

Entrepreneur de la coiffure

RNCP34564 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	336, 310
Formacode(s)	32047, 42050
Code(s) ROME	D1301, D1202, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/04/2020
Date d'échéance	24/04/2023

Certificateur(s)

REAL CAMPUS BY L'OREAL · SIRET : 82427045800014

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification vise à faire émerger le métier d'entrepreneur de la coiffure, dans un secteur en forte évolution. Ainsi, il s'agit d'accompagner les mutations du métier de la coiffure vers de nouveaux horizons en proposant une certification qui cible non seulement la maîtrise technique, mais aussi des compétences transverses en matière d'entrepreneuriat et de digital afin d'offrir aux candidats l'ensemble des outils nécessaires pour innover et repenser le parcours client en vue de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs à la recherche d'expériences uniques, tant en ligne que dans la vie réelle (approches online et offline).

Les titulaires de cette certification sont en capacité d'innover, de créer de nouveaux concepts de produits et services et faire rayonner la profession en France comme à l'international.

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités de l'entrepreneur de la coiffure n'est pas uniquement composée de l'exercice de la coiffure, complétée de celle de la gestion humaine et financière du salon de coiffure ou de son activité d'indépendant, il doit également, développer son chiffre d'affaires et attirer les talents. Ainsi les principales activités professionnelles sont :

La conception de l'expérience client et le déploiement de sa stratégie dans les métiers de la coiffure. En cela il identifie les besoins et attentes des clients, il définit et conçoit le projet d'expérience client attendu.

La création de la signature artistique (marque) de l'offre de services et/ou de produits de coiffure. Dans ce cadre il élabore sa collection de produits ou de services, et les mets en œuvre en respectant les techniques et réglementations en vigueur pour chacun d'entre eux.

L'élaboration de la stratégie commerciale, marketing et digitale de l'activité de l'univers de la coiffure. En analysant le parcours type du client dans un contexte digital, puis en élaborant une politique de conquête et d'acquisition de client adaptée et en concevant une campagne de publicité et ou d'informations.

La création, la gestion et l'administration de l'activité d'entreprise de coiffure. En cela, il élabore le budget prévisionnel, gère les actifs techniques, humains et personnels de l'activité.

Le pilotage et le management des équipes dans l'univers de la coiffure, en élaborant un plan de recrutement et de montée en compétences des collaborateurs, en déterminant leurs objectifs individuels et collectifs, et en gérant l'activité de leurs montées en compétences.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier les besoins, les attentes et les demandes des consommateurs à toutes les étapes du parcours client, en s'appuyant sur le questionnement des clients, afin d'établir un projet d'expérience client en phase avec les contraintes

techniques et économiques fixées par l'entrepreneur de la coiffure

Effectuer une veille sur les évolutions dans les métiers de la coiffure, en analysant des études de marché et la presse professionnelle, afin de maintenir à jour ses connaissances et compétences dans le domaine de la coiffure et de l'entrepreneuriat

Élaborer une expérience client innovante prenant en compte l'ensemble des phases du parcours client, soit de la prise d'information à la réalisation de la prestation et de son suivi, et prenant en compte les contraintes techniques et financières, afin de déployer un nouveau projet

Mettre en œuvre l'expérience client en proposant une offre de services personnalisée ou une gamme de produits adaptées et les scénarii d'utilisation adaptés aux contraintes techniques et économiques fixées par l'entrepreneur de la coiffure

Suivre et évaluer la mise en œuvre de l'expérience client, en fonction du scénario d'usage défini et en analysant des indicateurs d'activités, afin d'identifier les actions correctives à apporter

Élaborer et déployer son offre de services auprès des clients, en mettant en œuvre les techniques choisies, en tenant compte des contraintes réglementaires d'hygiène et de sécurité, et des contraintes financières, en respectant les techniques et usages adaptés aux services proposés, et en informant et contrôlant les intervenants internes et externes éventuels.

Développer sa signature artistique (marque), en élaborant sa propre offre de services et ses propres collections, et en définissant ses propres méthodes de techniques de coiffure, afin de développer son activité en mettant en valeur sa spécialité et sa marque.

