



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Brevet de technicien supérieur

Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie

SOMMAIRE

ANNEXE I : Présentation synthétique du diplôme

ANNEXE II : Référentiel d'activités professionnelles

ANNEXE III : Référentiel de compétences

ANNEXE IV : Référentiel d'évaluation

ANNEXE IVa : Unités constitutives du diplôme

ANNEXE IVb : Dispenses d'unités

ANNEXE IVc : Règlement d'examen

ANNEXE IVd : Définition des épreuves

ANNEXE V : Organisation de la formation

ANNEXE Va : Grilles horaires

ANNEXE Vb : Stages ou périodes en milieu professionnel et actions
professionnelles

ANNEXE VI : Tableaux de correspondance entre épreuves ou unités de l'ancien
diplôme et du nouveau diplôme

ANNEXE I : Présentation synthétique du diplôme

TABLEAU DE SYNTHÈSE Pôles d'activités – Blocs de compétences - Unités BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR « MÉTIERS DE L'ESTHÉTIQUE, DE LA COSMÉTIQUE ET DE LA PARFUMERIE »		
Pôles d'activités	Blocs de compétences	Unités
<p>Pôle d'activités 1 : Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques</p> <p>1.1 Conception et réalisation de prestations et services esthétiques innovants</p> <p>1.2 Démonstration de techniques esthétiques innovantes</p> <p>1.3 Dynamisation de l'offre commerciale et de la relation client</p>	<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</p> <p>C1.2 Concevoir ou réaliser une prestation utilisant des rayonnements ultra-violets (UV)</p> <p>C1.3 Concevoir ou réaliser des démonstrations de techniques esthétiques innovantes</p> <p>C1.4 Dynamiser l'offre commerciale et la relation client</p>	<p>Unité U3</p> <p>Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques</p>
<p>Pôle d'activités 2 : Conception ou réalisation de projets et développement de l'entreprise</p> <p>2.1 Analyse des besoins de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service</p> <p>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)</p> <p>2.3 Communication avec les différents services de l'entreprise et ses partenaires</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</p> <p>C2.2 Participer à la conception ou à la réalisation d'un projet en lien avec une entreprise dans le respect de la RSE</p> <p>C2.3 Communiquer avec les différents services de l'entreprise et ses partenaires</p>	<p>Unité U4</p> <p>Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service</p>

<p>Option A MANAGEMENT Pôle d'activités 3A : Management d'une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être 3.1 A Élaboration et développement stratégique du projet entrepreneurial 3.2 A Pilotage du management opérationnel 3.3A Gestion des ressources humaines 3.4A Dynamisation d'un point de vente</p>	<p>Bloc de compétences 3A : Manager une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être C3.1 A Concevoir le projet entrepreneurial et déployer le management stratégique C3.2 A Piloter le management opérationnel C3.3 A Gérer les ressources humaines C3.4 A Dynamiser un point de vente</p>	<p>Unité U5A Management d'une entité commerciale</p>
<p>Option B FORMATION-MARQUES Pôle d'activités 3B : Animation, formation, négociation dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être 3.1 B Négociation commerciale et développement de l'activité 3.2 B Conception, réalisation et évaluation d'actions de formation, d'animation 3.3 B Communication dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une entreprise 3.4 B Animation d'une équipe de conseillers 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 C3.1 B Négocier et développer l'activité C3.2 B Concevoir, réaliser et évaluer des actions de formation, d'animation C3.3 B Communiquer dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une entreprise C3.4 B Animer une équipe de conseillers de vente</p>	<p>Unité U5B Animation, formation, négociation dans le cadre de stratégies commerciales</p>

<p>Option C COSMÉTOLOGIE Pôle d'activités 3C : Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques 3.1 C Élaboration et optimisation de la production du produit cosmétique 3.2 C Réalisation de contrôles du produit cosmétique et de la cosmétovigilance 3.3 C Réalisation d'études cliniques, d'études consommateurs et d'évaluations sensorielles</p>	<p>Bloc de compétences 3C : Développer, fabriquer, évaluer des produits cosmétiques C3.1 C Élaborer le produit cosmétique et optimiser sa production C3.2 C Réaliser des contrôles du produit cosmétique C3.3 C Réaliser des études cliniques, des études consommateurs et des évaluations sensorielles</p>	<p>Unité U5C Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques</p>
	<p>Communication en langue vivante étrangère A 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>Unité U1 Langue vivante étrangère A : LVA</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>Unité U2 Expertise scientifique et technologique</p>
	<p>Communication en langue vivante étrangère B - facultatif 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 	<p>Unité UF1 Langue vivante étrangère B : LVB</p>

	Engagement étudiant - facultatif <ul style="list-style-type: none">• Approfondissement des compétences évaluées à l'épreuve E4• Développement de compétences spécifiques à un domaine ou à une activité professionnelle particulière en lien avec le référentiel du diplôme et plus particulièrement s'agissant des compétences évaluées dans l'épreuve E4.	Unité UF2 Engagement étudiant
--	---	---

ANNEXE II : Référentiel d'activités professionnelles

BTS Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie

CHAMP D'ACTIVITÉ

1. Définition

Le titulaire du BTS Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie possède des compétences lui permettant de se situer en qualité de personnel hautement qualifié dans les domaines de l'esthétique, de la cosmétique 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 des techniques esthétiques¹. 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 du consommateur final et du client professionnel.

L'évolution des produits, des techniques et l'apparition de nouveaux équipements conjugués à la digitalisation des activités, exige une capacité d'adaptation des professionnels.

Le titulaire du BTS Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie, quel que soit le poste qu'il occupe, doit disposer d'une solide culture professionnelle indispensable à l'exercice de ses fonctions. Cette culture commune d'entreprise qu'il acquiert autant par la formation, que par ses expériences professionnelles, lui permet d'exercer 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.

L'action de ce professionnel s'exerce conformément aux règles d'hygiène, de sécurité et d'ergonomie. L'environnement professionnel exige le respect de la législation, des normes, des règles d'éthique et de déontologie.

La prise en compte des enjeux du développement durable et plus largement de la responsabilité sociétale de l'entreprise s'impose. Le professionnel appréhende la

¹ *Techniques esthétiques : il s'agit de « techniques de soin de beauté et de bien-être esthétiques ».*

complexité des transitions et s'inscrit dans une approche systémique du monde de demain.

La gestion de la qualité est à appréhender de la fabrication à la distribution des produits cosmétiques, de la conception à la mise en œuvre de prestations esthétiques.

Le titulaire de ce BTS peut avoir accès à un diplôme de niveau 6 (licence générale, licence professionnelle, bachelor) selon l'option suivie et l'évolution de son projet professionnel, soit directement après l'obtention du BTS, soit dans le cadre de son parcours professionnel et de la formation tout au long de la vie.

2. Contexte professionnel

2.1. Données socio-économiques²

Les secteurs de la cosmétique, de l'esthétique et de la parfumerie ont un poids important au sein de l'économie française. Ces secteurs sont en constante croissance et évolution.

En 2020, la France compte environ 79 000 établissements liés à la filière esthétique cosmétique parfumerie et représente 170 000 emplois directs répartis en quatre grands secteurs :

- le secteur des fabricants de cosmétiques français est constitué d'un paysage de 1500 entreprises dont 82% de TPE/PME (très petites entreprises/ petites et moyennes entreprises), avec un fort ancrage territorial. Secteur phare et deuxième exportateur de l'économie française, il est aussi leader européen et mondial grâce à sa grande diversité de produits et de circuits de distribution ;
- le secteur de la beauté et du bien-être français regroupe près de 45 000 entreprises, dont 98% de TPE. Les activités sont majoritairement liées aux soins de beauté, à l'entretien corporel, au commerce et à la parfumerie ;
- le secteur de la parfumerie sélective regroupe 2560 points de vente dont plus de la moitié sont constitués par de grandes chaînes nationales, un tiers par les franchisés et groupements d'indépendants. Ce secteur est le premier employeur du commerce de détail spécialisé ;
- le secteur de la dermo-cosmétique regroupe deux circuits de distribution : les pharmacies et les parapharmacies.

² Source : Rapport des branches professionnelles de l'esthétique, cosmétique, parfumerie 2020.

2.2. Emplois concernés

Les emplois pour ces professionnels se situent dans de nombreux secteurs de la beauté et du bien-être, et se distinguent par leurs spécificités. Les métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie 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.

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.

2.3. Types d'entreprises

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

- instituts, spas, centres 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.

Pôles d'activités communs et spécifiques

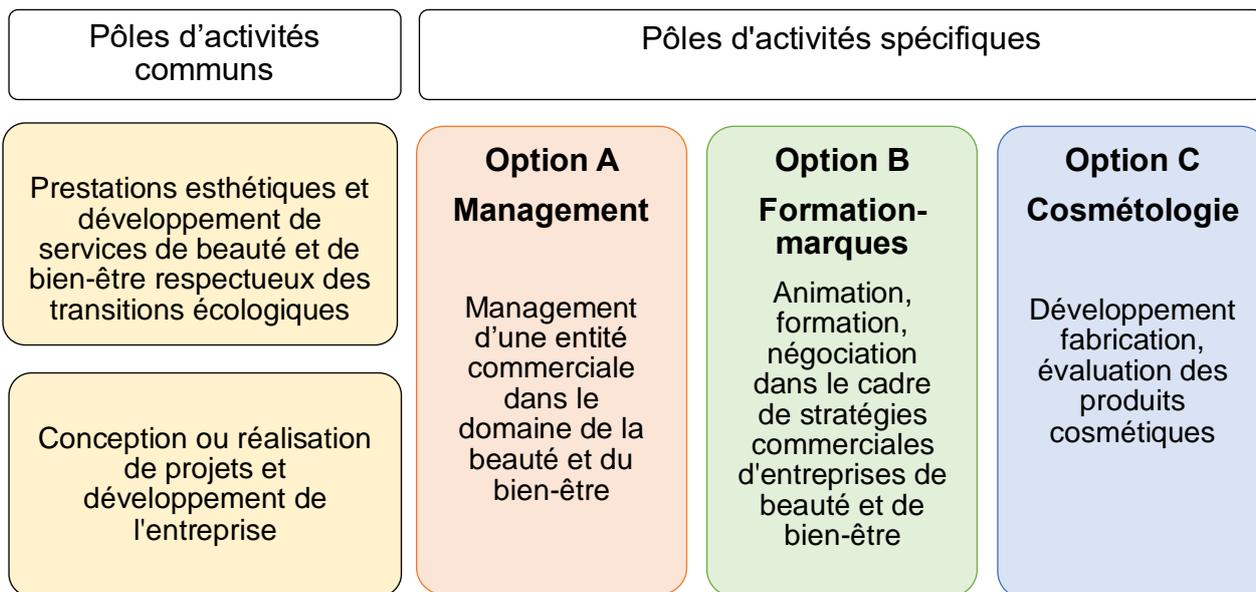


Tableau de synthèse des pôles d'activités

Pôles d'activités communs aux 3 options
Pôle d'activités 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 Activité 1.2 : Démonstration de techniques esthétiques innovantes Activité 1.3 : Dynamisation de l'offre commerciale et de la relation client
Pôle d'activités 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 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) Activité 2.3 : Communication avec les différents services de l'entreprise et ses partenaires
Option A MANAGEMENT
Pôle d'activités 3A : Management d'une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être Activité 3.1 A : Élaboration et développement stratégique du projet entrepreneurial Activité 3.2 A : Pilotage du management opérationnel Activité 3.3 A : Gestion des ressources humaines Activité 3.4 A : Dynamisation d'un point de vente
Option B FORMATION-MARQUES
Pôle d'activités 3B : Animation, formation, négociation dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être Activité 3.1 B : Négociation commerciale et développement de l'activité Activité 3.2 B : Conception, réalisation et évaluation d'actions de formation, d'animation Activité 3.3 B : Communication dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une entreprise Activité 3.4 B : Animation d'une équipe de conseillers de vente
Option C COSMETOLOGIE
Pôle d'activités 3C : Développement, fabrication, évaluation des produits cosmétiques Activité 3.1 C : Élaboration et optimisation de la production du produit cosmétique Activité 3.2 C : Réalisation de contrôles du produit cosmétique et de la cosmétovigilance Activité 3.3 C : Réalisation d'études cliniques, d'études consommateurs et d'évaluations sensorielles

L'autonomie et la responsabilité s'exercent dans le cadre défini par le chef d'entreprise, le chef de service.

