

Esthéticien cosméticien (BM)

RNCP34944 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	336, 336t
Formacode(s)	42032
Code(s) ROME	D1208, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	14/09/2020
Date d'échéance	25/05/2022

Certificateur(s)

CMA FRANCE · SIRET : 18750004600011

Partenaires habilités

16 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 15 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS GESTION CFA CENTRE-ALSACE	3439643750012	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS DES METIERS DE MOSELLE	18572204800153	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS D'ALSACE	18670223900093	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT	18974011100019	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA REGION OCCITANIE, PYRENEES-MEDITERRANEE	13002793100018	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE REGION BOURGOGNE FRANCHE-COMTE	13002607300010	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE REGION BRETAGNE	13002794900010	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE REGION HAUTS-DE-FRANCE	13002374000439	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE REGION NORMANDIE	13002799800017	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE REGION PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR	13002087800240	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 16 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34944-estheticien-cosmeticien-bm/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'esthéticien(ne)-cosméticien(ne) hautement qualifié(e) exerce principalement en entreprise artisanale (moins de 20 salariés) du secteur des services. Le titulaire de la certification est un chef d'entreprise artisanale, un porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise, un responsable d'institut ou d'un pôle esthétique au sein d'un établissement hôtelier, un gestionnaire d'un institut, d'un SPA, un salarié hautement qualifié ou un enseignant en esthétique-cosmétique.

La Confédération Nationale Artisanale des Institut de beauté (CNAIB) a fait le constat que dans le paysage des certifications disponibles au même niveau, les compétences achat et geste professionnel sont sous dimensionnées au regard des besoins en compétences nécessaires aux entreprises. C'est pourquoi ces professionnels ont travaillé sur la création d'un référentiel de certification où les compétences métier identifiées relèvent exclusivement d'un niveau III excluant les compétences de niveau inférieur (comme l'épilation ou la manucure). Le brevet de maîtrise d'esthéticien(ne)-cosméticien(ne) nécessite, par les compétences que la certification développe, une grande maîtrise professionnelle. La création de protocoles de soins « sur mesure » spécifiques et adaptés à la (au) client(e), son mode de vie et type de peau, loin des recommandations commerciales des fournisseurs, relève d'une haute technicité et d'un savoir-faire de niveau 5. De plus, l'apport de compétences pour la prise en charge de peaux ethniques et atones est extrêmement pointu. Ces dernières sont une part non négligeable de la clientèle qui pratique régulièrement des soins en institut. Il est donc nécessaire de maîtriser leurs particularités pour proposer des prestations de qualité et ainsi fidéliser cette clientèle avec un fort pouvoir d'achat.

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du brevet de maîtrise d'esthéticienne-cosméticienne assure les activités de réalisation des prestations et de direction et d'organisation de l'entreprise artisanale, de l'institut ou du secteur esthétique d'un établissement (hôtelier, de coiffure, de loisirs, etc.) :

- Création et développement d'une entreprise artisanale d'esthétique-cosmétique
- Promotion de l'entreprise au moyen d'actions commerciales et de communications dans le domaine de l'esthétique-cosmétique
- Gestion financière et économique de l'entreprise artisanale d'esthétique-cosmétique
- Gestion des ressources humaines d'une entreprise artisanale d'esthétique-cosmétique
- Formation et accompagnement du jeune en apprentissage dans la profession d'esthétique-cosmétique
- Communication en anglais sur son métier, son activité
- Conseil et vente d'une prestation, d'un produit de bien-être et/ou d'embellissement à un client
- Préparation et organisation d'une prestation esthétique-cosmétique
- Création et réalisation d'une prestation d'esthétique-cosmétique innovante pour le corps et le visage, pour homme et femme, de haute qualité (soins par l'eau..., maquillage des peaux ethniques et matures/de longue durée, pose de prothèses onguulaire avec création de décors, extension et permanente de cils)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 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

