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marquages • Système normalisé : Boxing • Système Datum • Cotes (calibre nominal, nez nominal, écart monture, taille, longueur des branches) <ul style="list-style-type: none"> • Références <p>1.2. Mesure des montures</p>					<p>Vérifier la conformité du produit (marquage, caractéristiques/bon de commande)</p> <p>Déterminer sur un schéma ou sur une monture ses cotes suivant la normalisation en vigueur Identifier un système de mesure et le comparer au système normalisé</p> <p>Choisir le mode de mesurage Enoncer une mesure et l'unité employée Estimer une incertitude, une précision</p>
2. Identification et contrôle d'un verre					
<p>2.1. Normalisation des verres</p> <p>2.1.1. Simple foyer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unités • Puissances (sphère, cylindre, axe, prisme) • Bases spécifiques et épaisseur <p>2.1.2. Progressifs (et profondeur de champs ou dégressifs)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gravures • Puissances (sphère, cylindre, axe) • Prisme d'allègement ou compensateur • Epaisseurs <p>2.1.3. Multifocaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forme des différentes zones de vision • Puissances (sphère, cylindre, axe, prisme et addition) • Epaisseurs <p>2.1.4. Afocaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solaires (absorption/transmission, bases) <p>2.1.5 Verres de protection</p> <p>2.2. Mesures des verres</p> <p>2.2.1 Description, réglage, incertitude et précision :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instruments de mesure • Méthodes de mesure 					<p>Respecter la normalisation en vigueur concernant les puissances, les axes et les prismes des différents verres simple foyer</p> <p>Rechercher les gravures</p> <p>Respecter la normalisation en vigueur concernant les gravures, la mesure des puissances, des axes et des prismes des différents verres progressifs</p> <p>Respecter la normalisation en vigueur concernant la mesure des différentes zones de vision, la mesure des puissances, des axes et des prismes des différents verres multifocaux</p> <p>Respecter la normalisation en vigueur concernant la classification des teintes et leur pourcentage d'absorption et les restrictions d'usage.</p> <p>Respecter la normalisation en vigueur concernant l'épaisseur, le traitement et la coupure aux radiations spécifiques</p> <p>Légender un schéma d'instrument Décrire les différentes méthodes de mesure, énoncer l'unité employée Vérifier le bon fonctionnement et régler un instrument</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

