Référentiel de certification

Titre RNCP
ESTHETICIEN-COSMETICIEN (BM)

Niveau 5

Article L6113-1 créé par LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 – art. 31 (V)

*« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »*

Pour obtenir la certification RNCP, le candidat doit acquérir l'ensemble des blocs de compétences et les modalités d'évaluation qui leur sont inhérentes.

Blocs	Compétences
1. Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être dans un institut de beauté / SPA	C1.1-C1.7
2. Conseiller et fidéliser la clientèle d'un institut de beauté/ SPA (diagnostic de peau)	C2.1-C2.4
3. Créer et gérer un institut de beauté / SPA	C3.1-C3.8
4. Commercialiser les prestations d'un institut de beauté / SPA	C4.1-C4.4
5. Gérer les ressources humaines d'un institut de beauté / SPA	C5.1-C5.5

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

<table>
<tr><th>REFERENTIEL D'ACTIVITES
décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</th><th>REFERENTIEL DE COMPETENCES
identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</th><th colspan="2">REFERENTIEL D'EVALUATION
définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</th></tr>
<tr><th></th><th></th><th>MODALITÉS D'ÉVALUATION</th><th>CRITÈRES D'ÉVALUATION</th></tr>
<tr><td colspan="4">BLOC DE COMPETENCES N°1 : Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être dans un institut de beauté / SPA</td></tr>
<tr><td rowspan="2">A1.1 Conception et réalisation de protocoles esthétiques innovants

- Veille sur les évolutions réglementaires, techniques, commerciales et RSE à travers des publications spécialisées et événements professionnels.

- Conception de protocoles de soins innovants pour le visage en intégrant techniques manuelles, produits et appareils</td><td>C.1.1. 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.</td><td rowspan="2">ME.1.1. Mise en situation professionnelle – Veille métier Ecrit (C.1.1.)

Le candidat doit rédiger une réponse globale à une situation professionnelle, en justifiant ses choix et en y intégrant des éléments issus de la biologie, technologie, cosmétologie, physique, chimie, etc., tout en s'appuyant sur sa veille métier, les tendances du marché ainsi que les démarches RSE.</td><td>CE.1.1. Le candidat identifie et exploite des sources d'information :
- Les sources utilisées sont adaptées (publications professionnelles, congrès spécialisés, réseaux d'experts, réglementations en vigueur, …).
- Les tendances identifiées tiennent compte des attentes du marché (effet naturel, durabilité, nouveaux actifs cosmétiques, dermo-pigmentation, …).
Le candidat analyse et complète les informations recueillies :
- L'analyse des innovations repose sur des éléments issus de la biologie, technologie, cosmétologie, physique et chimie appliqués aux soins esthétiques, en mettant en perspective évolutions et leur impact sur la pratique professionnelle.
- Les choix techniques sont argumentés en s'appuyant sur la veille métier, les tendances du marché et les démarches RSE.
Le candidat mobilise les résultats de sa veille pour adapter son offre de prestations :
- Les évolutions du marché sont intégrées dans l'argumentaire commercial.
- Les propositions formulées intègrent les attentes du marché, les avancées techniques et la réglementation en vigueur.</td></tr>
<tr><td>C.1.2. 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.</td><td>CE.1.2 : Le candidat conçoit un protocole de soin adapté et innovant pour le visage ou partie du visage :
- les techniques, produits et/ou appareils sélectionnés correspondent aux tendances actuelles du marché,
- les choix effectués prennent en compte les besoins spécifiques du client,
- le protocole affiché indique clairement les étapes principales qui seront réalisées.
Le candidat réalise le protocole de soin en respectant les bonnes pratiques :
- les gestes techniques sont précis, fluides et conformes aux objectifs du soin,
- les règles d'hygiène et de sécurité sont appliquées à chaque étape,
- l'exécution du soin assure le confort du client grâce à une gestuelle adaptée, une attention portée à ses réactions et une communication professionnelle adaptée pour accompagner l'expérience client.</td></tr>
</table>

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

<table>
<tr>
<td rowspan="2">- Développement de soins corporels sur mesure en fonction des tendances et des besoins clients