Blocs de compétences

RNCP34944BC01 — Définir et organiser les prestations de l'institut

LISTE DE COMPÉTENCES

- Définir les partenariats avec les marques et organiser les référencements/achats de produits cosmétiques
- Organiser et gérer les stocks de produits esthétiques-cosmétiques, de consommables
- Assurer la veille juridique, technique et des tendances dans le domaine de l'esthétique-cosmétique
- Prévoir et sélectionner les moyens nécessaires aux prestations

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier professionnel – Écrit et oral Le candidat dispose de toute la durée de la formation pour constituer un dossier illustrant la création, reprise d'une entreprise artisanale. Seront détaillés les produits et le choix des prestations qui seront réalisées, les prix de vente, de revient, ainsi que les tarifs des soins et des produits.

Situation professionnelle - Oral A partir d'une situation professionnelle tirée au sort, un scénario (Ex : négociation commerciale d'achat, recrutement et relations avec les partenaires de l'entreprise...). Le candidat dispose de 45 minutes avec un temps de préparation écrite, et une présentation orale pour apporter une réponse opérationnelle à une situation spécifique de l'institut.

RNCP34944BC02 — Conduire un entretien diagnostic et formuler des conseils personnalisés

LISTE DE COMPÉTENCES

Apporter les conseils personnalisés à un souhait explicite ou implicite du client pour le choix d'une prestation - Réaliser un questionnement précis sur le style de vie, l'état de santé...

- Identifier les propositions de soins et les contre-indications formelles au regard du questionnaire (allergies à l'iode, problèmes circulatoires,)
- Analyser le type de peau de la (du) client(e) et ses besoins
- Proposer une prestation, un produit adapté à l'environnement, la saisonnalité, à l'utilisation....

Conseiller le client lors de l'achat de produits de soins, cosmétiques et de maquillage

- Restituer le « diagnostic » au client et convenir des priorités de soin à cibler (repulpant, hydratant, anti-âge, etc.)
- Présenter les produits adaptés aux attentes (avantages, durée d'effet, contraintes)
- Transmettre au client les techniques d'application, de modelage adaptées aux produits

Conduire une séance d'auto-maquillage- Accompagner la cliente dans l'observation de son visage (définir avec elle ses points forts à mettre en valeur et défauts à atténuer ou à masquer) et établir sa palette colorimétrique en fonction de sa chevelure, son type de peau, son style vestimentaire,...

- Établir la fiche d'auto-maquillage pour le (la) client(e) avec des variantes possibles en fonction des saisons, des occasions...

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve professionnelle – mise en situation : Entretien-diagnostic Sur modèle inconnu du candidat, ce dernier réalise un entretien, un « diagnostic », et propose des soins et/ou prestations personnalisés adaptés à la demande du client, à sa physionomie et à son état de santé. Il rédige la fiche technique explicitant les soins à réaliser, les techniques et les produits utilisés.

Démonstration d'un geste technique Le candidat tire au sort une situation de transmission des savoirs (Ex : expliquer et montrer une technique professionnelle, un produit et son utilisation, une technique de vente à tous publics : salariés, clients, esthéticienne,...)

RNCP34944BC03 — Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être

LISTE DE COMPÉTENCES

Créer des protocoles de soins innovants pour le corps et/ou le visage

- Définir un protocole de soins spécifiques au (à la) client(e) et indépendant des préconisations commerciales
- Créer des masques en réponse aux attentes du ou de la client(e) et au diagnostic établi
- Combiner l'utilisation de cosmétiques, d'appareils et de techniques lors de la réalisation du protocole de soin
- Mettre en œuvre les techniques de l'aromaesthétique
- Créer et mettre en œuvre des techniques de modelage du visage, du corps et du cuir chevelu

Créer et réaliser des protocoles de soins spécifiques et innovants pour tous types de peaux faisant intervenir l'eau (SPA, sauna, hammam, bains bouillonnants)

- Définir un protocole de soins spécifique au client tenant compte des contre-indications éventuelles
- Adapter la pression, la température, la composition de l'eau au besoin du (de la) client(e)
- Maîtriser les implications physiologiques des appareils et produits cosmétiques lors de la réalisation du soin
- Créer et mettre en œuvre des techniques de modelages manuelles, hydriques ou combinées à visée relaxantes, amincissantes, raffermissantes pour le dos, les jambes légères, le buste, les bras, la tête

