

BTS MUC

Management Unités Commerciales

Orientation Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe

(Alternance)

Institut **S**upérieur d'**E**sthétique du **L**uxe et de la **B**eauté – **JUVENTHERA**

68, rue de la Chaussée d'Antin – 75009 PARIS

Tél. 01.53.32.85.70. – Fax 01.53.32.85.71.

Internet : www.juventhera-formation.fr - E-mail : juventhera@wanadoo.fr

SOMMAIRE

I LES SECTEURS de la PARFUMERIE de l'ESTHETIQUE des PRODUITS de LUXE

II B.T.S. MUC Management Unités Commerciales (ex. BTS Action Commerciale)

- Profil du candidat
- Programme formation BTS MUC
- Module d'orientation "Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe"
- Règlement examen

III LES "PLUS JUVENTHERA"

IV TARIF ET CONTRAT EN ALTERNANCE

- | -

**LES SECTEURS DE LA PARFUMERIE
DE L'ESTHETIQUE
DES PRODUITS DE LUXE**

Le MARCHE du LUXE et de la BEAUTE

« DES SECTEURS EN PLEIN ESSOR »

* L'univers du « LUXE » s'est aujourd'hui démocratisé et n'est plus réservé à une petite élite, mais s'adresse plutôt à la « part élitaire » de chacun. Toutes les analyses et enquêtes le montrent : **il n'y a plus d'élite financière**. Il y a des millions de gens qui portent en eux la capacité d'accéder à la qualité la plus élevée, à comprendre ce qui est le plus beau (...). Bref, l'élite est au cœur de beaucoup, et c'est bien là, dans cette modification fondamentale des consommateurs, dans cette émergence des classes moyennes éduquées **que le LUXE FRANÇAIS trouve la raison de son DEVELOPPEMENT et de son SUCCES**.

Quelques chiffres :

* **En 1990**, une étude d'un cabinet de conseil **pour le Comité Colbert** établissait le chiffre d'affaires à **300 milliards de francs** pour l'ensemble du **marché du LUXE** dans le **Monde**.

* **En 1995**, une seconde étude, réalisée cette fois par le **Comité Colbert** et le **ministère de l'Industrie**, s'attachait à **délimiter le LUXE FRANÇAIS**. Plus de **400 marques** étaient alors sélectionnées, **leur poids** étant alors estimé à **106 milliards de francs**, soit un poids **comparable à l'industrie aéronautique et spatiale**. D'où la fameuse comparaison. Ce **chiffre d'affaires** aurait ainsi **progressé de 7 à 8 %** par rapport à **1996** et serait donc **CREATEUR D'EMPLOIS**. Selon eux, la part des **Français dans le « LUXE »** mondial serait aujourd'hui d'un peu **moins de 50%** du **chiffre d'affaires total**, s'établissant à **180 milliards de francs**, dont **115,7 milliards** réalisés sur le **territoire français**.

* **Ces résultats** démontrent **l'importance** d'un « **LUXE FRANÇAIS** », **dominant dans le monde**, **loin d'être en voie d'extinction** comme certains propos alarmistes pourraient le faire croire.

LA BEAUTE :

Une étude a été réalisée sur le marché du « Soins de Soi ».

Le marché représentait :

- dans les années 80 : **3% du budget des ménages,**
- dans les années 90 : **8 à 9 % du budget des ménages (évolution x3 environ)**

Au troisième Millénaire :

Il représentera 20 % du budget des ménages et ce secteur générera de nombreux emplois.

LES DIFFERENTS SECTEURS DU LUXE

- Mode (Couture – Haute Couture – Prêt à Porter)
- Industrie du **Parfum**, de la **Beauté** et de la **Cosmétique**
- **Joannerie et Bijoux d'Arts**
- **Maroquinerie et Accessoires**
- **Orfèvrerie**
- **Bijouterie et Horlogerie**
- Les **Arts de la Table**
- **Vins et Spiritueux**
- **Restauration** gastronomique et **Hôtellerie de Luxe**
- Le **Monde des Arts**...

