



dossier | Formations



Cursus professionnel

CES PATRONS D'ÉCOLES QUI FONT PREUVE D'AUDACE

Elles ne suivent pas forcément les cursus classiques, mais proposent des formations adaptées au marché de l'emploi. À leur tête, des entrepreneurs et des développeurs qui ont à cœur de favoriser l'insertion professionnelle. Portraits.

Cinquante candidatures... La majorité des postulantes viennent tout juste d'obtenir leur CAP d'esthétique. « Il leur faudra au moins quatre mois avant qu'elles soient opérationnelles », nous explique le recruteur, un grand spa parisien. Voilà trois jours qu'il a déposé une annonce pour trouver une esthéticienne, et il sait déjà que cela ne va pas être évident. Sa situation n'a rien d'exceptionnel. Les patronnes d'institut de beauté le savent bien. Le métier change, et très vite.

Voilà déjà plusieurs années que la beauté des mains et des pieds leur a échappé, au profit des nails bars, plus spécialisés et plus rapides. Quant au maquillage, c'est encore pire : elles subissent la concurrence directe et frontale des youtubeuses, beautystas en herbe, sans formation en esthétique, qui éblouissent la toile (et les marques) avec leurs milliers de followers. Salima, par exemple, qui a remporté haut la main le concours de maquillage de l'Oréal, n'a ni BP, ni CAP, ce qui ne l'a pas empêché d'obtenir un contrat d'un an chez le géant mondial des cosmétiques. Le phénomène peut inquiéter,

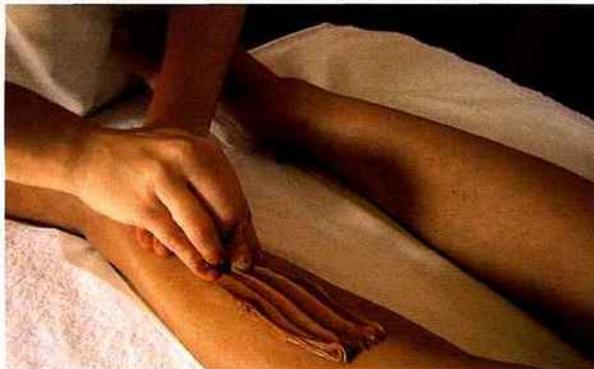
© École Fournier - École Terra Nostra - Spa Académie - École des spas et instituts - Centre Botticelli



À Paris, le centre Botticelli décline trois titres de niveaux V et IV, particulièrement appréciés en pharmacie et parapharmacie.



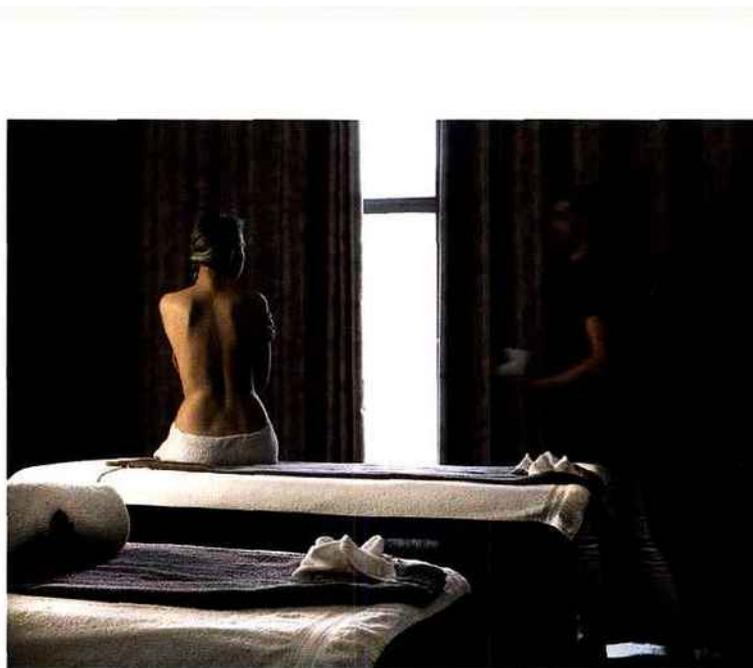
Le diplôme certifié de l'Ecole des spas et instituts, dénommé « technico-opérateur de spa », est aujourd'hui ouvert à la VAE.



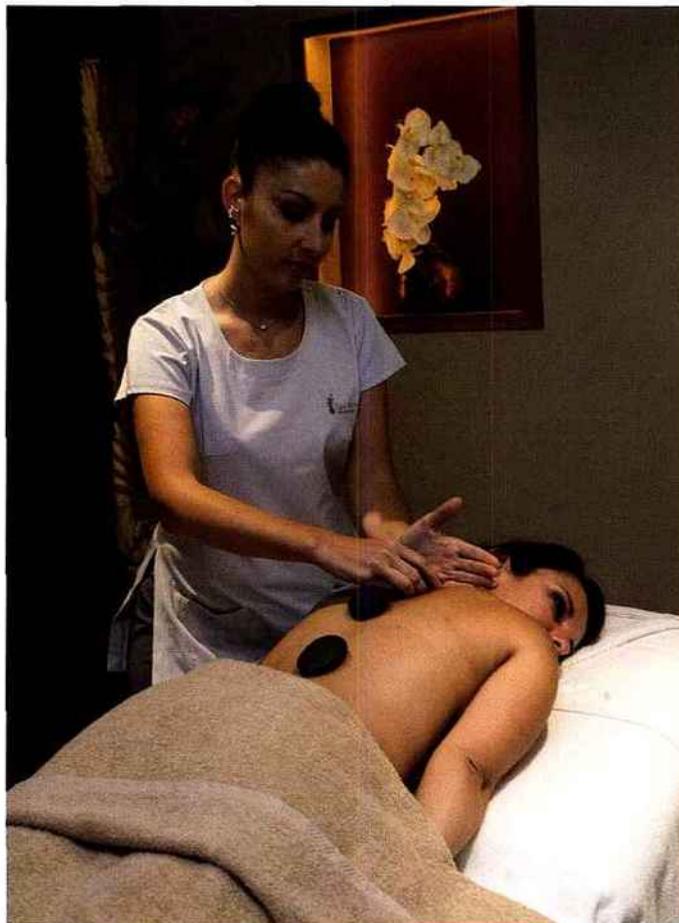
À Pau, l'école Terra Nostra a créé une formation qui comporte deux fois plus d'heures que le CQP de spa praticien.

