

# BTS MUC

## Management Unités Commerciales

Orientation Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe

Institut **S**upérieur d'**E**sthétique du **L**uxe et de la **B**eauté – **JUVENTHERA**  
254 rue du Faubourg Saint Martin – 75010 PARIS  
Tél. 01.53.32.85.70. – Fax 01.42.09.65.85  
Internet : [www.juventhera-formation.fr](http://www.juventhera-formation.fr) - E-mail : [juventhera@wanadoo.fr](mailto:juventhera@wanadoo.fr)

# **SOMMAIRE**

- I LES SECTEURS de la PARFUMERIE  
de l'ESTHETIQUE  
des PRODUITS de LUXE**
  
- II B.T.S. MUC**  
Management Unités Commerciales (ex. BTS Action Commerciale)
  - Profil du candidat
  - Programme formation BTS MUC
  - Module d'orientation "Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe"
  - Règlement examen
  
- III LES "PLUS JUVENTHERA"**
  
- IV TARIFS**
  
- V L'ALTERNANCE**

- | -

**LES SECTEURS**  
**DE LA PARFUMERIE**  
**DE L'ESTHETIQUE**  
**DES PRODUITS DE LUXE**

# Le MARCHÉ du LUXE et de la BEAUTE

« DES SECTEURS EN PLEIN ESSOR »

\* L'univers du « LUXE » s'est aujourd'hui démocratisé et n'est plus réservé à une petite élite, mais s'adresse plutôt à la « part élitaire » de chacun. Toutes les analyses et enquêtes le montrent : **il n'y a plus d'élite financière**. Il y a des millions de gens qui portent en eux la capacité d'accéder à la qualité la plus élevée, à comprendre ce qui est le plus beau (...). Bref, l'élite est au cœur de beaucoup, et c'est bien là, dans cette modification fondamentale des consommateurs, dans cette émergence des classes moyennes éduquées **que le LUXE FRANÇAIS trouve la raison de son DEVELOPPEMENT et de son SUCCES**.

## Quelques chiffres :

\* En 1990, une étude d'un cabinet de conseil pour le Comité Colbert établissait le chiffre d'affaires à **300 milliards de francs** pour l'ensemble du marché du LUXE dans le Monde.

\* En 1995, une seconde étude, réalisée cette fois par le Comité Colbert et le ministère de l'Industrie, s'attachait à **délimiter le LUXE FRANÇAIS**. Plus de **400 marques** étaient alors sélectionnées, leur poids étant alors estimé à **106 milliards de francs**, soit un poids **comparable à l'industrie aéronautique et spatiale**. D'où la fameuse comparaison. Ce **chiffre d'affaires** aurait ainsi **progressé de 7 à 8 %** par rapport à 1996 et serait donc **CREATEUR D'EMPLOIS**. Selon eux, la part des Français dans le « LUXE » mondial serait aujourd'hui d'un peu **moins de 50%** du chiffre d'affaires total, s'établissant à **180 milliards de francs**, dont **115,7 milliards** réalisés sur le **territoire français**.

\* **Ces résultats** démontrent **l'importance** d'un « LUXE FRANÇAIS », **dominant dans le monde**, loin d'être en **voie d'extinction** comme certains propos alarmistes pourraient le faire croire.

## LA BEAUTE :

Une étude a été réalisée sur le marché du « Soins de Soi ».

Le marché représentait :

- dans les années 80 : **3% du budget des ménages,**
- dans les années 90 : **8 à 9 % du budget des ménages (évolution x3 environ)**

Au troisième Millénaire :

Il représentera 20 % du budget des ménages et ce secteur générera de nombreux emplois.

## LES DIFFERENTS SECTEURS DU LUXE

- Mode (Couture – Haute Couture – Prêt à Porter)
- Industrie du **Parfum**, de la **Beauté** et de la **Cosmétique**
- **Joannerie et Bijoux d'Arts**
- **Maroquinerie et Accessoires**
- **Orfèvrerie**
- **Bijouterie et Horlogerie**
- Les **Arts de la Table**
- **Vins et Spiritueux**
- **Restauration** gastronomique et **Hôtellerie de Luxe**
- Le **Monde des Arts...**

**- II -**

# **BTS MUC**

**Mangement Unités Commerciales**

- **Profil du candidat**
- **Programme formation BTS MUC**
- **Module d'orientation "Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe"**
- **Règlement examen**

# BTS MUC Management Unités Commerciales

Orientation PARFUMERIE – ESTHETIQUE PRODUITS DE LUXE

Pour aboutir au **métier de Technico Commercial** dans les secteurs de la **Parfumerie**, de l'**Esthétique** et des **Produits de luxe**.

