

LE DIPLÔME DU BTS

Métiers de l'Esthétique

Cosmétique et Parfumerie

Option A : management, Option B : formation-marques, Option C : cosmétologie



Une formation, un métier, un emploi

**« La beauté est une source inépuisable de joie
pour celui qui sait la découvrir »**

Le titulaire du « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la parfumerie » est :

- un professionnel hautement qualifié,
- compétent en assistance marketing vente,

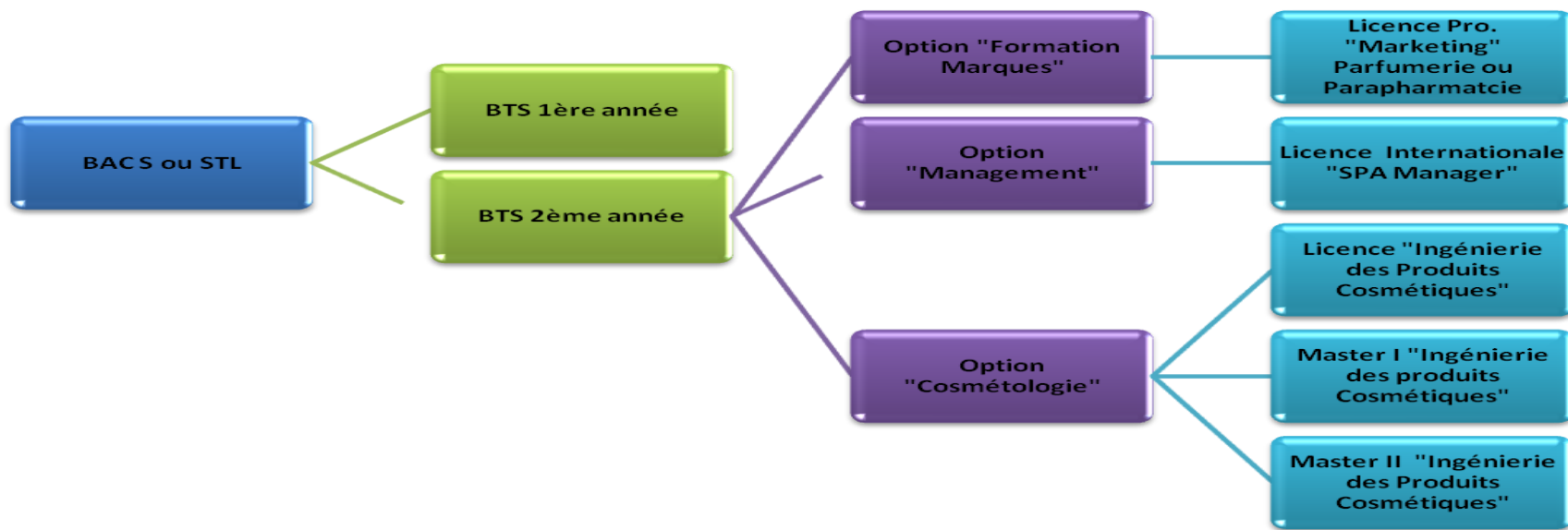
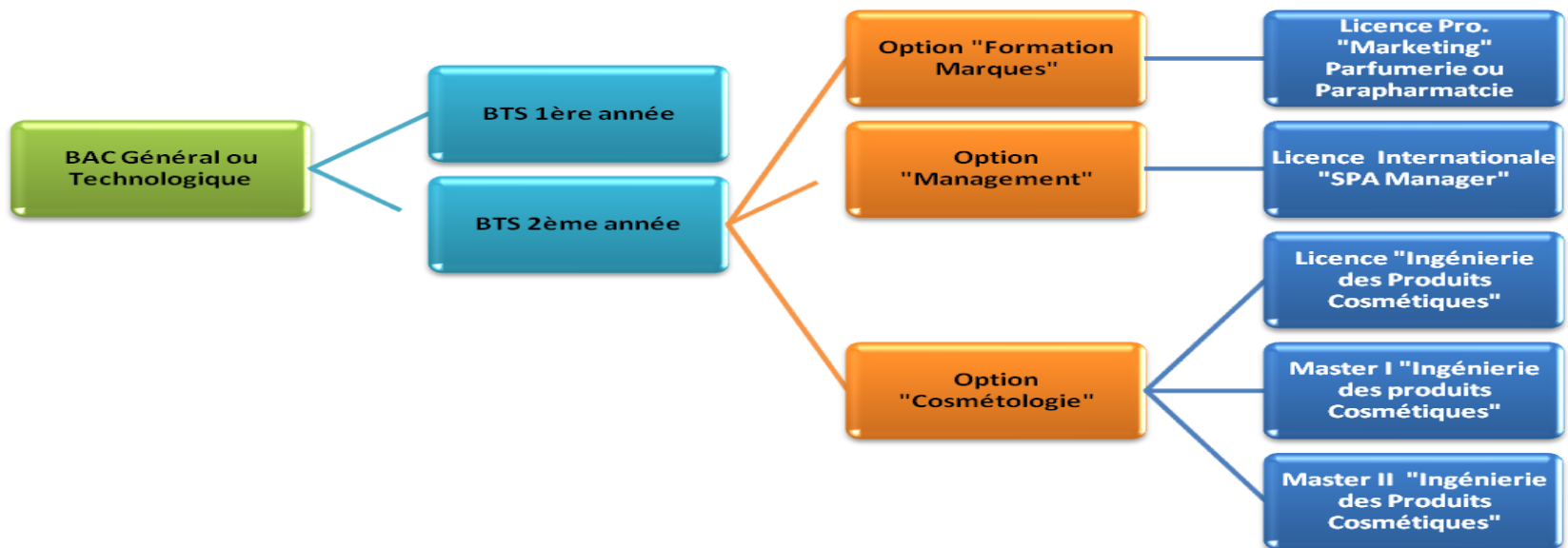
Qui :