- Création de soins spécifiques pour les mains et pieds en tenant compte des évolutions du marché</td>
<td>C.1.3. 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.</td>
<td rowspan="2">ME.1.2. Mise en situation professionnelle - Conception et réalisation de protocoles de soins esthétiques – Pratique (C.1.2. à C.1.7.)
Le candidat est placé dans une situation professionnelle où il prend en charge un client de manière globale. Il rédige au préalable les étapes principales du protocole qu'il réalisera, et l’affiche à la vue du jury.
Il doit ensuite réaliser une série de prestations en intégrant des éléments d’innovation et les tendances actuelles, tout en les adaptant aux attentes et aux besoins du client. L’épreuve comprend :
- Un soin du visage (C1.2)
- Un soin du corps (C1.3)
- Un soin spécifique des ongles, mains ou pieds (C1.4)
- Un stylisme ongulaire (C1.5)
- Une prestation d’embellissement du regard (cils/sourcils) (C1.6)
- Un maquillage du visage (C1.7)</td>
<td>CE.1.3 : Le candidat conçoit un protocole de soin adapté et innovant pour le corps ou partie du corps :
- les techniques, produits et/ou appareils sélectionnés correspondent aux tendances actuelles du marché,
- les choix effectués prennent en compte les besoins spécifiques du client,
- le protocole affiché indique clairement les étapes principales qui seront réalisées.
Le candidat réalise le protocole de soin en respectant les bonnes pratiques :
- les gestes techniques sont précis, fluides et conformes aux objectifs du soin,
- les règles d’hygiène et de sécurité sont appliquées à chaque étape,
- l’exécution du soin assure le confort du client grâce à une gestuelle adaptée, une attention portée à ses réactions et une communication professionnelle adaptée pour accompagner l’expérience client.</td>
</tr>
<tr>
<td>C.1.4. 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.</td>
<td>CE.1.4 : Le candidat conçoit un protocole de soin adapté et innovant pour des zones ciblées mains, pieds (avec ou sans les ongles) :
- les techniques, produits et/ou appareils sélectionnés sont en lien avec les tendances actuelles du marché,
- les choix effectués prennent en compte les besoins spécifiques du client,
- le protocole affiché indique clairement les étapes principales qui seront réalisées.
Le candidat réalise le protocole de soin en respectant les bonnes pratiques :
- les gestes techniques sont précis, fluides et adaptés aux spécificités des mains et/ou des pieds,
- les règles d’hygiène et de sécurité sont appliquées à chaque étape, notamment pour la préparation et la désinfection des zones traitées,
- l’exécution du soin assure le confort du client grâce à une gestuelle adaptée, une attention portée à ses réactions et une communication professionnelle adaptée pour accompagner l’expérience client.</td>
</tr>
</table>

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

A1.2 Réalisation de prestations spécialisées en esthétique - Création et réalisation d'un stylisme ongulaire	**C1.5.** 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		**CE.1.5.** Le candidat conçoit une proposition de stylisme ongulaire adaptée au client : - la forme, la couleur et les effets choisis sont en harmonie avec la morphologie des mains, des pieds et des ongles du client, - la proposition prend en compte les attentes du client et l'usage quotidien de ses mains ou pieds, - la technique sélectionnée est adaptée à la nature des ongles et permet d'assurer une bonne tenue du stylisme. Le candidat réalise le stylisme ongulaire en respectant les bonnes pratiques : - la préparation des ongles est effectuée avec soin, - l'application des produits et la réalisation des effets sont précises, régulières et sans défauts visibles, - la technique utilisée assure une adhérence optimale et un rendu homogène. Le candidat respecte les règles d'hygiène et de sécurité : - l'ensemble du matériel et des produits est utilisé dans le respect des protocoles d'hygiène, - les gestes et manipulations garantissent la sécurité du client et du professionnel.
- Embellissement du regard	**C.1.6.** 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.		**CE.1.6.** Le candidat conçoit une prestation adaptée aux attentes du client et à sa morphologie : - la technique choisie (extension, teinture, rehaussement, restructuration des sourcils, ...) est en adéquation avec la forme du visage et des yeux du client, - la proposition prend en compte les souhaits du client tout en tenant compte des contraintes éventuelles (type de peau, nature des cils/sourcils,…) - le choix des teintes, de la courbure ou de l'épaisseur respecte l'équilibre naturel du visage. Le candidat réalise la prestation en appliquant les techniques de manière précise : - la préparation des cils/sourcils est réalisée correctement, - l'application des produits ou des extensions est régulière, symétrique et sans surcharge, - le résultat final est homogène, naturel et conforme aux attentes du client. Le candidat respecte les règles d'hygiène et de sécurité : - l'ensemble du matériel et des produits est utilisé dans le respect des protocoles d'hygiène, - les manipulations sont réalisées avec précaution pour éviter tout inconfort ou risque d'irritation pour le client et le praticien.