**Une formation professionnelle de haut niveau pour répondre aux demandes en personnel qualifié des marques sélectives et des différents réseaux de distribution.**

*Le **B.T.S. MUC** est un **diplôme National de l'Enseignement Supérieur**. Son programme est basé sur le **référentiel du Diplôme d'Etat de l'Education Nationale**.*

## **EMPLOIS ENVISAGES ET SPECIALISATIONS :**

Le titulaire du **BTS MUC Orientation Parfumerie Cosmétique et Produits de Luxe** pourra exercer son activité dans les domaines de :

- La négociation commerciale
- La gestion commerciale
- Du management
- La formation terrain

Dans tous les secteurs et plus particulièrement grâce au module parfumerie, produits de luxe :

- Marques de la Parfumerie sélective et Produits de Luxe
- Réseaux de distribution
- Fabricants de produits cosmétiques et d'hygiène, parfumerie, produits de luxe,

Et par extension :

- matériel et mobilier esthétique
- produits et accessoires de luxe, etc...

## **EVOLUTION PROFESSIONNELLE :**

- chargé(e) de secteur,
- directeur (rice) des ventes, régionale ou nationale,
- responsable grands comptes,
- Animateur (trice), Ambassadeur (rice) de très grandes marques,
- Responsable de magasin,
- Responsable, animateur (trice) stand grands magasins,

## **PROFIL CANDIDAT(E) :**

- Qualités personnelles souhaitées :
  - ✓ Aimer : l'action, la communication, le challenge sur le terrain,
  - ✓ Etre « battant(e) »
  - ✓ Esprit d'organisation
  - ✓ Bonne élocution et présentation
  - ✓ Imagination et créativité très développée

## **RECRUTEMENT :**

- Niveau IV BAC ou équivalent ou terminale (échec ou bac)
- Examen du dossier scolaire
- Convocation aux tests d'admission

# B.T.S. MUC

Management Unités Commerciales

Orientation PARFUMERIE – ESTHETIQUE PRODUITS DE LUXE

## PROGRAMME DE FORMATION

*extrait du Référentiel de l'Education Nationale*

- **Français**

- Savoir :**
- \* Communiquer par écrit ou oral
  - \* S'informer, se documenter,
  - \* Appréhender un message,
  - \* Réaliser un message,
  - \* Apprécier un message ou une situation

- **Langue vivante étrangère (Anglais)**

- \* Compréhension de la langue vivante étrangère écrite et orale,
- \* Pouvoir participer utilement à un dialogue, conduit dans une perspective professionnelle.

- **Economie – Droit**

- \* Comprendre l'environnement économique, juridique et social et en percevoir l'évolution,
- \* Analyser une situation et solutionner un problème,
- \* Mener une réflexion et construire une argumentation.

- **Management et gestion des unités commerciales**

- \* Analyser des problèmes de management de l'équipe commerciale et de gestion de l'unité commerciale à partir d'une situation professionnelle réelle,
- \* Choisir les méthodes et techniques appropriées et les mettre en oeuvre,
- \* Proposer des solutions réalistes permettant de résoudre efficacement les problèmes posés,
- \* Justifier les décisions proposées,

- Pouvoir :**
- \* Constituer une équipe commerciale professionnelle et motivée,
  - \* Assurer le fonctionnement de l'unité commerciale,
  - \* Assurer la gestion prévisionnelle,
  - \* Assurer la communication des résultats de l'activité,
  - \* Gérer les achats et les approvisionnements.