- II -

BTS MUC

Mangement Unités Commerciales

- **Profil du candidat**
- **Programme formation BTS MUC**
- **Module d'orientation "Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe"**
- **Règlement examen**

BTS MUC Management Unités Commerciales

Orientation PARFUMERIE – ESTHETIQUE PRODUITS DE LUXE

Pour aboutir au **métier de Technico Commercial** dans les secteurs de la **Parfumerie**, de l'**Esthétique** et des **Produits de luxe**.

Une formation professionnelle de haut niveau pour répondre aux demandes en personnel qualifié des marques sélectives et des différents réseaux de distribution.

*Le **B.T.S. MUC** est un **diplôme National de l'Enseignement Supérieur**. Son programme est basé sur le **référentiel du Diplôme d'Etat de l'Education Nationale**.*

EMPLOIS ENVISAGES ET SPECIALISATIONS :

Le titulaire du **BTS MUC Orientation Parfumerie Cosmétique et Produits de Luxe** pourra exercer son activité dans les domaines de :

- La négociation commerciale
- La gestion commerciale
- Du management
- La formation terrain

Dans tous les secteurs et plus particulièrement grâce au module parfumerie, produits de luxe :

- Marques de la Parfumerie sélective et Produits de Luxe
- Réseaux de distribution
- Fabricants de produits cosmétiques et d'hygiène, parfumerie, produits de luxe,

Et par extension :

- matériel et mobilier esthétique
- produits et accessoires de luxe, etc...

EVOLUTION PROFESSIONNELLE :

- chargé(e) de secteur,
- directeur(rice) des ventes, régionale ou nationale,
- responsable grands comptes,
- Animateur(trice), Ambassadeur(rice) de très grandes marques,
- Responsable de magasin,
- Responsable, animateur(trice) stand grands magasins,

PROFIL CANDIDAT(E) :

- Qualités personnelles souhaitées :
 - ✓ Aimer : l'action, la communication, le challenge sur le terrain,
 - ✓ Etre « battant(e) »
 - ✓ Esprit d'organisation
 - ✓ Bonne élocution et présentation
 - ✓ Imagination et créativité très développée

RECRUTEMENT :

- Niveau IV BAC ou équivalent (échec ou bac)
- Examen du dossier scolaire
- Convocation aux tests d'admission

B.T.S. MUC

Management Unités Commerciales

Orientation PARFUMERIE – ESTHETIQUE PRODUITS DE LUXE

PROGRAMME DE FORMATION

extrait du Référentiel de l'Education Nationale

- **Français**

- Savoir :**
- * Communiquer par écrit ou oral
 - * S'informer, se documenter,
 - * Appréhender un message,
 - * Réaliser un message,
 - * Apprécier un message ou une situation

- **Langue vivante étrangère (Anglais)**

- * Compréhension de la langue vivante étrangère écrite et orale,
- * Pouvoir participer utilement à un dialogue, conduit dans une perspective professionnelle.

- **Economie – Droit**

- * Comprendre l'environnement économique, juridique et social et en percevoir l'évolution,
- * Analyser une situation et solutionner un problème,
- * Mener une réflexion et construire une argumentation.

- **Management et gestion des unités commerciales**

- * Analyser des problèmes de management de l'équipe commerciale et de gestion de l'unité commerciale à partir d'une situation professionnelle réelle,
- * Choisir les méthodes et techniques appropriées et les mettre en oeuvre,
- * Proposer des solutions réalistes permettant de résoudre efficacement les problèmes posés,
- * Justifier les décisions proposées,

- Pouvoir :**
- * Constituer une équipe commerciale professionnelle et motivée,
 - * Assurer le fonctionnement de l'unité commerciale,
 - * Assurer la gestion prévisionnelle,
 - * Assurer la communication des résultats de l'activité,
 - * Gérer les achats et les approvisionnements.

- **Analyse et conduite de la relation commerciale**

Les bases de la mercatique

- La démarche mercatique
- Le marché des produits et services

- **Projet de développement de l'unité commerciale**

Etre capable de développer une unité commerciale en cohérence avec la politique globale du réseau dont elle fait souvent partie,

Pouvoir :

- * Constituer une équipe commerciale professionnelle et motivée,
- * Assurer la gestion prévisionnelle,
- * Assurer la communication des résultats de l'activité,
- * Piloter des projets d'action commerciale ou de management,
- * Assurer la qualité de service à la clientèle,
- * Développer et maintenir la clientèle,
- * Gérer l'offre de produits et de service,
- * Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.

