

1

**Corrigés****1 – Que signifie la règle du 2/3 – 1/3 en onglerie ?**

- Il faut poser 2/3 de construction et 1/3 de décoration
- La french doit représenter le 1/3 de la construction ; la construction représente ainsi les 2/3
- La construction doit être égale aux 2/3 de la plaque naturelle

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0,25	1	0

**2 – Quelle est la différence principale entre monophasé et triphasé en technique ?**

- Le monophasé se pose comme un vernis tandis que le triphasé se pose en 3 couches
- Le monophasé est plus souple que le triphasé ; il faut donc mettre plus de quantité
- Le monophasé nécessite la pose d'un primer, ce qui n'est pas le cas avec le triphasé. Vernis, Vernis Permanent, monophasé, triphasé, résine se posent en 3 couches ; Cela représente le tronc commun de la manucure et de la Prothèse Ongulaire. La quantité posée n'interfère pas dans la tenue, mais bien la relation chimique et physique entre nature propre de l'ongle, activités extérieures, maladies éventuelles, produits et techniques utilisés.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0	0	1

**3 – Quel est le type de pose approprié au triphasé ?**

- Le gainage
- La création de prothèses ; le monophasé et vernis (semi-)permanent étant approprié au gainage. La résine, quant à elle, se prête mieux également à la création de prothèses.
- La pose de vernis permanent

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0,5	1	0

Stéphanie GILLOTIN – gillotin.stephanie@free.fr

2

**4 – Quelle règle faut-il respecter lorsque vous utilisez résine et gel dans une pose de prothèse ?**

- Les deux techniques ne peuvent pas être complémentaires
- Il faut vérifier auprès du ou des fournisseur(s) les possibles interactions ; afin de faciliter la demande d'informations, mieux vaut ainsi utiliser la même marque entre gel et résine. Seuls 3 grands laboratoires sont présents en Europe (de nombreuses marques proviennent d'un même laboratoire), il est donc fort possible que vos divers produits proviennent du même fabricant. Cependant, dans le doute, mieux vaut privilégier les informations fournies par votre distributeur qui a l'obligation légale de vous fournir, de manière lisible, l'ensemble des composants de vos produits. Il est également de votre responsabilité d'en détenir copie en cas de réaction ou d'intolérance.
- Il n'y a pas de règle, toutes les techniques peuvent se combiner tant que les produits sont solides

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0,25	1	0

**5 – Quel protocole vous paraît le plus juste ?**

- Préparation des ongles, Cleaner/désinfecter, primer, base, construction, Cleaner, limer, french, finition, Cleaner
- Cleaner/désinfecter, préparation des ongles, primer, base, Cleaner, limer, construction, Cleaner, limer, french, finition, Cleaner
- Aucun des deux. Le protocole le plus juste est : Cleaner, préparation des ongles, désinfecter, primer, base, construction, Cleaner, limer, french, finition. Cleaner après la finition dépend des produits utilisés, mais généralement, cela n'est pas nécessaire.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0	0	1

Stéphanie GILLOTIN – gillotin.stephanie@free.fr

3

**6 – Quel « grain » est le plus approprié pour limer la plaque naturelle ?**

180. Le chiffre indique la quantité de grains ; plus il est faible, plus le grain est gros. Le « grain » 180 est le maximum à utiliser sur la plaque naturelle et le bord libre. Il est à utiliser de manière très souple. L'idéal étant le bloc ponce au « grain » 300 pour la préparation, 3000 à 5000 pour la manucure. Il faut savoir également que la pince à ongles, d'utilisation interdite en PO, « casse » la fibre des ongles et peut provoquer un vieillissement plus rapide.

100

80

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**7 – Quel est l'intérêt d'utiliser la ponceuse électrique ?**

Aller plus vite pour réaliser la dépose de résine

Réaliser un limage plus précis. La maîtrise de la lime permet d'aller autant, voir plus vite que la ponceuse, même avec la résine. La ponceuse permet surtout d'affiner un travail sous les ongles, voir près des cuticules.