Pôle d'activités 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

- 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
- Élaboration, mise en œuvre et évaluation de prestations et services esthétiques performants et innovants

⇒ **Moyens et ressources**

- Environnement professionnel
- Contexte technologique, économique, sociologique, culturel, juridique et environnemental
- Outils de diagnostic et d'évaluation
- Équipements esthétiques et techniques, digitaux, produits cosmétiques
- Protocoles, fiches et notices techniques

⇒ **Résultats attendus**

- Prise en compte des caractéristiques de l'entreprise, de la marque et de la clientèle
- Comparaison argumentée de services, de prestations, d'actions correctives
- Nouveaux services, prestations, prenant en compte la faisabilité
- Prestations et services esthétiques évalués

Activité 1.2 : Démonstration de techniques esthétiques innovantes

- Analyse de l'objectif et adaptation de l'environnement de travail
- Réalisation et explicitation de techniques esthétiques spécifiques innovantes
- Évaluation de la performance de la démonstration

⇒ **Moyens et ressources**

- Plans et équipements de locaux professionnels
- Plannings d'occupation des locaux professionnels
- Salons professionnels
- Protocoles de techniques esthétiques
- Supports de démonstration
- Méthodes et outils d'évaluation
- Règlementations

⇒ **Résultats attendus**

- Cible et objectifs de la démonstration identifiés
- Démonstration inscrite dans le cadre de l'univers de référence
- Maîtrise et argumentation des différentes techniques esthétiques
- Analyse critique de la démonstration et proposition d'actions correctives

Activité 1.3 : Dynamisation de l'offre commerciale et de la relation client

- 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
- Évaluation de la satisfaction clientèle

⇒ **Moyens et ressources**

- Études de marché
- Données sur les produits, les services, l'offre digitale et l'état des stocks
- Supports commerciaux et de communication
- Techniques et outils de marketing
- Règlementations

⇒ **Résultats attendus**

- Prise en compte des caractéristiques du marché et des attentes des clients
- Mise en valeur des produits, des services et prestations en lien avec l'expérience client recherchée
- Choix d'un plan de vente ajusté aux objectifs et au contexte de vente
- Valorisation des offres commerciales en lien avec les fournisseurs
- Indicateurs de satisfaction client

Pôle d'activités 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

- Étude des performances de l'entreprise
- Participation à l'élaboration d'objectifs de développement
- Recueil de données afin d'analyser la faisabilité d'un projet

⇒ **Moyens et ressources**

- Ressources documentaires spécialisées
- Documents professionnels
- Logiciels spécialisés
- Rencontres de professionnels

⇒ **Résultats attendus**

- Environnement juridique, économique, technique, digital et managérial de l'entreprise pris en compte
- Propositions d'objectifs de développement adaptés
- Veille informationnelle actualisée

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)

- Conception du projet
- Conduite de tout ou partie du projet
- Évaluation des impacts du projet
- Étude du projet dans une dimension internationale
- Participation à la démarche qualité

⇒ **Moyens et ressources**

- Logiciels de gestion, de suivi de projet

- Charte définissant les valeurs et les principes de l'entreprise
- Règlementations, normes
- Outils de suivi et d'évaluation
- Supports liés à la démarche qualité

⇒ **Résultats attendus**

- Démarche de projet maîtrisée
- Respect des valeurs de la marque et de l'entreprise
- Inscription du projet dans les dynamiques partenariales
- Prise en compte de la démarche qualité
- Préoccupations sociales et environnementales intégrées au projet
- Perspectives d'évolution du projet sur le marché international

Activité 2.3 : Communication avec les différents services de l'entreprise et ses partenaires

- 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

⇒ **Moyens et ressources**

- Outils numériques
- Ressources scientifiques, techniques, professionnelles

⇒ **Résultats attendus**

- Analyse des enjeux et prise en compte des contraintes
- Stratégie de communication et choix de supports performants
- Outils de communication maîtrisés
- Expression écrite et orale adaptée

Option A Management

Pôle d'activités 3A : Management d'une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être

Activité 3.1 A : Élaboration et développement stratégique du projet entrepreneurial

- Formalisation d'un projet entrepreneurial : création, reprise, développement d'entreprise
- Évaluation de la faisabilité du projet entrepreneurial
- Élaboration du business plan, du concept commercial

⇒ **Moyens et ressources**

- Études de marché et d'opportunités
- Contexte commercial, économique, juridique, scientifique, technologique et environnemental
- Études de zones de chalandise
- Études de géomercatique
- Bilan et compte de résultat
- Business plan
- Plan de financement

⇒ **Résultats attendus**

- Étude d'implantation d'une entité commerciale dans son environnement

- Concept commercial adapté à la clientèle ciblée
- Dossier du projet entrepreneurial complet et conforme
- Maîtrise des méthodes et des outils de suivi de la rentabilité

Activité 3.2 A : Pilotage du management opérationnel

- 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

⇒ **Moyens et ressources**

- Compte de résultat et bilan
- Procédures de réception, de stockage et de suivi
- Portefeuille de fournisseurs
- Équipements numériques
- Plans d'action opérationnels
- Budgets
- Documents commerciaux
- Compte d'exploitation
- Outils de pilotage
- Plans d'actions de mercatique et de merchandisage

⇒ **Résultats attendus**

- Assortiment et approvisionnement adaptés et mise en place d'une logistique
- Équipements et locaux fonctionnels et éco-responsables, et suivi efficace de leur maintenance
- Gestion optimale du compte d'exploitation
- Performance des activités analysée

Activité 3.3 A : Gestion des ressources humaines

- Élaboration d'un plan de recrutement du personnel
- Détermination des objectifs individuels et collectifs
- Évaluation des besoins en formation
- Organisation du travail et gestion de l'activité

⇒ **Moyens et ressources**

- Procédures de travail
- Fiches de poste, guides d'entretien, de recrutement, contrats de travail, guide d'intégration du personnel
- Législation sociale
- Plans de formation du personnel
- Outils d'évaluation du personnel
- Repères sur la culture de l'entreprise

⇒ **Résultats attendus**

- Personnel recruté en fonction des besoins en compétences de l'entreprise
- Compétences professionnelles valorisées et optimisées
- Indicateurs de suivi des objectifs en cohérence avec la situation
- Règlement intérieur ou charte de l'entreprise appliqué
- Bien-être et qualité de vie au travail pris en compte

- Tâches définies, réparties et planifiées

Activité 3.4 A : Dynamisation d'un point de vente

- Élaboration de la stratégie commerciale, marketing et digitale
- Organisation, réalisation et évaluation des actions de promotion, de vente
- Développement et fidélisation de la clientèle

⇒ **Moyens et ressources**

- Plans de merchandising
- Fichiers clients et fournisseurs
- Outils de digitalisation
- Méthodes et outils de fidélisation
- Documents commerciaux
- Références sociologiques et culturelles
- Protocoles d'accueil clientèle

⇒ **Résultats attendus**

- Merchandising adapté, attractif et fonctionnel, en fonction de l'offre commerciale
- Stratégie commerciale adaptée et évaluée en fonction des clients
- Intégration de la stratégie du design global
- Stratégie de recrutement et fidélisation de la clientèle
- Augmentation de la rentabilité

Option B Formation-marques

Pôle d'activités 3B : Animation, formation, négociation dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être

Activité 3.1 B : Négociation commerciale et développement de l'activité

- Suivi et développement du réseau de distributeurs et de partenaires
- Proposition, négociation et vente d'une offre personnalisée dans le respect des valeurs de la marque, de l'entreprise
- Analyse des résultats de ventes

⇒ **Moyens et ressources**

- Réseaux de clients professionnels
- Objectifs commerciaux
- Outils numériques commerciaux
- Supports de communication commerciaux
- Conditions générales de vente, garanties, réglementations
- Repères de la marque et de l'entreprise

⇒ **Résultats attendus**

- Recueil et exploitation de données pertinentes
- Mise en place d'une stratégie de développement qualitative et durable
- Suivi et analyse des résultats des ventes

Activité 3.2 B : Conception, réalisation et évaluation d'actions de formation, d'animation

- Conception et réalisation d'actions de formation

- Conception et réalisation d'animations commerciales
- Evaluation des actions de formation et d'animation
- Analyse de l'impact des actions sur les performances de l'entreprise
- Mise en œuvre du reporting

⇒ **Moyens et ressources**

- Politique de l'enseigne en matière d'offre, d'approvisionnement, de merchandising
- Base de données
- Cadre réglementaire et normatif
- Outils de communication : supports et matériels publi-promotionnels
- Résultats d'études de satisfaction, de concurrence
- Résultats d'études ou de panel sur les ventes des produits et des services

⇒ **Résultats attendus**

- Plan d'objectifs précis, mesurables prenant en compte la politique de l'entreprise
- Budget prévisionnel respecté
- Plan de formation ou action d'animation pertinent, éventuellement en langue étrangère
- Argumentaire scientifique, technologique, commercial, économique et durable en adéquation avec l'activité
- Impacts d'une session de formation ou d'animation analysés

Activité 3.3 B : Communication dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une entreprise

- Étude et analyse des besoins, de la cible client et des contextes au niveau local, national et international
- Analyse de l'univers de la marque, de l'entreprise
- Mise en œuvre d'une stratégie de communication

⇒ **Moyens et ressources**

- Données sur la notoriété et l'identité de la marque, de l'entreprise
- Études de marché
- Stratégie de communication de l'entreprise, de la marque
- Techniques de marketing sensoriel propres à la marque, à l'entreprise
- Budget de communication et contraintes
- Moyens et supports publicitaires et commerciaux
- Cahier des charges de la marque par rapport au produit, à la gamme, aux techniques

⇒ **Résultats attendus**

- Groupe cible et positionnement de la marque face à ses concurrents identifiés
- Axes de communication adaptés aux enjeux et aux contraintes

Activité 3.4 B : Animation d'une équipe de conseillers de vente

- Pilotage et accompagnement d'une équipe commerciale
- Suivi de l'activité commerciale
- Valorisation des performances de l'équipe au sein de l'entreprise

⇒ **Moyens et ressources**

- Objectifs qualitatifs et quantitatifs à atteindre

- Tableaux de bord géographiques
- Directives commerciales, financières, humaines, logistiques
- Programme de formation et de stimulation commerciale pour les équipes
- Résultats des ventes
- Données sur les primes et rémunérations exceptionnelles

⇒ **Résultats attendus**

- Plan d'action adapté
- Besoins de formation repérés
- Maîtrise de techniques d'animation et de dynamique de groupe
- Résultats de l'équipe analysés et valorisés

Option C Cosmétologie

Pôle d'activité 3C : Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques

Activité 3.1 C : Élaboration et optimisation de la production du produit cosmétique

