

BTS Métiers de l'Esthétique – Cosmétique – Parfumerie

Code RNCP : 37375 Bts Métiers de l'Esthétique – Cosmétique -Parfumerie ; Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Date de publication de la fiche : 27-02-2023 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37375/>

■ LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le BTS Métiers de l'esthétique-cosmétique-parfumerie est un diplôme d'Etat de niveau 5.

Ce BTS 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 de différents publics (clients et professionnels).

Cette profession demande un esprit ouvert aux nouvelles technologies et une capacité d'adaptation en raison de l'évolution permanente des produits, des techniques et de l'apparition de nouveaux équipements conjugués à la digitalisation des activités.

■ RYTHME, DUREE ET PREREQUIS :

	Rythme	Prérequis
BTS	<ul style="list-style-type: none"> ■ Alternance en contrat d'apprentissage 1 350 heures de formation en CFA (1 jour de cours par semaine + semaines complètes selon planning annuel) ■ Sur 2 ans (début formation entre Août et Septembre) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Être titulaire soit : ■ D'un baccalauréat Professionnel esthétique, cosmétique, parfumerie ■ D'un BP esthétique, cosmétique, parfumerie ■ D'un baccalauréat général, technologique

■ MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES :

Admission sur entretien individuel avec un membre de la Direction, suivi d'un dossier de candidature qui sera évalué en Commission de validation.

Délai d'une semaine à 3 mois (pour les recherches employeurs et signatures contrats des apprenti(e)s).

LP et CFA - ELEA Presqu'île

41 Quai Fulchiron – 69005 LYON
04 13 75 82 79

▪ **ACCESSIBILITE :**

L'établissement est accessible aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap. Les conditions d'accueil seront évaluées après l'entretien individuel avec le référent handicap pour l'analyse des besoins.

▪ **TARIFS :**

BTS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alternance en contrat d'apprentissage (Option Management) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Frais pris en charge par les Opérateurs de Compétences des entreprises d'accueil (OPCO)
------------	--	---

▪ **APTITUDES ET COMPETENCES :**

- Assurer la qualité
- Gérer l'environnement de travail
- S'inscrire dans les enjeux de la profession, dans un cadre local et international
- Etablir une relation professionnelle auprès des différents interlocuteurs
- Recherche, collecte et exploitation des ressources pour une communication stratégique
- Concevoir, impulser et conduire des animations et des négociations dans le respect de l'image et de la culture de l'entreprise
- Former aux techniques professionnelles
- Animer des actions
- Adapter sa pratique, son expertise en tenant compte de l'évolution des savoirs et des contextes
- Négocier les ventes
- Concevoir et mettre en œuvre des prestations performantes et innovantes, ainsi que des conseils experts dans un objectif de vente

▪ **QUALITES REQUISES :**

Sens du relationnel	Sens esthétique et artistique	Autonomie et organisation	Bon niveau scientifique et technique
Curiosité	Talents d'argumentation et de négociation	Présentation soignée et langage adapté	Capacités à travailler en équipe

■ CONTENU DE LA FORMATION :

Le BTS MECP s'articule autour de compétences communes et spécifiques aux options dans lesquelles vous trouverez les matières suivantes :

- Biologie appliquée et cosmétologie
- Physique et chimie appliquées
- Environnement professionnel
- Projet dans le secteur de la beauté et du bien-être
- Conception de prestation esthétiques et démonstration de techniques esthétiques
- Environnement commercial et relation client
- Actions professionnelles
- Management de l'entité commerciale
- Cadre professionnel
- Communication dans l'environnement professionnel
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Culture économique, juridique et managériale et stratégies de l'entreprise
- Design de communication en esthétique, cosmétiques
- Communication dans le cadre de la promotion de l'entreprise
- Management des équipes

POLE D'ACTIVITES COMMUN 1 : Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques

Activité 1.1 : Conception et réalisation de prestations et services esthétiques innovants	<ul style="list-style-type: none"> ■ Identification et analyse des besoins et des attentes de la clientèle ■ Analyse et comparaison de prestations et services esthétiques ■ Proposition d'axes d'innovation et d'amélioration ■ Elaboration, mise en œuvre et évaluation de prestations et services esthétiques performants et innovants
Activité 1.2 : Démonstration de techniques esthétiques innovantes	<ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse de l'objectif et adaptation de l'environnement de travail ■ Réalisation et explication de techniques esthétiques spécifiques innovantes ■ Evaluation de la performance de la démonstration
Activité 1.3 : Dynamisation de l'offre commerciale et de la relation client	<ul style="list-style-type: none"> ■ Identification et analyse des attentes clients ■ Présentation et mise en valeur de l'offre commerciale et digitale aux clients ■ Détermination du contexte marketing ■ Développement d'une offre commerciale et d'une relation client omnicanales ■ Prise en charge du client et conseil dans un objectif de vente ■ Evaluation de la satisfaction clientèle

POLE D'ACTIVITES COMMUN 2 : Conception ou réalisation de projets et développement de l'entreprise

