

UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

UNITE U 1 : FRANCAIS

L'unité de français englobe les compétences établies par l'arrêté du 30 mars 1989 « objectifs, contenus de l'enseignement et référentiel du domaine de l'expression française pour les brevets de technicien supérieur » (BO n° 21 du 25 mai 1989).

UNITE U 2 : LANGUE VIVANTE ETRANGERE 1

L'unité englobe l'ensemble des capacités et compétences incluses dans le référentiel.

Dans l'unité de langue vivante étrangère figurent trois axes fondamentaux :

1°) Les objectifs essentiellement professionnels qui impliquent la maîtrise de la langue vivante étrangère en tant que langue véhiculaire ou non.

2°) Les compétences fondamentales :

- compréhension écrite de documents professionnels, brochures, dossiers, articles de presse..
- compréhension orale d'informations à caractère professionnel
- expression écrite : prise de notes, rédaction de comptes rendus, de messages...
- expression orale : langue de communication, conversations de type simple au téléphone...

3°) Les connaissances :

- les bases linguistiques du programme des classes terminales
- la morpho-syntaxe de la langue utilisée dans les situations professionnelles ciblées
- terminologie, lexique du domaine professionnel.

UNITE U 3 : ECONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

L'unité d'économie et gestion de l'entreprise englobe l'ensemble des objectifs, capacités, compétences et savoir faire précisés dans le présent référentiel de certification.

UNITE U 41 : MATHEMATIQUES

L'unité de mathématiques englobe l'ensemble des capacités du domaine des mathématiques pour les brevets de technicien supérieur établies par l'arrêté du 30 mars 1989 (BO n° 21 du 25 mai 1989).

UNITE U 42 : OPTIQUE GEOMETRIQUE ET PHYSIQUE

L'unité d'optique géométrique et physique englobe l'ensemble des objectifs, capacités, compétences et savoir-faire précisés dans le présent référentiel de certification.

UNITE U 5 : ANALYSE DE LA VISION

L'unité d'analyse de la vision englobe l'ensemble des objectifs, capacités, compétences et savoir-faire précisés dans le présent référentiel de certification dont les éléments essentiels sont :

- la vision, définition et finalité ;
- l'anatomie du système visuel et de ses annexes ;
- la physiologie de la vision ;
- l'étude optique de l'oeil ;
- le fonctionnement du couple oculaire ;
- les modifications apportées par l'adjonction d'un système compensateur.