• Unités de mesure

Estimer une incertitude, une précision

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<p>2.2.2 Mesures de la géométrie (base, épaisseur au bord ou au centre ou en un point spécifique)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sphéromètre ou cylindromètre (bases) • Compas d'épaisseur <p>2.2.3. Mesures des puissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • Au frontofocomètre (tout type) Puissances : sphère, cylindre, axe, addition, prisme et orientation de la base 			<p>Contrôler la valeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • de la base • de l'épaisseur du verre <p>par rapport au bon de commande</p> <p>Effectuer une mesure de puissance, d'axes, d'addition, de prismes, énoncer son incertitude et sa précision dans l'unité adaptée.</p>
3. Contrôle de l'équipement optique			
<p>3.1. Mesures des puissances</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recherche des gravures • Au frontofocomètre (tout type) Puissances : sphère, cylindre, axe, addition, prisme et orientation de la base <p>3.2. Mesures des centrages (horizontaux et verticaux)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Au réglet, au Ditest, ou autres systèmes de mesures (cotes de centrage) <p>3.3. Contrôle du montage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aspect de la monture : rayures, visserie, drageoirs vrillés ou déformés • Aspect des verres : rayures, éclats, contrôle des finitions (rainage, perçage, crantage, contre biseaux) • Forme, symétrie, cotes des verres, mises en évidence des tensions, ... <p>3.4. Contrôle du rhabillage</p>			<p>Exploiter les informations des gravures</p> <p>Effectuer une mesure de puissance, d'axes, d'addition, de prismes, énoncer son incertitude et sa précision dans l'unité adaptée</p> <p>Effectuer les mesures des centrages dans la bonne unité Déduire les effets prismatiques induits et /ou les conséquences sur le confort visuel Identifier la tolérance acceptée</p> <p>Vérifier l'aspect de la monture, des verres (rayures, éclats) Vérifier l'aspect des finitions (rainage, perçage, crantage, contre biseaux) Contrôler la forme, la symétrie, les cotes des verres, vérifier la présence ou l'absence de tensions au tensiscope. Estimer la livrabilité du montage</p> <p>Estimer la validité du rhabillage en fonction des critères pré établis</p>
4. Validité de l'équipement			
<p>En fonction :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des tolérances normalisées • Des règles établies (par l'opticien) 			<p>Identifier une ou plusieurs erreurs Déterminer l'origine de l'erreur Estimer les conséquences de l'erreur sur la validité de l'équipement (commercialisation)</p>
5. Matériels d'atelier			
<p>5.1. Meuleuses - Fraiseuses</p> <ul style="list-style-type: none"> • Composition et caractéristiques des meules et fraises (abrasifs utilisés en OL, grain, grade, profils...) • Caractéristiques des différents types de meules : meuleuses à main, raineuses, cranteuses, meuleuses automatiques. • Les différents programmes de taille des verres 			<p>Citer les compositions et techniques de fabrication et énoncer les préconisations d'utilisation et précautions d'emploi des meules. Identifier les différents profils de meules et leur usage (plates , double pente...) Lister les aménagements nécessaires à l'installation d'une machine et ses annexes</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<ul style="list-style-type: none"> • Alimentation • Circuit d'eau et bac de décantation • Réglementation de l'évacuation des déchets • Précautions générales d'emploi • Maintenance courante et consommable 			<p>Identifier les capacités et les limites d'une machine Identifier les différentes techniques et niveau de maintenance et d'entretien des machines</p>
<p>5.2. Reproduction de forme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Données constructeurs • Montures cerclées, glaces, percées • Modification de forme • Vérification des cotes de palpage • Calibre 			<p>Identifier les différentes fonctions du palpeur centreur axeur à partir des données constructeur Utiliser et vérifier le bon fonctionnement d'un palpeur centreur axeur Déterminer le type de palpage Déterminer le type de modification de forme Réaliser et contrôler la bonne réalisation du palpage Différencier le calibre actif du calibre passif Réaliser un calibre machine automatique</p>
6. Réalisation			
<p>6.1 Centrage et axage des verres</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mode de centrage (manuel, par pointage des gravures, automatique) • Références en fonction des verres • Références des mesures • Transcription des mesures <p>6.2. Fixation du verre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Choix du support adapté • Utilisation du détrompeur <p>6.3. Détourage des verres</p> <p>6.3.1 Lapidage, biseautage, perçage, crantage, rainurage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Données constructeur • Vérification de l'état de marche (alimentation circuit d'eau et évacuation) <ul style="list-style-type: none"> • Choix du programme • Paramètres en fonction de la monture, du type de verre et du montage (rainé, cranté, percé...) <ul style="list-style-type: none"> • Retouche <p>6.3.2. Retaille de verres</p> <ul style="list-style-type: none"> • Possibilités de retaille à la machine • Choix du support du verre • Choix et contrôle du programme • Réalisation et contrôle du déroulement 			<p>Sélectionner le mode de centrage Sélectionner le tableau de centrage correspondant au verre Programmer des références de centrage Evaluation de la conformité du centrage/axage</p> <p>Choisir les embouts correspondants pour le support verre de la meuleuse</p> <p>Énoncer la méthode d'utilisation en fonction du résultat attendu Effectuer la maintenance courante (étalonnage, cotes, horizontalité...) Identifier et gérer les consommables Contrôler la bonne marche de la machine et de ses annexes avant utilisation</p> <p>Choisir, régler et vérifier les paramètres Réaliser le détourage adapté à la monture et au verre Contrôler le déroulement du programme</p> <p>Évaluer la diminution de cote à effectuer Réaliser la retouche</p> <p>S'assurer des possibilités de retaille</p> <p>Réaliser une retaille en respectant la qualité du centrage</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<p>6.3.3. Retaille de verres avec meule manuelle avec ou sans encoche</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilisation de la meule d'ébauche et meule de finition avec ou sans encoche • Réalisation d'un biseau, d'un lapidage • Réalisation des contres biseaux <p>6.4 Perçage, Crantage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Différents types de perceuses • Position des perçages et/ou crantage • Systèmes de fixation <p>6.5. Rainage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Différents types de raineuses • Réglage (profondeur, largeur, position de la rainure) 			<p>Réaliser le biseau adapté en fonction du type de monture et du type de verres (épaisseur, cambrure) Réaliser les contre biseaux adaptés au type de montage, de verres.</p> <p>Déterminer le matériel de perçage adapté Réaliser le perçage et/ou crantage Évaluer la conformité des crantages, des perçages : position des trous, diamètre, tensions, horizontalité et symétrie du montage</p> <p>Déterminer le matériel de rainage adapté Régler la position, la largeur et la profondeur en fonction du type de montage, de l'épaisseur, de la cambrure des verres Réaliser le rainage</p>
7. Montage des verres			
<p>7.1. Vérifications préalables</p> <ul style="list-style-type: none"> • Axage, et horizontalité des verres • Etat de la monture (ménisquage) <p>7.2. Choix du matériel adapté</p> <ul style="list-style-type: none"> • Au type de monture • Au type de verre <p>7.3. Précautions nécessaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour respecter l'intégrité de la monture • Pour respecter l'intégrité des verres et de leur traitement 			<p>Contrôler visuellement un verre à l'aide de l'effet sphérique, de l'effet pendulaire et de l'épaisseur Préparer la monture et les verres pour l'assemblage Sélectionner et vérifier la visserie nécessaire</p> <p>Choisir le matériel approprié aux différentes matières des montures, des verres et traitement</p> <p>Effectuer le montage des verres dans la monture</p>
8. Rhabillage			
<ul style="list-style-type: none"> • Suivant un protocole adapté à la monture et aux verres. • Suivant les préconisations demandées (pré ajustage) • Préparer l'équipement pour la livraison 			<p>Rhabiller la monture Respecter le pré ajustage Prendre en compte les propriétés de résistance aux agents chimiques des différents verres et montures</p>
9. Réparation, entretien			
<ul style="list-style-type: none"> • Montures métalliques • Montures plastiques • Montures glace 			<p>Évaluer la faisabilité et la validité d'une réparation</p> <p>Réaliser les opérations nécessaires à la remise en état ou à l'adaptation de la monture</p>
10. Aménagement du poste de réalisation d'équipement			
<ul style="list-style-type: none"> • Espace • Matériel • Dispositif de rangement 			<p>Organiser son poste de travail de façon rationnelle dans le respect des règles d'hygiène, de sécurité et</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<ul style="list-style-type: none"> • Organisation du travail 					environnementales Organiser son travail et choisir le matériel approprié et assurer son bon fonctionnement
---	--	--	--	--	---

Savoirs S5

Sécurité, Prévention, Environnement, Ergonomie

Cet enseignement est indissociable des enseignements des disciplines techniques et professionnelles particulièrement propices à l'apprentissage des règles élémentaires, à la sensibilisation de prévention des risques et de protection de l'environnement.

Connaissances	1	2	3	4	Objectifs de Formation
1. Sécurité, prévention					
<p>1.1. Cadre légal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Règlements en vigueur, normalisation • Instances réglementaires extérieures à l'entreprise • Structure de prévention des risques dans l'entreprise <p>1.2. Risques d'accidents et de nuisances</p> <ul style="list-style-type: none"> • Différents types de risques (mécaniques, électriques, optiques, chimiques, thermiques et par rayonnement) • Caractéristique du risque (probabilité, gravité, acceptabilité) • Coût de la non-sécurité <p>1.3. Conduite à tenir en cas d'accident</p> <p>1.4. Intégration de la sécurité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sécurité des biens (matériels, équipements connexes) et des personnes (clientèle, collaborateurs) 					<p>Identifier les documents, instances et structure de prévention nécessaires à la connaissance du cadre légal au sein de l'entreprise</p> <p>Dans une situation concrète, citer les risques particuliers, leurs éventuelles conséquences et des mesures de prévention</p> <p>Décrire les règles de comportement à observer dans une situation d'accident</p> <p>Dans une situation concrète, identifier les risques encourus et proposer des éléments de prévention ou de protection</p>
2. Prévention des risques infectieux liés à l'activité					
<p>2.1. Hygiène des mains</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risques • Equipement • Produits • Méthode 					<p>Préciser les risques encourus</p> <p>Citer les mesures de prévention adaptées</p> <p>Préciser les recommandations pour une bonne observance de l'hygiène des mains</p> <p>Justifier les équipements adaptés (poste de lavage et de séchage)</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

