

PROGRAMME DE FORMATION

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR - METIERS DE L'ESTHETIQUE, COSMETIQUE, PARFUMERIE

Le BTS Esthétique, Cosmétique, Parfumerie est un diplôme de niveau 5 visé par l'État.

Prérequis

Toute personne titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC ou équivalence).
Baccalauréat professionnel, général, technologique.
BP esthétique, cosmétique, parfumerie

Mode de formation

En initial ou en alternance

Durée & Rythme de la formation

| Mode | Durée | Rythme |
|--|---|---|
| Initial | Sur 2 ans soit 1960 heures (selon calendriers dont 2 périodes de 5 à 7 semaines consécutives consacrées aux PFMP) de septembre à juin | Du lundi au vendredi soit environ 27 heures hebdomadaires |
| En alternance sous contrat de professionnalisation | Sur 2 ans soit 1350 heures au total | 2 jours par semaine/16h hebdomadaires |
| En alternance sous contrat d'apprentissage | Sur 2 ans soit 1350 heures au total | 2 jours par semaine/16h hebdomadaires |

Prochaine rentrée scolaire

En initial : lundi 2 septembre 2024

En alternance : lundi 26 août 2024

Objectif de la formation

Préparation et obtention du BTS Métiers de l'esthétique, cosmétique, parfumerie.

Référentiel d'activités professionnelles CAP Esthétique, Cosmétique, Parfumerie

Le BTS « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie » concerne les secteurs de la cosmétologie et de l'esthétique. Le titulaire de ce diplôme possède des compétences lui permettant de se situer en qualité de personnel hautement qualifié dans les domaines de la cosmétique, de l'esthétique et de la parfumerie.

L'intitulé du BTS « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie » souligne la double dimension de ce diplôme : l'acquisition d'une connaissance approfondie du produit cosmétique et de sa commercialisation, sous les aspects tant scientifiques, réglementaires, économiques, que techniques, s'appuie sur une maîtrise certaine des techniques esthétiques. Quelle que soit l'option choisie, le technicien supérieur en Esthétique, Cosmétique et Parfumerie doit être capable de mettre en relation les savoirs acquis dans tous ces domaines au service des différents publics (clients et professionnels).

Cette profession demande un esprit ouvert aux nouvelles technologies en raison de l'évolution permanente des produits, des techniques et de l'apparition de nouveaux équipements.

Le titulaire du BTS « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie » peut assurer les activités suivantes :

- Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être
- Conception et réalisation de projets et développement de l'entreprise

Selon l'option choisie, le technicien supérieur peut exercer les activités professionnelles suivantes :

- Management d'une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être
- Animation, formation, négociation dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être
- Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques.

Emplois concernés

Les emplois pour ces professionnels se situent dans de nombreux secteurs de la beauté et du bien-être, qui se distinguent par leurs spécificités.

Les métiers visés s'inscrivent dans une dimension d'innovation et relèvent soit :

- Du management et de la gestion d'entités commerciales, ou d'entreprises du secteur de la beauté et du bien-être
- De l'animation commerciale, de sessions de formation professionnelle
- De la conception, du développement de nouveaux produits cosmétiques et prestations esthétiques
- Du contrôle et de l'évaluation de produits, prestations et appareils

Les principaux métiers, qui se déclinent au masculin comme au féminin, sont les suivants :

- Animateur-formateur
- Assistant chef de produit
- Assistant manager
- Assistant clinique
- Chef d'entreprise dans le secteur de la beauté et du bien-être
- Conseiller de vente expert
- Responsable/manager d'institut, de spa, de centre de beauté, de parfumerie, d'entreprise de distribution
- Technicien assurance qualité
- Technicien d'application parfums ou arômes
- Technicien en analyse sensorielle
- Technicien en recherche et développement
- Technicien de laboratoire
- Technicien chargé d'étude clinique
- Commercial

Le titulaire du BTS « Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie » peut exercer son activité dans des structures variées :

- Instituts, spa, centre de bien-être
- Entreprise de distribution : parfumeries, parapharmacie, grands magasins ...
- Entreprise de fabrication et de distribution de produits cosmétiques et matériels professionnels
- Entreprise chargée d'évaluation cosmétique

Le titulaire du BTS « Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie » choisissent le secteur d'activités dans lequel ils souhaitent s'investir et pour cela, en fin de première année, les étudiants s'orientent vers l'option caractéristique du secteur choisi : Management ou Formation-Markets ou Cosmétologie.

