

**CERTIFICATEUR**

CHAMBRE DES METIERS ET DE L'ARTISANAT – RNCP40921 - BM - Esthéticien Cosméticien

**ACTIVITE**

La titulaire d'un BM Esthéticien Cosméticien est une professionnelle hautement qualifiée, spécialiste des soins de beauté. Elle entretient et embellit la peau de ses clients, effectue des épilations, des maquillages, des soins du visage, des soins des mains et des pieds, des soins du corps et pratique la prothésie ongulaire et les embellissements de cils. Le sens de l'écoute est indispensable.

Le BM permet d'approfondir les connaissances techniques tout en développant ses compétences en matière d'encadrement d'une équipe et de management de l'institut. Il est en capacité de former une équipe de professionnel ou d'apprentis. Le BM confère à son titulaire le statut de maître d'apprentissage.

**OBJECTIFS**

A l'issue de sa formation, l'apprenti doit être capable de :

- Définir et organiser les prestations de l'institut
- Conduire un entretien diagnostic et formuler des conseils personnalisés
- Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être
- Créer et développer une entreprise d'esthétique
- Commercialiser les prestations de l'institut
- Gérer économiquement l'institut et piloter son développement
- Gérer les ressources humaines de l'institut
- Recruter et former un alternant

**DUREE DE LA FORMATION**

Le BM esthétique est organisé en partenariat avec la Chambre des Métiers, la CNAIB SPA et le CFA Métropolitain Campus des Métiers. La formation se fait en alternance sur 2 ans minimum.

Elle est organisée en modules, généraux et professionnels : 441 heures d'enseignement général réparties sur les 2 années (315 heures la 1ère année et 126 heures la seconde année) et 441 heures d'enseignement professionnel sur les deux années (497 heures la 1ère année et 385 heures la seconde année).

**CONDITIONS D'ACCES**

- Être titulaire du BP Esthétique Cosmétique Parfumerie
- Être titulaire d'un BAC pro Esthétique Cosmétique Parfumerie
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie) et faire de 5 ans d'expérience professionnelle dans l'esthétique (hors temps d'apprentissage) et d'un entretien de positionnement pour vérifier les connaissances en soin corps.

**SECTEUR(S) D'ACTIVITE ET/OU TYPE(S) D'EMPLOI**

La titulaire d'un BM esthéticienne - cosméticienne est une professionnelle hautement qualifiée qui exerce son activité comme employeur, gérante ou manager dans un centre de soin esthétique et SPA. Elle peut suppléer le dirigeant en son absence, gérer du personnel et former des apprenties

Le BM délivre le titre de Maître Artisan qui atteste du caractère hautement qualifié de l'esthéticienne.

**BLOCS DE COMPETENCES**

Référentiel : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36403/>

Référence	Description	Evaluation et Examens
RNCP40921BC01 - Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être dans un institut de beauté/SPA	<p>Assurer une veille des évolutions du métier dans ces aspects réglementaires, commerciaux, relationnels, techniques, scientifiques, technologiques et dans la dimension RSE (responsabilité sociétale des entreprises), afin de positionner le choix de prestations et l'argumentation commerciale en cohérence avec les dernières tendances du marché de l'esthétique.</p> <p>Créer et réaliser des protocoles de soins innovants pour le visage ou partie du visage en s'appuyant sur les tendances et innovations du marché, en combinant l'utilisation de techniques manuelles, de produits et/ou d'appareils, tout en appliquant les règles d'hygiène et de sécurité, afin de personnaliser les soins proposés au besoin de la clientèle.</p> <p>Créer et réaliser des protocoles de soins innovants pour le corps ou partie du corps, en s'appuyant sur les tendances et innovations du marché, en combinant l'utilisation de techniques manuelles, de produits et/ ou d'appareils et/ou de soins à base d'eau, tout en appliquant les règles d'hygiène et de sécurité, afin de personnaliser les soins proposés au besoin de la clientèle.</p> <p>Créer et réaliser des protocoles de soins innovants pour des zones ciblées mains, pieds (avec ou sans les ongles) en s'appuyant sur les tendances et innovations du marché, en combinant l'utilisation de techniques manuelles, de produits et/ ou d'appareils, tout en appliquant les règles d'hygiène et de sécurité, afin de personnaliser les soins proposés au besoin de la clientèle</p> <p>Créer et réaliser un stylisme ongulaire personnalisé en harmonisant formes, couleurs et effets selon la morphologie des mains, des pieds et des ongles du client, tout en choisissant la technique adaptée et en appliquant les règles d'hygiène et de sécurité, pour assurer une tenue optimale et un rendu esthétique.</p> <p>Créer et réaliser une prestation d'embellissement du regard (cils et/ou sourcils) en choisissant les techniques les plus adaptées au visage du client, en respectant les souhaits du client, tout en appliquant les règles d'hygiène et de sécurité, afin d'obtenir un résultat conforme à ses attentes.</p> <p>Créer et réaliser une prestation de maquillage du visage, en s'appuyant sur les tendances et innovations du marché, en combinant l'utilisation de techniques de maquillage, tout en appliquant les règles d'hygiène et de sécurité, afin de sublimer l'apparence du client dans un temps limité tout en répondant à ses attentes et aux exigences du contexte.</p>	<p>Ecrit et oral</p>
RNCP40291BC02 – Conseiller et fidéliser la clientèle d'un institut de beauté/SPA	<p>Créer la fiche diagnostic beauté et l'ordonnance beauté, en élaborant un support dédié à l'entretien permettant d'évaluer les besoins et attentes du client (soins visage, corps, mains, et pieds), afin de proposer la prise en charge la plus adaptée (prestation, produits et conseils).</p> <p>Conduire un entretien diagnostic des attentes et des besoins du client en le questionnant et en observant la zone à traiter au regard de l'objectif du client afin de formaliser une proposition de prestations et de produits adaptés au client.</p> <p>Conseiller la clientèle de l'institut de beauté / SPA de manière personnalisée en proposant des prestations et des produits adaptés, en tenant compte de ses attentes et besoins, en valorisant des solutions respectueuses de l'environnement et de la santé, en ajustant la proposition avec le client si besoin, afin de valider le programme proposé (prestations et produits).</p> <p>Planifier le programme de rendez-vous avec le client en lien avec les conseils prodigués, en tenant compte des paramètres liés au programme de soins, en intégrant une évaluation des résultats au fur et à mesure de la programmation, afin d'assurer l'atteinte des objectifs clients et ainsi le fidéliser.</p>	<p>pratique</p>