<p>2.2. Hygiène des matériels (asepsie des surfaces en contact avec la peau)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risques • Équipement • Matériels concernés <p>(Tout matériel en contact avec la peau des clients, dans l'espace de vente, dans l'espace dédié à l'examen de la vue et dans l'atelier).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produits • Méthode 			<p>Préciser les risques encourus Citer les matériels concernés (mentonnière et têtère des instruments de mesures, tête de réfracteur, cache, lunette d'essai, lunette polarisée ou lunette duo chrome, pupillomètre à reflet cornéen, réglet, bac de nettoyage à ultrasons et montures) Justifier les produits adaptés (bactéricide, fongicide...) Énoncer les consignes d'utilisation</p>
<p>2.3. Hygiène des équipements optique (portés et livrés)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risques • Équipement • Produits • Méthode 			<p>Préciser les risques encourus Citer les matériels concernés (bac à ultrasons...) Justifier les produits adaptés (bactéricide, fongicide...) Énoncer les consignes d'utilisation</p>
3. Environnement (prévention des risques pour l'environnement)			
<p>3.1. Cadre légal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organismes concernés • Règlements en vigueur, normes environnementales <p>3.2. Intégration de l'environnement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion, recyclage et traitement des déchets 			<p>Identifier les documents, instances et structure de prévention nécessaires à la connaissance du cadre légal au sein de l'entreprise</p> <p>Identifier les différents déchets générés par l'activité de l'entreprise Identifier et mettre en œuvre les règles de gestion des déchets</p>
4. Ergonomie et conditions de travail			
<p>4.1. Définition, champ de l'ergonomie 4.2. Tâches, activités de travail et situation de travail</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notions de tâches et activités • Composantes de l'activité (gestes, postures, déplacements, efforts, prises d'informations) • Effets de l'activité de travail en situation inadaptée (sur l'opérateur, la production, pour l'entreprise) <p>4.3. Amélioration et restructuration des conditions de travail</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implantation des espaces et des moyens de travail • Gestes et postures adaptés à l'activité • Organisation du travail • Ambiance physique de travail (lumineuse, sonore, thermique) • Moyens et circonstances d'amélioration 			<p>Décrire ses situations d'activités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tâches • Composantes <p>Identifier une situation non adaptée Estimer les effets d'une situation non adaptée</p> <p>Analyser son contexte d'activité :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Espaces et moyens • Gestes et postures • Organisation • Ambiance <p>Identifier les éléments d'amélioration Proposer et justifier des évolutions</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

Savoirs S 6

Démarche qualité

Cet enseignement est indissociable de l'ensemble des enseignements des disciplines techniques et professionnelles.

Connaissances	1	2	3	4	Objectifs de Formation
1. Définition de la qualité					
<p>1.1. Notions sur la qualité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notion de besoin • Qualité du produit dans la relation client-fournisseur interne et externe • Composantes de la qualité • Composantes de la compétitivité • Services après vente • Non qualité, sur qualité, notion de valeur <p>1.2. Coûts d'obtention de la qualité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coûts des anomalies internes et externes • Coûts de prévention • Indicateurs de mesure des coûts <p>1.3. Conditions de réussite de la qualité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepts généraux • Garantie de qualité des produits • Amélioration des performances humaines (travail de groupe, auto-contrôle) • Fonction du service qualité 					<p>Présenter l'évolution historique des conceptions de l'organisation et du concept de qualité</p> <p>Donner et expliciter la définition de la qualité :</p> <ul style="list-style-type: none"> • D'un produit ou d'un service • Du système qualité d'une entreprise <p>Analyser et classer des manifestations de non qualité :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fiabilité • Accueil, convivialité • Respect des délais • Au niveau technique (organisation, produits, matériels, systèmes informatiques...) • Au niveau de la gestion des stocks, de la remise en ordre des locaux et de la maintenance des matériels <p>Analyser et classer les coûts de la non qualité</p> <p>Identifier quelques indicateurs sociaux de la non qualité :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Absentéisme • Nombres de retouches, de retours, de litiges • Importance des réclamations de la clientèle <p>Mettre en évidence les composantes de la qualité :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contenu de la prestation • Accueil, convivialité • Respect des délais • Au niveau de l'information et des conseils • Au niveau du suivi de la clientèle et des produits • Du contexte de travail

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

2. Mise en œuvre d'une démarche qualité			
2.1. Assurance qualité <ul style="list-style-type: none">• Contrôle de conformité du produit• Systèmes d'assurance qualité• Identification et traçabilité du produit• Documents liés à l'assurance qualité• Certification d'entreprise			Analyser les documents stratégiques pour en dégager les principes de la politique qualité, la définition des axes de progrès, l'organisation des structures de pilotage et les composantes du programme qualité
2.2. Outils de gestion de la qualité <ul style="list-style-type: none">• Feuilles de relevés, histogrammes, diagrammes cause-effet• Tableau de bord, indicateurs• Typologie des erreurs• Auto-contrôle			Présenter les étapes préalables à la mise en place d'un système assurance qualité : <ul style="list-style-type: none">• Identification des risques• Détermination des points de contrôle• Détermination des moyens de mesure pertinents Utiliser convenablement les différents supports permettant l'enregistrement, l'analyse et le traitement des données

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

Savoirs S 7

Communication Professionnelle

Cet enseignement sera étroitement développé et mis en relation avec les tâches professionnelles concernées.

Connaissances	1	2	3	4	Objectifs de Formation
1. Approche globale de la communication					
<p>1.1. Mécanismes de communication Différents types de mécanismes de communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contextes favorables • Canaux • Supports <p>Qualité d'une communication</p> <p>1.2. Messages professionnels Différents types de messages professionnels :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en forme • Adaptation au destinataire et à l'objectif de communication <p>1.3. Outils de communication Différentes formes de communication</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orale • Ecrite • Graphique • Multimédia 					<p>Identifier le contexte de la communication Contrôler la pertinence et le résultat de la communication</p> <p>Choisir la forme la plus pertinente en fonction du contenu et des destinataires</p> <p>Mettre en œuvre la forme la plus efficace Respecter les règles de mise en forme</p>
2. Situations professionnelles de communication					
<p>2.1. Situations principales de communication professionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Communication téléphonique • Participation à une réunion • Exposé technique • Passation de consigne • Rédaction d'un rapport <p>2.2. Contacts avec la clientèle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accueil, réception • Ecoute active et questionnement • Identification des besoins • Vente, après vente • Prise de congé 					<p>Répondre aux exigences des situations de communication dans un contexte professionnel</p> <p>Maîtriser les éléments fondamentaux de la communication avec la clientèle</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