Ils peuvent avoir accès aux licences du champ de la cosmétologie et aux licences d'autres champs pour poursuivre leur parcours professionnel.

Modalités d'évaluation

Pré-positionnement avant le début de la formation (test d'entrée).

Tout au long de la formation :

Selon tous les modes d'évaluation imposées par les référentiels de certification :

- ✓ Evaluations écrites sur papier
- ✓ Evaluations écrites sur support informatique
- ✓ Evaluations orales et de compréhension par des écoutes en langues étrangères

- ✓ Contrôle continu pour chaque matière ou regroupement de matières et correspondant au référentiel de certification de chaque formation. L'année scolaire est divisée en deux semestres avec envoi des deux bulletins semestriels accompagnés d'un relevé de notes et d'absences.
- ✓ Examen blanc sur le deuxième semestre correspondant scrupuleusement au règlement examen et notamment à la définition des épreuves (durée, coef, intitulé des épreuves). Les sujets blancs sont vérifiés en amont pour s'assurer que les savoirs associés et les indicateurs d'évaluation correspondent aux épreuves définies par le référentiel de certification.
- ✓ Passage de l'examen final :
 - Forme globale ou progressive (par bloc) selon le choix des candidats
 - Possibilité de valider les blocs séparément

Méthodes mobilisées (moyens pédagogiques mis en œuvre) :

- Cours théorique, TD, évaluations
- Synthèse de cours, TD et évaluations sur support papier également
- Chaque salle de formation théorique est équipée d'un tableau, les formateurs sont équipés de PC portables et de vidéoprojecteurs
- Chaque salle de formation pratique est équipée d'écrans plats (diffusion de supports et des tutoriels vidéo) reliés à un PC portable utilisé par le formateur, les équipements (mobilier, appareils, matériels) sont tels qu'imposés par les référentiels de certification

Encadrement de l'étudiant

Au niveau pédagogique

- Suivi hebdomadaire par les professeurs référents (carnet d'alternance)
- Bilan pédagogique intermédiaire assuré en fin de semestre par le professeur référent et la responsable pédagogique : convocation pour un bilan pédagogique si besoin
- Conseil de classe à la fin de chaque semestre et convocation des étudiant(e)s en difficultés, accompagné(e)s du responsable légal si mineur.

En plus, pour les formules hebdomadaires ou en alternance

- Réunion mensuelle des déléguées en présence de la responsable pédagogique, afin d'assurer un suivi sur l'organisation de la formation et la qualité des formations en étant à l'écoute des étudiant(e)s

Au niveau des PFMP*

L'encadrement, le placement, l'élaboration des conventions et le suivi des périodes sont assurés par la responsable des relations entreprises.

** ne concerne pas les étudiants inscrits en candidat libre*

Au niveau du suivi entreprise, pour les étudiant (e) s en alternance

L'encadrement, le placement, l'élaboration des contrats et le suivi en entreprise sont assurés par la responsable de l'alternance.