- **Analyse et conduite de la relation commerciale**

- Les bases de la mercatique
- La démarche mercatique
  - Le marché des produits et services

- **Projet de développement de l'unité commerciale**

**Etre capable** de développer une unité commerciale en cohérence avec la politique globale du réseau dont elle fait souvent partie,

- Pouvoir :**
- \* Constituer une équipe commerciale professionnelle et motivée,
  - \* Assurer la gestion prévisionnelle,
  - \* Assurer la communication des résultats de l'activité,
  - \* Piloter des projets d'action commerciale ou de management,
  - \* Assurer la qualité de service à la clientèle,
  - \* Développer et maintenir la clientèle,
  - \* Gérer l'offre de produits et de service,
  - \* Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.

- **Durée : 24 mois : 2 jours de cours / semaine**  
**12 semaines de stage entreprise**  
**+ module orientation « Parfumerie – Produits de Luxe »**

**POSSIBILITE DE SUIVRE UN OU DEUX LABELS EN MEME TEMPS POUR PLUS DE QUALIFICATION ET DE GAIN DE TEMPS.**



# BTS MUC

## Management Unités Commerciales

### REGLEMENT D'EXAMEN (Arrêté du 3 septembre 1997)

| Brevet de technicien supérieur<br>Action commerciale     |       | Voie scolaire,<br>apprentissage,<br>formation<br>professionnelle<br>continue dans les<br>établissements<br>publics et privés,<br>enseignement à<br>distance et candidats<br>justifiant de 3 ans<br>d'expérience<br>professionnelle |                         | Formation<br>professionnelle<br>continue dans des<br>établissements publics<br>habilités |
|--|-------|--|-------------------------|--|
| Epreuves obligatoires                                    | Coef. | Forme<br>ponctuelle  | Durée                   | Evaluation en cours<br>de formation  |
| E 1 : Culture générale et expression                     | 3     | Ecrite   | 4 h                     | 4 situations d'évaluation  |
| E 2 : langue vivante étrangère 1                         | 3     | Ecrite/Orale   | 2 h<br>20 mn<br>+ 20 mn | 4 situations d'évaluation  |
| E 3.1 : Economie et droit                                | 2     | Ecrite   | 3 h                     | 3 situations d'évaluation  |
| E 3.2 : Management des<br>Entreprise                     | 1     | Ecrite   | 3 h                     |  |
| E 5 : Analyse et conduite de la<br>relation commerciale  | 4     | Orale  | 45 mn (1)<br>+ 45 mn    | 3 situations d'évaluation  |
| E 6 : Projet de développement d'une<br>unité commerciale | 4     | Orale  | 40 mn                   | 2 situations d'évaluation  |
| <b>Epreuve facultative</b>                               |       |  |                         |  |
| EF 1 : Langue vivante étrangère 2                        | 1     | Orale  | 20 mn                   | Ponctuelle Orale   |

(1) Temps de préparation.

# BTS MUC

## Management Unités Commerciales

### MODULE D'ORIENTATION

« Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe »

Le module de spécialisation « **PARFUMERIE – ESTHETIQUE et PRODUITS DE LUXE** » de **JUVENTHERA**, est enseigné **en parallèle** du programme du **référentiel** des examens du «**BTS MUC**» et permet ainsi aux jeunes de **préparer un diplôme d'Etat** tout en se **spécialisant** dans des secteurs très **porteurs** et **créateurs d'emplois**.

Avec l'obtention de leur diplôme (BTS) + leur spécialisation, les jeunes diplômés(es) auront ainsi une plus **grande chance d'être recrutés(es)** par de prestigieuses enseignes toujours à la **recherche de personnes qualifiées**.

#### DESCRIPTIF DU MODULE D'ORIENTATION :

#### I. ATELIER DE LOOK

##### POUR VALORISER SON IMAGE PERSONNELLE/PROFESSIONNELLE.

Un atelier de « **RELOOKING – CONSEIL EN IMAGE** » est à la disposition des stagiaires de Juventhera, leur permettant d'**OPTIMISER** leur **CAPITAL IMAGE** : **MAQUILLAGE – COIFFURE - VESTIMENTAIRE** afin de maximiser leur réussite aux entretiens d'embauche, car la première image que l'on donne de soi en entretien, lors d'une négociation commerciale, d'une rencontre personnelle est **CAPITALE** et **INOUBLIABLE**.