- assure l'animation et la formation (l'enseignement en école),
- s'occupe de la création ou gestion de points de vente et
- travaille également sur la mise au point et le développement de produits cosmétiques

« Diplôme délivré par l'Education Nationale »
« Formation dispensée par notre organisme légalement déclaré »
« Enseignement de haut niveau,
Excellent pourcentage de réussite aux examens depuis près de 25 ans »

Votre cursus scolaire et votre cycle d'étude

CURSUS SCOLAIRE n°3 – BTS Métiers de l'Esthétique - Cosmétique et Parfumerie



Emplois concernés

Les emplois pour ces professionnels se situent dans de nombreux secteurs, qui se distinguent par leurs spécificités. Les métiers visés relèvent :

- soit de l'esthétique et de la cosmétique dans ses dimensions d'innovation, de qualité des soins et dans celles de management et gestion d'instituts ;
- soit de la production industrielle dans le cadre de la conception, du développement, du contrôle et de l'évaluation de nouveaux produits, techniques et appareils ;
- soit d'animation commerciales, de sessions de formation pour des marques : produits cosmétiques, matériels et appareils pour l'esthétique.

Les principales appellations qui correspondent à ces métiers sont les suivantes :

- Responsable d'institut, de spa, de centre de beauté, de parfumerie, d'entreprise de distribution;
- Conseiller de vente ;
- Assistant(e) chef de produit ;
- Esthéticien(ne) ;
- Conseiller expert ;
- Formateur (France, International) ;
- Animateur-formateur, marchandiseur ;
- Technico-commercial ;
- Technicien en biométrie et analyse sensorielle ;
- Technicien en recherche et de développement...

Quel que soit le secteur, l'activité du titulaire du BTS « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie » nécessite un haut niveau scientifique ainsi que la maîtrise d'au moins une langue vivante étrangère.

Types d'entreprise

Le titulaire du BTS « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la parfumerie » peut exercer son activité dans les structures variées :

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

Les titulaires de ce BTS 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, Formation-Marque(s), Cosmétologie.

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

DESCRIPTION DES FONCTIONS ET ACTIVITES

EXPERTISE ET CONSEILS TECHNOLOGIQUES

- Conception et réalisation de soins esthétiques, de maquillage
- Conseil et vente de produits et d'appareils de haute technologie
- Elaboration et mise au point de protocoles opératoires
- Fabrication de produits cosmétiques
- Réalisation de contrôles
- Evaluation cosmétique
- Participation à la démarche qualité
- Veille technologique et réglementaire

GESTION, MANAGEMENT

- Elaboration du projet d'exploitation et/ou du business plan
- Encadrement du personnel
- Participation à la gestion financière
- Développement de la relation de services

ANIMATION, FORMATION

- Conception et mise en œuvre d'actions dans le cadre de la stratégie commerciale
- Production de documents professionnels, techniques
- Animation d'équipe

MISE EN RELATION DU REFERENTIEL DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES ET DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

Compte tenu des trois perspectives d'insertion du futur technicien supérieur, le choix entre trois options est proposé en deuxième année : management, formation-marque(s), cosmétologie.