- Réalisation d'une veille scientifique, technologique, sociétale, environnementale, concurrentielle
- Développement et optimisation de formulations en cosmétique et en parfumerie
- Accompagnement du changement d'échelle

⇒ **Moyens et ressources**

- Cahier des charges
- Fiches ingrédients et fiches de données sécurité
- Logiciels de formulation
- Matériel de formulation
- Documents réglementaires et documents de références

⇒ **Résultats attendus**

- Équipements et matériels entretenus
- Élaboration de produits cosmétiques conformes et éco-responsables
- Actions correctives effectuées
- Identification des points critiques du changement d'échelle
- Méthodologie de la recherche documentaire maîtrisée
- Respect des législations

Activité 3.2 C : Réalisation de contrôles du produit cosmétique et de la cosmétovigilance

- Préparation des échantillons pour les contrôles et les tests d'innocuité
- Contrôle de la conformité des matières premières, des vracs et des produits finis
- Contrôle de l'innocuité des produits cosmétiques
- Vérification des équipements de contrôle
- Réalisation des études de stabilité et de compatibilité
- Contrôle de l'hygiène des locaux
- Participation à la cosmétovigilance
- Traitement des non-conformités et mise en œuvre des actions préventives et correctives nécessaires
- Participation à l'amélioration continue des outils et documents qualité

⇒ **Moyens et ressources**

- Spécification interne pour le produit ou cahier des charges
- Spécification sensorielle ou étalon de contrôle, exemples de produits défectueux
- Procédures de contrôles
- Fiches techniques et protocoles d'utilisation des appareils
- Fiches matières premières : bulletins d'analyse, fiches ingrédients et fiches de données sécurité
- Documents réglementaires et documents de référence

⇒ **Résultats attendus**

- Équipements et matériels entretenus et appareils étalonnés
- Stocks gérés en respect des règles de traçabilité et de sécurité
- Respect des procédures
- Résultats exploitables et fiables
- Bulletins d'analyse ou rapports d'essais transmis
- Actions préventives et correctives effectuées
- Cosmétovigilance actualisée
- Outils et documents qualité actualisés

Activité 3.3 C : Réalisation d'études cliniques, d'études consommateurs et d'évaluations sensorielles

- Préparation, réalisation et validation de tests d'efficacité et de tolérance
- Préparation et réalisation de tests d'étude consommateur
- Préparation et réalisation de tests d'évaluation sensorielle

⇒ **Moyens et ressources**

- Banque de données de volontaires
- Cahier de laboratoire
- Protocole d'étude clinique
- Notices d'appareillage
- Documents réglementaires et documents de référence
- Panel expert

⇒ **Résultats attendus**

- Volontaires sélectionnés en fonction des critères
- Résultats fiables et exploités statistiquement
- Mise en œuvre complète et correcte du kit de formation
- Actions correctives effectuées en cas de non fiabilité du panel expert
- Rapport d'étude rédigé en français et/ou en anglais

ANNEXE III : Référentiel de compétences

BLOC DE COMPETENCES 1

Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques	
Compétences	Indicateurs d'évaluation
Compétence 1.1 : Concevoir ou réaliser des prestations et services esthétiques innovants	<ul style="list-style-type: none"> - Exploitation pertinente des données du contexte professionnel nécessaires à la conception et à l'amélioration des prestations, des services - Conception ou réalisation de prestations, services performants et respectueux des transitions écologiques - Prise en compte des résultats obtenus et propositions cohérentes d'évolution
Compétence 1.2 : Concevoir ou réaliser une prestation utilisant des rayonnements ultra-violet (UV)	<ul style="list-style-type: none"> - Conception d'un protocole utilisant des rayonnements UV adapté aux caractéristiques d'une clientèle - Équipements vérifiés et entretenus dans le respect de la réglementation - Réalisation de prestations utilisant des rayonnements UV dans le respect des réglementations - Proposition de conseils adaptés
Compétence 1.3 : Concevoir ou réaliser des démonstrations de techniques esthétiques innovantes	<ul style="list-style-type: none"> - Cibles et objectifs de démonstration définis - Prise en compte de l'auditoire et de l'univers de référence - Présentation adaptée au contexte et à la cible - Techniques esthétiques de démonstrations maîtrisées et argumentées - Analyse critique et réflexive de la démonstration
Compétence 1.4 : Dynamiser l'offre commerciale et la relation client	<ul style="list-style-type: none"> - Caractéristiques du marché et des besoins de la clientèle identifiés - Contexte omnicanal et expérience client repérés - Plan de vente adapté - Indicateurs de satisfaction analysés

Savoirs associés	Limites de savoirs
Environnement professionnel	
Réglementation et déontologie professionnelles Réglementation commerciale et de la concurrence Protection du consommateur	Veille, évolutions, limites du champ de compétences, terminologie Cadre légal, règles et principes de droit Cadre d'utilisation des rayonnements UV

Hygiène professionnelle	Risques, moyens de prévention et traitements des contaminations appliqués aux personnels, aux équipements, aux matériels et aux locaux
Posture professionnelle	Procédures, codes et attitudes Normes hygiène et qualité
Organisation et sécurité des postes de travail	Risques professionnels, sécurité et réglementation des locaux
Optimisation des espaces professionnels	Aménagement rationnel et accessible, facteurs d'ambiance, planification d'occupation des locaux
Offre et demande du marché	Tendances et évolution des prestations professionnelles, des produits, des appareils Tendances et évolution des comportements d'achat et habitudes de la clientèle
Étude des produits et des dispositifs à visée esthétique	Caractéristiques, classification et critères de choix des produits et dispositifs d'usage courants, spécifiques, innovants
Technologies des appareils	Fonctionnement, réglementation des appareils dont les appareils à visée bronzante Démarche d'analyse fonctionnelle Démarche comparative
Conception de prestations esthétiques et démonstration de techniques esthétiques	
Contexte professionnel	Caractéristiques de l'entreprise, de la marque, de la clientèle
Personnalisation de la prestation	Bilans personnalisés : caractéristiques, besoins, motivations et freins du client, Solutions personnalisées
Techniques esthétiques	Démarches de conception, de comparaison et d'évolution d'un protocole de soin, particularités des pratiques utilisant des rayonnements UV Mesure d'efficacité des soins : critères, indicateurs et outils d'évaluation de la satisfaction clientèle
Démonstration de techniques esthétiques	Univers de référence de la démonstration : espaces de démonstration et caractéristiques de l'auditoire Techniques de démonstration : objectifs, produits, appareils, prestations Structuration du discours Processus d'évaluation et d'amélioration
Environnement commercial et relation client	
Contexte de l'offre et de la demande	Concept de l'enseigne, image de la marque, offre de produits et de services Tendances et caractéristiques du marché actuel et de ses évolutions, spécificités de la zone de chalandise
Parcours et expérience client	Techniques de marketing sensoriel et expérientiel Caractéristiques du parcours client
Conseil et proposition commerciale	Situations de vente Connaissance du client Étapes de vente Gestion de la satisfaction clientèle

Design de communication	
Éléments de l'image publicitaire	<p>Composants formels : éléments textuels, images, organisation, charte graphique des supports imprimés et numériques</p> <p>Significations : axes de communication omnicanale, image du produit ou de l'entreprise</p> <p>Fonctions commerciales : information, identification du produit</p>
Valorisation de produits et de services	<p>Différents modes de valorisation : éléments constitutifs, fonctions, codes</p> <p>Communication commerciale : présentations, animations et canaux de communication</p> <p>Caractéristiques du merchandising des linéaires dans les unités commerciales physiques et virtuelles</p>

BLOC DE COMPETENCES 2

Concevoir ou réaliser tout ou partie d'un projet d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service	
Compétences	Indicateurs d'évaluation
Compétence 2.1 : Analyser les besoins d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnostic et analyse complets de la situation - Identification pertinente des acteurs, des partenaires - Choix des indicateurs de performance adapté - Analyse complète des indicateurs de performance - Objectifs adaptés aux positionnements et aux besoins de l'entreprise, du service, du pôle d'activité
Compétence 2.2 : Participer à la conception ou à la réalisation d'un projet en lien avec une entreprise dans le respect de la responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE)	<ul style="list-style-type: none"> - Plan d'action cohérent avec les valeurs de la marque et de l'entreprise - Démarche de projet maîtrisée - Démarche qualité et responsabilité sociétale des entreprises respectées - Projet évalué et pistes d'amélioration proposées
Compétence 2.3 : Communiquer avec les différents services de l'entreprise et ses partenaires	<ul style="list-style-type: none"> - Enjeux et contraintes de communication repérés - Plan de communication du projet cohérent - Méthodes et outils de communication maîtrisés dans le respect de la réglementation et des codes de l'entreprise - Expression orale et écrite maîtrisées et adaptées au public visé

Savoirs associés	Limites de savoirs
Méthodologie de projet <i>Cette partie est prise en charge par au moins deux professeurs de disciplines différentes. Ces savoirs associés sont travaillés en lien avec les stages et les actions professionnelles. Ils s'appuient en deuxième année sur les caractéristiques de l'option choisie.</i>	
Démarche de projet	Types de projet Étapes de la démarche de projet
Techniques de conduite et de suivi de projet	Méthodes et outils de conduite Méthodes et outils de suivi
Culture économique, juridique et managériale	
Organisations	Organisations économiques Responsabilité sociétale de l'entreprise Formes organisationnelles
Entreprises	Caractéristiques de l'entreprise Principe de fonctionnement Structures juridiques d'une entreprise Responsabilités civile, contractuelle et pénale
Environnement économique	Secteurs d'activités Marché de l'esthétique-cosmétique-parfumerie
Stratégies de l'entreprise	

Dynamiques managériales	Caractéristiques et complémentarité
Management stratégique et management opérationnel	Actions stratégiques et opérationnelles Notion et mesure de performance
Politique d'innovation	Modalités de la politique d'innovation et du management des connaissances
Ressources de l'entreprise	Adaptation des ressources humaines, financières, matérielles aux objectifs stratégiques et environnementaux
Communication dans l'environnement professionnel	
Acteurs de la communication	Connaissance du mode de fonctionnement de chacun Statuts et rôles, préjugés et stéréotypes
Relations entre acteurs	Interactions interpersonnelles et de groupes Formes de communication Types de relations Postures à adopter
Communication dans un contexte professionnel	Règles et outils Efficacité relationnelle Supports de communication écrite et orale Outils et environnement numérique de travail
Design de communication en esthétique cosmétique	Modes, codes et fonctions de la communication Relations entre les choix esthétiques et les contraintes liées aux fonctions de communication Efficacité de la communication Expression graphique : utilisation des moyens traditionnels et numériques

Option A MANAGEMENT

BLOC DE COMPETENCES 3A

Manager une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être	
Compétences	Indicateurs d'évaluation
Compétence 3.1 A : Concevoir le projet entrepreneurial et déployer le management stratégique	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnostic complet préalable à la création ou à la reprise d'une entreprise réalisé - Concept commercial adapté à la clientèle - Dossier du projet entrepreneurial formalisé - Orientations stratégiques de l'entreprise définies - Choix pertinent d'outils de pilotage et de suivi de la rentabilité
Compétence 3.2 A : Piloter le management opérationnel	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'une logistique opérationnelle performante - Suivi de maintenance réalisé - Performances analysées - Axes d'amélioration ciblés sur les résultats
Compétence 3.3 A : Gérer les ressources humaines	<ul style="list-style-type: none"> - Besoins en personnel et en compétences identifiés - Processus de recrutement mis en œuvre - Organisation du travail optimisée dans le respect du bien-être au travail - Résultats des équipes analysés et proposition d'accompagnement adapté
Compétence 3.4 A : Dynamiser un point de vente	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en valeur d'une offre de produits et services en adéquation avec les besoins de la clientèle et les tendances actuelles - Respect du design global - Promotion et communication omnicanales efficaces - Actions commerciales analysées et optimisées - Développement de la clientèle suivi