**L'IMAGE** est la forme de **communication** la plus **rapide** et la plus **performante**, car il ne faut pas oublier que nous sommes «**PERÇUS**» avant d'être « **ENTENDUS** » !

Cet atelier de « **Relooking – Conseil en Image** » s'appuie sur différentes données :

- **Etude de la silhouette** (les points clés à mettre en valeur)
- **Morphologie des visages**
- **Etude de la colorimétrie** (impacts physiologiques et psychologiques des couleurs)
- **Coiffure** (couleur, coupe adaptée à la morphologie et à l'activité)
- **Maquillage personnalisé**
- **Etude du style vestimentaire** (importance des socio-styles)

## **II. DOMAINES : ESTHETIQUE – PARFUMERIE -COSMETIQUE**

### **Rappels anatomiques et physiologiques de la peau et de ses phanères :**

#### **- Cosmétologie :**

Les produits pour le soin du visage, du corps, des cheveux, des ongles, etc...  
Le maquillage, les produits d'hygiène et de toilette.

#### **- Le Parfum :**

Apprentissage du langage olfactif (training olfactif)  
Histoire du parfum  
Le parfumeur d'aujourd'hui  
Maîtrise des familles de parfums (les matières premières)  
Différentes notes (fruitées, épicées, boisées, ect...)  
Description des différents produits d'une gamme parfumée  
Comment faire choisir un parfum  
Comment le mettre en valeur par la gestuelle et le langage  
Appréhender : La clientèle masculine,  
Le parfum cadeau (homme, femme, enfant)  
Le marketing parfum

## **III. ANIMATIONS ET CONFERENCES DES GRANDES MARQUES DE LA PARFUMERIE-COSMETIQUE ET PRODUITS DE LUXE**

Pendant la durée de leur formation, les stagiaires de Juventhera bénéficient de diverses **conférences** et **animations** des **plus grandes marques** de la **COSMETIQUE** et des **PRODUITS DE LUXE** :

Un petit aperçu des Conférences et Animations de Marques 2002/2009 :

**CARITA - CLARINS – CARON – CACHAREL – ELLA BACHE etc...**

**Groupe LVMH : MAKE UP FOR EVER, LOUIS VUITTON, HERMES**

**Groupe DEC : BULGARI, UNGARO, HELMUT LANG, COSTUME NATIONAL - REVLON**

**Groupe Inter-parfums : CHRISTIAN LACROIX, CELINE, BURBERRY, PAUL SMITH, St. DUPONT – BIOTHERM – (L'Oréal),** ainsi que la visite des plus beaux musées dédiés au LUXE :

- **Musée Baccarat, Musée de la Contrefaçon, Osmothèque de Versailles...**

leur permettant d'analyser et de comprendre les tendances de ces **UNIVERS** :

- **Créativité, Raffinement, Prestige, Élégance**

et de recevoir à la fin de leur formation un « **PASSEPORT D'ATTESTATIONS DE FORMATIONS DE MARQUES** » qui les valoriseront auprès de leurs futurs employeurs et les aideront à trouver l'emploi qui leur correspond le mieux.

**- III -**

**LES “PLUS JUVENTHERA”**

# LES “PLUS JUVENTHERA”

I. Des **professeurs** issus du “**TERRAIN**”, avec une expérience professionnelle.

II. Des **animations** et **événements** auxquels les stagiaires participent.

Une expérience **enrichissante** à vivre pendant leur formation :

- Participation à des **salons internationaux** professionnels tels que le salon de l’Etudiant, salon de l’Education, salon Thermalies, salon de l’Esthétique etc ...
- Championnats mondiaux sportifs avec des stands d’informations  
**Championnats du monde de judo à Bercy, championnats de tennis**  
etc...
- Animations dans des “stands” **Beauté grands magasins** : ex. **Stand Chanel**, Printemps, Galeries Lafayette, BHV  
Animations maquillage et soins en **maisons de retraite, hôpitaux**, etc...
- Participation à des **défilés de haute couture, émissions de télé, tournages de films**

III. **100 % de placements** de nos stagiaires après leur formation grâce au service très actif “**AVENIR EMPLOI FORME BEAUTE**”