Aucun, cet appareil chauffe la plaque

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
<b>0,5</b>	<b>1</b>	<b>0,25</b>

**8 – Quel est le danger de la poudre de résine ?**

Elle est inoffensive, même ingérée en grosse quantité

Elle est inoffensive, tant qu'elle n'est pas ingérée en grosse quantité

Elle peut être mortelle, même ingérée en petite quantité. En effet, de minuscules particules ingérées, régulièrement et sur plusieurs mois ou plusieurs années peuvent provoquer de graves hémorragies. Aucune étude ne recense de chiffres exacts, et les risques, d'après la Médecine du Travail, semblent faibles, mais ils existent. D'où l'intérêt de se protéger.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>

**9 – Quelle est la différence entre poudre de gel et poudre de résine ?**

- La poudre de gel est volatile, pas la poudre de résine ; La poudre de gel et de résine sont tout autant toxiques pour les voies respiratoires. La poudre de gel s'infiltrerai cependant bien plus facilement vers les voies aériennes du fait de son extrême volatilité lors de la phase de limage. Il est donc impératif de se protéger d'un masque et de lunettes lors de cette étape.
- La poudre de gel est toxique pour les voies respiratoires, pas la poudre de résine
- La poudre de résine est moins toxique que la poudre de gel

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
<b>1</b>	<b>0,5</b>	<b>0</b>

**10 – Quel est pour vous l'intérêt principal de la pose en résine ?**

- Cette technique est plus rapide
- Cette technique a un coût de revient plus faible. Elle est effectivement plus rapide et permet plus de création ; Ceux-ci ne représentent cependant pas l'intérêt principal.
- Cette technique permet plus de création

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
<b>0,25</b>	<b>1</b>	<b>0,25</b>

**11 – Les différences culturelles influencent les formes et décoration de gainage et prothèses. Quel est le point commun en matière de design ?**

- Le bombé est toujours présent
- La french est la base de la PO ; En Asie, seul continent qui aborde la PO en privilégiant la décoration à la technique, le bombé est peu présent et la création de prothèses se créent généralement par une pose de capsules. En Chine, même si la french est particulièrement détrônée par le Nail Art, elle représente sa base ; Les chinoises sont très influencées par la mode française.
- La création de prothèses.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>

5

**12 – Quel est d'après vous, le design classique français ?**

- Des ongles moyennement longs, un bombé prononcé, une french blanche et longue
- Des ongles plutôt longs, un bombé très fin, du vernis ou de la peinture et beaucoup de décorations
- Des ongles courts avec un bombé fin et une french blanche très courte.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0	0	1

**13 – Laquelle, parmi les techniques ci-dessous, est la plus appropriée pour que votre activité soit rentable ?**

- Pose de capsules sans limage, monophasé avec french/déco sous la construction
- Chablon triphasé avec french/ déco sur la construction
- Chablon résine et french déco sur la construction ; c'est en effet la technique la plus rapide et dont le prix de revient est le plus faible. Elle reste la plus contraignante tant en hygiène, sécurité et technique, car le savoir-faire et les connaissances sont indispensables à sa maîtrise. Une professionnelle aguerrie peut ainsi réaliser une pose « complète » (ce qui sous-entend création d'une prothèse « sur-mesure » avec french sans décorations) en 45 mn.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0	0	1

**14 – En matière de Nail Art, quel pays a le plus influencé la France pour le dessin sur ongle ?**

- Les USA
- La Chine ; le Nail art est originaire du Japon et de la Corée vers les années 2000 et a influencé l'ensemble de l'Europe et les Etats-Unis. Toutefois, les premiers échanges commerciaux vers la France ont commencé via la Chine, premier exportateur qui a su s'adapter à la réglementation Européenne de par ses relations déjà privilégiée avec notre pays.
- Le Japon

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0	1	0,5

Stéphanie GILLOTIN – gillotin.stephanie@free.fr

6

**15- Une jeune fille de 15 ans se présente à vous pour la pose de prothèses car elle a des ongles rongés. La réglementation vous autorise-t-elle à réaliser cette pose ?**