Identifier le parcours type d'un client, en analysant le comportement des internautes ou des mobinautes, et en prenant en compte les usages, contraintes techniques et financières, afin de les comparer aux objectifs attendus pour le projet de développement de l'entreprise, du service ou de l'activité

Elaborer une stratégie de conquête, en incluant le processus de mise en œuvre, les moyens techniques et financiers à mobiliser et le planning envisageable, et en analysant les points de contact et les leviers du marketing digital adaptés, afin de concevoir une campagne adaptée

Concevoir une campagne de publicité on line et off line d'un produit ou d'un service à partir des cibles identifiées (publics, profils, typologies) et à l'aide des supports de communication, adaptés au plan stratégique de marketing (classiques ou digitaux), et en planifiant sa mise en œuvre, afin de convaincre les publics cibles

Élaborer les budgets prévisionnels et le plan de développement (Business Plan) d'une entreprise de coiffure, et/ ou de franchise, en établissant une tarification des services et produits proposés adaptés et en anticipant l'ensemble des dépenses et recettes de manière à piloter les activités conformément aux objectifs fixés, et en respectant les contraintes réglementaires en vigueur

Gérer et piloter la performance de l'ensemble des actifs techniques (stocks), humains (personnel) et financiers (trésorerie) de l'entreprise afin d'en optimiser la mise en œuvre, en respectant les objectifs du plan de développement et en respectant la réglementation en vigueur et les spécificités de l'univers de la coiffure.

Elaborer le plan de recrutement et de montée en compétences des équipes pour atteindre les objectifs fixés par le plan de développement, en évaluant les besoins en compétences spécifique aux métiers de la coiffure et au projet entrepreneurial, en mettant en place la politique de rémunération pertinente, dans le respect de la convention collective et de la réglementation spécifique au métier.

Mettre en œuvre la politique de gestion des ressources humaines pertinente, dans un contexte de tension sur le marché de l'emploi (turn-over, concurrence...) dans le respect de la convention collective et de la réglementation spécifique au métier.

Élaborer les indicateurs et objectifs collectifs et individuels, en tenant compte des aspects réglementaires spécifiques aux métiers de la coiffure, afin de mettre en œuvre un plan de formation, de rémunération et de motivation des équipes adapté au contexte de la coiffure ciblé par l'activité.

Gérer et piloter l'activité et la montée en compétences des collaborateurs, en gérant les écarts et en mettant en œuvre les actions correctives si nécessaire, et en assurant la mise en place un plan de prévention des risques ainsi que les progressions de carrière.

Blocs de compétences

RNCP34564BC01 — Conception de l'expérience client et déploiement de sa stratégie dans les métiers de la coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les besoins, les attentes et les demandes des consommateurs à toutes les étapes du parcours client, en s'appuyant sur le questionnement des clients, afin d'établir un projet d'expérience client en phase avec les contraintes techniques et économiques fixées par l'entrepreneur de la coiffure

Effectuer une veille sur les évolutions dans les métiers de la coiffure, en analysant des études de marché et la presse professionnelle, afin de maintenir à jour ses connaissances et compétences dans le domaine de la coiffure et de l'entrepreneuriat

Élaborer une expérience client innovante prenant en compte l'ensemble des phases du parcours client, soit de la prise d'information à la réalisation de la prestation et de son suivi, et prenant en compte les contraintes techniques et financières, afin de déployer un nouveau projet

Mettre en œuvre l'expérience client en proposant une offre de services personnalisée ou une gamme de produits adaptées et les scénarii d'utilisation adaptés aux contraintes techniques et économiques fixées par l'entrepreneur de la coiffure

Suivre et évaluer la mise en œuvre de l'expérience client, en fonction du scénario d'usage défini et en analysant des indicateurs d'activités, afin d'identifier les actions correctives à apporter

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : en salon d'application avec une ou un client réel ou fictif, évaluée par un jury de professionnels, le candidat réalise un diagnostic et conseille le client.