<p>RNCP40921BC03 – Créer et gérer un institut de beauté/SPA</p>	<p>Construire un projet entrepreneurial dans le domaine de l'esthétique-cosmétique en élaborant un business model et en identifiant les leviers d'aide financiers et administratifs, afin d'ancrer son projet de création, de reprise ou de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique du secteur cosmétique.</p> <p>Promouvoir le projet de création/reprise d'institut de beauté/SPA en construisant un argumentaire, une présentation et un storytelling, afin de convaincre des financeurs de sa viabilité.</p> <p>Assurer une veille juridique et technologique concernant les obligations d'un ERP (établissement recevant du public) du type institut de beauté ou SPA en identifiant les sources et les acteurs clés de l'hygiène et de la réglementation, afin de proposer des services et des produits en conformité, d'anticiper les évolutions réglementaires et d'informer le personnel à l'occasion de toute évolution juridique ou normative.</p> <p>Veiller à la conformité des équipements, produits, matériels et locaux mobilisés, en s'appuyant sur les règlements en vigueur afin de mener les prestations dans des conditions optimales d'accessibilité, d'hygiène et de sécurité.</p> <p>Elaborer un plan de financement à destination du banquier, en diversifiant les sources de financements et en justifiant chacun des postes et la stratégie de l'entreprise au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices, afin de mener un projet intra-entrepreneurial viable</p> <p>Evaluer de façon continue la santé de l'entreprise, en se référant aux moyennes professionnelles du secteur, en établissant, pour chaque production, le seuil de rentabilité pour l'entreprise, en contrôlant la valeur des stocks et sa rotation, en négociant les délais fournisseurs et en apportant les correctifs nécessaires, afin de s'assurer de la viabilité de l'institut de beauté / SPA</p> <p>Mettre en œuvre les actions de la politique tarifaire en ayant préalablement défini le taux de marge de chaque prestation, le taux de remise applicable selon les prestations demandées ainsi que les modalités et/ou facilités de paiement, afin d'adapter les prix aux différents secteurs d'interventions de l'entreprise.</p>	<p>Ecrit et oral</p>
<p>RNCP40921BC04 – Commercialiser les prestations d'un institut de beauté/SPA</p>	<p>Concevoir une offre commerciale lisible sur le segment des prestations de l'entreprise en développant une gamme de services spécifiques différenciant les compétences et les savoir-faire particuliers de l'entreprise au regard de la concurrence locale et régionale, dans l'objectif d'une diffusion à des particuliers et des professionnels</p> <p>Définir les objectifs de vente à court, moyen et long terme, en fonction de la marge à réaliser, de la péremption des produits, et la nature/durée des promotions, afin de mettre en œuvre une politique commerciale cohérente.</p> <p>Construire une proposition commerciale en incluant une gamme de prestations et de services adaptée aux besoins du client analysés, tout en étant force de proposition et y compris en langue étrangère, afin de répondre au mieux à la demande du prospect.</p> <p>Définir la stratégie de communication externe de l'entreprise en sélectionnant les actions marketing pertinentes à la mise en valeur des réalisations de l'entreprise, à des fins de prospection et de communication à destination des clients.</p>	<p>Etude de cas et oral</p>
<p>RNCP40921BC05 - Gérer les ressources humaines d'un institut de beauté / SPA</p>	<p>Superviser l'organisation du travail au sein de l'institut/SPA en l'analysant en se référant aux évaluations des salariés et aux résultats d'activité de l'entreprise et en prenant en compte les situations de handicap puis en proposant des actions correctives afin d'améliorer l'efficacité des salariés.</p> <p>Evaluer les besoins en formation pour l'institut/SPA, en analysant les besoins en formation ressortis des entretiens professionnels et projets professionnels des salariés, tout en intégrant les innovations techniques, réglementaires du secteur d'activité de l'entreprise, afin d'organiser la montée en compétence des salariés.</p> <p>Mettre en place les actions d'une politique de rémunération (salaire, prime, intéressement), en accord avec les accords de branche, afin d'organiser une stratégie RH cohérente.</p> <p>Assurer le suivi des apprenants en organisant les séquences d'évaluation du jeune dans l'institut/SPA et les communiquer à l'autorité compétente.</p> <p>Former son apprenant dans l'acquisition des compétences liées aux protocoles de soins et des</p>	<p>Ecrit, oral et pratique</p>