Savoirs associés	Limites de savoirs
Management de l'entité commerciale	
Pilotage stratégique de l'entité	Démarche de création de projet entrepreneurial et de reprise d'entreprise Pilotage de la performance Investissements et financements Gestion des risques
Pilotage opérationnel de l'entité	Gestion courante de l'entité commerciale Gestion budgétaire Gestion commerciale
Management des équipes	
Constitution et évolution d'une équipe	Éléments de diagnostic des besoins d'une équipe Processus de recrutement des collaborateurs

Valorisation des compétences de l'équipe	Outils de suivi des compétences Plan de formation Dynamisation de l'équipe
Organisation et animation de l'équipe	Méthodes et outils d'organisation du travail de l'équipe Techniques d'animation de l'équipe Gestion des conflits
Techniques du manager	Styles de direction et prise de décision Missions du manager Méthodes et outils d'amélioration de la performance
Cadre professionnel	
Environnement cosmétique	Marques partenaires Tendances de marché Référencement
Aménagement et équipement des locaux	Organisation des espaces professionnels Infrastructure matérielle Accessibilité des locaux Facteurs d'ambiance Préservation de l'environnement
Développement professionnel	Information et formation aux techniques esthétiques et aux techniques de prise en charge du client nécessaires à l'évolution de l'entreprise
Communication dans le cadre de la promotion de l'entreprise	
Plan de communication de l'entité commerciale	Plan de promotion des ventes Communication médias, hors médias et omnicanale Réglementation Indicateurs de performance Stratégie de communication digitale
Stratégie de design global	Positionnement d'une marque, d'une enseigne, d'une entreprise Techniques de merchandising des points de vente physiques et virtuels Supports de communication

Option B FORMATION-MARQUES

BLOC DE COMPETENCES 3B

Animer, former et négocier dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être	
Compétences	Indicateurs d'évaluation
Compétence 3.1 B : Négocier et développer l'activité	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnostic de la situation commerciale et financière réalisé - Propositions d'actions de développement des ventes et prestations au sein du portefeuille clients dans le respect de la stratégie de l'entreprise - Outils de suivi des ventes mis en place - Résultats des ventes analysés
Compétence 3.2 B : Concevoir, réaliser et évaluer des actions de formation, d'animation	<ul style="list-style-type: none"> - Objectifs quantitatifs et qualitatifs adaptés aux actions - Techniques de formation, d'animation respectant la marque, les objectifs et le budget prévisionnel - Pertinence des explications scientifiques, technologiques et commerciales - Évaluations et mesures correctives adaptées
Compétence 3.3 B : Communiquer dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une entreprise	<ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte de la cible client - Respect et mise en valeur de l'identité de la marque et de l'entreprise - Méthodes de communication adaptées aux objectifs et à la situation - Respect du cadre réglementaire publicitaire, des données personnelles, du droit du consommateur, des normes
Compétence 3.4 B : Animer une équipe de conseillers de vente	<ul style="list-style-type: none"> - Proposition d'un plan d'action cohérent - Organisation des activités en fonction du profil des conseillers de vente - Besoins de formation identifiés et priorités - Techniques d'animation d'équipe maîtrisées - Évaluation et valorisation de la performance individuelle et collective

Savoirs associés	Limites de savoirs
Techniques de négociation relation client	
Ressources au service du commercial	Connaissances de l'évolution de la demande professionnelle Cycle de vie du produit Caractéristiques du produit et des éléments de communication de la marque de clients professionnels Logiciels de gestion de la relation client, de bases de données clients et prospects

Portefeuille clients	Principes de base de prospection commerciale
Négociation avec les professionnels	Situations de vente en B to B Diagnostic de la situation de négociation Stratégies de négociation Cycle de vente
Gestion opérationnelle et commerciale	
Gestion opérationnelle	Gestion de l'activité Gestion du risque client
Gestion commerciale	Gestion des actions commerciales en unités de vente physique et virtuelle
Actions de formation et d'animation	
Conception et conduite des actions de formation et d'animation	Techniques de veille scientifique et technologique Étude fonctionnelle du local, des équipements et accessibilité Méthodologie de conception et de conduite d'une action
Techniques de formation et d'animation d'une équipe	Besoins des équipes de professionnels Techniques d'animation des professionnels Méthodes d'évaluation et de valorisation de la performance individuelle et collective
Développement professionnel	Formations aux techniques esthétiques innovantes Argumentation scientifique et technique
Techniques de communication dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une prestation, d'un appareil, d'un produit	
Plan de communication	Plan de promotion des ventes Communication multicanale, omnicanale et digitale Réglementation Indicateurs de performance Stratégie de communication digitale
Stratégie de design global	Positionnement d'une marque, d'une enseigne, d'une entreprise Techniques de merchandising des points de vente physiques et virtuels Stratégie de convergences des supports imprimés et numériques autour d'un produit ou d'une image de marque

Option C COSMETOLOGIE

BLOC DE COMPETENCES 3C

Développer, fabriquer, évaluer des produits cosmétiques	
Compétences	Indicateurs d'évaluation
Compétence 3.1 C : Élaborer le produit cosmétique et optimiser sa production	<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation conforme des appareils - Conformité de la formulation ou de la fabrication du produit cosmétique dans le respect de la transition écologique - Pertinence du protocole ou de son adaptation - Points critiques identifiés et analysés - Rédaction des rapports d'essais complets - Recherche documentaire et sources pertinentes - Respect de la réglementation et des documents de référence
Compétence 3.2 C : Réaliser des contrôles du produit cosmétique	<ul style="list-style-type: none"> - Métrologie des équipements mise en œuvre dans le respect des procédures - Protocoles opératoires mis en œuvre dans le respect des procédures - Propositions de mesures correctives adaptées - Bulletins d'analyses complets et conformes - Rédaction et mise en forme des documents qualité actualisés et conformes
Compétence 3.3 C : Réaliser des études cliniques, des études consommateurs et des évaluations sensorielles	<ul style="list-style-type: none"> - Choix pertinent de protocoles biométrologiques ou sensoriels - Optimisation de protocoles biométrologiques ou sensoriels adaptée - Protocoles biométrologiques ou sensoriels mis en œuvre dans le respect des procédures - Sélection et validation du panel - Choix de moyens et méthodes adaptés aux objectifs de formation du panel expert - Actions correctives effectuées en cas de non-fiabilité du panel expert - Rédaction complète et conforme des rapports d'essais en français ou en anglais

Savoirs associés	Limites de savoirs
Fondements physico-chimiques de la cosmétologie	
Structure et réactivité des entités chimiques	Géométrie 3D Représentations 2D et 3D Stéréoisométrie
	Interactions intermoléculaires Oxydoréduction et mécanismes Précipités et complexes Mécanismes de modifications de fonctions

Physique et chimie de la formulation	Solubilité : - définition et conditions de solubilité - coefficient de partage - stabilisation et déstabilisation des dispersions colloïdales
	Mélanges : - description d'un mélange binaire - équilibres liquide-vapeur, distillation, entraînement à la vapeur - lecture d'un diagramme ternaire
	Lien structure/fonction des composants du produit cosmétique : - tensioactifs - oxydants et antioxydants - colorants, pigments - polymères naturels et synthétiques, impact sur l'environnement
Physique et chimie de l'analyse et du contrôle	Mesures et incertitudes : - notion d'erreur - écriture d'un résultat avec une incertitude-type estimée - étalonnage et entretien d'un appareil de mesure
	Propriétés physico-chimiques : - colorimétrie, techniques de mesures colorimétriques - polarisation, pouvoir rotatoire - réflexion, diffusion, réfraction, diffraction, interférences - rhéologie - granulométrie - viscosité, techniques de mesures - texture - pression, pression osmotique, tension interfaciale - température de transition vitreuse Principe, mesures et utilisations dans le domaine de l'esthétique-cosmétique
	Analyses de la composition d'un échantillon de matière : - dosage par titrage - dosage par étalonnage - analyses spectroscopiques - analyses chromatographiques et techniques couplées
Affaires réglementaires	
Réglementation européenne et nationale en vigueur	Instances européennes et nationales Règlements cosmétiques Cosmétovigilance : mise en place au sein de l'entreprise Cas particuliers : cosmétiques « bio » et « naturels », parfums
Réglementation internationale	Comparaison à une réglementation internationale en vue de l'export

Assurance qualité	Traçabilité et documentation (norme ISO 9001) Notions de qualité en recherche et développement et en production
Conception - Élaboration – Production	
Ingrédients du produit cosmétique	Excipient Additif Actif
Production éco-responsable de produits cosmétiques	Formulation : choix des matières premières et outils de dispersion Techniques de fabrication de formes cosmétiques au laboratoire et en pilote Notions de transposition industrielle
Analyses et contrôles	Étude de stabilité des produits cosmétiques Interactions contenu/contenant Contrôles des matières premières et des produits finis
Sécurité et efficacité des produits cosmétiques	
Sécurité microbiologique	Contrôles microbiologiques Durabilité minimale
Études précliniques et cliniques	Modèles d'études : <i>in vitro</i> , <i>ex vivo</i> , <i>in silico</i> , <i>in vivo</i> Méthodologie Acteurs
Efficacité d'un produit cosmétique	Analyse sensorielle : - organisation générale de la mise en place d'analyses sensorielles - méthodes d'analyse sensorielle hédonique et analytique - tests sensoriels sur ingrédients ou produits finis - fonctions nerveuses en lien avec l'analyse sensorielle
	Biométrie et techniques analytiques : - aspects réglementaires des allégations d'efficacité - panel et protocoles d'étude pour l'étayage d'allégation d'efficacité - techniques de biométrie - analyse critique et proposition d'allégations - techniques immunologiques
	Pharmacologie : - pharmacocinétique : notions d'absorption, distribution, métabolisme, excrétion - pharmacodynamie : ligand-récepteur, voie de signalisation cellulaire
Sécurité toxicologique	Phénomènes toxicologiques Tests et toxicité des ingrédients et du produit Évaluation de la sécurité et calcul de la marge de sécurité

Expertise scientifique et technologique

Mobiliser des concepts scientifiques et technologiques	
Savoirs associés	Limites de savoirs
Biologie appliquée	
Film cutané de surface	Film hydrolipidique Microbiote cutané, principales infections cutanées et risques microbiologiques associés
Tissus cutanés	Histologie, physiologie et physiopathologies de l'épiderme et du derme
Annexes cutanées	Histologie, physiologie et physiopathologies du follicule pilo-sébacé, des glandes sébacées et sudoripares, des cheveux, des ongles
Structures sous-cutanées	Panicule sous-cutané : histologie, physiologie et physiopathologie de l'hypoderme. La cellulite Modifications de la structure de la glande mammaire au cours de la vie
Modifications cutanées	Variations des caractéristiques cutanées Influence des hormones Vieillessement intrinsèque et influences de l'exposome Effets du soleil sur la peau
Anatomie de l'appareil locomoteur	Dénomination et localisation des principaux os du squelette Anatomie et physiologie des muscles peauciers et muscles superficiels
Système circulatoire	Circulations sanguine et lymphatique
Les risques liés à l'exposition aux ultraviolets	Photodermatoses, réactions phototoxiques et photo-allergiques, vieillissement photo-induit, cancers photo-induits Effets à court terme et à long terme sur les yeux
Hygiène alimentaire et qualité de la peau	Besoins et apports recommandés Impact sur la qualité de la peau
Cosmétologie	
Législation et réglementation du produit cosmétique	Réglementation européenne Documentation de référence des produits biologiques ou naturels
Formulation et fabrication du produit cosmétique	Composition du produit cosmétique Formes cosmétiques : définition, règles d'écriture de formulation, fabrication
Contrôles du produit cosmétique	Vie du produit cosmétique Contrôles qualité
Sécurité du produit cosmétique	Hygiène et protection du produit Interactions produit-conditionnement-environnement
Pénétration cutanée	Voies de pénétration d'un xénobiotique et facteurs d'influence