Puis entretien devant un jury (composé de formateurs et de professionnels)

: le candidat argumente et répond aux questions de demande de précisions du jury.

Étude de cas sur une situation professionnelle qui met en scène tous les constituants de l'expérience client : l'offre, le lieu, l'accueil, le diagnostic (avec analyse scientifique), la prise de congé, la fidélisation et la rétention. Le candidat élabore un rapport écrit et évalué par un jury de professionnels.

RNCP34564BC02 — Création de la signature artistique de son offre de services et/ou de produits de coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer et déployer son offre de services auprès des clients, en mettant en œuvre les techniques choisies, en tenant compte des contraintes réglementaires d'hygiène et de sécurité, et des contraintes financières, en respectant les techniques et usages adaptés aux services proposés, et en informant et contrôlant les intervenants internes et externes éventuels.

Développer sa signature artistique (marque), en élaborant sa propre offre de services et ses propres collections, et en définissant ses propres méthodes de techniques de coiffure, afin de développer son activité en mettant en valeur sa spécialité et sa marque.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas, à partir d'une vidéo présentant une problématique client, le candidat réalise, en tenant compte de l'expérience client : - Gabarits de coupe, effets de colorations et /ou barbe

- Descriptif technique du concept- Vulgarisation de la technique Le candidat élabore un rapport écrit et évalué par un jury de professionnels

3 sous-épreuves de réalisations techniques (Mise en situation, sur modèle combinant à chaque fois un univers : A/un service complet homme (conception de concept coupe et barbe, présentation du concept) B/un service complet femme (conception de concept coupe, effets de colorations, d'éclaircissement, et coiffage, techniques de modifications durables et ou temporaires, présentation du concept) C/une création artistique (création univers artistique, conception de concept coiffage artistique, présentation du concept) Pour chaque sous-épreuve, un type de cheveu spécifique doit être choisi : caucasien ou Bouclé Frisé Crépu ou asiatique sans pouvoir être choisi 2 fois. Les mises en situation sont évaluées par un jury de professionnels.

RNCP34564BC03 — Élaboration de la stratégie commerciale, marketing et digitale de l'activité de l'univers de la coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier le parcours type d'un client, en analysant le comportement des internautes ou des mobinautes, et en prenant en compte les usages, contraintes techniques et financières, afin de les comparer aux objectifs attendus pour

le projet de développement de l'entreprise, du service ou de l'activité

Elaborer une stratégie de conquête, en incluant le processus de mise en œuvre, les moyens techniques et financiers à mobiliser et le planning envisageable, et en analysant les points de contact et les leviers du marketing digital adaptés, afin de concevoir une campagne adaptée

Concevoir une campagne de publicité on line/off line d'un produit ou d'un service à partir des cibles identifiées (publics, profils, typologies) et à l'aide des supports de communication, adaptés au plan stratégique de marketing (classiques ou digitaux), et en planifiant sa mise en œuvre, afin de convaincre les publics cibles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : le candidat met en œuvre une campagne de communication digitale pour le compte d'une entreprise de coiffure, en répondant à des problématiques de stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.

RNCP34564BC04 — Création, Gestion et administration de l'activité d'entreprise de coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer les budgets prévisionnels et le plan de développement (Business Plan) d'une entreprise de coiffure, et/ ou de franchise, en établissant une tarification des services et produits proposés adaptés et en anticipant l'ensemble des dépenses et recettes de manière à piloter les activités conformément aux objectifs fixés, et en respectant les contraintes réglementaires en vigueur.

Gérer et piloter la performance de l'ensemble des actifs techniques (stocks), humains (personnel) et financiers (trésorerie) de l'entreprise afin d'en optimiser la mise en œuvre, en respectant les objectifs du plan de développement et en respectant la réglementation en vigueur et les spécificités de l'univers de la coiffure.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas d'entreprise de coiffure ou d'un contexte économique lié au secteur de la coiffure : le candidat élabore un business plan et en soutient une synthèse à l'oral devant un jury de professionnels

Présentation du Projet professionnel du candidat sous forme de synthèse écrite présentée à l'oral devant un jury de professionnels : le candidat argumente et répond aux questions de demande de précisions

RNCP34564BC05 — Pilotage et management des équipes dans l'univers de la coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer la politique ressources humaines de l'entreprise pour atteindre les objectifs du plan d'affaires (Business Plan), en évaluant les besoins en compétences spécifiques aux métiers de la coiffure et au projet entrepreneurial.