Référentiel de certification

| | COMPETENCES |
|--|---|
| <p>Bloc de compétences 1 : Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques</p> | <p>C1.1 Concevoir ou réaliser des prestations et services esthétiques innovants C1.2 Concevoir ou réaliser une prestation utilisant des rayonnements ultra-violetts (UV) C1.3 Concevoir ou réaliser des démonstrations de techniques esthétiques innovantes C1.4 Dynamiser l'offre commerciale et la relation client</p> |
| <p>Bloc de compétences 2 : Concevoir ou réaliser tout ou partie d'un projet d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service</p> | <p>C2.1 Analyser les besoins d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service C2.2 Participer à la conception ou à la réalisation d'un projet en lien avec une entreprise dans le respect de la RSE C2.3 Communiquer avec les différents services de l'entreprise et ses partenaires</p> |
| <p>Bloc de compétences 3A : Manager une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être</p> | <p>C3.1A Concevoir le projet entrepreneurial et déployer le management stratégique C3.2A Piloter le management opérationnel C3.3A Gérer les ressources humaines C3.4A Dynamiser un point de vente</p> |
| <p>Bloc de compétences 3B : Animer, former et négocier dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être</p> | <p>C3.1B Négocier et développer l'activité C3.2B Concevoir, réaliser et évaluer des actions de formation, d'animation C3.3B Communiquer dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une entreprise C3.4B Animer une équipe de conseillers de vente</p> |
| <p>Expertise scientifique et technologique</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Mobiliser des connaissances scientifiques ou technologiques • Analyser un dossier scientifique ou technologique • Interpréter des résultats • Argumenter • Communiquer |
| <p>Communication en langue vivante étrangère A</p> | <p>Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compréhension de l'oral • Compréhension de documents écrits • Production et interaction orales |
| <p>Communication en langue vivante étrangère B - facultatif</p> | <p>Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compréhension de l'oral • Compréhension de documents écrits • Production et interaction orales |



Définition des épreuves - Règlement d'examen

| BTS MECP | | | Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat) Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités) Formation professionnelle continue dans les établissements publics habilités | | Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer le CCF) | | Scolaires (établissements privés hors contrat) Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités) Formation professionnelle continue (établissements privés) Au titre de l'expérience professionnelle Enseignement à distance | |
|---|-------|------|--|------------|--|------------|---|--|
| Epreuves | Unité | Coef | Forme | Durée | Forme | Durée | Forme | Durée |
| Epreuve générale E1 Langue vivante étrangère A : LVA | U1 | 2 | CCF 2 situations d'évaluation | | CCF 2 situations d'évaluation | | Ponctuelle orale | 45 min Compréhension : 30 min sans préparation ; Expression : 15 min sans préparation |
| Epreuve générale E2 Expertise scientifique et technologique | U2 | 4 | Ponctuelle écrite | 3 h | Ponctuelle écrite | 3 h | Ponctuelle écrite | 3 h |
| Epreuve professionnelle E3 Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques | U3 | 5 | CCF 2 situations d'évaluation | | CCF 2 situations d'évaluation | | Ponctuelle pratique et écrite | 3 h |
| Epreuve professionnelle E4 Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service | U4 | 5 | Ponctuelle orale | 40 min | CCF 1 situation d'évaluation | | Ponctuelle orale | 40 min |
| Epreuve professionnelle E5A Management d'une entité commerciale | U5A | 6 | Ponctuelle pratique et écrite | 4 h | CCF 1 situation d'évaluation | | Ponctuelle pratique et écrite | 4 h |
| Epreuve professionnelle E5B Animation, formation, négociation dans le cadre de stratégies commerciales | U5B | 6 | Ponctuelle pratique et écrite | 4 h | CCF 1 situation d'évaluation | | Ponctuelle pratique et écrite | 4 h |
| Epreuve professionnelle E5C Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques | U5C | 6 | Ponctuelle pratique et écrite | 4 h | CCF 1 situation d'évaluation | | Ponctuelle pratique et écrite | 4 h |
| Epreuve facultative 1 (1) Langue vivante étrangère B : LVB (2) | UF1 | | CCF 1 situation d'évaluation | 15 min (3) | CCF 1 situation d'évaluation | 15 min (3) | Ponctuelle orale | 15 min (3) |
| Epreuve facultative 2 (1) Engagement étudiant | UF2 | | Ponctuelle orale | 20 min | Ponctuelle orale | 20 min | Ponctuelle orale | 20 min |

(1) Seuls les points au-dessus de la moyenne sont pris en compte.

(2) La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire.

(3) + 15 min de préparation.