Efficacité du produit cosmétique	Types d'études Tests d'efficacité courants
Evaluation sensorielle des produits finis	Notions de descripteurs sensoriels
Parfums et arômes	Voies sensorielles olfactives Matières premières aromatiques Notes olfactives Méthodes d'extraction des matières premières aromatiques Conditionnement et stabilité
Physique et chimie appliquées	
Matière à l'échelle microscopique	Entités chimiques : atomes, ions, molécules Structure de l'atome Configuration électronique, électrons de valence Tableau périodique
Stabilité à l'échelle microscopique	Gaz nobles Représentation de Lewis Liaison covalente Polarité et interactions intermoléculaires
Représentations des molécules organiques	Représentations planes, isoméries de constitution Squelette carboné, groupe caractéristique, familles fonctionnelles
Molécules d'intérêt biologique	Hydrocarbures saturés, insaturés, aromatiques Entités chimiques polyfonctionnelles Lipides Peptides et protéines Glucides Acides nucléïques
Matière et mélange à l'échelle macroscopique	Effets des interactions moléculaires Système physico-chimique Corps pur, masse volumique, densité Mélanges homogène et hétérogène, compositions Solutions, dissolution, dilution, concentration d'un soluté Applications dans le domaine de l'esthétique cosmétique
Caractéristiques physico-chimiques de la matière	Changements d'état : température, pression Diagramme d'état d'un corps pur pH d'une solution aqueuse Conductivité Absorbance, transmittance, loi de Beer-Lambert Applications dans le domaine de l'esthétique cosmétique
Transformation de la matière	Équations de réaction modélisant une transformation chimique Catalyses homogène, hétérogène, enzymatique Acido-basicité, pKa, diagrammes de prédominance, solution tampon Applications dans le domaine de l'esthétique cosmétique

Chimie et pratiques éco-responsables	Caractéristique d'une eau, traitement, dureté Gestion durable du produit Sécurité chimique
Variabilité de la mesure	Dispersion, histogramme, moyenne et écart-type
Ondes	Description et caractéristiques Ondes acoustiques Ondes électromagnétiques Photométrie, couleurs Applications dans le domaine de l'esthétique cosmétique
Grandeurs électriques	Description et caractéristiques, intensité, tension, puissance Applications dans le domaine de l'esthétique cosmétique
Transferts d'énergie	Notion de température et de pression Transferts thermiques, énergie et puissance Applications dans le domaine de l'esthétique cosmétique
Physique et pratiques éco-responsables	Normes énergétiques Sécurité électrique, acoustique, thermique et optique

Langues vivantes étrangères

1. Objectifs

L'étude des langues vivantes étrangères contribue à la formation intellectuelle et à l'enrichissement culturel de l'individu. À ce titre, elle a plus particulièrement vocation à :

- favoriser la connaissance des patrimoines culturels des aires linguistiques étudiées,
- susciter le goût et le plaisir de la pratique de la langue,
- donner confiance pour s'exprimer,
- former les étudiantes, étudiants à identifier les situations de communication, les genres de discours auxquels ils sont exposés et qu'ils doivent apprendre à maîtriser,
- favoriser le développement d'une capacité réflexive,
- développer l'autonomie,
- préparer les étudiantes et étudiants à la mobilité professionnelle.

Cette étude contribue au développement des compétences professionnelles attendues de la personne titulaire du BTS. Par ses responsabilités au sein des organisations, la personne titulaire du diplôme est en relation avec les partenaires de l'organisation, de ce fait la communication en langue vivante étrangère peut se révéler déterminante. Au sein même de l'organisation, la personne titulaire du diplôme peut échanger avec d'autres collaboratrices et collaborateurs d'origine étrangère. Que ce soit avec des partenaires internes ou externes à l'organisation, la personne titulaire du

diplôme doit en outre tenir compte des pratiques sociales et culturelles de ses interlocutrices et interlocuteurs pour une communication efficace.

La consolidation de compétences de communication générale et professionnelle en anglais, et, si possible, dans une autre langue vivante, est donc fondamentale pour l'exercice du métier.

Sans négliger les activités langagières de compréhension et de production à l'écrit (comprendre, produire, interagir), on s'attachera plus particulièrement à développer les compétences orales (comprendre, produire, dialoguer) dans une langue de communication générale, tout en satisfaisant les besoins spécifiques à l'utilisation de la langue vivante dans l'exercice du métier par une inscription des documents supports et des tâches dans le domaine professionnel et dans l'aire culturelle et linguistique de référence.

Le niveau visé en fin de formation est celui fixé dans les programmes pour le cycle terminal des voies générale et technologique (Bulletin officiel spécial n°1 du 22 janvier 2019) en référence au *Cadre européen commun de référence pour les langues* (CECRL) : **le niveau B2 pour la langue vivante A (LVA) et le niveau B1 pour la langue vivante B (LVB) facultative** dans les activités langagières suivantes :

- compréhension de documents écrits ;
- production et interaction écrites ;
- compréhension de l'oral ;
- production et interaction orales.

Dans le *Cadre européen commun de référence pour les langues* (CECRL), le niveau B2 est défini de la façon suivante : l'utilisateur « peut comprendre le contenu essentiel de sujets concrets ou abstraits dans un texte complexe, y compris une discussion technique dans sa spécialité ; peut communiquer avec un degré de spontanéité et d'aisance tel qu'une conversation avec un locuteur natif ne comporte de tension ni pour l'un ni pour l'autre ; peut s'exprimer de façon claire et détaillée sur une large gamme de sujets, émettre un avis sur un sujet d'actualité et exposer les avantages et les inconvénients de différentes possibilités ».

Au niveau B1 le CECRL prévoit que l'utilisateur « peut comprendre les points essentiels quand un langage clair et standard est utilisé et s'il s'agit de choses familières dans le travail, à l'école, dans les loisirs, etc ; peut se débrouiller dans la plupart des situations rencontrées en voyage dans une région où la langue cible est parlée ; peut produire un discours simple et cohérent sur des sujets familiers et dans ses domaines d'intérêt ; peut raconter un événement, une expérience ou un rêve, décrire un espoir ou un but et exposer brièvement des raisons ou explications pour un projet ou une idée. »

2. Contenus

2.1. Grammaire

Au niveau B1, un étudiant peut se servir avec une correction suffisante d'un répertoire de tournures et expressions fréquemment utilisées et associées à des situations plutôt prévisibles.

Au niveau B2, un étudiant a un assez bon contrôle grammatical et ne fait pas de fautes conduisant à des malentendus.

La maîtrise opératoire des éléments morphologiques, syntaxiques et phonologiques figurant au programme des classes du cycle terminal des voies générale et technologique constitue un objectif raisonnable. Il conviendra d'en assurer la consolidation et l'approfondissement.

2.2. Lexique

La compétence lexicale d'un étudiant au niveau B1 est caractérisée de la façon suivante :

- **Étendue** : possède un vocabulaire suffisant pour s'exprimer à l'aide de périphrases sur la plupart des sujets relatifs à sa vie quotidienne tels que la famille, les loisirs et les centres d'intérêt, le travail, les voyages et l'actualité ;
- **Maîtrise** : montre une bonne maîtrise du vocabulaire élémentaire mais des erreurs sérieuses se produisent encore quand il s'agit d'exprimer une pensée plus complexe.

Celle d'un étudiant au niveau B2 est caractérisée de la façon suivante.

- **Étendue** : possède une bonne gamme de vocabulaire pour des sujets relatifs à son domaine et les sujets les plus généraux ; peut varier sa formulation pour éviter des répétitions fréquentes, mais des lacunes lexicales peuvent encore provoquer des hésitations et l'usage de périphrases.
- **Maîtrise** : l'exactitude du vocabulaire est généralement élevée bien que des confusions et le choix de mots incorrects se produisent sans gêner la communication.

Dans cette perspective, on réactivera le vocabulaire élémentaire de la langue de communication afin de doter les étudiants des moyens indispensables pour aborder des sujets généraux.

C'est à partir de cette base consolidée que l'on pourra diversifier les connaissances en fonction notamment des besoins spécifiques de la profession, sans que ces derniers n'occultent le travail indispensable concernant l'acquisition du lexique plus général lié à la communication courante.

2.3. Éléments culturels

La prise en compte de la langue vivante étrangère dans le champ professionnel nécessite d'aller bien au-delà d'un apprentissage d'une communication utilitaire réduite à quelques formules stéréotypées dans le monde économique ou au seul accomplissement de tâches professionnelles. Outre les particularités culturelles liées au domaine professionnel (écriture des dates, unités monétaires, unités de mesure, sigles, abréviations, heure, code vestimentaire, modes de communication privilégiés, gestuelle, etc.), la connaissance des pratiques sociales et des contextes culturels au sein de l'organisation et de son environnement constitue un apport indispensable pour la personne titulaire du diplôme.

On s'attachera donc à développer chez les étudiantes, étudiants la connaissance des pays dont la langue est étudiée (contexte socioculturel, us et coutumes, situation économique, politique, vie des entreprises, comportement dans le monde des affaires, normes de courtoisie, etc.), connaissance indispensable à une communication efficace, qu'elle soit limitée ou non au domaine professionnel.

Les tableaux 1 à 5 présentés dans le guide d'accompagnement pédagogique mettent en parallèle des tâches de la vie professionnelle auxquelles la personne titulaire du diplôme pourra être confrontée dans l'exercice de son métier, les niveaux attendus pour la réalisation de ces tâches en langue étrangère.

ANNEXE IV : Référentiel d'évaluation

ANNEXE IVa : Unités constitutives du diplôme

UNITÉS	INTITULÉS
U1	Langue vivante étrangère A : LVA
U2	Expertise scientifique et technologique
U3	Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques
U4	Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service
U5A - U5B - U5C	Management d'une entité commerciale - Animation, formation, négociation dans le cadre de stratégies commerciales - Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques
UF1 Unité facultative	Langue vivante étrangère B : LVB
UF2 Unité facultative	Engagement étudiant

ANNEXE IVb : Dispenses d'unités

Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité ou d'un autre diplôme national de niveau 5 ou supérieur seront, à leur demande, dispensés de passer l'unité U1 « Langue vivante étrangère A ».

Les candidats titulaires du BTS Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie options Management, Formation-marques ou Cosmétologie qui souhaitent se présenter à une autre option, seront, à leur demande, dispensés de passer les unités U1 « Langue vivante étrangère A (LVA) », U2 « Expertise scientifique et technologique », U3 « Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques » et U4 « Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service ».

ANNEXE IVc : Règlement d'examen

BTS MECP			Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat)		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	
Épreuves	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		Ponctuel le 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	Ponctuell e 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		Ponctuel le 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		Ponctuel le orale	40 min
Epreuve professionnelle E5A Management d'une entité commerciale	U5A	6	Ponctuelle pratique et écrite	4 h	CCF 1 situation d'évaluation		Ponctuel le 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		Ponctuell e 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		Ponctuell e pratique et écrite	4 h
Épreuve 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⁾	Ponctuel le orale	15 min ⁽³⁾
Épreuve facultative 2 ⁽¹⁾ Engagement étudiant	UF2		Ponctuelle orale	20 min	Ponctuelle orale	20 min	Ponctuel le 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.