	<p>gestes techniques en définissant son niveau de connaissances et en adaptant sa progression et ses explications en conséquence.</p>	
--	---	--

**PROGRAMME ET MATIERES**

Création et gestion  
 Protocole  
 Commercialisation  
 Gestion de la clientèle  
 Ressources humaines

**PASSERELLES ET POURSUITE D'ETUDES**

Le BM étant le diplôme le plus abouti en esthétique, les poursuites se font sous la forme de formations spécifiques ponctuelles.

**NOS VALEURS AJOUTEES**

- Les locaux modernes avec des équipements performants
- Un accompagnement proche de nos apprentis par une équipe pédagogique toujours à l'écoute
- Un panel de formations étendu qui permet aux apprentis qui le désirent de poursuivre leur parcours de formation au sein de notre établissement
- Une grande proximité avec les employeurs du territoire, gage d'insertion

**MOYENS ET INDICATEURS**

Moyens techniques	Moyens pédagogiques	Méthodes mobilisées
10 fauteuils de soin avec poste de travail, lavabo, appareil spécifiques visage, corps épilation et soin des mains et des pieds. Cabine de soin balnéo, sauna. 4 lits sous affusion. Salles de cours équipées de vidéoprojecteurs	Mise en situation. Cas pratiques.	Démonstration. Interrogation.
<b>Modalités de formation</b>		
Apprentissage. Formation continue		
<b>Financement de la formation</b>		
Apprentissage : par l'OPCO de la filière concernée. Formation continue : par les organismes sociaux et en autofinancement		
<b>Taux d'obtention Session 2025</b> (tous statuts confondus – nous consulter)	<b>Taux d'abandon 2024/2025</b> (tous statuts confondus – nous consulter)	
<b>40%</b>	<b>16 %</b>	
Les indicateurs de résultats cités à l'article L. 6111-8 du Code du travail, sont calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et rendus publics. Nous vous informons de la mise à disposition de ces indicateurs sur le site de diffusion <a href="https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil">https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil</a>		

## MODALITES D'INSCRIPTION

**Portail d'inscription:** <https://3wcfa.agglo-paysdaix.fr/netypareo/index.php/preinscription>

**Modalités d'inscription (délais d'accès, coût de la formation et financement...):** [ici](#)

**Référent Formation :** Christel EZGULIAN - 04 42 29 61 06 - [christel.ezgulian@ampmetropole.fr](mailto:christel.ezgulian@ampmetropole.fr)

## CONTACT ET ACCESSIBILITE

### **Centre de Formation d'Apprentis Métropolitain Campus des Métiers**

200, rue Maurice Estrangin 13290 Aix-en-Provence

(Zones Les Milles, face au parking Relais du Plan  
d'Aillane)

**Lignes de bus Aix en Bus et LeCar arrêts Parking Relais ou « CFA / Granon » :** 04, 211 et L040 ([www.lepilote.com](http://www.lepilote.com))

**Accueil :** 04 42 29 61 11

**Site internet :** <https://cfapa.ampmetropole.fr/>

**Pour toute information relative à une situation de handicap, notre référent handicap est à votre écoute :**

Catherine STOCKER - 04 42 29 61 18 - [catherine.stocker@ampmetropole.fr](mailto:catherine.stocker@ampmetropole.fr)