Aux fonctions et activités listées dans le référentiel d'activités professionnelles correspondant un groupe de compétences communes et des compétences spécifiques à chacune des trois options.

REFERENTIEL DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES

EXPERTISE ET CONSEILS TECHNOLOGIQUES	GESTION MANAGEMENT	ANIMATION FORMATION
---	--------------------	---------------------

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

COMPETENCES COMMUNES

PRESTATIONS ET SERVICES	COMMUNICATION PROFESSIONNELLE	ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL
-------------------------	-------------------------------	-----------------------------

COMPETENCES SPECIFIQUES

MANAGEMENT	FORMATION-MARQUES	COSMETOLOGIE
------------	-------------------	--------------

Les compétences communes s'acquièrent en première année.

Les compétences spécifiques de l'option choisie s'acquièrent en seconde année.

REFERENTIEL DE CERTIFICATION

COMPETENCES COMMUNES

- **Prestations et services**

- Conception et mise en œuvre de techniques esthétiques
 - ↳ Observation, bilan et conseils esthétiques et cosmétiques à la clientèle en situation de vente et/ou de soins
 - ↳ Techniques esthétiques manuelles, techniques esthétiques utilisant des appareils
 - ↳ Méthode d'évaluation des prestations et services
 - ↳ Hygiène professionnelle
- Environnement esthétique
 - ↳ Produits, matériels
 - ↳ Arts appliqués au domaine de l'esthétique cosmétique
 - ↳ Veille cosmétique et esthétique : soins innovants, nouveaux programmes de soins et cures personnalisées
- Physique appliquée
 - ↳ Thermodynamique
 - ↳ Mécanique des fluides
 - ↳ Electricité
 - ↳ Rayonnement
 - ↳ Ondes sonores et ultra-sonores
- Chimie appliquée
 - ↳ Structures et transformations en solutions aqueuse
 - ↳ Structures et transformations en chimie organique

- Le produit cosmétique
 - ↳ Législation – Réglementation
 - ↳ Formulation et fabrication à l'échelle du laboratoire
 - ↳ Interactions cosmétiques – Peau et phanères
 - ↳ Contrôle du produit cosmétique
 - ↳ Sécurité du produit cosmétique
 - ↳ Évaluation sensorielle (ingrédients et produits finis)
- Biologie appliquée
 - ↳ Biologie cutanée
- **Communication professionnelle**
 - Méthodes et moyens de communications
 - ↳ Introduction à la communication
 - ↳ La communication dans la relation professionnelle
 - Promotion et communication commerciale
 - ↳ Éléments constitutifs de l'image publicitaire
 - ↳ Modes et codes de la communication
 - ↳ Valorisation de produits et de services
 - ↳ Approche culturelle
- **Environnement professionnel**
 - Culture économique, juridique et managériale
 - ↳ Les organisations
 - ↳ L'entreprise
 - ↳ Environnement économique et juridique
 - ↳ Ressources professionnelles
 - Environnement de travail : un outil stratégique
 - ↳ Analyse de l'offre
 - ↳ Gestion des équipements des locaux
 - ↳ Démarche qualité
 - ↳ Stratégies de l'entreprise

COMPETENCES SPECIFIQUES

- **Management**
 - Management des équipes
 - ↳ L'équipe dans l'entreprise
 - ↳ Organisation et animation de l'équipe
 - ↳ Le manager
 - Management de l'entité commerciale
 - Cadre scientifique et technologique
 - ↳ Environnement cosmétique
 - ↳ Préservation de l'environnement
 - ↳ Organisation des espaces de travail
 - Mise en valeur de l'offre de produits et de services et communication publicitaire
 - ↳ Image de la marque, de l'entreprise. Outils de communication. Symboles graphiques

- **Formation Marque(s)**

- Techniques de formation et d'animation
 - ↳ Définition des types d'action
 - ↳ Méthodologie de construction des actions
- Techniques de négociation – relation client
 - ↳ Fondamentaux de la négociation commerciale
 - ↳ Négociation avec le particulier
 - ↳ Négociation avec l'entreprise
 - ↳ Négociation avec le fournisseur
- Gestion commerciale
 - ↳ Gestion des marges de manœuvre dans la négociation
 - ↳ Gestion de la rentabilité et du risque client
 - ↳ Gestion de l'action commerciale
- Technologies commerciales
 - ↳ Environnement technologique du commercial
- Environnement scientifique, technologique et juridique
 - ↳ Veille juridique, technique et concurrentielle
 - ↳ Evolution des produits
 - ↳ Connaissance du produit cosmétique
 - ↳ Effets indésirables du produit cosmétique
 - ↳ Environnement de travail
- Image et mise en scène de la marque