U 43 ETUDE TECHNIQUE DES SYSTEMES OPTIQUES

			S5	S6	S9	S10	
C O M M U N I Q U E R	ACCUEILLIR	CA11 saluer l'interlocuteur, le reconnaître, se présenter					
	S'INFORMER	CA63 compléter sa culture et ses compétences professionnelles CC71 rechercher les informations nécessaires à l'étude du marché	x	x	x	x	
	INFORMER	CA23 informer le client et faire connaître au grand public les innovations technologiques CA24 informer le client et le grand public sur les compétences du professionnel de la santé qu'est l'opticien CA26 faire connaître au grand public les compétences du professionnel de la santé qu'est l'opticien CA27 communiquer auprès du grand public un message commercial CA64 faire connaître son expérience par des publications, des conférences, des échanges	x	x	x	x	
	PROPOSER VENDRE	CA31 proposer plusieurs choix CA32 communiquer le prix, s'assurer de l'accord du client, du degré d'adhésion, évaluer CB62 identifier et utiliser les différents moyens de paiement CB61 conclure la vente d'un produit, l'encaisser suivant sa nature CB34 proposer des services de fidélisation du client	x		x	x	
	DIALOGUER	CA13 communiquer dans une langue compréhensible par le client CA21 questionner, répondre, documenter le client sur les motifs de sa visite CA41 dialoguer avec les partenaires "hors santé" CA52 dialoguer avec les partenaires "santé" CE22 argumenter techniquement sur les produits	x	x	x	x	
	FORMER	CG41 former aux conditions d'utilisation des équipements CC31 suivre l'évolution de la législation et de la jurisprudence CC34 former aux règles et usages professionnels	x			x	
	ANIMER	CC62 gérer et motiver une équipe de travail					
	A N A L Y S E R	IDENTIFIER	CA12 identifier le profil du client CA15 identifier les attentes du client CE11 identifier les caractéristiques morphologiques d'un visage CE21 identifier les produits adaptés au choix CC24 identifier les acteurs du circuit de distribution CD9 constater une anomalie visuelle	x	x	x	x
		ANALYSER	CA16 analyser, décoder la prescription	x	x	x	x
			CA22 analyser les réponses et les propositions de son interlocuteur CA17 faire la synthèse	x	x	x	x
CA66 sélectionner ses sources d'information CA62 analyser les documents et les informations relatifs à la profession CC11 rechercher et choisir les informations nécessaires à l'étude du marché CC21 lire les documents comptables, analyser la gestion financière du magasin CD1 établir l'histoire de cas			x	x	x	x	
CD1 établir l'histoire de cas							
R E A L I S E R	EFFECTUER	CE31 déterminer les données de montage CE32 relever les mesures morphologiques CF21 exécuter ou ordonner l'exécution d'un équipement CG21 / E4 adapter et livrer l'équipement CH11 assurer la maintenance du matériel et des locaux	x	x	x	x	
		CF41 assurer le SAV et les réparations courantes sur les équipements CD2 réaliser l'examen préalable CD3/4 réaliser l'emmétropisation de loin, de près CD5 évaluer la vision binoculaire CD6 évaluer la perception (spatiale, spectrale, sensibilité au contraste) CD7 étudier les visions spécifiques	x	x	x	x	
		CONTROLER	CF31 contrôler la conformité du produit reçu CF32 contrôler ou faire contrôler les équipements réalisés CG31 vérifier les performances obtenues et valider les équipements	x	x		x
		REDIGER	CA51 rédiger un document professionnel CB81 rédiger les documents commerciaux et comptables CB21 rédiger la facture et les documents administratifs liés aux différents types de remboursement CE61 rédiger la fiche d'exécution	x	x	x	x
		APPLIQUER	CC3/5 appliquer la législation du travail, de la santé, fiscale CC41 appliquer la législation commerciale CH21 respecter et faire respecter les consignes et les normes d'hygiène et de sécurité				

Ce tableau a pour objet de préciser les compétences et savoirs technologiques associés à certifier dans la sous-épreuve (l'unité) concernée. D'autres compétences et savoirs technologiques sont mobilisés, mais font l'objet d'une certification dans d'autres parties de l'examen.

S5 : Etude technique des systèmes optiques
S9 : Analyse de la vision

S6 : Etude, réalisation, maintenance d'équipement
S10 : Détermination, essai, adaptation d'équipement