ANNEXE IVd : Définition des épreuves

E1 – Langue vivante étrangère A

Liste des langues autorisées : allemand, anglais, arabe, chinois, espagnol, italien, portugais, russe.

1. Finalités et objectifs

L'épreuve a pour but d'évaluer au niveau B2 les activités langagières suivantes :

- a) Compréhension de l'oral,
- b) Production et interaction orales.

2. Formes de l'évaluation

2.1. Contrôle en cours de formation : deux situations d'évaluation de poids équivalent

2.1.1. Première situation d'évaluation : *évaluation de la compréhension de l'oral – durée 30 minutes maximum sans temps de préparation, au cours du deuxième trimestre (ou avant la fin du premier semestre) de la deuxième année.*

Organisation de l'épreuve

Les enseignants organisent cette situation d'évaluation au cours du deuxième trimestre (ou avant la fin du premier semestre) de la deuxième année, au moment où ils jugent que les étudiants sont prêts et sur des supports qu'ils sélectionnent. Cette situation d'évaluation est organisée formellement pour chaque étudiant ou pour un groupe d'étudiants selon le rythme d'acquisition, en tout état de cause avant la fin du second trimestre (ou du premier semestre). Les notes obtenues ne sont pas communiquées aux étudiants.

Déroulement de l'épreuve

Le titre de l'enregistrement est communiqué au candidat. On veillera à ce qu'il ne présente pas de difficulté particulière. Trois écoutes espacées de 2 minutes d'un document audio ou vidéo dont le candidat rendra compte par écrit ou oralement en français.

Longueur des enregistrements

La durée de l'enregistrement n'excèdera pas 3 minutes maximum. Le recours à des documents authentiques nécessite parfois de sélectionner des extraits un peu longs (d'où la limite supérieure fixée à 3 minutes) afin de ne pas procéder à la coupure de certains éléments qui facilitent la compréhension plus qu'ils ne la compliquent. Le professeur peut également choisir d'évaluer les étudiants à partir de deux documents. Dans ce cas, la longueur n'excèdera pas 3 minutes pour les deux documents et on veillera à ce qu'ils soient de nature différente : dialogue et monologue.

Nature des supports

Les documents enregistrés, audio ou vidéo, seront de nature à intéresser un étudiant en STS sans toutefois présenter une technicité excessive. On peut citer, à titre d'exemple, les documents relatifs à l'emploi (recherche, recrutement, relations professionnelles, etc.), à la sécurité et à la santé au travail, à la vie en entreprise ; à la formation professionnelle, à la prise en compte par l'industrie des questions relatives à l'environnement, au développement durable etc. Il pourra s'agir de monologues, dialogues, discours, discussions, émissions de radio, extraits de documentaires, de films, de journaux télévisés. Il ne s'agira en aucune façon d'écrit oralisé ni d'enregistrements issus de manuels. On évitera les articles de presse ou tout autre document conçu pour être lu. En effet, ces derniers, parce qu'ils sont rédigés dans une langue écrite, compliquent considérablement la tâche de l'auditeur. De plus, la compréhension d'un article enregistré ne correspond à aucune situation dans la vie professionnelle.

2.1.2. Deuxième situation d'évaluation : *évaluation de la production orale en continu et en interaction – durée 15 minutes maximum sans temps de préparation au cours du deuxième et du troisième trimestre (ou du second semestre) de la deuxième année.*

2.1.2.1. Expression orale en continu (5 minutes environ) :

Cette épreuve prend appui sur trois documents dans la langue LVA choisie, d'une page chacun, qui illustrent le thème du stage ou de l'activité professionnelle et annexés au rapport : un document technique et deux extraits de la presse écrite ou de sites d'information scientifique ou généraliste sont fournis par le candidat. Le premier est en lien direct avec le contenu technique ou scientifique du stage (ou de l'activité professionnelle), les deux autres fournissent une perspective complémentaire sur le sujet. Il peut s'agir d'articles de vulgarisation technologique ou scientifique, de commentaires ou témoignages sur le champ d'activité, ou de tout autre texte qui induisent une réflexion sur le domaine professionnel concerné, à partir d'une source ou d'un contexte relatif à la langue choisie. Les documents iconographiques ne représenteront pas plus d'un tiers de la page.

Le candidat fera une présentation structurée des trois documents ; il mettra en évidence le thème et les points de vue qu'ils illustrent, en soulignant les aspects importants et les détails pertinents du dossier (cf. descripteurs du niveau B2 du CECRL pour la production orale en continu).

2.1.2.2. Expression orale en interaction (10 minutes environ)

Pendant l'entretien, l'examineur prendra appui sur le dossier documentaire présenté par le candidat pour l'inviter à développer certains aspects et lui donner éventuellement l'occasion de défendre un point de vue. Il pourra lui demander de préciser certains points et en aborder d'autres qu'il aurait omis.

On laissera au candidat tout loisir d'exprimer son opinion, de réagir et de prendre l'initiative dans les échanges (cf. descripteurs du niveau B2 du CECRL pour l'interaction orale).

2.2. Forme ponctuelle

Les modalités de passation de l'épreuve, la définition de la longueur des enregistrements et de la nature des supports pour la compréhension de l'oral, ainsi que le coefficient, sont identiques à ceux du contrôle en cours de formation.

Compréhension de l'oral : 30 minutes sans temps de préparation.

Modalités : Cf. Première situation d'évaluation du CCF ci-dessus.

Expression orale en continu et en interaction : 15 minutes maximum sans temps de préparation.

Modalités : Cf. Deuxième situation d'évaluation du CCF ci-dessus.

E2 – Expertise scientifique et technologique

L'épreuve permet d'évaluer les compétences suivantes :

- Mobiliser des connaissances scientifiques ou technologiques
- Analyser un dossier scientifique ou technologique
- Interpréter des résultats
- Argumenter
- Communiquer

Formes de l'évaluation

Épreuve ponctuelle

Épreuve écrite

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

À partir d'un contexte professionnel et d'un dossier scientifique ou technologique, le candidat mobilise ses connaissances afin de répondre de manière argumentée à la problématique posée.

L'épreuve est évaluée par des professeurs intervenants dans les enseignements du bloc expertise scientifique et technologique.

E3 – Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques

L'épreuve permet d'évaluer les compétences professionnelles du bloc de compétences 1 "Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques" :

- C 1.1 Concevoir ou réaliser des prestations et services esthétiques innovants
- C 1.2 Concevoir ou réaliser une prestation utilisant des rayonnements ultra-violets
- C 1.3 Concevoir ou réaliser des démonstrations de techniques esthétiques innovantes
- C 1.4 Dynamiser l'offre commerciale et la relation client

Formes de l'évaluation

Épreuve ponctuelle

Épreuve pratique et écrite

Durée : 3 heures

Coefficient : 5

À partir de l'analyse du contexte et de la situation professionnels le candidat conçoit et réalise une prestation esthétique adaptée dans l'objectif de dynamiser l'offre commerciale.

L'évaluation des compétences s'appuie sur les indicateurs d'évaluation du bloc de compétences BC1 "Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques".

La commission d'évaluation est composée de deux examinateurs, un enseignant d'esthétique-cosmétique du BTS « Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie » et un enseignant intervenant dans le bloc de compétences BC1 ou un professionnel.

Épreuve de contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte deux situations d'évaluation organisées dans l'établissement de formation par les professeurs responsables des enseignements selon les mêmes modalités que l'épreuve ponctuelle.

Ces deux situations d'évaluation sont organisées selon les modalités suivantes :

- 1ère situation : en fin de première année (maximum 3h - Coefficient 2,5)
- 2ème situation : en fin de deuxième année (maximum 2h - Coefficient 2,5)

L'ensemble des compétences doit être évalué aux cours de ces deux situations.

À l'issue du CCF, dont le degré d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle correspondante, l'équipe pédagogique adresse au président de jury les situations et grilles d'évaluation, ainsi que la fiche d'évaluation par candidat, accompagnée d'une proposition de note.

Le jury de délibération pourra demander à avoir communication de tout autre document relatif à l'évaluation (copie et grille d'évaluation de chaque candidat). Ces documents seront tenus à la disposition du jury et de l'autorité rectoriale pour la session considérée et cela jusqu'à la session suivante. Après examen attentif des documents fournis, le jury formule toutes remarques et observations qu'il juge utiles et arrête la note.

E4 – Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service

L'épreuve permet d'évaluer les compétences professionnelles du bloc de compétences 2 "Concevoir ou réaliser tout ou partie d'un projet d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service" :

- C 2.1 Analyser les besoins d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service
- C 2.2 Participer à la conception ou à la réalisation d'un projet en lien avec une entreprise dans le respect de la RSE
- C 2.3 Communiquer avec les différents services de l'entreprise et ses partenaires³

Formes de l'évaluation

Épreuve ponctuelle orale

Durée : 40 minutes (exposé 15 minutes et entretien 25 minutes)

Coefficient : 5 (écrit coefficient 1, oral coefficient 4)

Au cours de situations vécues en milieu professionnel, le candidat participe à la conception ou à la réalisation de tout ou partie d'un projet dont l'objectif est de développer l'entreprise.

La soutenance orale s'appuie sur un dossier écrit qui comporte 10 pages hors annexes.

L'évaluation des compétences s'appuie sur les indicateurs d'évaluation du bloc de compétences BC2 "Concevoir ou réaliser tout ou partie d'un projet d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service".

Composition de la commission d'évaluation

- La commission d'évaluation est composée de deux examinateurs dont au moins un enseignant intervenant dans les enseignements du bloc de compétences BC2. La présence d'un professionnel est vivement recommandée. Si la commission d'évaluation est composée de 2 enseignants, ils seront de disciplines différentes.
- Dans le cas de l'option Formation-Markets, la commission d'évaluation doit être complétée par un enseignant de LVB.

Dépôt du dossier :

La présentation des candidats à cette épreuve nécessite le dépôt d'un dossier selon les modalités définies par les autorités académiques.

L'absence de dépôt du dossier ou un dépôt au-delà de la date fixée par la circulaire d'organisation de l'examen entraîne l'invalidation de l'épreuve.

³ Cette compétence est également développée en langue vivante étrangère B (LVB) pour l'option Formation-markets

Le candidat, même présent à la date de l'épreuve, ne peut être interrogé. En conséquence, le diplôme ne peut lui être délivré.

Épreuve de contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte une situation d'évaluation organisée dans l'établissement de formation par les professeurs responsables des enseignements selon les mêmes modalités que l'épreuve ponctuelle.

Cette épreuve est organisée en fin de formation.

À l'issue de la situation d'évaluation, dont le degré d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle correspondante, l'équipe pédagogique adresse au président de jury les dossiers et grilles d'évaluation des candidats, accompagnés d'une proposition de notes.

Ces documents seront tenus à la disposition du jury de délibération et de l'autorité rectorale pour la session considérée et cela jusqu'à la session suivante. Après examen attentif des documents fournis, le jury formule toutes remarques et observations qu'il juge utiles et arrête les notes.