Mettre en œuvre la politique de gestion des ressources humaines pertinente, dans un contexte de tension sur le marché de l'emploi (turn-over, concurrence...) dans le respect de la convention collective et de la réglementation spécifique au métier.

Élaborer les indicateurs et objectifs collectifs et individuels, en tenant compte des aspects réglementaires spécifiques aux métiers de la coiffure, afin de mettre en œuvre un plan de formation, de rémunération et de motivation des équipes adapté au contexte de la coiffure ciblé par l'activité.

Gérer et piloter l'activité et la montée en compétences des collaborateurs, en gérant les écarts et en mettant en œuvre les actions correctives si nécessaire, et en assurant la mise en place un plan de prévention des risques ainsi que les progressions de carrière.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas présentant une situation professionnelle pour laquelle le candidat à la certification devra élaborer un rapport écrit et en soutenir une synthèse à l'oral devant un jury de professionnels :

- Définir une stratégie des ressources humaines prenant en compte les enjeux liés à l'acquisition, à l'évolution et à la fidélisation des collaborateurs.
- Définir un plan d'action RH: critères d'évaluation du personnel, actions correctives nécessaires, critères d'autonomie et de responsabilisation, critères de motivation, plan de formation.

Dossier technique portant sur les connaissances en profondeur de l'univers administratif et la législation en vigueur en lien avec les entreprises de coiffure. Le rapport est évalué par un jury de professionnels.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'entrepreneur de la coiffure travaille dans des entreprises de toutes tailles. Cela peut être une TPE ou PME quand il

s'agit d'un salon avec plusieurs collaborateurs, d'une franchise, voire d'une activité de lancée de produits et ou de services. Il peut également travailler dans une grande entreprise, en développant une activité de l'univers de la coiffure.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Entrepreneur de la coiffure, Manager de salon de coiffure, Créateur dirigeant de nouveaux concepts (produits et services) dans l'univers de la coiffure, Développeur ou dirigeant de plates-formes digitales autour des services de la coiffure.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Au titre de la loi du 5 juillet 1996 qui modifie la loi n° 46-1173 du 23 mai 1946 portant réglementation des conditions d'accès à la profession de coiffeur, le titulaire peut exercer le contrôle effectif et permanent de toute entreprise ou établissement de coiffure.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	1 916 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	20 606
Jugés difficiles à recruter	57 %
Emplois saisonniers	14 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire d'un BP coiffure, d'un BAC PRO Coiffure ou d'un titre ou diplôme de niveau 4 et être porteur d'un projet professionnel.

Une passerelle est accessible (avec dispenses d'épreuves) pour les candidats titulaires d'un BM Coiffure ou d'un BTS des métiers de la coiffure.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury est composé de 5 membres :

- Le président du jury nommé par le Directeur Général de REAL CAMPUS
- Le ou la directrice pédagogique de REAL CAMPUS
- 3 professionnels du secteur de l'entrepreneuriat de coiffure

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	9 010 €
Selon la branche	7 702 € – 10 000 €
Prise en charge	Branches concernées
9 010 €	Valeur par défaut · 209 branches
10 000 €	CPNE chimie, CPNEFP de la coiffure et des professions connexes
8 336 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance

Base légale

Date de décision	24/04/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/04/2023

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP37660

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.realcampus.fr>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34564/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	24
Parcours menés à terme	24
Taux d'achèvement	100 %
Période	08/2022 – 09/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	51
Montant total engagé	74 900 €
Coût moyen par dossier	1 469 €
Durée moyenne	131 h

Période	09/2020 – 04/2023
France compétences	71 %
Reste à charge titulaire	25 %
France Travail	4 %
OPCO	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.