- **Cosmétologie**

- Documentation – Réglementation – Expertise – Cosmétovigilance
 - ↳ Veille technologique et concurrentielle
 - ↳ Réglementation en vigueur
 - ↳ Cosmétovigilance
- Sécurité, innocuité du produit cosmétique
 - ↳ Contrôle de la qualité des ingrédients
 - ↳ Étude clinique du produit cosmétique
- Efficacité des produits cosmétiques
- Conception – Elaboration – Production
 - ↳ Vie du produit cosmétique
 - ↳ Ingrédients
 - ↳ Formulation – Fabrication – Transposition industrielle
 - ↳ Contrôle (ingrédients, produits, process, conditionnement)
 - ↳ Rhéologie
 - ↳ Solubilité
 - ↳ Antioxydants
 - ↳ Macromolécules
 - ↳ Optique

DETAILS DE COMPETENCES COMMUNES :

PRESENTATIONS ET SERVICES

⇒ Concevoir et mettre en œuvre des prestations (soins et techniques) performantes et innovantes dans le domaine de l'esthétique et de la parfumerie

- Identifier les besoins et les attentes des publics
- Réaliser, en expert, des prestations esthétiques performantes et innovantes
- Concevoir de nouveaux protocoles de soin et de vente
- Mettre en œuvre des techniques esthétiques et cosmétiques comparatives
- Evaluer les résultats d'une prestation, la satisfaction de la clientèle

⇒ Adapter sa pratique, son expertise en tenant compte de l'évolution des savoirs, des techniques et des contextes

- Intégrer les pratiques et technologies innovantes dans un cadre national, européen, international
- Maîtriser les risques (humains, matériels, économiques...) liés aux innovations

⇒ Concevoir des conseils experts dans un objectif de vente

- Identifier le profil client
- Sélectionner les solutions adaptées
- Argumenter les solutions retenues

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

⇒ Rechercher, collecter et exploiter des ressources relatives à la profession en vue d'une communication stratégique

- Caractériser la situation donnée
- Constituer une base documentaire
- Elaborer des supports à visée stratégique

⇒ Etablir la relation professionnelle auprès de différents interlocuteurs (clients, professionnels, partenaires...)

- Promouvoir l'image, les valeurs, la stratégie de la marque, de l'entreprise
- Communiquer à l'écrit et à l'oral
- Communiquer dans une langue étrangère
- Evaluer l'efficacité de la communication, proposer des actions correctives

ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

⇒ Gérer l'environnement de travail

- Optimiser les fonctions et l'organisation des locaux professionnels
- Adapter les évolutions de services, de prestations au contexte organisationnel

⇒ Assurer la qualité (produits, prestations, services)

- Contribuer à la veille réglementaire, scientifique et, technologique
- Mettre en œuvre la démarche qualité, la politique de développement durable

⇒ S'inscrire dans les enjeux de la profession, dans un cadre local et international

- Analyser le contexte professionnel local, européen... en vue d'adaptation, d'évolution
- Mettre en place un travail en synergie avec le personnel de l'entreprise et avec d'autres professionnels

DETAILS DE COMPETENCES SPECIFIQUES :

MANAGEMENT

⇒ Gérer l'entreprise

- Gérer la trésorerie de l'entreprise, suivre le cycle d'exploitation
- Gérer les produits et les matériels
- Recruter les personnels
- Encadrer l'équipe
- Evaluer l'atteinte des objectifs

⇒ Élaborer des projets entrepreneuriaux (création, reprise, développement d'entreprise)

- Elaborer et suivre le projet d'exploitation, le business plan, le process de travail
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie de communication
- Evaluer les opérations promotionnelles

⇒ Assurer le développement de l'entreprise

- Suivre la clientèle, la développer et la fidéliser
- Mettre en adéquation les attentes de la clientèle avec les objectifs de l'entreprise et les contraintes liées à la productivité
- Veiller au bon positionnement concurrentiel

FORMATION – MARQUES

⇒ Concevoir, impulser et conduire des actions d'information, d'animation et de négociation dans le respect de l'image de la marque, de la culture et de la stratégie de l'entreprise