U 5 ANALYSE DE LA VISION

			S5	S6	S9	S10
ANALYSER	IDENTIFIER	CA12 identifier le profil du client CA15 identifier les attentes du client CE11 identifier les caractéristiques morphologiques d'un visage CE21 identifier les produits adaptés au choix CC24 identifier les acteurs du circuit de distribution CD9 constater une anomalie visuelle		x	x	x
	ANALYSER	CA16 analyser, décoder la prescription CA22 analyser les réponses et les propositions de son interlocuteur CA17 faire la synthèse CA66 sélectionner ses sources d'information CA62 analyser les documents et les informations relatifs à la profession CC21 lire les documents comptables, analyser la gestion financière du magasin CD1 établir l'histoire de cas	x	x	x	x
ORGANISER	CONDUIRE	CC11 calculer et analyser les structures des coûts CC12 définir un mode de calcul des prix CA65 se positionner vis à vis des organisations professionnelles CA66 se situer au sein des professionnels de santé CC23 établir un tableau de bord				
	EXPLOITER	CC72 exploiter commercialement le fichier client CE23 réunir les données nécessaires à la commande des produits choisis				
	OPTIMISER	CA71 aménager, organiser un point de vente, un laboratoire CA72 déterminer l'image que l'on veut transmettre CC15 optimiser la gestion financière du magasin CC22 choisir sa forme d'exploitation commerciale CC61 gérer les conflits, les problèmes CB11 déterminer un stock efficace CB71 déterminer les modalités du paiement des fournisseurs CD8 établir la formule de l'équipement	x	x	x	
REALISER	EFFECTUER	CE31 déterminer les données de montage CE32 relever les mesures morphologiques CF21 exécuter ou ordonner l'exécution d'un équipement CG21 / E4 adapter et livrer l'équipement CH11 assurer la maintenance du matériel et des locaux CF41 assurer le SAV et les réparations courantes sur les équipements CD2 réaliser l'examen préalable CD3/4 réaliser l'emmétropisation de loin, de près CD5 évaluer la vision binoculaire CD6 évaluer la perception (spatiale, spectrale, sensibilité au contraste) CD7 étudier les visions spécifiques		x	x	x
	CONTROLER	CF31 contrôler la conformité du produit reçu CF32 contrôler ou faire contrôler les équipements réalisés CG31 vérifier les performances obtenues et valider les équipements	x	x	x	x
	REDIGER	CA51 rédiger un document professionnel CB81 rédiger les documents commerciaux et comptables CB21 rédiger la facture et les documents administratifs liés aux différents types de remboursement CE61 rédiger la fiche d'exécution	x	x	x	x
	APPLIQUER	CC3/5 appliquer la législation du travail, de la santé, fiscale CC41 appliquer la législation commerciale CH21 respecter et faire respecter les consignes et les normes d'hygiène et de sécurité				

Ce tableau a pour objet de préciser les compétences et savoirs technologiques associés à certifier dans la sous-épreuve (l'unité) concernée.

D'autres compétences et savoirs technologiques sont mobilisés, mais font l'objet d'une certification dans d'autres parties de l'examen.

S5 : Etude technique des systèmes optiques
S9 : Analyse de la vision

S6 : Etude, réalisation, maintenance d'équipement
S10 : Détermination, essai, adaptation d'équipement