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

- Mise en beauté du visage	C.1.7. 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.		CE.1.7. Le candidat conçoit une prestation de maquillage adaptée au client et au contexte - le maquillage proposé tient compte des attentes du client et des exigences du contexte donné, - les choix de teintes, de textures et de techniques sont cohérents avec la morphologie du visage et la carnation du client, - la prestation intègre des éléments complémentaires pour garantir la beauté globale du client en fin de prestation (réajustement bijoux et coiffure, parfumage, …) Le candidat réalise la prestation en appliquant les techniques de manière précise et efficace : - la pose des produits est homogène, sans démarcation et adaptée aux spécificités du visage, - les techniques de maquillage utilisées (fond de teint, contouring, mise en valeur des yeux et des lèvres) sont appliquées de manière équilibrée, - le maquillage est finalisé dans le temps imparti, tout en garantissant un rendu soigné et esthétique. Le candidat respecte les règles d'hygiène et de confort du client : - l'ensemble du matériel et des produits est utilisé dans le respect des protocoles d'hygiène, - les gestes sont adaptés pour assurer le bien-être du client tout au long de la prestation.
Pour obtenir la certification Esthéticien Cosméticien (BM) de niveau 5, le candidat doit acquérir les blocs de compétences. Il doit valider les modalités d'évaluation inhérentes à chaque bloc.			

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

REFERENTIEL D'ACTIVITES *décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés*	**REFERENTIEL DE COMPETENCES** *identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités*	**REFERENTIEL D'EVALUATION** *définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis*	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	**CRITÈRES D'ÉVALUATION**
BLOC DE COMPETENCES N°2 : Conseiller et fidéliser la clientèle d'un institut de beauté/ SPA			
A.2.1. Diagnostic et conseil personnalisés en soins et produits - Élaboration de la fiche diagnostic et de l'ordonnance beauté. - Identification des besoins et attentes du client par observation et questionnement. - Analyse des caractéristiques de la peau et des zones à traiter. - Définition des prestations et produits les plus adaptés aux objectifs du client.	C.2.1. 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).	ME.2.1. Mise en situation professionnelle - Entretien diagnostic beauté – Ecrit et oral - En amont de l'épreuve, le candidat doit créer une fiche entretien diagnostic beauté ainsi qu'une ordonnance beauté, qu'il devra apporter lors de l'épreuve sous format papier (C.2.1.). Sur modèle inconnu, le candidat réalise un entretien diagnostic beauté sur la base de la fiche préalablement créée, et propose des programmes de soins et/ou prestations personnalisés en complétant la fiche entretien diagnostic beauté (C.2.1 – C.2.2.). Ensuite, les conseils sont explicités et expliqués auprès du client en complétant l'ordonnance beauté. (C.2.3) Il doit indiquer et proposer au client une programmation cohérente et argumentée de soin à venir, en intégrant des moments de bilan. Il doit planifier le/les premiers rendez-vous sur l'outil mis à disposition : support numérique (ou à défaut support papier) – (C.2.4.)	CE.2.1 : Le candidat conçoit une fiche d'entretien diagnostic beauté : - La fiche comprend des rubriques distinctes pour chaque type de soin (visage, corps, mains, pieds). - Les sections permettent d'aborder les caractéristiques cutanées, les habitudes de soin, les besoins spécifiques et les éventuelles contre-indications. - La structure de la fiche facilite la collecte d'informations sans omission. Il élabore un ensemble de questions adaptées pour recueillir des informations précises : - Les questions couvrent l'ensemble des aspects nécessaires au diagnostic (type de peau, sensibilités, attentes en termes de soins et résultats). - Les questions permettent d'identifier d'éventuelles contre-indications (allergies, traitements médicaux, réactions à certains produits).
	C.2.2. 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.		CE.2.2. Le candidat mène un entretien pour identifier les attentes et besoins du client : - Les questions posées couvrent les attentes esthétiques du client, son mode de vie et ses habitudes de soin. - L'échange permet d'identifier avec précision les préoccupations principales du client. - Les contre-indications (allergies, pathologies, traitements en cours) sont systématiquement vérifiées et notées. Il observe la zone à traiter pour compléter son diagnostic : - L'examen de la peau ou de la zone concernée est réalisé sans omission. - Les caractéristiques spécifiques (type de peau, hydratation, sensibilité, imperfections) sont relevées et prises en compte. - L'observation est réalisée dans des conditions optimales (éclairage adapté, gestes précis). Il formalise une proposition de prestations et de produits adaptés au client en complétant l'ordonnance beauté : - Les soins recommandés sont en adéquation avec les attentes du client et les observations réalisées. - Chaque soin ou produit est accompagné d'une justification expliquant son utilité. - L'écoute active est mise en place pour reformuler et valider la compréhension des besoins du client.