- Caractériser les interlocuteurs, les situations de vente, les contextes
- Conduire les actions
- Evaluer les actions conduites
- Assurer le relais entre les dépositaires et l'entreprise

⇒ Former aux techniques de soins et d'utilisation de produits, aux techniques de vente

- Préparer, organiser une action de formation
- Concevoir des démonstrations de techniques
- Adapter l'action de formation à l'international

⇒ Négocier les ventes de produits, de matériels, d'appareils

- Organiser le plan de prospection dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et dans l'objectif du développement du portefeuille clients
- Développer le suivi du secteur sur un portefeuille clients
- Rendre compte

COSMETOLOGIE

⇒ Réaliser une étude technique dans le cadre de « recherche et développement (R&D)

- Lire et interpréter la demande marketing « cahier des charges »
- Adapter tout ou partie d'un protocole expérimental (formulation, fabrication, contrôle en accord avec les BPF et BPL)
- Proposer de nouvelles gestuelles, de nouveaux concepts dans le cadre d'études prospectives
- Instruire la partie du dossier correspondant à son activité pour les dépôts et enregistrements nationaux, européens, internationaux
- Proposer tout ou partie de méthodes afin d'optimiser le produit, la technique...

⇒ Mettre en œuvre des techniques de fabrication, de contrôle ; collaborer à la transposition industrielle et à la démarche qualité

- Réaliser une formulation
- Réaliser un contrôle des caractères physico-chimiques de la matière première, du produit
- Assurer la transposition industrielle (*scale up*)
- Développer la démarche qualité
- Communiquer avec les laboratoires de formulation, de production

⇒ Objectiver l'efficacité d'un produit (biométrie cutanée)

- Appliquer le protocole adapté
- Exprimer et interpréter les résultats
- Transmettre les conclusions et alerter sur les risques, anomalies...

⇒ Réaliser une analyse sensorielle

- Définir un protocole de test en fonction du ou des claims
- Mettre en œuvre un protocole de test
- Constituer les différents types de panels
- Assurer l'éducation et l'accompagnement du panel expert

ACTIONS PROFESSIONNELLES

Les actions développées pendant le temps de formation permettent aux étudiants :

- De conforter leur orientation professionnelle
- De développer l'esprit d'équipe, l'initiative, l'autonomie et le sens des responsabilités.

Elles permettent de mettre en œuvre les compétences par l'implication dans les actions, qui ont pour objectifs d'appréhender un problème ou une situation sous ses aspects professionnels, dans des contextes régionaux, nationaux, européens, internationaux.

Elles se concrétisent par un ensemble d'activités réalisées par l'étudiant dans le cadre de situations professionnelles.

Les actions d'analyse à visée professionnelle (en 1^{er} année)

Elles permettent aux étudiants :

- De mobiliser les savoirs associés pour interroger, comprendre et/ou analyser de terrain : investigation, méthodes de recueil au niveau local et régional ;
- De connaître le tissu loco-régional et le milieu professionnel, en particulier dans la perspective des recherches de stage ;
- De mettre en œuvre des projets par groupes d'étudiants en réponse à des besoins repérés localement ou à l'issue d'investigations personnelles ;
- De conduire un travail en équipe.

Les actions de synthèse à visée professionnelle (en 2^{ème} année)

Elles permettent aux étudiants :

- De mobiliser les savoirs associés de l'option pour réaliser tout ou partie d'un projet relatif à :
 - La gestion d'une entreprise,
 - La communication externe ou interne de l'entreprise et à son rayonnement,
 - La création, diffusion d'un produit, l'utilisation de matériels... ;
- D'appréhender la démarche pluriprofessionnelle du travail de terrain ;
- D'intégrer au projet une dimension européenne et/ou internationale.

STAGES EN MILIEU PROFESSIONNEL

Au cours des deux années de formation, les étudiants doivent réaliser deux stages d'une durée globale de 11 à 12 semaines minimum.

Les stages doivent placer les étudiants en situation d'exercer les activités décrites dans le référentiel.

Ils permettent une capitalisation d'expériences professionnelles qui favorisent la construction du projet personnel et professionnel de l'étudiant. Les stages sont des lieux d'acquisition de savoir et de compétences.