U 61 EXAMEN DE VUE ET PRISE DE MESURES

			S5	S6	S9	S10
C O M M U N I Q U E R	ACCUEILLIR	CA11 saluer l'interlocuteur, le reconnaître, se présenter				
	S'INFORMER	CA63 compléter sa culture et ses compétences professionnelles	x	x	x	x
		CC71 rechercher les informations nécessaires à l'étude du marché				
	INFORMER	CA23 informer le client et faire connaître au grand public les innovations technologiques	x	x	x	x
		CA24 informer le client et le grand public sur les compétences du professionnel de la santé qu'est l'opticien				
		CA26 faire connaître au grand public les compétences du professionnel de la santé qu'est l'opticien				
		CA27 communiquer auprès du grand public un message commercial				
	PROPOSER VENDRE	CA64 faire connaître son expérience par des publications, des conférences, des échanges				
CA31 proposer plusieurs choix					x	
DIALOGUER	CA32 communiquer le prix, s'assurer de l'accord du client, du degré d'adhésion, évaluer					
	CB62 identifier et utiliser les différents moyens de paiement					
	CB61 conclure la vente d'un produit, l'encaisser suivant sa nature					
	CA34 proposer des services de fidélisation du client				x	
FORMER	CA13 communiquer dans une langue compréhensible par le client				x	
	CA21 questionner, répondre, documenter le client sur les motifs de sa visite				x	
	CA41 dialoguer avec les partenaires "hors santé"					
ANIMER	CA52 dialoguer avec les partenaires "santé"					
	CE22 argumenter techniquement sur les produits	x	x		x	
A N A L Y S E R	IDENTIFIER	CG41 former aux conditions d'utilisation des équipements	x	x		x
		CC31 suivre l'évolution de la législation et de la jurisprudence				
		CC34 former aux règles et usages professionnels				
		CC62 gérer et motiver une équipe de travail				
		CA12 identifier le profil du client				x
	ANALYSER	CA15 identifier les attentes du client				x
		CE11 identifier les caractéristiques morphologiques d'un visage				x
		CE21 identifier les produits adaptés au choix	x	x		x
OPTIMISER	CC24 identifier les acteurs du circuit de distribution				x	
	CD9 constater une anomalie visuelle			x	x	
	CA16 analyser, décoder la prescription	x	x	x	x	
	CA22 analyser les réponses et les propositions de son interlocuteur					
	CA17 faire la synthèse					
O R D O N N E R	EFFECTUER	CA66 sélectionner ses sources d'information				
		CA62 analyser les documents et les informations relatifs à la profession				
		CC21 lire les documents comptables, analyser la gestion financière du magasin				
		CD1 établir l'histoire de cas				
		CE23 réunir les données nécessaires à la commande des produits choisis	x	x		x
		CA71 aménager, organiser un point de vente, un laboratoire				
		CA72 déterminer l'image que l'on veut transmettre				
		CC15 optimiser la gestion financière du magasin				
G E R E R	REDIGER	CC22 choisir sa forme d'exploitation commerciale				
		CC61 gérer les conflits, les problèmes				
		CB11 déterminer un stock efficace				
		CB21 déterminer les modalités du paiement des fournisseurs				
		CD8 établir la formule de l'équipement	x	x	x	x
R E A L I S E R	EFFECTUER	CE31 déterminer les données de montage				x
		CE32 relever les mesures morphologiques				x
		CF21 exécuter ou ordonner l'exécution d'un équipement				
		CG21 / E4 adapter et livrer l'équipement	x	x	x	x
		CH11 assurer la maintenance du matériel et des locaux				
		CF41 assurer le SAV et les réparations courantes sur les équipements				
		CD2 réaliser l'examen préalable			x	x
	CONTROLER	CD3/4 réaliser l'emmétropisation de loin, de près			x	x
		CD5 évaluer la vision binoculaire			x	x
		CD6 évaluer la perception (spatiale, spectrale, sensibilité au contraste)			x	x
	REDIGER	CD7 étudier les visions spécifiques			x	x
		CF31 contrôler la conformité du produit reçu	x	x		
APPLIQUER	CF32 contrôler ou faire contrôler les équipements réalisés	x	x		x	
	CG31 vérifier les performances obtenues et valider les équipements	x	x	x	x	
	CA51 rédiger un document professionnel	x	x	x	x	
APPLIQUER	CB81 rédiger les documents commerciaux et comptables					
	CB21 rédiger la facture et les documents administratifs liés aux différents types de remboursement					
	CE81 rédiger la fiche d'exécution					
APPLIQUER	CC3/5 appliquer la législation du travail, de la santé, fiscale				x	
	CC41 appliquer la législation commerciale					
		CH21 respecter et faire respecter les consignes et les normes d'hygiène et de sécurité				x

Ce tableau a pour objet de préciser les compétences et savoirs technologiques associés à certifier dans la sous-épreuve (l'unité) concernée.

D'autres compétences et savoirs technologiques sont mobilisés, mais font l'objet d'une certification dans d'autres parties de l'examen.