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

A2.2 Conseil et suivi du programme de soins. - Conseils sur les prestations et produits recommandés. - Intégration de solutions respectueuses de l'environnement et de la santé. - Ajustement du programme en fonction des attentes du client.	**C.2.3.** 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).	Cet oral est réalisé en centre d'examen agencé à la manière d'un institut (bureau, chaises, lit de soin et miroir à disposition).	**CE.2.3.** Le candidat propose des prestations et des produits en adéquation avec les attentes et besoins du client : - Les prestations recommandées prennent en compte les attentes exprimées lors de l'échange. - Les produits conseillés sont adaptés aux caractéristiques de la peau ou aux besoins spécifiques du client. - La proposition tient compte des éventuelles contre-indications identifiées. Le conseil est personnalisé et argumenté : - Les explications fournies permettent au client de comprendre l'intérêt des soins et produits proposés. - Les recommandations incluent une routine détaillée avec fréquence et mode d'application des soins. - Les conseils sont adaptés au mode de vie et aux préférences du client. - Les soins et produits recommandés incluent des options avec des formulations naturelles ou écoresponsables. - Les impacts des produits sur la peau et la santé sont expliqués au client. - L'utilisation d'emballages recyclables ou de démarches éthiques est mise en avant. Le candidat ajuste la proposition en fonction des échanges avec le client : - Les alternatives proposées répondent aux éventuelles objections ou préférences du client. - Le programme finalisé est validé avec le client avant toute mise en œuvre. - La communication favorise l'adhésion du client en adoptant une posture professionnelle et bienveillante.
- Planification des rendez-vous et suivi de l'évolution des résultats pour fidéliser le client.	**C.2.4.** 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.		**CE.2.4.** Le candidat établit un programme de rendez-vous : - La planification tient compte de la nature des soins, de leur fréquence et du temps nécessaire entre chaque séance. - Les rendez-vous sont répartis de manière logique pour assurer la progression des résultats. L'évaluation des résultats est intégrée dans la programmation : - Des points de suivi sont prévus pour observer l'évolution des effets des soins. - Les ajustements nécessaires sont anticipés en fonction des réactions de la peau ou des besoins évolutifs du client. - Les observations sont notées afin d'assurer un suivi personnalisé. Le candidat favorise la fidélisation du client par une communication adaptée : - Le programme est expliqué clairement au client avec des objectifs précis. - Les bénéfices d'un suivi régulier sont mis en avant pour encourager l'engagement du client. - Les rappels de rendez-vous et les conseils post-soin sont intégrés pour optimiser l'expérience client.