- Oui, il suffit d'avoir une autorisation parentale
- Non, les risques en matière d'hygiène et de sécurité sont trop importants
- Oui, même sans autorisation parentale ; Pour le moment, la réglementation n'impose aucune contrainte à la profession de PO, ce qui n'est pas le cas en esthétique ou, par exemple, le tatouage où, dans le même cas de figure, l'autorisation parentale serait obligatoire.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0,5	0,25	1

**16- Dans le même cas présenté ci-dessus, votre déontologie professionnelle vous l'autoriserait-elle ?**

- Oui, car la profession n'est pas règlementée
- Non, la croissance des ongles n'est pas terminée et le fait qu'elle souffre d'onychophagie augmente les risques d'infections
- Oui, mais je lui proposerais seulement la pose de capsules avec un vernis permanent et de la déco.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0	1	0

7

**17 – Une personne adulte souffre d’insuffisance respiratoire mais souhaite réaliser une pose de vernis permanent. Votre institut est équipé d’une ventilation adéquat et avez à disposition des masques au charbon. Votre déontologie vous autorise-t-elle à réaliser cette pose ?**

- Oui, puisque toutes les règles d’hygiène et de sécurité sont en place
- Non, mon assurance ne me remboursera pas si la personne tombe malade
- Non, à cause du risque de cyanose important lié à la maladie. Tout risque de cyanose ou toute activité professionnelle présentant un risque aigu d’inflammation doit être une contre-indication formelle à la pose de prothèses et ou de vernis, vernis permanent... Dans ce cas précis, un gainage avec une french limitera ce risque, tant que la cliente ne souffre d’aucune allergie. L’utilisation de monomer, en résine, même sans odeur, irritera toutefois les bronches. Malgré la ventilation, il ne faudra donc pas proposer cette technique.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0,5	0	1

**18 – Vous réalisez une pose de prothèse à domicile et l’un de vos appareils présente une anomalie électrique. Cependant, l’installation électrique de votre cliente n’est pas aux normes. Qui est responsable ?**

- La cliente ; elle doit se conformer à la réglementation
- La cliente et moi-même ; nous devons réaliser un constat à adresser sous 48 hr à nos assurances
- Je suis la seule responsable ; pour les professionnels, tous les appareils électriques doivent être aux normes et parfaitement entretenus. Dans le cas contraire, cela engage votre seule responsabilité. Il sera également à votre charge de prouver votre bonne foi.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0	0	1

8

**19 – Vous aviez convenu d'un tarif avec votre cliente pour votre prochaine pose à domicile. Vous l'avez rencontré sur un stand mais vous n'avez pas eu le temps de faire imprimer vos tarifs. Celle-ci refuse, après la pose, de vous payer l'intégralité du tarif. Quel est votre recours ?**

- Aucun, puisque la pose est à domicile, elle a droit au délai de rétractation de 7 jours
- Aucun, car je ne lui ai pas fourni de tarifs. En effet, tant que la demande de service est à l'initiative de la cliente, le délai de rétractation ne s'applique pas. Dans ce cas précis, la cliente a été rencontrée sur un stand. De plus, l'information concernant les tarifs est obligatoire.
- Je peux l'assigner au tribunal

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0	1	0

**20 – Vous avez édité votre facture mais n'avez pas encore établi de conditions générales de vente ; Or, dans vos prestations, le déplacement n'est pas inclus dans vos tarifs et avez oublié de le préciser sur votre brochure. Pouvez-vous exiger le paiement à votre client ?**

- Non, même si l'ai averti oralement
- Oui, du moment qu'elle m'a donné son accord par écrit
- Non, mon seul recours aurait été de lui faire signer un devis. Le devis est un document commercial réglementé. Certaines informations sont donc obligatoires et leur non présence suffit à annuler le moindre accord.