Programme de Formation

Bloc de compétence 1 : Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques

- ✓ C1.1 Concevoir ou réaliser des prestations et services esthétiques innovants
- ✓ C1.2 Concevoir ou réaliser une prestation utilisant des rayonnements ultra-violets (UV)
 1. Identifier et analyser les besoins et les attentes de la clientèle
 2. Analyser et comparer les prestations et services esthétiques
 3. Proposer des axes d'innovation et d'amélioration
 4. Elaborer, mettre en œuvre et évaluer des prestations et services esthétiques performants et innovants
- ✓ C1.3 Concevoir ou réaliser des démonstrations de techniques esthétiques innovantes
 1. Analyser l'objectif et adapter l'environnement de travail
 2. Réaliser et expliciter des techniques esthétiques spécifiques innovantes
 3. Evaluer la performance de la démonstration
- ✓ C1.4 Dynamiser l'offre commerciale et la relation client
 1. Identifier et analyser les attentes clients
 2. Présenter et mettre en valeur l'offre commerciale et digitale aux clients
 3. Déterminer le contexte marketing
 4. Développer une offre commerciale et une relation client omnicanales
 5. Prendre en charge le client et conseiller dans un objectif de vente
 6. Evaluer la satisfaction clientèle

Bloc de compétence 2 : Concevoir ou réaliser tout ou partie d'un projet d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service

- ✓ C2.1 Analyser les besoins d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service
 1. Etudier les performances de l'entreprise
 2. Participer à l'élaboration d'objectifs de développement
 3. Recueillir des données afin d'analyser la faisabilité d'un projet
- ✓ C2.2 Participer à la conception ou à la réalisation d'un projet en lien avec une entreprise dans le respect de la RSE
 1. Concevoir un projet
 2. Conduire de tout ou partie du projet
 3. Evaluer les impacts du projet
 4. Etudier le projet dans une dimension internationale
 5. Participer à la démarche qualité



- ✓ C2.3 Communiquer avec les différents services de l'entreprise et ses partenaire
 1. Concevoir et réaliser des supports de communication professionnels
 2. Organiser et conduire des entretiens ou des réunions de travail
 3. Participer à la dynamique d'un réseau de professionnels

Bloc de compétence 3A (Option Management) : Manager une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être

- ✓ C3.1A Concevoir le projet entrepreneurial et déployer le management stratégique
 1. Formaliser un projet entrepreneurial : création, reprise, développement d'entreprise
 2. Evaluer la faisabilité du projet entrepreneurial
 3. Elaborer un business plan, un concept commercial

- ✓ C3.2A Piloter le management opérationnel
 1. Mettre en œuvre la politique stratégique de l'entreprise
 2. Optimiser les moyens et ressources disponibles
 3. Assurer la gestion administrative et participer à la gestion financière
 4. Analyser la performance de l'entité

- ✓ C3.3A Gérer les ressources humaines
 1. Elaborer un plan de recrutement du personnel
 2. Déterminer des objectifs individuels et collectifs
 3. Evaluer les besoins en formation
 4. Organiser le travail et gestion de l'activité

- ✓ C3.4A Dynamiser un point de vente
 1. Elaborer la stratégie commerciale, marketing et digitale
 2. Organiser, réaliser et évaluer des actions de promotion, de vente
 3. Développer et fidéliser la clientèle

Bloc de compétence 3B (Option Formation-Markets) : Animer, former et négocier dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être

- ✓ C3.1B Négocier et développer l'activité
 1. Suivre et développer le réseau de distributeurs et de partenaires
 2. Proposer, négocier et vendre une offre personnalisée dans le respect des valeurs de la marque, de l'entreprise
 3. Analyser les résultats de ventes



- ✓ C3.2B Concevoir, réaliser et évaluer des actions de formation, d'animation
 1. Concevoir et réaliser des actions de formation
 2. Concevoir et réaliser des animations commerciales
 3. Evaluer les actions de formation et d'animation
 4. Analyser l'impact des actions sur les performances de l'entreprise
 5. Mettre en œuvre un reporting