mais c'est un fait. Le CAP d'esthétique, qui permet pourtant de s'établir à son compte, n'est plus vraiment adapté aux demandes du marché. Sans formation complémentaire, l'esthéticienne diplômée risque désormais d'avoir du mal à trouver du travail.

Preuve que le vent tourne, des écoles prennent les devants, parfois au grand dam des organisations professionnelles censées les défendre, et tentent d'offrir de nouvelles perspectives aux futures diplômées. Avoir eu de l'audace dans une période aussi incertaine, voilà le point commun des patrons d'écoles sur lesquels nous avons voulu donner un coup de projecteur. Histoire d'avoir un coup d'avance. ■



À Vichy, l'école Fournier complète le CAP d'esthétique d'un grand nombre d'options et propose, sous licence, une formation de spa praticien.



À Nice, la Spa Académie du groupe Élégance dispose de son propre spa d'application, géré en conditions réelles par ses élèves.



BRUNO FERNANDEZ : « DÉPOUSSIÉRER L'ENSEIGNEMENT TRADITIONNEL »

Pour le patron du centre Boticcelli, le CAP étant insuffisant pour ouvrir un institut, il fallait repenser la formation d'esthéticienne.



Le centre Boticcelli a été la première école à repenser complètement le CAP d'esthétique et à intégrer les nouvelles technologies.

Sans doute doit-il à ses origines espagnoles son caractère obstiné, surtout quand il s'agit de défendre une cause qui lui semble juste. Quand il rachète en 2007 le centre Boticcelli, à Paris, créé vingt ans plus tôt, cet entrepreneur dynamique ne veut pas faire de vague. Il adhère à un syndicat d'écoles, la Fieppac, participe à la mise au point des CQP (certificats de qualification professionnelle) et prépare ses futures élèves à tous les diplômes de l'Education nationale (CAP, BP, Bac Pro, BTS).

Mais un beau jour, il s'aperçoit que, même dotées d'une formation classique, les esthéticiennes fraîchement diplômées ne sont pas plus opérationnelles... Il en conclut que le cursus officiel a besoin d'un bon dépoussiérage. « Le CAP est nécessaire pour ouvrir un centre d'esthétique, mais il ne s'agit que d'un diplôme de niveau V, le plus bas. À ce stade, elles ont déjà du mal à articuler ! Comment imaginer, dans ces conditions, qu'elles puissent gérer l'accueil et la prise en charge d'une cliente ? », s'insurge le directeur. Il a une idée : s'aligner sur les coiffeurs, qui doivent obtenir un BP pour ouvrir leur salon.

Très vite, il refuse de s'engager dans les combats partisans des organisations professionnelles. Des discussions stériles, selon lui, au regard du travail qu'il reste à faire. Il soupire : « plutôt qu'artisan, je préférerais que les esthéticiennes deviennent des professions libérales. » Le mot est lâché. Au grand dam de la Cnaib (Confédération nationale artisanale des instituts de beauté) qui lui répond que celles-ci n'ont pas le droit de vendre. Un argument qu'il balaie d'un mouvement d'épaule. « Et les pharmaciens ? C'est une profession libérale, et pourtant, ils vendent ! »

Il dépose trois nouveaux titres au RNCP

Bruno Fernandez claque la porte de son syndicat, bien décidé à aller jusqu'au bout de son projet. Au lieu de former en vain des jeunes femmes, il préfère lancer ses propres formations avec, à la clé, une garantie en béton : leur employabilité sur le marché du travail. Il dépose trois titres au RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles) : esthéticienne-conseillère (niveau V), esthéticienne (niveau IV) et conseillère en dermo-esthétique (niveau IV). Ils sont immédiatement adoptés, ce qui est plutôt rare.

« Aujourd'hui, on n'attend plus le client dans la cabine. Il faut savoir aller le chercher. », explique ce patron de 58 ans. Avec ses formations, il veut préparer ses élèves à une « vraie vie professionnelle », en leur apprenant à maîtriser les outils informatiques, à conseiller et à vendre, en utilisant des méthodes modernes, comme les sketches et les simulations. Et ça marche.

« En tant qu'école privée, nous devons, tous les trois à cinq ans, faire la preuve que nos formations sont des moteurs d'insertion professionnelle. C'est la grande différence avec l'Education nationale, qui n'a pas à se remettre en question. », résume Bruno Fernandez. Son concept séduit aussi des investisseurs. Trois partenaires sont venus le voir pour signer un contrat de licence. Depuis, ses formations essaient désormais un peu partout en France. ■