- **Durée : 24 mois : 2 jours de cours / semaine – 3 jours entreprise
+ module orientation « Parfumerie – Produits de Luxe »**

BTS MUC

Management Unités Commerciales

REGLEMENT D'EXAMEN (Arrêté du 3 septembre 1997)

Brevet de technicien supérieur Action commerciale		Voie scolaire, apprentissage, formation professionnelle continue dans les établissements publics et privés, enseignement à distance et candidats justifiant de 3 ans d'expérience professionnelle		Formation professionnelle continue dans des établissements publics habilités
Epreuves obligatoires	Coef.	Forme ponctuelle	Durée	Evaluation en cours de formation
E 1 : Culture générale et expression	3	Ecrite	4 h	4 situations d'évaluation
E 2 : langue vivante étrangère 1	3	Ecrite/Orale	2 h 20 mn + 20 mn	4 situations d'évaluation
E 3.1 : Economie et droit	2	Ecrite	3 h	3 situations d'évaluation
E 3.2 : Management des Entreprise	1	Ecrite	3 h	
E 5 : Analyse et conduite de la relation commerciale	4	Orale	45 mn (1) + 45 mn	3 situations d'évaluation
E 6 : Projet de développement d'une unité commerciale	4	Orale	40 mn	2 situations d'évaluation
Epreuve facultative				
EF 1 : Langue vivante étrangère 2	1	Orale	20 mn	Ponctuelle Orale

(1) Temps de préparation.

BTS MUC

Management Unités Commerciales

MODULE D'ORIENTATION

« Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe »

Le module de spécialisation « **PARFUMERIE – ESTHETIQUE et PRODUITS DE LUXE** » de **JUVENTHERA**, est enseigné **en parallèle** du programme du **référentiel** des examens du «**BTS MUC**» et permet ainsi aux jeunes de **préparer un diplôme d'Etat** tout en se **spécialisant** dans des secteurs très **porteurs** et **créateurs d'emplois**.

Avec l'obtention de leur diplôme (BTS) + leur spécialisation, les jeunes diplômés(es) auront ainsi une plus **grande chance d'être recrutés(es)** par de prestigieuses enseignes toujours à la **recherche de personnes qualifiées**.

DESCRIPTIF DU MODULE D'ORIENTATION :

I. ATELIER DE LOOK

POUR VALORISER SON IMAGE PERSONNELLE/PROFESSIONNELLE.

Un atelier de « **RELOOKING – CONSEIL EN IMAGE** » est à la disposition des stagiaires de Juventhera, leur permettant d'**OPTIMISER** leur **CAPITAL IMAGE** : **MAQUILLAGE – COIFFURE – VESTIMENTAIRE** afin de maximiser leur réussite aux entretiens d'embauche, car la première image que l'on donne de soi en entretien, lors d'une négociation commerciale, d'une rencontre personnelle est **CAPITALE** et **INOUBLIABLE**.

L'IMAGE est la forme de **communication** la plus **rapide** et la plus **performante**, car il ne faut pas oublier que nous sommes «**PERÇUS**» avant d'être « **ENTENDUS** » !

Cet atelier de « **Relooking – Conseil en Image** » s'appuie sur différentes données :

- **Etude de la silhouette** (les points clés à mettre en valeur)
- **Morphologie des visages**
- **Etude de la colorimétrie** (impacts physiologiques et psychologiques des couleurs)
- **Coiffure** (couleur, coupe adaptée à la morphologie et à l'activité)
- **Maquillage personnalisé**
- **Etude du style vestimentaire** (importance des socio-styles)

II. DOMAINES : ESTHETIQUE – PARFUMERIE -COSMETIQUE

Rappels anatomiques et physiologiques de la peau et de ses phanères :

- Cosmétologie :

Les produits pour le soin du visage, du corps, des cheveux, des ongles, etc...
Le maquillage, les produits d'hygiène et de toilette.