- ✓ C3.3B Communiquer dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une entreprise
 1. Etudier et analyser les besoins, la cible client et les contextes au niveau local, national et international
 2. Analyser l'univers de la marque, de l'entreprise
 3. Mettre en œuvre une stratégie de communication

- ✓ C3.4B Animer une équipe de conseillers de vente
 1. Piloter et accompagner une équipe commerciale
 2. Suivre l'activité commerciale
 3. Valoriser les performances de l'équipe au sein de l'entreprise

Expertise scientifique et technologique

1. Mobiliser des connaissances scientifiques ou technologiques
2. Analyser un dossier scientifique ou technologique
3. Interpréter des résultats
4. Argumenter
5. Communiquer

Communication en langues vivantes étrangères

1. Comprendre à l'oral
2. Comprendre des documents écrits
3. Réaliser des productions écrites et interagir à l'orale



Groupe de compétences/matières

| GROUPE DE COMPETENCES | ENSEIGNEMENTS |
|---|--|
| Groupe de compétences communes | |
| Bloc de compétence 1 : Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques | Environnement professionnel |
| | Conception de prestations esthétiques et démonstration de techniques esthétiques |
| | Environnement commercial et relation client |
| | Design de communication |
| Bloc de compétences 2 : Concevoir ou réaliser tout ou partie d'un projet d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service | Projet dans le secteur de la beauté et du bien-être |
| | Culture économique, juridique et managériale et stratégies de l'entreprise |
| | Communication dans l'environnement professionnel |
| Expertise scientifique et technologique | Biologie appliquée et cosmétologie |
| | Physique et chimie appliquées |
| Communication en langues vivantes étrangères | LVA |
| | LVB |
| Actions professionnelles | Actions professionnelles |

OPTIONS

| | |
|---|---|
| Bloc de compétences 3A (Option Management) : Manager une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être | Management de l'entité commerciale |
| | Management des équipes |
| | Cadre professionnel |
| | Communication dans le cadre de la promotion de l'entreprise |
| | LVA |
| Bloc de compétences 3B (Option Formation-Markets) : Animer, former et négocier dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être | Techniques de négociation relation client |
| | Gestion opérationnelle et commerciale |
| | Actions de formation et d'animation |
| | Techniques de communication dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une prestation, d'un appareil, d'un produit |
| | LVA |
| | LVB |

Indicateurs de résultats

- 83.3% de réussite à l'examen final en 2021 en Option A.
- 76.5% de réussite à l'examen final en 2021 en Option B.
- 16% de rupture en cours d'année en apprentissage.
- 29% en poursuite d'études
- 56.5% de nos élèves entrent sur le marché de travail. (Résultats sur l'analyse statistique des réponses à date)
- [https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=BTS\\$33603\\$BTS](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=BTS33603BTS)

Équivalences et passerelles

- Bac +2 Niveau 5 de la nomenclature des niveaux de qualification
- Pas de passerelle possible si arrêt en cours de formation



Modalités et délais d'accès

- Pré-sélection sur dossier de candidature
- Entretien individuel
- Signature du contrat de scolarité ou du contrat d'alternance (employeur, élève, école)
- L'inscription est possible jusqu'à 7 jours avant le début de la formation.

Tarifs

Alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) : prise en charge totale par l'OPCO de l'entreprise.

Formation initiale : 90€ de frais d'inscription / 4850€ l'année de formation (possibilité d'échelonnement mensuel)

Kit premier équipement : 990€

Accessibilité aux personnes handicapées

Conformément à la Loi du 11/02/2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées, et aux articles D5211-1 et suivants du Code du Travail, l'école DE LUCA s'engage à soutenir le développement de l'accessibilité de son offre de formation aux personnes handicapées.

Vous avez un handicap et souhaitez une prise en compte de celui-ci dans l'organisation de cette formation, merci de contacter : Valérie Weillaert- vweillaert@ecoledeluca.fr - 03 20 06 88 14

Code RNCP

BTS - Métiers de l'Esthétique Cosmétique Parfumerie certifié au Répertoire national des certifications professionnelles :
RNCP37375

Certificateur : MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/08/2028