Réaliser la pose de prothèses ongulaires pour femme ou homme et créer des décors

Réaliser un maquillage longue durée et/ou de correction en vue de l'embellissement du visage

Réaliser des extensions de cils

Réaliser une permanente de cils

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Prestations de soins esthétiques - Mise en situation professionnelle Le candidat vient accompagné de son modèle qui sera échangé avec les autres participants (il devra au préalable s'assurer que le modèle accepte les modalités d'organisation de l'examen et de recevoir des prestations esthétiques).

Il devra réaliser : tout ou partie d'un soin visage spécifique et un soin corps et/ou un maquillage et/ou d'autres techniques spécifiques : extension des cils, soin des pieds, soin des mains...

RNCP34944BC04 — Créer et développer une entreprise d'esthétique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Conduire un projet de création d'entreprise, de reprise ou de développement d'activités
- Construire le projet entrepreneurial, le business model de la création et du développement de l'entreprise
- Identifier et actionner les leviers d'aide (outils & structures) financiers et administratifs
- Construire un argumentaire, une présentation, une « storytelling » pour défendre son projet dans le registre adapté à ses interlocuteurs (banquiers investisseurs, clients etc)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas écrite: A partir d'un dossier constitué de textes d'actualité à caractère économique et/ou réglementaire et/ou social (le statut de micro-entrepreneur, les zones franches, le statut de conjoint-collaborateur,...) le candidat devra analyser l'ensemble des documents avant d'en mesurer l'impact éventuel sur son secteur d'activité, sa branche, son entreprise. Son point de vue, devra être argumenté et illustré d'exemples issus de son expérience

A l'oral : 15 jours après l'écrit Le candidat porte une analyse sur sa production écrite et apporte tout élément complémentaire ou rectificatif, en lien avec le thème lui paraissant pertinent pour le secteur de l'esthétique

RNCP34944BC05 — Commercialiser les prestations de l'institut

LISTE DE COMPÉTENCES

- Définir la politique commerciale de l'institut
- Déterminer la politique tarifaire applicable aux prestations, services, forfaits de l'institut
- Présenter les produits de revente au client et le conseiller
- Répondre aux objections et aménager l'offre si nécessaire
- Concevoir des outils de communication
- Encadrer les modalités d'accueil et de suivi des prestations réalisées
- Conduire une négociation commerciale avec un client, un prescripteur dans le cas d'un événement
- Bâtir les argumentaires et consignes à destination des collaborateurs
- Présenter son entreprise, son activité en anglais
- Négocier avec un fournisseur, un client en langue étrangère
- Exposer son savoir-faire, ses réalisations en anglais

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas écrite :

A partir d'une étude de cas, exposant la situation commerciale, la concurrence et le marché d'une entreprise, le candidat analysera la situation commerciale de l'entreprise et formulera une stratégie commerciale et de communication réaliste et en lien avec les ambitions de son dirigeant

Oral - en contrôle continu : Après une préparation écrite, le candidat développera à l'oral un argumentaire de commercialisation des produits et prestations esthétiques et de bien-être.

Épreuve orale de langue étrangère :

Le candidat tire au sort un texte court en anglais d'ordre économique ou en lien avec son activité d'esthéticienne. Il doit se présenter, présenter son projet professionnel et s'exprimer sur le texte.