- Le Parfum :

Apprentissage du langage olfactif (training olfactif)
Histoire du parfum
Le parfumeur d'aujourd'hui
Maîtrise des familles de parfums (les matières premières)
Différentes notes (fruitées, épicées, boisées, ect...)
Description des différents produits d'une gamme parfumée
Comment faire choisir un parfum
Comment le mettre en valeur par la gestuelle et le langage
Appréhender : La clientèle masculine,
Le parfum cadeau (homme, femme, enfant)
Le marketing parfum

III. ANIMATIONS ET CONFERENCES DES GRANDES MARQUES DE LA PARFUMERIE-COSMETIQUE ET PRODUITS DE LUXE

Pendant la durée de leur formation, les stagiaires de Juventhera bénéficient de diverses **conférences** et **animations** des **plus grandes marques** de la **COSMETIQUE** et des **PRODUITS DE LUXE** :

Un petit aperçu des Conférences et Animations de Marques 2002/2009 :

CARITA - CLARINS – CARON – CACHAREL – ELLA BACHE etc...

Groupe LVMH : MAKE UP FOR EVER, LOUIS VUITTON, HERMES

Groupe DEC : BULGARI, UNGARO, HELMUT LANG, COSTUME NATIONAL - REVLON

Groupe Inter-parfums : CHRISTIAN LACROIX, CELINE, BURBERRY, PAUL SMITH, St. DUPONT – BIOTHERM – (L'Oréal), ainsi que la visite des **plus beaux musées dédiés au LUXE** :

- **Musée Baccarat, Musée de la Contrefaçon, Osmothèque de Versailles...**

leur **permettant d'analyser** et de **comprendre** les tendances de ces **UNIVERS** :

- **Créativité, Raffinement, Prestige, Élégance**

et de recevoir à la fin de leur formation un « **PASSEPORT D'ATTESTATIONS DE FORMATIONS DE MARQUES** » qui **les valoriseront** auprès de leurs futurs employeurs et les aideront à trouver l'emploi qui leur correspond le mieux.

- III -

LES “PLUS JUVENTHERA”

LES “PLUS JUVENTHERA”

I. Des **professeurs** issus du “**TERRAIN**”, avec une expérience professionnelle.

II. Des **animations** et **événements** auxquels les stagiaires participent.

Une expérience **enrichissante** à vivre pendant leur formation :

- Participation à des **salons internationaux** professionnels tels que le salon de l’Etudiant, salon de l’Education, salon Thermalies, salon de l’Esthétique etc ...
- Championnats mondiaux sportifs avec des stands d’informations
Championnats du monde de judo à Bercy, championnats de tennis
etc...
- Animations dans des “stands” **Beauté grands magasins** : ex. **Stand Chanel**, Printemps, Galeries Lafayette, BHV
Animations maquillage et soins en **maisons de retraite, hôpitaux**, etc...
- Participation à des **défilés de haute couture, émissions de télé, tournages de films**

III. **100 % de placements** de nos stagiaires après leur formation grâce au service très actif “**AVENIR EMPLOI FORME BEAUTE**”

IV. Un **PASSEPORT d’ATTESTATIONS de STAGES** aux **CONFERENCES** de **GRANDES MARQUES** du secteur, telles que :

CLARINS	CARON	CACHAREL	ELLA BACH
UNGARO	HELMUT LANG	REVLON	CH. LACROIX
CELINE	BURBERRY	PAUL SMITH	BIO THERM
PEGGY SAGE	AVENE	SOTHYS	BACCARAT
HERMES	JANSSEN	LIERAC	GALENIC
MAKE UP FOR EVER, etc...			

Un **outil important** à présenter lors d’un **entretien d’embauche** !

LES OUTILS PEDAGOGIQUE

I. S. E. JUVENTHERA

Des salles sont **aménagées d'équipements vidéo** permettant un **enseignement dynamique**.

Une **salle informatique** équipée d'un matériel ultra moderne est à la disposition des élèves, pour s'initier aux logiciels professionnels et bureautiques afin d'éditer leur propre documentation.

La connexion libre a haut débit **INTERNET ADSL** avec des logiciels adaptés, permet une pédagogie interactive et stimule les stagiaires à mener leurs propres recherches documentaires.

Un Centre de Documentation : abonnements à toutes les revues professionnelles, documentations de marques, bibliothèques etc...