Activité 2.1 : Analyse des besoins de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service	<ul style="list-style-type: none"> ■ Etude des performances de l'entreprise ■ Participation à l'élaboration d'objectifs de développement ■ Recueil de données afin d'analyser la faisabilité d'un projet
Activité 2.2 : Participation à la conception ou à la réalisation d'un projet innovant en lien avec une entreprise dans le respect de la responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Conception du projet ■ Conduite de tout ou partie du projet ■ Evaluation des impacts du projet ■ Etude du projet dans une dimension internationale ■ Participation à la démarche qualité
Activité 2.3 : Communication avec les différents services de l'entreprise et ses partenaires	<ul style="list-style-type: none"> ■ Conception et réalisation de supports de communication professionnels ■ Organisation et conduite d'entretiens ou de réunions de travail ■ Participation à la dynamique d'un réseau de professionnels

POLE D'ACTIVITES SPECIFIQUES (Option A – Management) : Management d'une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être

<p>Activité 3.1 : Elaboration et développement stratégique du projet entrepreneurial</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formalisation d'un projet entrepreneurial : Création, reprise, développement d'entreprise ▪ Evaluation de la faisabilité du projet entrepreneurial ▪ Elaboration du business plan, du concept commercial
<p>Activité 3.2 : Pilotage du management opérationnel</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mise en œuvre de la politique stratégique de l'entreprise ▪ Optimisation des moyens et ressources disponibles ▪ Gestion administrative et participation à la gestion financière ▪ Analyse de la performance de l'entité
<p>Activité 3.3 : Gestion des ressources humaines</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaboration d'un plan de recrutement du personnel ▪ Détermination des objectifs individuels et collectifs ▪ Evaluation des besoins en formation ▪ Organisation du travail et gestion de l'activité
<p>Activité 3.4 : Dynamisation d'un point de vente</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaboration de la stratégie commerciale, marketing et digitale ▪ Organisation, réalisation et évaluation des actions de promotion, de vente ▪ Développement et fidélisation de la clientèle

▪ **METHODES MOBILISEES :**

- Appareils esthétiques innovants
- Techniques de communication modernes : vidéo
- Tableaux numériques
- Mise à disposition de matériel informatique
- Conférences et formations des marques partenaires
- Utilisation d'appareils en cours de théorie afin de rendre le cours plus ludique.
- Supports de cours numériques ou photocopiés
- Pratique en entreprise
- Salles de maquillage et de pratique spécifiques
- Mise en œuvre des techniques sur une clientèle extérieure

▪ **MODALITES D'EVALUATION ET REGLEMENT D'EXAMEN :**

- Contrôle en cours d'année
- Examens blancs
- Travaux pratiques et études de cas
- Examen final
- Rencontre avec le maître d'apprentissage/stage
- Evaluation des compétences en entreprise par le biais du Livret de l'Apprenti

Epreuves	Forme	Coefficient	Durée
Epreuve générale E1	Langue vivante étrangère A	Ponctuelle orale	2 30 mn 15 mn
Epreuve générale E2	Expertise scientifique et technologique	Ponctuelle écrite	4 3H00
Epreuve professionnelle E3	Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques	Ponctuelle écrite	5 3H00
Epreuve professionnelle E4	Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service	Ponctuelle orale	5 40 mn
Epreuve professionnelle E5	Management d'un entité commerciale	Ponctuelle pratique et écrite	6 4H00
Epreuve facultative 1 (1)	Langue vivante étrangère B (2)	Ponctuelle orale	- 15 mn
Epreuve facultative 2 (1)	Engagement étudiant	Ponctuelle orale	- 20 mn

(1) SEULS LES POINTS AU-DESSUS DE LA MOYENNE SONT PRIS EN COMPTE

(2) LA LANGUE VIVANTE ETRANGERE CHOISIE AU TITRE DE L'EPREUVE FACULTATIVE EST OBLIGATOIREMENT DIFFERENTE DE CELLE CHOISIE AU TITRE DE L'EPREUVE OBLIGATOIRE

Chaque unité constitutive du diplôme équivaut à un bloc de compétences (cf. [1° du II de l'article L. 6323-6](#) du code du travail). Les candidats ajournés peuvent, sur demande, conserver et reporter sur chacune des sessions ultérieures, sur une durée de 5 ans à compter de leur date d'obtention, les notes obtenues s'ils se présentent de nouveau à la même spécialité. Pas de passerelle possible. Nous ne proposons pas la validation des blocs de façon séparée.

■ ET APRES LE BTS ?

- Possibilité d'accès à un diplômes de niveau 6 (licence générale, licence professionnelle, Bachelor)
- Possibilité d'accès à des certificat de qualification professionnelle (SPA praticien, SPA manager, maquilleur...)
- Possibilité d'intégrer le marché du travail : Le titulaire du BTS « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie » peut exercer son activité dans des structures variées : Institut de beauté, SPAS, centre de bien-être, centres de soins spécialisés dans les nouvelles technologies, entreprises de distribution (parfumeries, parapharmacies, grands magasins, boutiques spécialisées), entreprises de fabrication, de développement et distribution de produits cosmétiques et de matériels professionnels, entreprises chargées d'évaluation cosmétique.

■ TAUX DE REUSSITE EXAMEN

Session 2025 : 69%

(Taux de réussite des candidats présentés au BTS)

S'informer sur les formations en alternance et l'apprentissage, rechercher une entreprise ou une formation en alternance ou se renseigner sur une nouvelle voie professionnelle. Le site « InserJeunes» une nouvelle fenêtre propose de nombreuses ressources.

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/>



LP et CFA - ELEA Presqu'île

41 Quai Fulchiron – 69005 LYON
04 13 75 82 79

contact@elea-presquile.fr