Réponse 1	Réponse 2	Réponse 3
0	0	1

**21 - Question subsidiaire (2 points) :** Quel est, d'après vous, le budget minimum nécessaire pour créer son activité à domicile en onglerie sous statut AE ? Détaillez ce budget sous les catégories suivantes :

Catégories	Budget	Commentaires
Formation	1 000 -3 000 €	Plus que le tarif, cela dépend du nombre d'heures de formation et d'entraînement que vous aurez acquis. Certains centres proposent que l'entraînement soit réalisé chez eux, sans frais supplémentaires. D'autres accordent une remise si vous devenez distributeur de leurs produits à l'issue de votre formation. Et bien entendu, certains dépendent de marques réputées. Ils peuvent proposer jusqu'à 5 000 € pour 5 semaines. Pour obtenir un service de qualité, 6 à 10 semaines vous seront nécessaires à l'acquis des bases.
Frais d'immatriculation	50 – 450 €	Cela dépendra si vous dépendez de la CM ou non, si le stage est obligatoire ou non, si l'onglerie est une activité principale ou non.
Mobilier	250,00 €	Trolley pour le domicile, table, chaises, étagères pour l'institut (même chez soi) sont le minimum. Un réfrigérateur (de type Top) peut être utile si vous ne possédez pas de pièce à l'abri de la lumière et fraîche. Le tout peut être trouvé d'occasion
Matières premières	500 - 1500 €	Cette catégorie concernent les gels – résine - monomer qui servent à créer les prothèses, ainsi que les produits pour créer la décoration. Suivant le type de chalands que vous allez toucher, cet investissement peut être plus ou moins lourd. Il paraît toutefois excessif d'investir plus de 1500 € au démarrage. Tandis qu'investir moins pourrait limiter vos capacités d'évolution dès le départ.
Marchandises	0	Il n'est pas forcément judicieux d'investir dès le départ dans la revente de produits tels que vernis, bijoux, cosmétique divers... En effet, surtout si vous exercez à domicile, votre stock peut vous coûter cher en fond de roulement. Déterminez, dans un premier temps, les futurs besoins de votre clientèle que vous aurez appris à fidéliser, cela permettra de mieux vous adapter.
Accessoires	1 500 - 4 000 €	Pinceaux, masques, lunettes, boîtes de rangements, lampes UV, lampe, repose main, repousse cuti, limes...représentent une part importante de vos investissements et peut facilement tripler votre coût de revient. C'est l'un des postes les plus difficiles à gérer, car il dispose d'une partie « fixe » (pinceaux, lampes, repose main..) et d'une partie « variable » (repousse cuti, limes, gants, coton ...). Une mauvaise gestion de la partie « variable » peut réduire considérablement la rentabilité de votre activité.

<b>Frais de publicité</b>	<b>3 000 – 10 000 €</b>	<p>Cartes de visite, brochures, factures personnalisées, PLV, site internet vitrine...Que vous exerciez en institut ou à domicile, les frais de publicité sont les plus importants au départ et ils ne sont pas à négliger. Un local, bien placé, permettra de les réduire largement, tant que vous aurez pris la peine de contacter la concurrence.</p> <p>Celle-ci pourra alors vous indiquer le comportement des clients et vous aider à vous y adapter. Dans l'exercice à domicile, il devra être multiplié par deux ou trois par rapport à un institut, suivant la zone géographique dans laquelle vous vous installez et la concurrence (légale ou non) que vous aurez repéré dans votre étude de marché.</p> <p>Il ne faut pas hésiter à inciter le correspondant local du quotidien de votre ville à écrire un article sur vous en l'invitant à une « journée porte ouverte » ainsi que l'ensemble du réseau que vous aurez créé dès votre étude de marché : Formateurs, fournisseurs, tous les professionnels du mariage de votre zone de chalandise... voir concurrence (pour les remplacer lors des congés)...</p>
<b>Documentation</b>	<b>0 - 50 €</b>	<p>Livres et magazines sur la Prothésie Ongulaire peuvent vous aider à développer vos connaissances. Internet semble toutefois la ressource la plus riche, bien que la plus vaste et la plus complexe : « Trop d'informations tue l'information »</p>
<b>Frais postaux et de télécom</b>	<b>80,00 €</b>	<p>C'est une moyenne et comprend la téléphonie fixe et mobile, internet. Mieux vaut choisir une offre PRO qui offrira des garanties en cas de panne et qui proposera le remplacement de votre téléphone en cas de casse ou vol. Vous ne pouvez pas vous permettre de rester plus de 24 hr sans être joignable au moins grâce à votre répondeur.</p>
<b>.Autres : préciser</b>	<b>5 000 – 10 000 €</b>	<p>L'achat d'un véhicule professionnel peut être utile si vous exercez en campagne et à domicile. Vous pourrez ainsi l'emménager soit dans le cadre de la vente de produits, soit dans la pose itinérante.</p>
<b>Total</b>	<b>6 380 - 29 330 €</b>	<p>Ce budget minimum pourra ainsi vous permettre d'anticiper sur votre capacité de financement et de vous poser les diverses questions relatives à la création d'entreprise.</p>

