

BTS CESH

RNCP20514 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	BTS — Brevet de technicien supérieur
Code(s) NSF	336
Code(s) ROME	D1208, D1501, D1406, M1302, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	08/09/2020

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Expertise et conseil scientifiques et technologiques,
- Gestion, management,
- Animation, formation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du BTS Métiers de l'esthétique-cosmétique-parfumerie est hautement qualifié dans les domaines de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie. Il possède une connaissance approfondie du produit cosmétique et de sa commercialisation et est en relation avec une clientèle aussi bien de particuliers que de professionnels.

Il possède un haut niveau scientifique ainsi que la maîtrise d'au moins une langue étrangère. Il assure les fonctions d'expertise, de conseils scientifiques et technologiques, de gestion, de management, d'animation et de formation dans un cadre local et international.

Ce technicien :

Conçoit et met en œuvre des prestations (soins et techniques) performantes et innovantes,

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

Conçoit des conseils experts dans un objectif de vente

Recherche, collecte et exploite des ressources relatives à la profession en vue d'une communication stratégique,

Etablit une relation professionnelle auprès de différents interlocuteurs,

Gère l'environnement de travail,

Assure la qualité (produits, prestations, services),

Dans le cadre de l'option A Management ce technicien :

Gère l'entreprise,

Elabore des projets entrepreneuriaux,

Assure le développement de l'entreprise.

Dans le cadre de l'option B Formation-marques ce technicien :

Conçoit, impulse et conduit des actions d'information, d'animation et de négociation dans le respect de l'image et de la culture de l'entreprise,

Forme aux techniques de soins, aux techniques de vente et d'utilisation de produits

Négocie les ventes de produits, de matériels et de d'appareils.
Dans le cadre de l'option C Cosmétologie ce technicien :
Réalise une étude technique dans le cadre de la recherche et développement (R&D),
Met en œuvre des techniques de fabrication et de contrôle,
Objective l'efficacité d'un produit, d'une technique et réalise une analyse sensorielle.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Instituts d'esthétique, SPA, centre de bien-être, de beauté ;
Entreprises de distribution : parfumeries, parapharmacies, grands magasins... ;
Entreprises de fabrication et de distribution de produits cosmétiques et de matériels professionnels ;
Laboratoires de recherche et développement de cosmétologie (évaluation cosmétique).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable d'institut, de SPA, de centre de beauté, de parfumerie, d'entreprise de distribution ; conseiller de vente ; assistant chef de produit ; esthéticien (ne) ; conseiller expert ; formateur (France, International), animateur-formateur, marchandiseur ; technico-commercial ; technicien en recherche et développement.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 504 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	86 176
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	32 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R0X60 — Employés de libre service R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Universitaires, enseignants, professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 08/09/2020

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Enquête génération du Céreq (<http://www.cereq.fr/index.php/themes/Acces-aux-donnees-Themes/Enquetes-d-insertion-Generation>).

Site internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/20514/>