Objectifs des stages :

Les stages doivent permettre d'acquérir et/ou d'approfondir ses compétences professionnelles en situation réelle de travail et doivent le conduire à :

- Appréhender la réalité et la diversité du milieu professionnel, la réalité du métier dans ses dimensions managériales, partenariales, techniques et relationnelles ;
- Analyser :
 - les caractéristiques d'une entreprise du secteur et de son environnement dans ses différentes dimensions, culturelles, organisationnelles, internationales...
 - les services proposés par l'entreprise et contribuer à leur mise en œuvre ;
- Réaliser des activités mobilisant les compétences du référentiel dans un cadre opérationnel.

Lieux de stages :

Les stages se déroulent notamment dans les structures, relevant des secteurs d'activités du technicien supérieur en « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie » :

- Instituts, SPA, centre de bien-être ;
- Entreprise de distribution : parfumeries, parapharmacie, grands magasins...
- Entreprises de fabrication et de distribution de produits cosmétiques et de matériels professionnels ;
- Laboratoires de recherche et développement ;
- Laboratoires d'analyse sensorielle ;
- Entreprises chargées d'évaluation cosmétique.

Modalités d'organisation :

Le stage de 1^{ère} année n'est pas nécessaire avec l'option choisie.

Le stage de 2^{ème} année est obligatoirement en lien avec l'option choisie.

PERIODES DE STAGE

Les 11 à 12 semaines minimum de stage se répartissent de la façon suivante :

- 1^{ère} année : 4 à 5 semaines minimum consécutives de stage situées en fin d'année scolaire ;
- 2^{ème} année : 7 semaines consécutives de stage situées entre novembre et mars.

Ces périodes peuvent inclure des semaines de vacances scolaires. Dans le cas d'un prolongement sur la période de vacances scolaires, la convention de stage avec l'entreprise en précisera les modalités, plus particulièrement en termes de suivi pédagogique.

ENCADREMENT DU STAGIAIRE

Un livret de stage indique pour chaque stage :

- L'entreprise d'accueil, ainsi que les caractéristiques,
- La durée du stage,
- Le projet de stage (soit les objectifs en lien avec les activités et les compétences),
- Les activités réalisées,
- Les compétences évaluées,
- L'appréciation portée par le maître de stage

Périodes de Formation en Milieu Professionnel

Section BTS : 16 semaines de 35 heures soit 560 heures

1^{ère} année : 9 semaines de 35 heures soit 315 heures

2^{ème} année : 7 semaines de 35 heures soit 245 heures



1^{ère} année : PFMP 1

3 Semaines en Vente/Conseil parfumerie, parapharmacie ou grossiste

1^{ère} année : PFMP 2

2 Semaines en Vente/Conseil parfumerie, parapharmacie ou grossiste
ou en Milieu Esthétique ou en Milieu Découverte

1^{ère} année : PFMP 3

4 Semaines en Milieu Esthétique

2^{ème} année : PFMP 4

7 Semaines selon l'option choisit en fin de 1^{ère} année

- option formation marques (suivit de grandes marques)
- option management (en SPA partenaire ou institut)
- option cosmétologie (en laboratoire partenaire)

REGLEMENT D'EXAMEN

Épreuves		Coeff	Forme	durée
Langue vivante étrangère A	U1	2	Ponctuelle orale	30min 15min
Environnement professionnel Commune aux trois options	U2	3	Ponctuelle écrite	3h
Environnement scientifique et technologique Commune aux trois options	U3	4	Ponctuelle écrite	4h
Épreuve professionnelle		(10)	Ponctuelle pratique	6h
Techniques professionnelles Commune aux trois options	U41	6	Ponctuelle pratique	3h
Mise en œuvre opérationnelle Spécifique de chaque option	U42	4	Ponctuelle pratique	3h
Conseil et expertise scientifiques et technologiques Spécifique de chaque option	U5	4	Ponctuelle écrite	4h
Soutenance du projet Commune aux options management et cosmétologie ; spécifique de l'option formation – marques	U6	5	Ponctuelle orale	40min
Épreuve facultative Langue vivante : LVE.B	UF1		Orale	20min

Les plus de votre école

*Conférences, activités pédagogiques,
formations complémentaires...
...rythmeront également votre
scolarité !*



Qui sommes-nous ?

Nous contacter ?

Nous trouver ?



Esec Formation
2 route de Nanfray
74960 **CRAN GEVRIER**
☎ **04 50 51 59 12**

www.esec-formation.com

Contact : g.baus@esec-formation.com



Direction Rumilly par la route des Creuses
1^{ère} à droite au Rond-Point de Mobalpa
Bâtiment noir avec porche jaune