S5 : Etude technique des systèmes optiques

S6 : Etude, réalisation, maintenance d'équipement

S9 : Analyse de la vision

S10 : Détermination, essai, adaptation d'équipement

U 62 CONTROLE D'EQUIPEMENT - REALISATION TECHNIQUE

			S 5	S 6	S 9	S 10
ANALYSER	IDENTIFIER	CA12 identifier le profil du client CA15 identifier les attentes du client CE11 identifier les caractéristiques morphologiques d'un visage CE21 identifier les produits adaptés au choix CC24 identifier les acteurs du circuit de distribution CD9 constater une anomalie visuelle	x	x	x	x
	ANALYSER	CA16 analyser, décoder la prescription CA22 analyser les réponses et les propositions de son interlocuteur CA17 faire la synthèse CA66 sélectionner ses sources d'information CA62 analyser les documents et les informations relatifs à la profession CC21 lire les documents comptables, analyser la gestion financière du magasin CD1 établir l'histoire de cas	x	x	x	x
ORGANISER	CONDUIRE	CC11 calculer et analyser les structures des coûts CC12 définir un mode de calcul des prix CA65 se positionner vis à vis des organisations professionnelles CA66 se situer au sein des professionnels de santé CC23 établir un tableau de bord				
	EXPLOITER	CB14 exploiter commercialement le fichier client CE23 réunir les données nécessaires à la commande des produits choisis	x	x		x
	OPTIMISER	CA71 aménager, organiser un point de vente, un laboratoire CA72 déterminer l'image que l'on veut transmettre CC22 choisir sa forme d'exploitation commerciale CC61 gérer les conflits, les problèmes CC15 optimiser la gestion financière du magasin CB11 déterminer un stock efficace CB71 déterminer les modalités du paiement des fournisseurs CD8 établir la formule de l'équipement		x		
REALISER	EFFECTUER	CE31 déterminer les données de montage CE32 relever les mesures morphologiques CF21 exécuter ou ordonner l'exécution d'un équipement CG21 / E4 adapter et livrer l'équipement CH11 assurer la maintenance du matériel et des locaux CF41 assurer le SAV et les réparations courantes sur les équipements CD2 réaliser l'examen préalable CD3/4 réaliser l'émétréopisatation de loin, de près CD5 évaluer la vision binoculaire CD6 évaluer la perception (spatiale, spectrale, sensibilité au contraste) CD7 étudier les visions spécifiques		x		x
	CONTROLLER	CF31 contrôler la conformité du produit reçu CF32 contrôler ou faire contrôler les équipements réalisés CG31 vérifier les performances obtenues et valider les équipements	x	x		x
	REDIGER	CA51 rédiger un document professionnel CB81 rédiger les documents commerciaux et comptables CB21 rédiger la facture et les documents administratifs liés aux différents types de remboursement CE61 rédiger la fiche d'exécution	x	x	x	
	APPLIQUER	CC3/5 appliquer la législation du travail, de la santé, fiscale CC41 appliquer la législation commerciale CH21 respecter et faire respecter les consignes et les normes d'hygiène et de sécurité		x		
				x		

Ce tableau a pour objet de préciser les compétences et savoirs technologiques associés à certifier dans la sous-épreuve (l'unité) concernée. D'autres compétences et savoirs technologiques sont mobilisés, mais font l'objet d'une certification dans d'autres parties de l'examen.

S5 : Etude technique des systèmes optiques
S9 : Analyse de la vision

S6 : Etude, réalisation, maintenance d'équipement
S10 : Détermination, essai, adaptation d'équipement