E5A Management d'une entité commerciale

L'épreuve permet d'évaluer les compétences professionnelles du bloc de compétences BC3A "Manager une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être" :

C 3.1 A : Concevoir le projet entrepreneurial et déployer le management stratégique

C 3.2 A : Piloter le management opérationnel

C 3.3 A : Gérer les ressources humaines

C 3.4 A : Dynamiser un point de vente

Formes de l'évaluation

Épreuve ponctuelle

Épreuve écrite et pratique

Durée : 4 heures

Coefficient : 6

À partir d'un contexte professionnel et d'une ou plusieurs situations de management étayés par un dossier documentaire, le candidat est amené à élaborer des réponses aux problématiques posées. Les investigations et les réalisations pourront mobiliser l'outil numérique.

L'évaluation des compétences s'appuie sur les indicateurs d'évaluation du bloc de compétences BC3A "Manager une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être".

L'épreuve est évaluée par des professeurs qui interviennent dans les enseignements du bloc de compétences BC3A.

Épreuve de contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte une situation d'évaluation organisée en fin de formation par l'établissement. Il est mis en œuvre par les professeurs responsables des enseignements selon les mêmes modalités que l'épreuve ponctuelle.

À l'issue de la situation d'évaluation, dont le degré d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle correspondante, l'équipe pédagogique adresse au président de jury les situations et grilles d'évaluation, ainsi que la fiche d'évaluation par candidat, accompagnée d'une proposition de note.

Le jury de délibération pourra demander à avoir communication de tout autre document relatif à l'évaluation (copie et grille d'évaluation de chaque candidat). Ces documents seront tenus à la disposition du jury et de l'autorité rectoriale pour la session considérée et cela jusqu'à la session suivante. Après examen attentif des documents fournis, le jury formule toutes remarques et observations qu'il juge utiles et arrête la note.

E5B Animation, formation, négociation dans le cadre de stratégies commerciales

L'épreuve permet d'évaluer les compétences professionnelles spécifiques du bloc de compétences BC3B "Animer, former et négocier dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être" :

C 3.1 B : Négocier et développer l'activité

C 3.2 B : Concevoir, réaliser et évaluer des actions de formation, d'animation

C 3.3 B : Communiquer dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une entreprise

C 3.4 B : Animer une équipe de conseillers de vente

Formes de l'évaluation

Épreuve ponctuelle

Épreuve écrite et pratique

Durée : 4 heures

Coefficient : 6

À partir d'un contexte professionnel et d'une ou plusieurs situations de stratégies commerciales étayés par un dossier documentaire, le candidat est amené à élaborer des réponses aux problématiques posées. Les investigations et les réalisations pourront mobiliser l'outil numérique.

L'évaluation des compétences s'appuie sur les indicateurs d'évaluation du bloc de compétences BC3B "Animer, former et négocier dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être".

L'épreuve est évaluée par des professeurs qui interviennent dans les enseignements du bloc de compétences BC3B.

Épreuve de contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte une situation d'évaluation organisée en fin de formation par l'établissement. Il est mis en œuvre par les professeurs responsables des enseignements selon les mêmes modalités que l'épreuve ponctuelle.

À l'issue de la situation d'évaluation, dont le degré d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle correspondante, l'équipe pédagogique adresse au président de jury les situations et grilles d'évaluation, ainsi que la fiche d'évaluation par candidat, accompagnée d'une proposition de note.

Le jury de délibération pourra demander à avoir communication de tout autre document relatif à l'évaluation (copie et grille d'évaluation de chaque candidat). Ces documents seront tenus à la disposition du jury et de l'autorité rectoriale pour la session considérée et cela jusqu'à la session suivante. Après examen attentif des documents fournis, le jury formule toutes remarques et observations qu'il juge utiles et arrête la note.

E5C Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques

L'épreuve permet d'évaluer les compétences professionnelles spécifiques du bloc de compétences BC3C "Développer, fabriquer et évaluer des produits cosmétiques" :

C 3.1 C : Élaborer le produit cosmétique et optimiser sa production

C 3.2 C : Réaliser des contrôles du produit cosmétique

C 3.3 C : Réaliser des études cliniques, des études consommateurs et des évaluations sensorielles

Formes de l'évaluation

Épreuve ponctuelle

Épreuve écrite et pratique

Durée : 4 heures

Coefficient : 6

À partir d'un contexte professionnel étayé par un dossier documentaire, le candidat est amené à élaborer des réponses aux problématiques posées. Les investigations et les réalisations se feront en partie en laboratoire.

L'évaluation des compétences s'appuie sur les indicateurs d'évaluation du bloc de compétences BC3C "Développer, fabriquer et évaluer des produits cosmétiques".

L'épreuve est évaluée par des professeurs qui interviennent dans les enseignements du bloc de compétences BC3C.

Épreuve de contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte une situation d'évaluation organisée en fin de formation par l'établissement. Il est mis en œuvre par les professeurs responsables des enseignements selon les mêmes modalités que l'épreuve ponctuelle.

À l'issue de la situation d'évaluation, dont le degré d'exigence est équivalent à celui requis pour l'épreuve ponctuelle correspondante, l'équipe pédagogique adresse au président de jury les situations et grilles d'évaluation, ainsi que la fiche d'évaluation par candidat, accompagnée d'une proposition de note.

Le jury de délibération pourra demander à avoir communication de tout autre document relatif à l'évaluation (copie et grille d'évaluation de chaque candidat). Ces documents seront tenus à la disposition du jury et de l'autorité rectorale pour la session considérée et cela jusqu'à la session suivante. Après examen attentif des documents fournis, le jury formule toutes remarques et observations qu'il juge utiles et arrête la note.

EF1 Épreuve facultative : Langue vivante étrangère B

1. Finalités et objectifs

La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de la langue vivante étrangère A.

Il s'agit de vérifier la capacité du candidat à présenter un court propos organisé et prendre part à un dialogue à contenu professionnel dans la langue choisie.

L'évaluation se fonde sur une maîtrise du niveau B1 du cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL) des activités langagières de réception et de production orale de la langue concernée.

2. Formes de l'évaluation

2.1. Contrôle en cours de formation

L'épreuve consiste en un oral d'une durée maximale de 15 minutes, précédé de 15 minutes de préparation.

L'épreuve s'appuie sur un ou plusieurs documents (texte, document iconographique, document audio ou vidéo) dans la langue vivante étrangère choisie, en relation avec le domaine professionnel.

Dans un premier temps le candidat rend compte du ou des documents et réagit au(x) thèmes abordé(s). S'ensuit un échange avec l'examineur, qui prend appui sur les propos du candidat en élargissant à des questions plus générales ou relevant du domaine professionnel. Au fil de cet échange, le candidat est invité à réagir, décrire, reformuler, justifier son propos ou encore apporter des explications.

2.2. Forme ponctuelle

Les modalités de passation de l'épreuve, la nature des supports, ainsi que le coefficient, sont identiques à ceux du contrôle en cours de formation.

EF2 Épreuve facultative : Engagement étudiant

Modalités

Épreuve orale, 20 minutes sans préparation

Objectifs

Cette épreuve vise à identifier les compétences, connaissances et aptitudes acquises par le candidat dans l'exercice des activités mentionnées à l'article L. 611-9 du code de l'éducation et qui relèvent de celles prévues par le référentiel d'évaluation du BTS Métiers de l'esthétique, de la cosmétologie et de la parfumerie.

Cela peut concerner :

- l'approfondissement des compétences évaluées à l'épreuve E4 Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service ;
- le développement de compétences spécifiques à un domaine ou à une activité professionnelle particulière en lien avec le référentiel du BTS Métiers de l'esthétique, de la cosmétologie et de la parfumerie et plus particulièrement s'agissant des compétences évaluées dans l'épreuve E4 Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service.

Critères d'évaluation

Les critères d'évaluation sont :

- l'appropriation des compétences liées au domaine professionnel ;
- la capacité à mettre en œuvre les méthodes et outils ;
- la qualité de l'analyse ;
- la qualité de la communication.

Modalités d'évaluation

Epreuve ponctuelle

Il s'agit d'une situation d'évaluation orale d'une durée de 20 minutes qui prend la forme d'un exposé (10 minutes) puis d'un entretien avec la commission d'évaluation (10 minutes).

Cette épreuve prend appui sur une fiche d'engagement étudiant servant de support d'évaluation au jury, présentant une ou plusieurs activité(s) conduite(s) par le candidat. En l'absence de cette fiche, l'épreuve ne peut pas se dérouler. Les modalités de mise en œuvre (renseignement de la fiche, grille d'évaluation du jury...) seront précisées dans les circulaires nationales d'organisation.

L'exposé doit intégrer :

- la présentation du contexte ;
- la description et l'analyse de(s) activité(s) ;
- la présentation des démarches et des outils ;
- le bilan de(s) activité(s) ;
- le bilan des compétences acquises.

La composition de la commission d'évaluation est la même que celle de l'épreuve E4 Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service.

ANNEXE V : Organisation de la formation

ANNEXE Va : Grilles horaires

Horaires hebdomadaires – 1^{ère} année

		Total horaire annuel	cours	TD	TP
Langue vivante	Langue vivante étrangère A	64	-	2	-
	Langue vivante étrangère B	32	-	1	-
Total horaire		96			
Expertise scientifique et technologique	Biologie appliquée et cosmétologie	160	3	1	1
	Physique et chimie appliquées	64	1	0,5	0,5
Total horaire		224			
BC1 Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien être respectueux des transitions écologiques	Environnement professionnel	64	2	-	-
	Conception de prestations esthétiques et démonstration de techniques esthétiques	192	-	1	5
	Environnement commercial et relation client	64	1	-	1
	Design de communication en esthétique cosmétique	32	-	-	1
Total horaire		352			
BC2 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	48	-	-	1,5
	Culture économique, juridique et managériale et stratégies de l'entreprise	80	2,5	-	-
	Communication dans l'environnement professionnel	80	1,5	1	-
Total horaire		208			
Actions professionnelles	Actions professionnelles	48	-	1,5	-
Total horaire		928	11	8	10
Stages	4 semaines	140	-	-	-
TOTAL HORAIRE ÉTUDIANT		1068			

Horaires hebdomadaires - 2ème année - option Management

		Total horaire annuel	cours	TD	TP
Langue vivante	Langue vivante étrangère A	84	-	3	-
Total horaire		84			
Expertise scientifique et technologique	Biologie appliquée et cosmétologie	28	1	-	-
Total horaire		28			
BC1 Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien être respectueux des transitions écologiques	Conception de prestations esthétiques et démonstration de techniques esthétiques	56	-	-	2
Total horaire		56			
BC2 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	84	-	-	3
Total horaire		84			
BC3A Manager une entité commerciale dans le domaine de la beauté et du bien-être	Management de l'entité commerciale	182	3,5	3	-
	Management des équipes	98	1	2,5	-
	Cadre professionnel	140	2	-	3
	Communication dans le cadre de la promotion de l'entreprise	84	1	-	2
	<i>Langue vivante étrangère B</i>		-	2*	-
Total horaire		504			
Actions professionnelles	Actions professionnelles	42	-	1,5	-
Total horaire		798	8,5	10	10
Stages	7 semaines	245			
TOTAL HORAIRE ÉTUDIANT		1043			

* : La langue vivante étrangère B est facultative.