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

<table>
<tr><th>REFERENTIEL D'ACTIVITES
décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</th><th>REFERENTIEL DE COMPETENCES
identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</th><th colspan="2">REFERENTIEL D'EVALUATION
définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</th></tr>
<tr><th></th><th></th><th>MODALITÉS D'ÉVALUATION</th><th>CRITÈRES D'ÉVALUATION</th></tr>
<tr><td colspan="4">BLOC DE COMPETENCES N°3 : Créer et gérer un institut de beauté / SPA</td></tr>
<tr><td rowspan="2">A.3.1. Création et promotion de l'institut de beauté / SPA

- Conduite d'un projet de création d'entreprise, de reprise ou de développement d'activité
- Construction du schéma financier de l'entreprise (business model)

- Promotion du projet entrepreneurial
- Elaboration de l'argumentaire de présentation de l'entreprise
- Présentation du projet à des financeurs (banquiers, investisseurs, clients…)</td><td>C.3.1. 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.</td><td rowspan="2">ME.3.1. Dossier « Fonction entrepreneuriale »
- Ecrit et oral (C.3.1, C.3.2, C.3.3)

A partir d'un dossier constitué de textes d'actualité à caractère économique et/ou réglementaire et/ou social (le statut d'auto-entrepreneur, les zones franches, le statut de conjoint-collaborateur…), le candidat analysera l'ensemble de ces documents, avant d'en mesurer l'impact éventuel sur son secteur d'activité, sa branche et son entreprise.
Son point de vue devra être argumenté et illustré.
Le dossier est ensuite soutenu à l'oral devant un jury.

ME.3.2. Analyse de la « Fonction entrepreneuriale »
- Oral (C.3.1, C.3.2, C.3.3)
Le candidat analysera sa production écrite et apportera tout élément complémentaire ou rectificatif, en lien avec le thème et lui paraissant pertinent pour son secteur d'activité.</td><td>CE.3.1.
- Les critères de viabilité du projet analysé sont identifiés.
- Les impacts financiers et patrimoniaux des choix sont énoncés et arbitrés.
- La présentation du projet est complète et fédère les acteurs (équipe, partenaires…).
- Les relais, aides et soutiens intervenant dans la création/développement d'entreprises dans le secteur du cosmétique sont identifiés et mobilisés
- Le business model analyse le contexte, définit la mission, la vision et la stratégie de la future entreprise</td></tr>
<tr><td>C.3.2. Promouvoir le projet de création/reprise d'institut de beauté/SPA en construisant un argumentaire, une présentation et un storytelling, afin de afin de convaincre des financeurs de sa viabilité.</td><td>CE.3.2.
- Les éléments clefs sur l'entreprise et les prestations à mettre en valeur sont identifiés
- L'argumentaire est clair et synthétique.
- Il est de nature à susciter l'adhésion de financeurs.
- L'argumentaire utilisé dans la présentation du projet est adapté au contexte et registre des interlocuteurs et illustré d'exemples.</td></tr>
</table>

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

<table>
<tr>
<td rowspan="3">A.3.2. Supervision du respect de la réglementation d'activité en termes de technologie, d'hygiène et de sécurité au sein de l'institut par les équipes
- Réalisation d'une veille juridique et technologique dans le domaine de l'esthétique-cosmétique
- Identification des sources et des acteurs clés en matière d'hygiène (ARS pour le SPA et les zones humides) et de réglementation (organisations professionnelles)
- Application des règles d'hygiène et de sécurité dans l'institut et lors de la manipulation de certains matériels, produits, et équipements en institut/SPA
- Application des réglementations spécifiques à certaines prestations esthétiques.</td>
<td>C.3.3. 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.</td>
<td rowspan="3">ME 3.3 Mise en situation professionnelle – Réglementation, hygiène et sécurité en institut/SPA
Etude de cas – Ecrit (C.3.4)
D'après une situation professionnelle décrite (avec ou sans annexes), le candidat analyse la situation, puis répond aux questions, fait des propositions d'amélioration, crée, rédige ou met en place des procédures d'hygiène et de sécurité suivant la réglementation.