3.6 Mise en relation Capacités - Compétences - Savoirs professionnels

S1 : Systèmes optiques

S2 : Vision

S3 : Adaptation et prise de mesures

S4 : Contrôle, réalisation et maintenance d'équipements optiques

S5 : Sécurité, prévention, environnement, ergonomie

S6 : Démarche qualité

S7 : Communication professionnelle

Savoirs généraux à forte incidence professionnelle

Prévention, santé, environnement

Mise en relation Capacités - Compétences - Savoirs								
CAPACITÉS	COMPÉTENCES		S.1	S.2	S.3	S.4	Prévention Santé Environnement	
C1 : S'INFORMER	C1.1	Rechercher, analyser, exploiter les données et les documents nécessaires à son activité	X	X	X	X	X	
	C1.2	Recenser et appliquer les réglementations, les consignes et les procédures	X	X	X	X	X	
C2 : ORGANISER, PREPARER	C2.1	Préparer, suivre et gérer un dossier, des travaux		X	X	X	X	
	C2.2	Préparer les moyens de mise en œuvre		X	X	X	X	
C3 : METTRE EN ŒUVRE	C3.1	Prendre des mesures morphologiques	X	X	X	X		
	C3.2	Monter, assembler un équipement optique	X	X	X	X		
	C3.3	Contrôler des composants, un équipement	X	X	X	X	X	
	C3.4	Essayer, ajuster, valider un équipement	X	X	X	X	X	
	C3.5	Participer à la gestion des matériels des équipements et des composants	X	X	X	X	X	
C4 : MAINTENIR	C4.1	Analyser, élaborer une intervention	X	X	X	X	X	
	C4.2	Remettre ou maintenir en état l'équipement optique d'un client	X	X	X	X	X	
	C4.3	Contribuer à la maintenance des matériels du magasin et de l'atelier	X	X	X	X	X	
C5 : INFORMER COMMUNIQUER	C5.1	Identifier, traiter et transmettre des informations	X	X	X	X	X	
	C5.2	Communiquer oralement	X	X	X	X	X	
	C5.3	Renseigner des documents et rendre compte par écrit	X	X	X	X	X	
	C5.4	Se situer dans l'entreprise et par rapport à la législation en vigueur		X	X		X	
C6 : PARTICIPER À LA GESTION	C6.1	Participer la vente des instruments, équipements et produits optiques	X	X	X	X	X	
	C6.2	Participer à la gestion commerciale			X	X		

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

4. RELATION ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES / CAPACITÉS – COMPÉTENCES / SAVOIRS

Ces fiches permettent également une approche raisonnée des conditions d'exercice de l'activité professionnelle dans le contexte d'une démarche de Validation des Acquis de l'Expérience professionnelle.

<i>Référence de la tâche professionnelle</i>		<i>Compétences concernées</i>	
TECHNIQUE		Définition, essai et validation	
TB 1 Analyser la morphologie du client		C1, C2, C5	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Observer la posture du client et décrire la forme et les détails du visage	Le client	Les critères de choix relatifs à la morphologie du client sont identifiés	S2
Identifier les critères morphologiques de choix de monture	La prescription Le fichier clients	Les critères de choix relatifs à la prescription, aux besoins visuels et d'utilisation sont identifiés	S3 S5
Analyser la prescription, les besoins visuels, les conditions d'utilisation	Les aides à la vente Les instruments de mesures		S6 AA

TECHNIQUE		Définition, essai et validation	
TB 2 Concevoir l'équipement		C1, C2, C3, C5	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Analyser la prescription, les besoins visuels, les conditions d'utilisation	Le client	Les attentes du client sont prises en compte	S1
Identifier les critères techniques de choix des verres	La prescription Le fichier clients	Les constituants permettant le meilleur compromis sont sélectionnés	S2 S3
Analyser les contraintes de montage (techniques, esthétiques)	Les aides à la vente Les catalogues et tarifs	Les composants adaptés sont sélectionnés	S4 S6
Prendre en compte les attentes (esthétiques, économiques) du client	Les documentations techniques	Le meilleur compromis est proposé	S7 EG
Identifier et sélectionner les différents composants nécessaires pour réaliser le meilleur compromis	Les instruments de mesures Un choix de montures Un choix de verres		AA

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

TECHNIQUE		Définition, essai et validation	
TB 3 Proposer et faire choisir l'équipement		C1, C2, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Présenter la(s) solution(s) sélectionnée(s) Argumenter et comparer les caractéristiques techniques et les coûts des différents équipements Utiliser les aides à la vente et catalogues pour affiner les choix (teintes, traitements...) Expliquer et justifier le choix de la monture et des verres et répondre aux objections Détailler l'offre commerciale Calculer le coût de l'équipement et rédiger le devis définitif Déterminer le délai de livraison S'assurer de la compréhension du client Obtenir l'accord du client Compléter le fichier client	Le client La prescription Les aides à la vente Les catalogues et tarifs Les documentations techniques Un choix de montures Un choix de verres	Une présentation argumentée de l'équipement (monture et verres) est énoncée Le devis est présenté Les conditions de livraison sont précisées L'accord du client est obtenu Le dossier client est correctement rempli	S1 S2 S3 S4 S5 S6 S7 AA
TECHNIQUE		Définition, essai et validation	
TB 4 Procéder aux essais préalables, mettre en condition d'utilisation et prendre les mesures		C1, C2, C3, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Observer et analyser : <ul style="list-style-type: none"> • La posture du client • Le port de tête du client en fonction de(s) l'utilisation(s) de l'équipement • Les particularités du visage liées à l'ajustage • Les particularités (dissymétrie) liées à la prise de mesures Expliquer au client le rôle et l'importance de la prise de mesures et de l'adaptation de la lunette, s'assurer de la coopération du client Déterminer les conditions de la prise de mesures (au plus près des conditions d'utilisation) Pré-ajuster la monture Identifier les mesures nécessaires au montage des verres choisis Prendre les mesures, vérifier la précision et la cohérence des mesures Compléter le fichier client Désinfecter les matériels	Le client La prescription Les conditions d'utilisation Les aides à la vente La monture choisie Les verres retenus L'outillage Les documentations techniques Le fichier client	Description du port de tête du client en fonction de l'utilisation de l'équipement Description des particularités du visage et leurs incidences sur le pré ajustage et la prise de mesure L'outillage est correctement sélectionné Le client est informé de l'utilité et de l'importance des mesures Le client se prête en confiance à cette prise de mesures Les mesures nécessaires sont énoncées La prise de mesures est faite dans de bonnes conditions Les mesures sont vérifiées Le fichier client est correctement complété Le client est mis en confiance Les matériels sont désinfectés	S1 S2 S3 S4 S5 S6 S7 AA