Horaires hebdomadaires - 2ème année - option Formation-Markets

		Total horaire annuel	cours	TD	TP
Langue vivante	Langue vivante étrangère A	84	-	3	-
Total horaire		84			
Expertise scientifique et technologique	Biologie appliquée et cosmétologie	28	1	-	-
Total horaire		28			
BC1 Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien être respectueux des transitions écologiques	Conception de prestations esthétiques et démonstration de techniques esthétiques	56	-	-	2
Total horaire		56			
BC2 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	84	-	-	3
Total horaire		84			
BC3B Animer, former et négocier dans le cadre de stratégies commerciales d'entreprises de beauté et de bien-être	Techniques de négociation relation client	84	-	3	-
	Gestion opérationnelle et commerciale	84	2	1	-
	Actions de formation et d'animation	196	1,5	3,5	2
	Techniques de communication dans le cadre de la promotion d'une marque, d'une prestation, d'un appareil, d'un produit	84	1	2	-
	Langue vivante étrangère B	56	-	2	-
Total horaire		504			
Actions professionnelles	Actions professionnelles	42	-	1,5	-
Total horaire		798	5,5	16	7
Stages	7 semaines	245			
TOTAL HORAIRE ÉTUDIANT		1043			

Horaires hebdomadaires - 2ème année - option Cosmétologie

		Total horaire annuel	cours	TD	TP
Langue vivante	Langue vivante étrangère A	84	-	3	-
Total horaire		84			
Expertise scientifique et technologique	Biologie appliquée et cosmétologie	28	1	-	-
Total horaire		28			
BC1 Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien être respectueux des transitions écologiques	Conception de prestations esthétiques et démonstration de techniques esthétiques	56	-	-	2
Total horaire		56			
BC2 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	84	-	-	3
Total horaire		84			
BC3C Développer, fabriquer, évaluer des produits cosmétiques	Fondements physicochimiques de la cosmétologie	112	2	2	-
	Affaires réglementaires	56	1	1	-
	Conception, élaboration, production	168	1,5	2,5	2
	Sécurité et efficacité des produits cosmétiques	168	1,5	2,5	2
	<i>Langue vivante étrangère B</i>		-	2*	-
Total horaire		504			
Actions professionnelles		42	--	1,5	
Total horaire		798	7	12,5	9
Stages	7 semaines	245			
TOTAL HORAIRE ÉTUDIANT		1043			

* : La langue vivante B est facultative.

ANNEXE Vb : Stages ou périodes en milieu professionnel et actions professionnelles

Stages ou périodes en milieu professionnel

Les stages ou périodes en milieu professionnel sont obligatoires.

Ils permettent :

- une capitalisation d'expériences en entreprises ;
- la construction du projet professionnel ;
- l'intégration et l'insertion dans le milieu du travail.

Ces périodes se déroulent dans toute entreprise relevant des secteurs d'activités du technicien supérieur en Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie (cf référentiel des activités professionnelles).

1. Objectifs des stages ou périodes en milieu professionnel

Ces périodes doivent placer les apprenants en situation d'exercer des activités décrites dans le référentiel des activités professionnelles.

Les activités ont pour objectifs :

- d'acquérir et de renforcer les compétences du référentiel dans un cadre professionnel ;
- d'appréhender les réalités et les exigences du milieu professionnel ;
- de développer une posture professionnelle.

2. Modalités d'organisation

La recherche des entreprises est de la responsabilité de l'apprenant, ce dernier étant accompagné par l'équipe pédagogique. Le cadre des stages ou des périodes en milieu professionnel est validé par l'équipe pédagogique au regard des exigences du référentiel.

Chaque professeur de l'équipe pédagogique est chargé d'assurer le suivi et l'encadrement d'un ou plusieurs apprenants.

2.1 Formation initiale

2.1.1 Sous statut scolaire

Dans le cadre du cycle de formation en deux ans, les étudiants doivent réaliser deux stages d'une durée globale de 11 à 12 semaines réparties de la façon suivante :

- première année : 4 à 5 semaines situées en fin d'année scolaire qui ne sont pas nécessairement en lien avec l'option choisie ;
- deuxième année : 7 semaines de stage consécutives qui doivent obligatoirement permettre la réalisation d'activités professionnelles en lien avec l'option choisie.

A l'issue de chaque stage, un certificat est fourni par l'entreprise. Les certificats sont transmis aux autorités académiques en charge de l'organisation de l'examen.

L'absence de dépôt de ces pièces justificatives entraîne la non présentation à l'examen.

2.1.2 Sous statut d'apprenti

La photocopie du contrat d'apprentissage et l'attestation de l'employeur sont transmises aux autorités académiques en charge de l'organisation de l'examen. L'absence de dépôt de ces pièces justificatives entraîne la non présentation à l'examen.

2.2 Formation professionnelle continue

2.2.1 Candidat en situation de première formation ou de reconversion

Dans le cadre du cycle de formation en deux ans, le stagiaire de la formation continue doit réaliser deux stages d'une durée globale de 11 à 12 semaines réparties de la façon suivante :

- première année : 4 à 5 semaines situées en fin d'année scolaire qui ne sont pas nécessairement en lien avec l'option choisie ;
- deuxième année : 7 semaines de stage consécutives qui doivent obligatoirement permettre la réalisation d'activités en lien avec l'option choisie.

A l'issue de chaque stage, un certificat est fourni par l'entreprise. Les certificats sont transmis aux autorités académiques en charge de l'organisation de l'examen.

L'absence de dépôt de ces pièces justificatives entraîne la non présentation à l'examen.

2.2.2 Candidat en situation de perfectionnement

Le candidat fournit un ou plusieurs certificats de travail attestant qu'il a occupé, en qualité de salarié à temps plein pendant six mois, au cours de l'année précédente, des fonctions en relation avec la finalité du BTS « Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie ». Les certificats sont transmis aux autorités académiques en charge de l'organisation de l'examen.

L'absence de dépôt de ces pièces justificatives entraîne la non présentation à l'examen.

2.3 Candidat se présentant au titre de la formation à distance

Selon son statut (formation initiale sous statut scolaire ou sous statut d'apprenti, formation professionnelle continue), le candidat relève de l'un des cas précédents.

L'absence de dépôt de ces pièces justificatives entraîne la non présentation à l'examen.

2.4 Candidat se présentant au titre de l'expérience professionnelle

Le candidat transmet aux autorités académiques en charge de l'organisation de l'examen un ou plusieurs certificats de travail justifiant de la nature et de la durée du ou des emplois occupés. Les fonctions occupées doivent être en relation avec la finalité du BTS « Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie ».

L'absence de dépôt de ces pièces justificatives entraîne la non présentation à l'examen.

2.5 Aménagement de la durée de stage

Pour une raison de force majeure dûment constatée ou dans le cadre d'une formation aménagée ou d'une décision de positionnement, la durée des stages peut être réduite.

L'absence de dépôt de ces pièces justificatives entraîne la non présentation à l'examen.

Actions professionnelles

Les actions professionnelles se concrétisent par un ensemble d'activités réalisées individuellement ou collectivement dans le cadre d'une situation professionnelle réelle ou simulée.

1. Objectifs

Les actions professionnelles développées pendant le temps de formation visent à :

- mettre en œuvre les compétences du référentiel du BTS Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie ;
- découvrir les milieux professionnels : entreprises locales, nationales, internationales ;
- construire ou conforter le choix de l'option et l'insertion professionnelle ;
- développer l'esprit d'équipe, la prise d'initiative, l'autonomie, l'investissement et le sens des responsabilités ;
- acquérir une posture professionnelle ;
- se familiariser avec les exigences du monde professionnel ;
- participer à des activités en partenariat avec le monde professionnel.

Les actions professionnelles permettent notamment de construire un portfolio, de développer un réseau de partenaires et d'enrichir le profil professionnel.

2. Modalités de mise en œuvre des actions professionnelles

Les séances consacrées aux actions professionnelles se déroulent de préférence sur des demi-journées pour un volume global de 90 heures sur les deux années de formation.

L'équipe pédagogique programme et encadre les actions professionnelles selon le plan de formation.

Les actions professionnelles permettent de mettre en œuvre, de manière transversale, les compétences professionnelles du référentiel. En cela, elles participent à la formation des futurs professionnels.

L'évaluation des actions professionnelles donne lieu à une mention dans le livret scolaire.

ANNEXE VI Tableaux de correspondance entre épreuves ou unités de l'ancien diplôme et du nouveau diplôme

BTS MECP option Management défini par l'arrêté du 30 octobre 2012 modifié		BTS MECP option Management défini par le présent arrêté	
EPREUVES	UNITES	EPREUVES	UNITES
E1 Langue vivante étrangère A	Unité U1	E1 Langue vivante étrangère A	Unité U1
E2 Environnement professionnel	Unité U2		
E3 Environnement scientifique et technologique	Unité U3	E2 Expertise scientifique et technologique	Unité U2
E4 Epreuve professionnelle Sous-épreuve : Techniques professionnelles	Unité U41	E3 Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques	Unité U3
E4 Epreuve professionnelle Sous-épreuve : Mise en œuvre professionnelle (spécifique option management)	Unité U42-A	E5A Management d'une entité commerciale	Unité U5
E5 Conseil et expertise scientifiques et technologiques (spécifique option management)	Unité U5-A		
E6 Soutenance du projet (spécifique option management)	Unité U6	E4 Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service	Unité U4
EF1 Langue vivante étrangère B	Unité UF1	EF1 Langue vivante étrangère B	Unité UF1
EF2 Engagement étudiant	Unité UF2	EF2 Engagement étudiant	Unité UF2

BTS MECP option Formation-marques défini par l'arrêté du 30 octobre 2012 modifié		BTS MECP option Formation-marques défini par le présent arrêté	
EPREUVES	UNITES	EPREUVES	UNITES
E1 Langue vivante étrangère A	Unité U1	E1 Langue vivante étrangère A	Unité U1
E2 Environnement professionnel	Unité U2		
E3 Environnement scientifique et technologique	Unité U3	E2 Expertise scientifique et technologique	Unité U2
E4 Epreuve professionnelle Sous-épreuve : Techniques professionnelles	Unité U41	E3 Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques	Unité U3
E4 Epreuve professionnelle Sous-épreuve : Mise en œuvre professionnelle (spécifique option formation-marques)	Unité U42-B	E5B Animation, formation, négociation dans le cadre de stratégies commerciales	Unité U5
E5 Conseil et expertise scientifiques et technologiques (spécifique option formation-marques)	Unité U5-B		
E6 Soutenance du projet (spécifique option formation-marques)	Unité U6	E4 Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service	Unité U4
EF1 Langue vivante B	Unité UF1	EF1 Langue vivante étrangère B	Unité UF1
EF2 Engagement étudiant	Unité UF2	EF2 Engagement étudiant	Unité UF2

BTS MECP option Cosmétologie défini par l'arrêté du 30 octobre 2012 modifié		BTS MECP option Cosmétologie défini par le présent arrêté	
EPREUVES	UNITES	EPREUVES	UNITES
E1 Langue vivante étrangère A	Unité U1	E1 Langue vivante étrangère A	Unité U1
E2 Environnement professionnel	Unité U2		
E3 Environnement scientifique et technologique	Unité U3	E2 Expertise scientifique et technologique	Unité U2
E4 Epreuve professionnelle Sous-épreuve : Techniques professionnelles	Unité U41	E3 Prestations esthétiques et développement de services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques	Unité U3
E4 Epreuve professionnelle Sous-épreuve : Mise en œuvre professionnelle (spécifique option cosmétologie)	Unité U42-C	E5C Développement, fabrication, évaluation de produits cosmétiques	Unité U5
E5 Conseil et expertise scientifiques et technologiques (spécifique option cosmétologie)	Unité U5-C		
E6 Soutenance du projet (spécifique option management)	Unité U6	E4 Projet de développement d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service	Unité U4
EF1 Langue vivante B	Unité UF1	EF1 Langue vivante étrangère B	Unité UF1
EF2 Engagement étudiant	Unité UF2	EF2 Engagement étudiant	Unité UF2