ME 3.4. Etude de cas « Gestion » - Ecrit (C.3.6., C.3.7 et C.3.8.)
Sous la forme d'une étude de cas, le candidat analysera la situation financière d'une entreprise à partir de ses documents comptables et définira si le projet de reprise/création ou le projet porté par le dirigeant est viable, et sous quelle(s) condition(s).</td>
<td>CE.3.3.
- Les conséquences d'une évolution juridique ou réglementaire sur le secteur cosmétique sont anticipées et permettent de garantir notamment l'hygiène et la sécurité au sein de l'institut
- Les sources identifiées sont fiables, justifiées et croisées en matière d'hygiène et de réglementation
- Un document unique est rédigé et comprend les mentions obligatoires au regard de la réglementation
- Le système de veille et la régularité de son suivi permettent de récolter des données fiables et à jour qu'il retranscrit dans le cas présenté en matière juridique et technologique
- Les normes d'aménagement sont conformes à la réglementation en vigueur – locaux et accessibilité (PMR).</td>
</tr>
<tr>
<td>C.3.4. 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.</td>
<td>CE.3.4.
Le candidat applique :
- Les bonnes pratiques liées aux risques et préventions (santé, sécurité du travail (SST), EPI, EPC, précaution d'utilisation et d'entretien/conservation (matériels, équipements, produits), aménagement favorisant l'ergonomie des salariés à leur poste de travail, …)
- Les protocoles d'hygiène et désinfection stricts pour l'eau et les surfaces, notamment dans les espaces humides tels que les SPA et centres de thalassothérapie
- Les obligations réglementaires liées à certaines prestations spécifiques (UV, dermo-pigmentation, épilation durable, …)</td>
</tr>
<tr>
<td>A.3.3. Gestion d'un institut de beauté / SPA
- Elaboration d'un dossier financier de l'institut de beauté / SPA à destination des partenaires extérieurs (banquier, société de cautionnement mutuel…)
- Construction d'un plan de financement
- Elaboration de la stratégie de l'entreprise</td>
<td>C.3.5. 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</td>
<td>CE.3.5.
- Le plan de financement est réaliste et conforme aux moyennes du secteur
- Le candidat analyse la santé financière de l'entreprise et démontre sa rentabilité au regard de son projet, de ses objectifs.
- Il justifie et/ou explique la stratégie de l'entreprise en développant des arguments basés sur les comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices.</td>
</tr>
</table>

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

- Pilotage au quotidien la rentabilité de l'institut de beauté / SPA - Mesure continue de la santé de l'entreprise - Calcul du seuil de rentabilité	C.3.6. 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		CE.3.6. - Le candidat mesure le seuil de rentabilité à partir du prix de vente unitaire et du coût de revient. - Les délais fournisseurs négociés sont pertinents - La valeur des stocks et leurs rotations sont contrôlées - Les correctifs apportés à la suite des résultats des contrôles effectués sont adaptés
A.4 Définition de la politique tarifaire applicable aux prestations d'un institut de beauté / SPA - Calcul du taux de marge - Définition du taux de remise tarifaire - Définition des modalités et des facilités de paiement	C.3.7. 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.		CE.3.7. - Le candidat identifie tous les coûts nécessaires à la réalisation des prestations et services. - La structure des coûts est construite en s'appuyant sur les coûts réels. - Les tarifs sont adaptables aux besoins du client tout en respectant le taux de marge. - La politique tarifaire est en adéquation avec les prestations proposées et les marchés.