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

TECHNIQUE		Définition, essai et validation	
TB5 Rédiger la fiche d'exécution		C1, C3, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Inventorier les composants à commander.</p> <p>Transposer si besoin les formules de la compensation</p> <p>Établir la/les fiche/s de commande</p> <p>Transmettre la commande</p> <p>Interpréter et transformer les mesures morphologiques en données de montage.</p> <p>Définir les impératifs à respecter et préciser si nécessaire les tolérances de montage</p> <p>Définir les critères du préajustage à réaliser</p> <p>Établir la fiche d'exécution</p> <p>Respecter les consignes</p>	<p>Le fichier client</p> <p>La prescription</p> <p>La(es) monture(s) choisie(s)</p> <p>Les verres choisis</p> <p>La prise de mesures</p> <p>Les documentations techniques</p>	<p>Le fabricant et l'appellation de chaque composant sont identifiés</p> <p>La fiche de commande est correctement remplie et transmise</p> <p>La fiche d'exécution est correctement remplie (sans équivoques possibles)</p>	<p>S3</p> <p>S4</p> <p>S5</p> <p>S6</p>
TECHNIQUE		Définition, essai et validation	
TB 7 Proposer, conseiller et vendre des instruments d'optique		C1, C2, C3, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Questionner le client sur les besoins et conditions d'utilisation de l'équipement (distances, luminosité, contraintes...)</p> <p>Analyser :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les besoins du client • Les documents techniques des instruments <p>Mettre en corrélation les besoins du client et les caractéristiques de(s) l'instrument(s)</p> <p>Définir un/ ou des instrument(s) adapté(s).</p> <p>Présenter le/les instrument(s) adapté(s)</p> <p>Expliquer le fonctionnement, présenter le mode d'emploi et les précautions d'usage et le faire essayer</p> <p>Présenter les garanties</p> <p>Argumenter sur la/les proposition(s) (utilisation, qualité, coût)</p> <p>Présenter un devis</p> <p>Obtenir l'accord du client</p> <p>Conclure la vente</p>	<p>Le client</p> <p>Aides à la vente</p> <p>Les catalogues et tarifs</p> <p>Les documentations techniques</p> <p>Des instruments en stock et en démonstration.</p>	<p>Les besoins et conditions d'utilisation sont définis</p> <p>Le /les instruments adapté(s) sont défini(s)</p> <p>Le choix est justifié</p> <p>La confiance du client est obtenue</p> <p>Le client, bien informé est convaincu</p> <p>Le paiement est réalisé.</p>	<p>S1</p> <p>S2</p> <p>S5</p> <p>S6</p> <p>S7</p> <p>EG</p> <p>AA</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

TECHNIQUE		Définition, essai et validation	
TB 8 Proposer, conseiller et vendre des accessoires et des produits d'entretien optique		C1, C3, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Questionner : le client sur ses besoins Analyser : Les besoins du client. Les documents techniques Des produits Présenter le(s) produit(s) ou accessoire(s) adapté(s) Préparer un devis Expliquer la manipulation, les conditions et restrictions d'utilisation et présenter les garanties Argumenter sur la/les proposition(s) (utilisation, qualité, coût) Obtenir l'accord du client Conclure la vente	Le client Aides à la vente Les catalogues et tarifs Les documentations Techniques Des produits ou accessoires en stock et en démonstration.	Les besoins et conditions d'utilisation sont définis Le client est informé de la manipulation, des conditions et des restrictions d'utilisation et des garanties Le choix est justifié Le client bien informé, est convaincu Le paiement est réalisé.	S3 S4 S5 S6 S7 EG AA

TECHNIQUE		Préparation, réalisation, contrôle et maintenance	
TC 1 Exécuter le contrôle des constituants		C1, C2, C3, C4, C5	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Vérifier que le(s) composant(s) reçu(s) corresponde(nt) au bon de livraison. Vérifier que le(s) composant(s) reçu(s) corresponde(nt) au bon de commande. Affecter au dossier client Identifier une (des) erreur(s)/défaut(s) et en analyser l'origine Informer le responsable si nécessaire Prendre contact avec le fournisseur Recommander le(s) bon(s) constituant(s) Obtenir le nouveau délai et le coût (avoir, facturation réduite, remplacement...) Informer le client si le délai modifie la date de livraison de l'équipement. Ventiler les différents documents	Les produits livrés Le bon de livraison Le bon de commande La prescription Les catalogues et tarifs Les documentations techniques Le fichier clients Matériels de mesures et de contrôles Dispositif de stockage	Une erreur ou un défaut sont identifiés La ventilation des produits est effectuée Le responsable est informé Le dossier client est renseigné Un nouveau délai est établi Le bon constituant est recommandé Le client est informé si besoin La commande est orientée : poste de commande, atelier de montage, livraison.	S1 S2 S3 S4 S5 S6 S7