IV. Un **PASSEPORT d’ATTESTATIONS de STAGES** aux **CONFERENCES** de **GRANDES MARQUES** du secteur, telles que :

|                          |             |            |             |
|--------------------------|-------------|------------|-------------|
| CLARINS                  | CARON       | CACHAREL   | ELLA BACH   |
| UNGARO                   | HELMUT LANG | REVLON     | CH. LACROIX |
| CELINE                   | BURBERRY    | PAUL SMITH | BIO THERM   |
| PEGGY SAGE               | AVENE       | SOTHYS     | BACCARAT    |
| HERMES                   | JANSSEN     | LIERAC     | GALENIC     |
| MAKE UP FOR EVER, etc... |             |            |             |

Un **outil important** à présenter lors d’un **entretien d’embauche** !

# LES OUTILS PEDAGOGIQUE

## I. S. E. JUVENTHERA

Des salles sont **aménagées** d'équipements **vidéo** permettant un **enseignement dynamique**.

Une **salle informatique** équipée d'un matériel ultra moderne est à la disposition des élèves, pour s'initier aux logiciels professionnels et bureautiques afin d'éditer leur propre documentation.

La connexion libre a haut débit **INTERNET ADSL** avec des logiciels adaptés, permet une pédagogie interactive et stimule les stagiaires à mener leurs propres recherches documentaires.

**Un Centre de Documentation** : abonnements à toutes les revues professionnelles, documentations de marques, bibliothèques etc...

**- IV -**

## **TARIFS**

**« POLE COMMERCIAL »**  
**Orientation**  
**Parfumerie Esthétique Produits de Luxe**

| DIPLOME PREPARE  | CONDITIONS D'ADMISSION  | DUREE FORMATION  | COUT FORMATION  | REDUCTION -3% les 2 années                                | COMPTANT 5% réduction |
|--|---|--|---|---|-----------------------|
| <b>BTS MUC</b><br>Management Unités Commerciales<br><br>Orientation<br>PARFUMERIE ESTHETIQUE<br>PRODUITS DE LUXE | Titulaire d'un BAC Ou Terminale certifiée<br><br>et sur entretien | 2 ANS<br><br>2 jours cours/semaine + 12 semaines de stage<br><br>+ module orientation<br>PARFUMERIE – PRODUITS DE LUXE | L'année<br>4.999 €<br><br>Ou<br>10 fois sans frais<br>499.90 X 10 |   | 4.749.05 €            |
|  |   |  | les 2 ans<br>9.998 €  | 9.698,06 €<br><br>Ou<br>20 fois sans frais<br>484.90 X 20 | 9.213.15 €            |

**Autres modes de règlement :** Prise en charge formation continue ou possibilités de financements extérieurs (montage du dossier)  
 Possibilité de prêt étudiant en partenariat avec une banque (nous demander la brochure)

**Fournitures professionnelles :** BTS MUC : 180 € environ à la charge de la (du) stagiaire

**Frais Pédagogiques :** 100 €

**Si vous vous inscrivez pour les 2 années** vous bénéficiez de : **3%** de réduction sur le total des 2 années

-20% sur la 2<sup>ème</sup> formation Label Qualifiant \*

-25% sur la 3<sup>ème</sup> formation Label Qualifiant (sur le moins cher)\*

\*Valable uniquement pour un financement personnel (non financement extérieur)



- V -

## L'ALTERNANCE

## FORMATION EN ALTERNANCE

Sous certaines conditions :

- Trouver un employeur qui vous embauche dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (2 jours à l'école / 3 jours en entreprise),

- Avoir le profil qui correspond à la demande du secteur.

### LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Vous permet de percevoir une rémunération (50 à 80% du SMIC en fonction de votre âge et niveau d'étude),
- Le montant de la formation est financé par l'OPCA de l'employeur,
- Une expérience professionnelle : 3 jours par semaine, en poste chez l'employeur.

**DES RENSEIGNEMENTS COMPLETS VOUS SERONT DONNES  
LORS D'UNE PORTE OUVERTE**

**INSCRIVEZ-VOUS AU  
01 53 32 85 70**