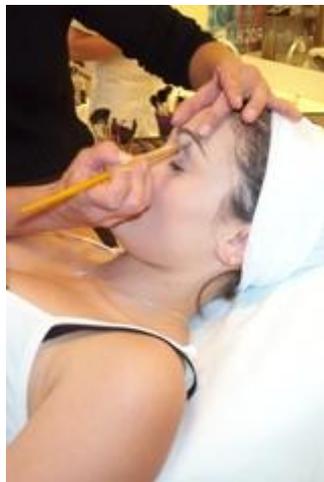


6 conseils pour devenir esthéticienne



Article paru sur le site du CIDJ le 28 /11 /2013



Le secteur de l'esthétique a besoin de jeunes passionnés et qualifiés.

9 000 esthéticiennes de niveau brevet professionnel ou bac pro seront recrutées dans les 7 ans à venir.

Régine Ferrere, Présidente de la Confédération nationale de l'esthétique parfumerie, et Élodie Vialle, coach pour l'accès à l'emploi en esthétique, vous donnent leurs conseils pour réussir dans cette voie.

1/ CAP + BP : la voie royale dans l'esthétique

Régine Ferrere : Aujourd'hui le CAP ne suffit plus pour trouver du travail. Les employeurs veulent des jeunes avec un bac pro ou un CAP et un Brevet professionnel. Avec ces 2 diplômes, vous êtes polyvalents et vous êtes sûr de trouver un emploi. Les candidats ayant suivi le cycle de formation BP en alternance sont très prisés par les employeurs en raison de leur bonne connaissance de l'entreprise.

Élodie Vialle : On ne peut plus trouver de travail en esthétique si on ne connaît pas les soins du corps. Or le CAP forme aux bases de l'épilation, de la manucure, des soins du pied, soins du visage, au maquillage, mais pas aux soins du corps qui ne sont enseignés qu'à partir du BP.

2/ Le CAP esthétique : un bon niveau de 3e est nécessaire

RF : Ne pensez pas que vous allez faire des soins et des manucures toute la journée dans un CAP esthétique. La théorie prend une part plus importante que la pratique. Les élèves ont des cours de biologie, d'anatomie, de cosmétologie, de physique. L'étude de la réglementation professionnelle est apprise de façon approfondie. Si vous avez le Bac, vous pourrez préparer le CAP en un an et vous serez dispensé des matières générales.

EV : Mieux vaut sortir d'une 3e général avec un bon niveau notamment en sciences pour faire ce CAP. Les jeunes en difficulté scolaire ou ceux qui sortent d'une 3e d'insertion risquent d'être vite perdus. Un conseil, mettez-vous au travail dès la rentrée et prenez tout de suite un bon rythme car le programme est dense.

3/ Le BTS esthétique cosmétique parfumerie, un diplôme pour les futurs managers

RF : Rares sont les esthéticiennes qui montent leur petite affaire aujourd'hui. Les instituts ou les spas appartiennent à des investisseurs ou à des marques qui cherchent des managers pour les diriger. Ce BTS a été rénové pour répondre à ce besoin et former des cadres. On peut intégrer directement ce BTS avec un BP ou un bac pro esthétique. Les bacs généraux, techno ou pro hors filière esthétique devront passer par une année de préparation.

EV : Ce n'est pas un diplôme qui mène à un travail de praticien en cabine. Il forme de futurs managers mais aussi de futurs formateurs. Les écoles ne recrutent pas d'enseignants en dessous du niveau BTS.

Le BTS esthétique est un BTS scientifique. Les bacs S réussissent très bien même s'il leur manque la pratique. À l'inverse, les bacs pro sont avantagés par la pratique mais doivent travailler particulièrement les matières scientifiques.

4/ Apprenez l'anglais !

RF : L'anglais est devenu indispensable. Surtout si vous voulez travailler en spa. Dans les spas d'hôtels par exemple, vous ne serez embauché que si vous parlez très bien l'anglais. Les marques recherchent aussi des profils parfaitement bilingue anglais, voire d'autres langues, pour aller présenter produits, appareils et protocoles dans le monde entier auprès des filiales ou des distributeurs. Ces postes sont accessibles après un BTS et demandent une grande mobilité car vous serez sans cesse en déplacement. Ils permettent ensuite une belle évolution dans l'entreprise.

5/ Spécialisez-vous !

RF : BP ou bac pro en poche, spécialisez-vous. Il existe un grand nombre de spécialisation à choisir selon vos goûts : vente, spa, parfumerie, massage, nouvelles technologies, ongles...

6/ Apprenez à vendre

EV : Un spa qui marche bien fait 35 à 40% de son chiffre d'affaire en produits. La vente est donc nécessaire à la survie de l'entreprise. Il faut que les esthéticiennes le comprennent. Mais vouloir vendre

à tout prix ne sert à rien. Une bonne vendeuse est une vendeuse qui a compris le problème de sa cliente et lui apporte un conseil. Si elle connaît bien sa gamme de produits, si elle l'utilise elle-même et est convaincue de la qualité des soins, elle lui proposera une solution adaptée et vendra naturellement.

Comment bien choisir son école ?

- *Vérifiez que l'école a des liens forts avec le monde du travail et que les professeurs sont des professionnels expérimentés qui connaissent le monde de l'entreprise.*
- *Choisissez une école qui vous aide à trouver des stages.*
- *Vérifiez leurs résultats aux examens.*
- *Prenez une école qui donne des cours d'anglais, même au niveau CAP.*
- *Évitez les écoles de marques qui vous enfermeront dans une technique particulière. Les écoles doivent vous former à différentes techniques de soin.*
- *Attention au prix des écoles, il peut y avoir des coûts cachés. Par exemple, les produits sont fournis dans certaines écoles et à acheter dans d'autres.*

Valérie François

© CIDJ, 11/2013