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

REFERENTIEL D'ACTIVITES *décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés*	**REFERENTIEL DE COMPETENCES** *identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités*	**REFERENTIEL D'EVALUATION** *définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis*	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	**CRITÈRES D'ÉVALUATION**
BLOC DE COMPETENCES N°4 : Commercialiser les prestations d'un institut de beauté / SPA			
A.4.1. Définition du positionnement et de la politique commerciale de l'institut / SPA - Construction de l'offre commerciale de l'entreprise - Proposition d'une offre de prestations différenciée (mise en valeur des compétences et des savoir-faire particuliers de l'entreprise) - Définition du positionnement de l'offre commerciale de l'entreprise	C.4.1. 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	ME.4.1. Etude de cas « Commercialisation » : - Ecrit (C.4.1, C.4.2, C.4.4) A partir d'une étude de cas exposant la situation commerciale, la concurrence et le marché d'une entreprise, le candidat analyse la situation commerciale de ladite entreprise et formule une stratégie commerciale, tarifaire et de communication réaliste, et en lien avec les ambitions de son dirigeant.	CE.4.1. - L'offre commerciale est complète et comprend : o Un résumé des besoins du prospect o Une description des prestations et services proposés, o Le détail des engagements de l'institut / SPA, o Les tarifs, o Une description de l'entreprise et de ses réalisations. - La plus-value de l'entreprise en termes de compétences et des savoir-faire particuliers sont identifiés. - La segmentation est cohérente entre produits/services et le public cible. - L'offre proposée est lisible et facilement identifiable par le client. - L'offre retenue est efficace commercialement et financièrement. - Le positionnement commercial de l'entreprise est clair.
- Définition des objectifs de vente	C.4.2. 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.		CE.4.2. - Les objectifs sont réalisables. - Ils sont en adéquation avec la politique commerciale. - Les objectifs permettent des actions commerciales efficaces (augmentation du trafic, du CA).

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

A.4.2. Conseil à la vente de prestations de l'institut/SPA - Négociation commerciale - Rédaction d'une proposition commerciale à destination d'un prospect **A.4.3. Conception des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels (prospection, notoriété, …)** - Définition du plan d'action marketing - Promotion des savoir-faire particuliers de l'entreprise	**C.4.3.** 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. **C.4.4.** 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.	**ME.4.2. Présentation du métier en Langue vivante** **Oral (C.4.3)** Le candidat tirera au sort un texte court en langues étrangères d'ordre économique ou en lien avec son activité d'esthéticien, cosméticien. Il se présentera, présentera son projet professionnel et s'exprimera sur le texte.	**CE.4.3.** - Le candidat inclut les besoins préalablement identifiés du client dans la proposition commerciale. - La proposition comprend une description de l'entreprise et de ses prestations et services. - La proposition financière est ferme, tout en étant de nature à être acceptée par le client. - Elle exprime les modalités et les facilités de paiement. - La proposition commerciale est présentée à l'oral dans une langue étrangère. **CE.4.4.** - Un plan d'action marketing est défini et est pertinent au regard du cas présenté - Le plan défini est justifié - Les actions marketing proposées sont pertinentes au regard du positionnement et de la stratégie commerciale de l'entreprise et sont expliqués concrètement : participation à des salons et autres manifestations, création de mailing, création d'un site internet, les interactions avec la clientèle tiennent compte des informations connues sur les clients de l'institut et récoltées fictivement dans le CRM… - Les actions définies permettent de promouvoir l'institut par le biais de différents canaux en tenant compte de ceux à privilégier dans le cas présenté

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

REFERENTIEL D'ACTIVITES *décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés*	**REFERENTIEL DE COMPETENCES** *identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités*	**REFERENTIEL D'EVALUATION** *définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis*	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	**CRITÈRES D'ÉVALUATION**
BLOC DE COMPETENCES N°5 : Gérer les ressources humaines d'un institut de beauté / SPA			
A.5.1. Supervision de l'organisation du travail au sein de l'institut/SPA - Amélioration de l'organisation du travail au sein de l'institut/SPA - Analyse des besoins en formation	C.5.1. 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. C.5.2 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.	ME.5.1. Etude de cas « GRH » – Ecrit (C.5.1, C.5.2, C.5.3) : Sous la forme d'un cas décrivant l'organisation RH d'une entreprise, le candidat analysera l'efficacité de la structure et préconisera des axes d'amélioration, qu'il déterminera et déclinera en solutions opérationnelles.	CE.5.1. - Les consignes données en termes d'organisation du travail sont claires. - Les objectifs fixés en termes d'activité sont cohérents avec les capacités de l'entreprise. - Les situations de handicap sont prises en compte dans l'analyse (organisation du travail, aménagement du poste de travail, parcours professionnel du salarié…). CE.5.2. - Les innovations techniques et réglementaires du secteur d'activité de l'entreprise sont identifiées en tenant compte des besoins identifiés - Le plan de formation est adapté aux besoins actuels et futurs de l'entreprise dont les effectifs le justifient.