## **RESULTATS**

Ce corrigé vous permet d'appréhender l'ensemble des **acquis que vous devrez maîtriser** avant de vous lancer dans cette activité en tant qu'indépendant, quel que soit le statut juridique choisi.

*Avant d'être PO, vous serez chef d'entreprise* : cela suppose des connaissances en marketing, gestion commerciale, comptable et financière, obtenir des bases dans le domaine juridique et sociale si vous souhaitez embaucher.

- Ces activités représentent **60 à 80 % de votre temps de travail** à votre démarrage et durant, au moins, la première année d'exercice.
- Vous devrez, en parallèle, continuer à vous entraîner afin de ne pas perdre la main, puis faire évoluer vos différentes techniques.
- Il est dorénavant **indispensable de maîtriser gel et résine dès le démarrage** : Le gel monophasé pour le gainage avec la french posée **sur** la construction, la résine en Clear pour la construction d'une prothèse et une french posée également **sur** la construction avec le Cover ; ce qui facilitera le temps de « remplissage », son coût de revient, donc **son tarif**.

*Le Prix est le premier facteur déclencheur d'achat* en PO, la qualité étant observée en 2<sup>o</sup> position, voir en 3<sup>o</sup> position pour certaines catégories de chalands (clients potentiels).

Il ne s'agit pas de travailler à perte (rien ne vous empêche de proposer un « prix d'appel »), la réglementation vous l'interdit d'ailleurs, mais de **proposer un tarif suffisamment attractif pour déclencher l'envie de venir chez vous**.

Ce type de **consommation est dans 80-90 % compulsif** : Vos clientes souhaiteront, souvent, au départ, des poses dans l'heure qui suit, le dimanche ou après 21hr et vous devrez vous adapter, particulièrement si vous exercez à domicile.

Vos futures consommatrices sont très exigeantes, tant en disponibilité, qu'en diversification dans les services et produits proposés qu'en conseils dont elles sont particulièrement friandes ; un maquillage « flash », quelques gouttes de parfum, un café, de petits gâteaux, une prochaine pose gratuite, un « modelage » flash des mains ou du visage...tout ce qui est gratuit sera pour elle une marque de faveur que vous lui accorderez : du temps et des attentions, par pure générosité.

**Soyez également passionnée, parlez sans compter de votre métier...elles adorent !**

Le Prix moyen que les clientes sont prêtes à dépenser pour une prestation d'onglerie est de *30 euros pour une pose à domicile, 50 euros pour une pose en institut.*

Il paraît donc évident que la pose à domicile sert uniquement de tremplin pour la future création d'un institut, car la pose à domicile, du fait des déplacements a un coût de revient qui est inférieur de seulement 20 % et peut dépasser ce même coût par rapport à un institut.

Si cet objectif paraît irréalisable matériellement et financièrement, il est donc préférable d'investir peu et de choisir cette activité dans le cadre d'un loisir.

**Vous devrez alors vous contenter de poser uniquement sur modèles** (c'est à dire sur des personnes qui un budget inférieur à consacrer aux services de PO)...**et envisager la participation à divers concours, voir, pourquoi pas, d'en créer un autour de chez vous !**