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

TECHNIQUE		Préparation, réalisation, contrôle et maintenance	
TC 2 Exécuter la réalisation d'un équipement optique		C1, C2, C3, C4, C5	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Vérifier la concordance entre les composants et la fiche d'exécution</p> <p>Etablir la procédure pour réaliser le(s) montage(s), classer et hiérarchiser les opérations et les montage(s) à réaliser en fonction :</p> <ul style="list-style-type: none"> • De l'organisation de l'entreprise • Du (des) différent(s) type(s) d'opérations, du (des) délai(s) à respecter <p>Choisir le matériel approprié</p> <p>Vérifier le bon fonctionnement du matériel de mesure et de mise en œuvre nécessaire.</p> <p>Procéder à l'axage et au centrage des verres.</p> <p>Procéder au(x) détourage(s), biseautage(s), contre biseautage(s), perçage(s), rainage(s), crantage(s) des verres</p> <p>Procéder au(x) montage(s) des verres dans la (les) monture(s)</p> <p>Nettoyer l'équipement</p> <p>Vérifier, après rhabillage, la conformité du montage (autocontrôle)</p> <p>Procéder au(x) rectification(s), si nécessaire</p> <p>Orienter le(s) travail (aux) réalisé(s) vers le poste adéquat</p> <p>Remettre en état le poste de travail</p>	<p>Les constituants</p> <p>La fiche d'exécution</p> <p>Les documentations techniques (verres, montures, matériels)</p> <p>Matériels et outillages</p>	<p>Les composants et la fiche d'exécution sont cohérents</p> <p>Le travail est ordonné</p> <p>Le matériel est choisi et vérifié</p> <p>La monture et les verres sont préparés</p> <p>Le(s) montage(s) sont réalisé(s) dans le temps imparti</p> <p>La conformité du montage est vérifiée</p> <p>Les rectifications sont effectuées</p> <p>Le(s) montage(s) sont orientés(s) vers le poste adéquat</p> <p>Le poste de travail est remis en état</p>	<p>S1</p> <p>S3</p> <p>S4</p> <p>S5</p> <p>S6</p> <p>AA</p>
TECHNIQUE		Préparation, réalisation, contrôle et maintenance	
TC 3 Contrôler la conformité d'un équipement optique		C1, C2, C3, C4, C5	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Contrôler et évaluer la conformité de l'équipement</p> <p>Identifier et analyser l' (les) erreur(s) et non conformités</p> <p>Orienter le(s) montage(s) vers la livraison, l'atelier, le poste de commande</p> <p>Faire la synthèse et l'analyse de(s) erreur(s)</p> <p>Intervenir sur la procédure pour réduire la(les) source(s) d'erreur(s)</p> <p>Déterminer le retard de livraison et prévenir le client</p> <p>En référer au responsable</p>	<p>Les constituants</p> <p>La fiche d'exécution</p> <p>Les documentations techniques (verres, montures, matériel)</p> <p>Matériels et outillages</p> <p>Normes de tolérance de montage</p>	<p>La conformité est validée, la décision de livraison est prise.</p> <p>La non-conformité induit une décision</p> <p>La procédure est optimisée.</p> <p>Le retard est quantifié, le client est informé</p> <p>Le responsable est informé</p>	<p>S1</p> <p>S3</p> <p>S4</p> <p>S5</p> <p>S6</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

TECHNIQUE		Préparation, réalisation, contrôle et maintenance	
TC 4 Corriger les non conformités d'un équipement optique		C1, C2, C3, C4, C5	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Mettre en œuvre les solutions adaptées aux non conformités détectées</p> <ul style="list-style-type: none"> • Retoucher, retailler un verre • Rhabiller la monture • Recommander monture et /ou verres <p>Donner des consignes claires et intelligibles, les faire respecter</p> <p>Contrôler qu'elles soient mises en œuvre</p>	<p>Les constituants</p> <p>La fiche d'exécution</p> <p>Les documentations techniques (verres, montures, matériel)</p> <p>Matériels et outillages</p> <p>Normes de tolérance de montage</p>	<p>La solution judicieuse est identifiée et mise en œuvre</p> <p>L'équipement est conforme, bon à livrer</p>	<p>S1</p> <p>S3</p> <p>S4</p> <p>S5</p> <p>S6</p> <p>S7</p>
TECHNIQUE		Préparation, réalisation, contrôle et maintenance	
TC 5 Appliquer les procédures d'entretien et de maintenance des matériels utilisés		C1, C2, C3, C4, C5	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Gérer un plan de maintenance (préventif et curatif)</p> <p>Identifier un dysfonctionnement</p> <p>Établir un diagnostic</p> <p>Décider du mode d'intervention (interne ou externe)</p> <p>Mettre en conformité le matériel</p> <p>Vérifier le fonctionnement du matériel</p>	<p>Les matériels et outillages</p> <p>Les dossiers de maintenance</p> <p>Les documentations techniques</p> <p>Le plan de maintenance</p> <p>Les services de maintenance (interne ou externe)</p>	<p>Le plan de maintenance est mis en œuvre</p> <p>Le dysfonctionnement est identifié</p> <p>Un diagnostic est établi</p> <p>La solution judicieuse est identifiée et mise en œuvre</p> <p>Le matériel est opérationnel</p>	<p>S1</p> <p>S2</p> <p>S3</p> <p>S4</p> <p>S5</p> <p>S6</p> <p>S7</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

TECHNIQUE		Livraison et suivi d'équipement	
TD 1 Présenter l'équipement ou le produit		C1, C2, C3, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Accueillir, identifier et installer le client</p> <p>Rechercher l'équipement et vérifier le dossier de remboursement et les accessoires</p> <p>Présenter l'équipement</p> <p>Rappeler ses choix technologiques et spécifiques sur la monture et les verres</p> <p>Vérifier le rhabillage</p> <p>Faire essayer l'équipement au client :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Observer et vérifier le pré ajustage. • Faire approuver l'esthétique <p>Informers le client sur les modalités de prise en charge/remboursement et garanties</p>	<p>Le client</p> <p>Le fichier clients</p> <p>Espace vente ou livraison</p> <p>Rangements divers classés</p> <p>Equipement et accessoires</p> <p>Feuilles remboursements des divers organismes</p> <p>Et (ou) accords prises en charge remplis</p> <p>Les garanties</p> <p>Carte de vue (date, identité, identification des produits).</p>	<p>Le client est accueilli et reconnu.</p> <p>L'équipement est rapidement présenté.</p> <p>La lunette présentée est reconnue par le client.</p> <p>L'essai de la lunette permet de préparer l'ajustage.</p> <p>Le dossier, la prise en charge, ou les feuilles de remboursement sont complets.</p> <p>Le client en confiance est prêt à se rendre compte du confort physique et visuel de sa lunette.</p>	<p>S1</p> <p>S2</p> <p>S3</p> <p>S4</p> <p>S6</p> <p>S7</p>
TECHNIQUE		Livraison et suivi d'équipement	
TD 2 Adapter, réajuster l'équipement		C1, C2, C3, C4, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Identifier les contraintes liées à la morphologie du client, à la monture, aux verres, à l'usage, aux éventuelles remarques faites sur la fiche client</p> <p>Choisir les gestes et/ou l'utilisation des outils adaptés à l'ajustage</p> <p>Réaliser méthodologiquement l'ajustage final</p> <p>Vérifier que l'ajustage apporte le confort et la qualité de la vision attendus par le client</p> <p>Identifier les plaintes du client et les causes d'insatisfaction relatives à l'ajustage ou au réajustage de l'équipement</p> <p>Nettoyer systématiquement l'équipement</p>	<p>Le client</p> <p>Le fichier clients</p> <p>L'équipement</p> <p>Espace vente ou livraison</p>	<p>Les contraintes liées à la morphologie du client, à la monture, aux verres, à l'usage, aux éventuelles remarques faites sur la fiche client sont identifiées et prises en compte pour mettre en œuvre l'ajustage</p> <p>Les gestes techniques et/ou l'utilisation des outils sont judicieusement choisis</p> <p>L'ajustage est correctement réalisé</p> <p>L'ajustage ou le réajustage assure le confort et la qualité de la vision attendus par le client.</p> <p>Le client se déclare satisfait</p> <p>L'équipement est toujours présenté propre</p>	<p>S1</p> <p>S2</p> <p>S3</p> <p>S4</p> <p>S5</p> <p>S6</p> <p>S7</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