RNCP34944BC06 — Gérer économiquement l'institut et piloter son développement

LISTE DE COMPÉTENCES

- Élaborer le dossier financier de l'entreprise à destination des partenaires extérieurs (banquier, société de cautionnement mutuel,...)
- Définir la stratégie de l'entreprise à partir des documents comptables élaborés par l'expert-comptable
- Justifier et/ou expliquer la stratégie de l'entreprise au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices : conséquences et raisons des investissements effectués, des recrutements, etc
- Élaborer un plan de financement réaliste à destination du banquier, et négocier un prêt, des facilités de trésorerie lors d'investissements
- Identifier les indicateurs de la santé financière de l'entreprise et les utiliser comme argument auprès des donneurs

d'ordre, des financiers

- Piloter au quotidien la rentabilité de l'institut
- Établir le seuil de rentabilité de chaque type de produit, de chaque gamme
- Surveiller la valeur des stocks, sa rotation et gérer les produits tendance
- Gérer les délais de paiement des clients, en particulier pour les commandes ou les marchés avec les collectivités (hôpitaux, EPHAD, etc.)
- Négocier les délais fournisseurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas de gestion – Épreuve écrite Sous la forme d'une étude de cas, le candidat réalise une analyse de la situation financière d'une entreprise à partir de ses documents comptables et définit si le projet de reprise ou le projet du dirigeant est viable et sous quelles conditions.

RNCP34944BC07 — Gérer les ressources humaines de l'institut

LISTE DE COMPÉTENCES

- Développer les compétences des salariés
- Élaborer le plan de formation de l'institut pour intégrer les innovations techniques, réglementaires et le développement personnel des salariés
- Assurer l'accompagnement des collaborateurs lors des prestations : conseiller le collaborateur dans le perfectionnement de son « geste professionnel »
- Diriger les équipes, élaborer les plannings
- Recruter : définir le profil, rédiger la fiche de poste
- Conduire les entretiens professionnels (entretiens d'évaluation, de fixation d'objectif, de régulation...) et les bilans périodiques
- Analyser les comportements des salariés et gérer le volet relationnel des collaborateurs entre eux, et avec les clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas écrite – Épreuve terminale A partir de données, de l'organisation d'une entreprise, le candidat analyse l'organisation RH de l'entreprise et formule des propositions d'organisation, de management pour répondre aux objectifs de son dirigeant

RNCP34944BC08 — Recruter, accueillir et former un apprenti, un alternant

LISTE DE COMPÉTENCES

- Organiser et mener le recrutement d'un apprenti, un alternant
- Arbitrer sur le profil (âge, diplôme) le plus adapté à l'entreprise
- Accueillir les jeunes et organiser son parcours d'apprentissage en fonction du référentiel diplôme
- Mettre en place les dispositions spécifiques de la convention collective et du droit du travail
- Organiser les séquences d'évaluation du jeune au poste de travail et les communiquer au CFA

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve orale Mise en situation d'apprentissage (alternance) Le candidat tire au sort une situation d'alternance qui peut être d'ordre générale ou problématique. Il analyse la situation décrite et formule des réponses ou solutions à cette dernière et ce, dans le cadre strict de son rôle de maître d'apprentissage/tuteur et de l'exécution de ce contrat de travail particulier.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'esthéticien(ne)-cosméticien(ne) hautement qualifié(e) exerce principalement en entreprise artisanale (moins de 20 salariés) du secteur des services. Le secteur connaît depuis quelques années de fortes mutations. La demande en soins esthétiques et de bien-être est en plein essor et génère une organisation du secteur différente. L'esthéticienne-cosméticienne est aujourd'hui amenée à exercer en tant que salarié dans des centres de thalasso thérapie, dans des hôtels de standing où elle doit développer des compétences similaires à celles d'un chef d'entreprise dans la gestion d'un pôle esthétique. En parallèle, dans le secteur traditionnel des instituts de beauté, on constate une hausse de la population salariée dû à un développement d'instituts multi-sites ainsi qu'une montée en puissance des spécialisations ; en particulier dans les soins par l'eau, SPA, les ongleries,... Le secteur de l'esthétique-cosmétique

comprend 64 816 instituts de beauté et espaces des soins corporels en France, contre 39 951 en 2013. Cette hausse du nombre d'entreprises est principalement due à la montée en puissance du statut de micro-entrepreneur et donc à la multiplication d'entreprises unipersonnelles sans salariés, dont les activités portent sur des soins à domicile ou en établissements, de type EPHAD. Le chiffre d'affaires total de l'esthétique-cosmétique s'élève à 2,729,5milliards d'euros qui se répartissent en prestations comme suit : 59% en épilation, 15% ongles, 8% en soins du visage, 10% soins du corps, et 8% maquillage.