- IV -

**TARIFS
et
CONTRAT en ALTERNANCE**

« POLE COMMERCIAL »

Orientation : Parfumerie Esthétique Produits de Luxe

DIPLOMES PREPARES	CONDITIONS D'ADMISSION	DUREE FORMATION	COUT TOTAL	REDUCTION -2% les 2 années	COMPTANT 5% réduction	4 FOIS SANS FRAIS l'année	8 FOIS SANS FRAIS les 2 ans	CREDIT** avec frais
BTS MUC Management Unités Commerciales Orientation Parfumerie Esthétique Produits de Luxe	Terminale certifiée BAC et sur entretien Section H/F*	2 ANS 2 jours cours/semaine + 12 semaines de stage	l'année : 4999 €		4749.05€	4999 € à l'inscription : 1499.7 € + 3chèques de 1166.43 €		
		+ module orientation «PARFUMERIE – PRODUITS DE LUXE »	les 2 ans : 9998 €	9798.04 €	9308.14 €	9798.04 € à l'inscription : 1959.61 € + 7 chèques de 1119.77 €	10287.94 € à l'inscription : 2057.58 € + 15 chèques de 548.69 €	

*Sections : F : Femme – H : Homme

**sous réserve d'acceptation

Autres modes de règlement : Prise en charge formation continue ou possibilités de financements extérieurs (montage du dossier)
 Possibilité de prêt étudiant en partenariat avec une banque (nous demander la brochure)

Fournitures professionnelles : BTS MUC ⇒ 180 € environ à la charge de la (du) stagiaire

Frais Pédagogiques : 99,99 €

Si vous vous inscrivez pour : **Les 2 années** vous bénéficiez de **2%** de réduction sur le total des 2 années (déjà déduits sur tarif)
 Vous bénéficiez de **-20%** sur la 2^{ème} formation Label Qualifiant *
 Vous bénéficiez de **-25%** sur la 3^{ème} formation Label Qualifiant (sur le tarif le moins cher)*

*Valable uniquement pour un financement personnel (non financement extérieur)

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

FORMATION GRATUITE ET REMUNEREE

ALTERNANCE

- **1 ou 2 jours** par semaine (+ périodes de regroupement) au Centre de Formation
- **3 ou 4 jours** en Entreprise d'accueil selon la formation.

L'INTERET POUR LE JEUNE

- **C'est d'abord un emploi plus une formation payée.**
- **C'est aussi apprendre un métier, tout en préparant un diplôme d'Etat ou un label de Certification Professionnelle.**
- **C'est une possibilité d'embauche pour un poste à durée indéterminée.**
(75% des contrats en alternance aboutissent à un poste fixe)
- **L'alternance Centre de Formation/Entreprise est une Formation irremplaçable et très appréciée des Employeurs.**

LES AVANTAGES POUR L'EMPLOYEUR

LE CAPITAL FORMATION

Un collaborateur que vous testez pendant la période d'essai (égale à 1 mois).

Un collaborateur qualifié pour la durée du contrat et au-delà.

Vous investissez à long terme dans la compétence de votre personnel.

L'EXONERATION DE CHARGES

Les charges sociales patronales suivantes sont exonérées :

- Les cotisations patronales de sécurité sociale
 - o Maladie, maternité, invalidité, décès
 - o Vieillesse
 - o Allocations familiales
 - o Accidents du travail

Les cotisations salariales demeurent exigibles.

L'exonération s'applique également aux cotisations supplémentaires d'accidents du travail dues éventuellement pour tenir compte des risques exceptionnels présentés par l'exploitation (article L242-7 du Code de la Sécurité Sociale).

L'exonération vaut pour toute la durée du contrat de professionnalisation.

L'exonération est limitée au salaire minimum fixé par décret (voir tableau ci-dessous).

Sur la fraction de la rémunération supérieure au minima : AUCUNE EXONERATION.

FINANCEMENT :

L'employeur qui désigne un tuteur bénéficie de la prise en charge par les OPCA de deux catégories de dépenses dans les conditions mentionnées à l'article D.981-9 du Code du Travail :

- la formation du tuteur dans la limite de 15€ par heure de formation et pour une durée maximale de 40 heures ;
- les dépenses occasionnées par l'exercice du tutorat, dans la limite de 230€ par mois et par bénéficiaire, pour une durée maximale de six mois.