U 63 ACTIVITES EN MILIEU PROFESSIONNEL

			S6 G e s t i o n	S7 C o m m u n i c a t i o n	S8 S y s t e m e s o p t i q u e s	S4; S6; S9; S10
C O M M U N I Q U E R	ACCUEILLIR	CA11 saluer l'interlocuteur, le reconnaître, se présenter		X		
	S'INFORMER	CA63 compléter sa culture et ses compétences professionnelles	X	X	X	X
		CC71 rechercher les informations nécessaires à l'étude du marché	X	X		
	INFORMER	CA23 informer le client et faire connaître au grand public les innovations technologiques		X	X	X
		CA24 informer le client et le grand public sur les compétences du professionnel de la santé qu'est l'ophtalmicien				
		CA27 communiquer auprès du grand public un message commercial				
		CA64 faire connaître son expérience par des publications, des conférences, des échanges				
PROPOSER VENDRE	CA31 proposer plusieurs choix		X	X	X	
	CA32 communiquer le prix, s'assurer de l'accord du client, du degré d'adhésion, évaluer		X			
	CB62 identifier et utiliser les différents moyens de paiement CB61 conclure la vente d'un produit, l'encaisser suivant sa nature CA34 proposer des services de fidélisation du client					
DIALOGUER	CA13 communiquer dans une langue compréhensible par le client		X			
	CA21 questionner, répondre, documenter le client sur les motifs de sa visite		X			
	CA41 dialoguer avec les partenaires "hors santé"					
	CA52 dialoguer avec les partenaires "santé" CE22 argumenter techniquement sur les produits					
FORMER	CG41 former aux conditions d'utilisation des équipements		X	X	X	
	CC31 suivre l'évolution de la législation et de la jurisprudence CC34 former aux règles et usages professionnels					
ANIMER	CC62 gérer et motiver une équipe de travail					
A N A L Y S E R	IDENTIFIER	CA12 identifier le profil du client		X		
		CA15 identifier les attentes du client		X		
		CE11 identifier les caractéristiques morphologiques d'un visage		X		X
		CE21 identifier les produits adaptés au choix			X	X
		CC24 identifier les acteurs du circuit de distribution	X			
ANALYSER	CA16 analyser, décoder la prescription			X	X	
	CA22 analyser les réponses et les propositions de son interlocuteur		X	X	X	
	CA17 faire la synthèse	X	X	X	X	
	CA66 sélectionner ses sources d'information	X	X	X	X	
	CA62 analyser les documents et les informations relatifs à la profession CC21 lire les documents comptables, analyser la gestion financière du magasin CD1 établir l'histoire de cas	X	X	X	X	
O R G A N I S E R	CONDUIRE	CC11 calculer et analyser les structures des coûts	X			
		CC12 définir un mode de calcul des prix	X			
		CA65 se positionner vis à vis des organisations professionnelles CA66 se situer au sein des professionnels de santé CC23 établir un tableau de bord				
EXPLOITER	CC72 exploiter commercialement le fichier client CE23 réunir les données nécessaires à la commande des produits choisis					
O P T I M I S E R	OPTIMISER	CA71 aménager, organiser un point de vente, un laboratoire				
		CA72 déterminer l'image que l'on veut transmettre				
		CC22 choisir sa forme d'exploitation commerciale				
		CC61 gérer les conflits, les problèmes		X		
		CB11 déterminer un stock efficace CB71 déterminer les modalités du paiement des fournisseurs CD8 établir la formule de l'équipement		X		X

U 63 ACTIVITES EN MILIEU PROFESSIONNEL(suite)

		S5 G e s t i o n	S7 C o m m u n i c a t i o n	S8 S t o p t i q u e s	S4; S8; S9; S10	
R E A L I S E R	EFFECTUER	CE31 déterminer les données de montage		X	X	
		CE32 relever les mesures morphologiques		X	X	
		CF21 exécuter ou ordonner l'exécution d'un équipement		X	X	
		CG21 / E4 adapter et livrer l'équipement		X	X	
		CH11 assurer la maintenance du matériel et des locaux	X	X	X	
		CF41 assurer le SAV et les réparations courantes sur les équipements		X	X	
		CD2 réaliser l'examen préalable		X	X	
		CD3/4 réaliser l'emmétropisation de loin, de près		X	X	
	CD5 évaluer la vision binoculaire					
	CD6 évaluer la perception (spatiale, spectrale, sensibilité au contraste)					
	CD7 étudier les visions spécifiques					
	CONTROLLER	CF31 contrôler la conformité du produit reçu			X	X
		CF32 contrôler ou faire contrôler les équipements réalisés			X	X
		CG31 vérifier les performances obtenues et valider les équipements			X	X
	REDIGER	CA51 rédiger un document professionnel		X		
		CB81 rédiger les documents commerciaux et comptables				
CB21 rédiger la facture et les documents administratifs liés aux différents types de remboursement		X				
CE61 rédiger la fiche d'exécution				X	X	
APPLIQUER	CC3/5 appliquer la législation du travail, de la santé, fiscale	X				
	CC41 appliquer la législation commerciale					
	CH21 respecter et faire respecter les consignes et les normes d'hygiène et de sécurité				X	

Ce tableau a pour objet de préciser les compétences et savoirs technologiques associés à certifier dans la sous-épreuve (l'unité) concernée. D' autres compétences et savoirs technologiques sont mobilisés, mais font l'objet d'une certification dans d'autres parties de l'examen.

S4 : Optique géométrique/physique
S9 : Analyse de la vision

S6 : Etude, réalisation, maintenance d'équipement
S10 : Détermination, essai, adaptation d'équipement