TECHNIQUE		Livraison et suivi d'équipement	
TD 4 Informer des conditions d'hygiène et d'utilisation, d'entretien et de suivi des équipements		C1, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Prendre en compte les caractéristiques et les contraintes des matériaux de la monture et des verres du client</p> <p>Informier et conseiller sur:</p> <ul style="list-style-type: none"> L'utilisation et les restrictions d'usage (orthétiques, visuelles, environnementales) L'entretien, les manipulations et l'incompatibilité de certains produits 	<p>Le client</p> <p>Fichier clients.</p> <p>Produits de nettoyage</p> <p>Documentations (livrets d'utilisation, garanties...)</p> <p>L'équipement</p> <p>Espace vente ou livraison</p>	<p>Le client est correctement informé et éduqué sur les conditions d'utilisation, d'entretien et de garantie</p>	<p>S1</p> <p>S2</p> <p>S3</p> <p>S4</p> <p>S6</p> <p>S7</p>

TECHNIQUE		Livraison et suivi d'équipement	
TD 6 Effectuer les réparations courantes		C1, C2, C3, C4, C5	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Identifier les dommages, déterminer le type de réparation</p> <p>Vérifier la faisabilité, et estimer la difficulté, le coût et les délais</p> <p>Identifier les causes du dommage</p> <p>Vérifier les conditions de garanties</p> <p>Informier le client :</p> <ul style="list-style-type: none"> De l'éventualité de non résultat Proposer une solution provisoire ou définitive (prix, délai) <p>Déterminer et commander la/les pièces défectueuses nécessaires</p> <p>Réaliser la réparation</p> <p>Contrôler le résultat obtenu et renseigner le fichier client</p>	<p>Un équipement</p> <p>Le client</p> <p>Le fichier clients</p> <p>Atelier</p> <p>Les documentations techniques et catalogues fournisseurs</p>	<p>Le type d'intervention est déterminé</p> <p>La faisabilité est vérifiée</p> <p>Les éléments défectueux commandés sont remplacés</p> <p>La réparation est effectuée</p> <p>Le contrôle est réalisé</p> <p>Le client est satisfait, le fichier clients est renseigné</p>	<p>S3</p> <p>S4</p> <p>S5</p> <p>S6</p> <p>S7</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

TECHNIQUE		Livraison et suivi d'équipement	
TD 7 Gérer les réclamations		C1, C2, C3, C4, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
<p>Accueillir le client, l'installer, l'écouter : Formuler les questions de façon claire et précise. S'assurer de la bonne compréhension des questions. Vérifier la pertinence des réponses Reformuler les questions si besoin. Ecouter et reformuler la (les) réponse(s) du client.</p> <p>Analyser sa réclamation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inconfort physique (poids, allergie) • Ajustage imprécis • Inconfort visuel (identifier les gênes et les causes) • Anomalies d'aspect <p>Rejet ou doute du choix monture ou verres</p> <p>Vérifier les garanties Proposer une solution Obtenir l'accord du client</p> <p>Référer à l'opticien si nécessaire Renseigner le dossier client</p>	<p>Un client</p> <p>Le fichier clients</p> <p>L'équipement</p> <p>Le poste d'examen de vue et le matériel associé</p> <p>Espace vente ou livraison. Atelier</p> <p>Relation fournisseur</p> <p>Catalogues</p> <p>Garanties fabricant et opticien</p> <p>Carte garantie</p> <p>Catalogues, stock</p>	<p>Le client est reconnu et sa réclamation est prise en compte.</p> <p>Une solution adaptée est proposée</p> <p>Les conseils d'utilisation sont rappelés.</p> <p>L'opticien est informé du problème et de la solution proposée.</p> <p>Le dossier client est renseigné</p>	<p>S1</p> <p>S2</p> <p>S3</p> <p>S4</p> <p>S5</p> <p>S6</p> <p>S7</p> <p>EG</p>

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

TE 1 Accueillir, s'informer des besoins et renseigner		C1, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Accueillir	Un client	Le client est identifié et /ou reconnu et mis en confiance	S1
Prendre contact	L'équipement porté	Les souhaits, les plaintes et les besoins sont identifiés	S2
Conduire un entretien	Un protocole de questionnement	Le client est, si nécessaire, dirigé vers un professionnel compétent	S3
Identifier le besoin	Fichier clients	Le client est orienté et renseigné	S4
Orienter et renseigner		Le dossier client est créé ou complété	S6
Traiter le fichier client		L'offre commerciale est comprise par le client	S7 EG AA

ÉCONOMIQUE		Commercialisation	
TE 2 Préparer la vente		C1,C2 , C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Rechercher et lire un tarif	Le client	Un devis conforme à la réglementation est établi et remis au client	S2
Utiliser les aides à la vente	Aides à la vente	Le reste à charge est calculé et communiqué	S3
Rédiger le devis	Catalogues et tarifs	Le délai est précisé	S4
Commenter le devis	Fichier clients	Le client dispose de tous les éléments nécessaires pour prendre sa décision	S6
	La prescription		S7 EG

ÉCONOMIQUE		Commercialisation	
TE 3 Réaliser et finaliser la vente		C1, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Établir une facture	Le client	La facture est établie	S1
Vérifier la prise en charge	Fichier clients	Les différentes prises en charge sont confirmées	S2
Présenter et expliquer les modalités de remboursement (le reste à payer est clairement présenté)	Le devis	Les processus de remboursement sont expliqués	S3
Contrôler le paiement	Accord de prise en charge	Le dossier client est mis à jour	S4
	Aides à la vente	La vente est encaissée	S6
	Moyens d'encaissement		S7
	Offres de financement		EG