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

<table>
<tr>
<td>

- Organisation d'une stratégie RH

</td>
<td>C.5.3 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 dans l'entreprise.</td>
<td rowspan="3">ME.5.2. Mise en situation professionnelle « Fonction maître d'apprentissage »
- Oral (C.5.4)
Le candidat tirera au sort une situation d'alternance qui peut être d'ordre général ou problématique. Il analysera la situation décrite et formulera des réponses ou solutions à cette dernière et ce, dans le cadre strict de son rôle de maître d'apprentissage/tuteur en entreprise, et de l'exécution de ce contrat de travail particulier.

ME 5.3. Mise en situation professionnelle : Démonstration d'un geste technique - Oral - (C.5.5)
Le candidat devra montrer et expliquer les gestes techniques à son apprenant (apprenti, esthéticienne salariée faisant partie de l'équipe…) sur un modèle. Son apprenant reproduira les gestes en étant supervisé par le candidat qui reprendra ses explications au besoin.</td>
<td>CE.5.3.
- La stratégie RH est cohérente au regard du projet de l'entreprise.
- La politique rémunération menée respecte les accords de branche.</td>
</tr>
<tr>
<td>A.5.2. Organisation du développement des compétences des salariés d'une l'institut/SPA

- Organisation de la montée en compétences des apprenants
- Suivi des apprentis</td>
<td>C.5.4. Assurer le suivi des apprenants en organisant les séquences d'évaluation du jeune dans l'institut/SPA et les communiquer à l'autorité compétente, afin d'ajuster la progression des acquis par l'apprenant en adéquation avec le référentiel du titre/diplôme préparé.</td>
<td>CE.5.4.
- La séquence est correctement analysée, tant dans la maîtrise du geste professionnel que sur la motivation du jeune.
- La pédagogie est adaptée et de qualité : le séquençage des apports est pensé, la progression pédagogique est articulée dans le temps
- Le cadre légal du contrat d'alternance est respecté.</td>
</tr>
<tr>
<td>A.5.3. Formation d'un apprenant (apprenti, esthéticienne salariée faisant partie de l'équipe) dans l'acquisition des compétences liées aux protocoles de soins et des gestes techniques

- Définition du niveau de connaissances
- Adaptation de sa progression et de ses explications</td>
<td>C.5.5. Former son apprenant dans l'acquisition des compétences liées aux protocoles de soins et des gestes techniques en définissant son niveau de connaissances et en adaptant sa progression et ses explications en conséquence afin qu'il soit capable de reproduire ces gestes techniques de manière autonome.</td>
<td>CE.5.5.
- Les objectifs des gestes techniques sont énoncés
- Une recherche des pré-acquis de l'apprenant est réalisée
- Les gestes techniques sont pratiqués par le candidat
- Les gestes techniques sont expliqués et justifiés
- Le candidat veille à la conformité des gestes techniques reproduits et les corrigent au besoin
- Le niveau de compréhension de l'apprenant est analysé
- Le bien-être du modèle et l'installation en tenant compte d'éventuelle situation de handicap sont prises en compte durant la phase de formation de l'apprenant</td>
</tr>
</table>

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026

⇨ **Évaluation transverse**

Pour obtenir la certification, en plus de la validation des cinq blocs de compétences, une évaluation globale est requise. Elle repose sur la rédaction et la soutenance d'un mémoire professionnel portant sur la création/reprise et la gestion d'un institut de beauté ou d'un SPA, ou d'une activité itinérante dans l'esthétique. Ce mémoire permet d'évaluer les compétences professionnelles du référentiel en intégrant les aspects stratégiques, techniques, commerciaux et managériaux liés à l'exploitation d'un établissement esthétique – dossier de 60 pages maximum annexes comprises – oral de 45 minutes (15minutes de présentation et 30minutes d'échange avec le jury).

Reçu au Contrôle de légalité le 16 octobre 2026
Publié le 16 octobre 2026