	Qualification inférieure Au Bac Professionnel ou Titre ou Diplôme Professionnel de même Niveau*	Qualification égale ou Supérieure au Bac Professionnel ou Titre ou Diplôme Professionnel De même Niveau **
De 16 à 20 ans révolus	55 % du SMIC	65 % du SMIC
De 21 à 25 ans révolus	70 % du SMIC	80 % du SMIC

* *Tous diplômes inférieurs au niveau IV ainsi que les baccalauréats généraux ne donnent pas lieu à l'augmentation de la rémunération de 10 points.*

** *Tous les diplômes supérieurs au niveau IV donnent lieu à l'augmentation de 10 points.*

Demandeurs d'emploi 26 ans ou +	Au moins 100 % du SMIC Et Au moins 85 % du Minimum Conventionnel
--	--

Porte Ouverte du :

JUVENTHERA
INSTITUT SUPERIEUR D'ESTHETIQUE – SPA – PARFUMERIE
BEAUTE - DIETETIQUE – PRODUITS DE LUXE

68, rue de la Chaussée d'Antin - 75009 PARIS
Tél : 01 53 32 85 70 - Fax : 01 53 32 85 71

Centre de formation :

68, rue de la Chaussée d'Antin – 75009 PARIS
254, rue du Faubourg St Martin – 75010 PARIS

PHOTO

DOSSIER DE CANDIDATURE
BTS MUC – BTS NRC

Mr, Mme, Mlle, NOM Prénom :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Tél. domicile : Portable :

Date et Lieu de Naissance : Nationalité :

Titulaire d'un permis de conduire : Non Oui Lequel :

.....
Cocher la formation désirée

B.T.S. MUC Management Unités Commerciales
Orientation Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe

B.T.S. NRC Négociation Relation Client
Orientation Hygiène - Beauté

Formation en Alternance

Formation Classique Professionnelle
(financement personnel ou extérieur : CIF, FONGECIF, etc...)

COMMENT AVEZ-VOUS CONNU L'INSTITUT SUPERIEUR JUVENTHERA

Journal (lequel) : Salon (lequel) :

Internet (quel moteur de recherche) : Relation :

Autres :

N'attendez pas le dernier moment pour vous assurer une place dans une de nos formations à la rentrée 2014!

N° d'Agrément Formation Continue : 11751654375
Internet : www.juventhera-formation.fr - E-mail : juventhera@wanadoo.fr

Juventhera

Reportez votre :

NOM : Prénom :

NIVEAU D'ETUDES

Titulaire du Baccalauréat : Oui Non Lequel :

Niveau d'Etudes :

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Avez-vous déjà travaillé (emplois, stages, jobs d'été,) ? Oui Non

Combien de temps ?

Quels postes occupiez-vous ?

RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

Langues étrangères

- 1) Parlée Ecrite
2) Parlée Ecrite

Loisirs

.....
.....
.....

Décrivez votre profil et pourquoi vous estimez que nous devrions retenir votre candidature :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

DERNIER ETABLISSEMENT SCOLAIRE OU UNIVERSITAIRE FREQUENTE

Nom :

Adresse :

Nom du proviseur ou personne responsable de l'orientation :

Reportez votre :

NOM : Prénom :

ENTREPRISE D'ACCUEIL

Les types d'entreprises dans lesquelles vous aimeriez exercer votre métier (justifiez) :

.....
.....
.....

Connaissez-vous une entreprise susceptible de vous accueillir en alternance ?

Non Oui Laquelle :

NOM :

Adresse :

.....

Secteur d'activité :

RENSEIGNEMENTS A CARACTERE FAMILIAL

PERE : **MERE** :

NOM : NOM :

Prénom : Prénom :

Adresse : Adresse :

.....

Tél. ; Tél. :

Je soussigné(e)

demande à l'ISE Juventhera d'**examiner ma candidature.**

Fait le

SIGNATURE

(Précédée de la mention « Lu et Approuvé »)

Documents à joindre avec ce dossier :

- *CV et Lettre de Motivation*
- *Diplôme(s) et derniers bulletins de notes*
- *1 photo d'identité*