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

ÉCONOMIQUE		Gestion	
TF 3 Dialoguer, négocier (fournisseurs, organismes et spécialistes hors domaine de la santé)		C1, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Préparer l'échange	Moyens communication	Les objectifs de l'échange sont déterminés	S1
Identifier et s'adapter à l'interlocuteur	La politique de l'entreprise	L'interlocuteur est correctement identifié	S2
Animer et conduire l'échange	Documentations	La communication est adaptée	S3
Rendre compte	Réglementation	Les résultats de l'échange sont clairement identifiés, transmis et exploités	S4 S6 S7 EG

ÉCONOMIQUE		Gestion	
TF 4 Participer à la gestion d'un fichier clients, d'un fichier prospects		C1, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Maintenir le fichier clients à jour	Fichier clients	Les fichiers sont à jour	S2
Exploiter un fichier prospects	Fichier prospects	Les fiches extraites correspondent aux critères	S3
Proposer des critères de sélection	Outils de communication	Les éléments préparés sont pertinents	S4
Sélectionner des fiches selon des critères établis	Professionnels de la communication	Les résultats sont présentés de façon claire et intelligible	S5 S6 EG
Établir et exploiter des statistiques selon les critères donnés	Consignes du responsable		
Utiliser les outils de communication			

ÉCONOMIQUE		Gestion	
TF 5 Participer à la gestion des achats, des ventes et des stocks		C1, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Commander, réceptionner, vérifier, entrer et sortir du stock les produits	Fichier clients Fichier stock	Les fichiers sont à jour Les éléments préparés sont pertinents	S1 S2
Établir le niveau (qualitatif, quantitatif) du stock	Bons de commande	Les produits non conformes sont correctement gérés	S3
Chiffrer la valeur du stock	Bons de livraison	Les résultats sont présentés de façon claire et intelligible	S4 S6 S7 EG
Fournir les éléments statistiques demandés	Factures		
Exprimer un avis, formuler des suggestions et arguments d'achats	Catalogues et tarifs Consignes du responsable		

Spécialité optique lunetterie du brevet d'études professionnelles

ÉCONOMIQUE		Gestion	
TF 7 Appliquer les réglementations et les pratiques professionnelles		C1, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Corréler les réglementations et les règles d'exercice avec la situation professionnelle rencontrée Les expliquer et les faire appliquer Contrôler leur respect	L'opticien Les chartes, les certifications et règles en vigueur dans l'entreprise Le code de la santé publique Le code de la sécurité sociale Le code du travail Le code du commerce et de la consommation Le code de l'environnement Convention nationale collective La jurisprudence	La réglementation correspondant à la situation professionnelle est identifiée, commentée et appliquée Les chartes, les certifications et règles sont respectées dans l'entreprise	S1 S2 S3 S4 S5 S6 S7 EG

ÉCONOMIQUE		Gestion	
TF 9 Participer à l'aménagement et à l'organisation d'un point de vente		C1, C2, C5, C6	
Être capable de	Ressources	Résultats attendus	Savoirs associés
Analyser l'existant Faire des propositions d'évolution et ou de conception d'un point de vente fonctionnel et attractif (aménagement intérieur, vitrine...) Ordonner et agencer suivant les directives de l'opticien	Magazines professionnels Salons professionnels Professionnels de l'agencement Analyse de la concurrence Fichier clients Fichier Stock Mobilier Réglementation Catalogues fournisseurs Stratégie d'entreprise	Les propositions sont cohérentes et argumentées Les directives de l'opticien sont mises en œuvre avec efficacité Le magasin est agencé de manière fonctionnelle et respectant les règles de la mercatique	S1 S2 S3 S4 S7

LEXIQUE

Activités professionnelles :

Classe de tâches faisant partie d'un processus de travail.

Capacités :

Ensemble d'aptitudes que l'individu met en œuvre dans différentes situations. Une capacité garde un caractère très général, elle n'est ni observable, ni évaluable. Elle se décline en compétences qui traduisent concrètement des situations de travail.

Compétences :

Ensemble de savoirs, savoir-faire et comportements organisés en vue d'accomplir de façon adaptée une activité. Dans une situation concrète, une compétence se traduit par des actions ou comportements observables.

Besoin (énoncé global du besoin), (NF X 506150) :

Nécessité ou désir éprouvé par un utilisateur. La notion de besoin permet de préciser les véritables services à rendre et de poser le problème à son plus haut niveau utile d'étude ou de remise en cause.

Notice technique de produit :

C'est un dossier relatif à un produit décrivant ses modes d'utilisation, ses contraintes de sécurité et réglementaires.

Opération élémentaire :

C'est un acte professionnel prescrit. Elle est caractérisée par un ensemble indissociable de gestes professionnels élémentaires.

Savoir-faire :

Habilité manifestée dans une situation professionnelle définie. C'est un ensemble des gestes et méthodes les mieux adaptés à la tâche proposée.

Savoirs associés:

Ensemble de connaissances qu'il est nécessaire de mobiliser pour atteindre une compétence.

Tâches professionnelles :

Ensemble d'opérations élémentaires mises en œuvre pour réaliser le travail prescrit.

Rhabillage d'une monture (avec verres de présentation ou compensateurs, sans le client) :

Exécuté par le fabricant, le monteur ou le vendeur, le rhabillage respecte une méthodologie suivant un ordre précis. Il consiste à mettre en forme symétriquement la monture pour un visage considéré sans défaut et parfaitement symétrique. Lors de l'essai de la monture il apportera le confort indispensable et permettra un ajustage rapide et précis.

Pré ajustage d'une monture (avec verres de présentation, sur le visage du client) :

Il suit le rhabillage et précède la prise de mesures, il tient compte de la prescription, du type de verres et de monture, de l'utilisation de l'équipement et de toutes les spécificités nécessitant un positionnement particulier de la monture. Il n'est pas forcément finalisé, mais permet de réaliser un ajustage rapide et sur mesure.

Ajustage d'une monture (avec les verres compensateurs, sur le visage du client) :

Suivant une méthodologie ordonnée, comme au pré ajustage, il s'effectue sur le client avec les contraintes des verres (poids, épaisseurs, forme, critères de fragilisation, et de confort visuel), avec un objectif de finalisation, en respectant les habitudes et la sensibilité du client, avec rapidité et précision.