Le chiffre d'affaires des instituts se ventile en 76% de prestations et 24% de vente de produits de soins et maquillage. Le nombre de salariés dans la profession est en progression constante pour atteindre aujourd'hui 32 352 salariés dont 93% sont des femmes. Le profil type des actifs du secteur est une femme de 31 ans, avec un CDI (66%) de 34 heures par semaine.

La dernière étude de la branche montre que les salariés sont pour 70,5% d'entre eux sur des activités multitâches et pour 29,5% en multi tâches, avec une spécialité. Le niveau de rémunération moyen des actifs du secteur se ventile avec 69,35% au SMIC, 20,97% à 1,2 SMIC, 6,45% à 2 SMIC et plus et 3,23% à 1,5 SMIC. Naturellement plus on monte dans les coefficients de rémunération de la convention collective plus le niveau de qualification est élevé.

Le profil type d'un institut de beauté et espace de soins corporels est un chiffre d'affaires de 226 271€ HT, avec 3 salariés. 11 544 instituts ont au moins un salarié. La croissance du chiffre d'affaires du secteur de l'esthétique est de 1,1% (1,7% pour la coiffure et 0,7% pour la parfumerie).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de la certification Esthéticien(ne)-cosméticien(ne) (BM) est un chef d'entreprise artisanale, un porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise, un gestionnaire d'un institut ou un salarié en recherche de qualification et de montée en compétences dans le domaine de l'esthétique-cosmétique.

A la marge, le titre peut permettre d'accéder à des fonctions de conseillère-vendeuse en produits cosmétiques/prestations esthétiques, responsable de SPA dans des structures hors artisanat au sein de laboratoires/parfumeurs ou dans des structures hôtelières/thermales. La certification permet également d'exercer des fonctions de formateurs(trices) à titre principal ou secondaire.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier d'esthéticien(ne)-cosméticien(ne) est une activité réglementée, soumise à qualification.

Pour s'installer le chef d'entreprise doit être titulaire au minimum d'un niveau 3 dans le métier concerné (Décret 98-246 du 2 avril 1998 / article 16I de la loi du 5 juillet 1996). L'obtention du Brevet de maîtrise délivre également la qualité de maître artisan (Décret 98-246 du 2 avril 1998) à son titulaire. Ce titre est pour le consommateur une garantie d'une haute maîtrise professionnelle, mais aussi d'une aptitude à la gestion d'entreprise et à la formation des jeunes en apprentissage, gage de la pérennité de l'entreprise.

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)	Très élevée (5/5)
Facteurs principaux	Lien formation-emploi, Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 480 €
Diplôme le plus fréquent	Bac général, technologique, professionnel ou équivalent en services aux personnes (48 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 887
Jugés difficiles à recruter	66 %
Emplois saisonniers	12 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification est accessible aux titulaires : · D'un BTS d'esthétique-cosmétique et satisfaisant à un entretien de positionnement, OU · de l'unité de pratique du BTS d'esthétique-cosmétique et ayant suivi la formation du dit BTS et satisfaisant à un entretien de positionnement, OU · d'un titre ou diplôme de niveau 4 d'esthétique-cosmétique et satisfaisant à un entretien de positionnement, OU · d'un bac général ayant suivi une préparation au BMIII comprenant au minimum : l'obtention du CAP d'esthétique-cosmétique et 100h de soins corps, OU · d'un bac général et d'un CAP d'esthétique-cosmétique et d'un CQP SPA, OU · d'un niveau 3 d'esthétique-cosmétique faisant état de 5 ans d'expérience professionnelle dans l'esthétique (hors temps d'apprentissage) et satisfaisant à un entretien de positionnement, vérifiant entre autre les connaissances en soins corps et anglais.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le Jury général comprend des membres désignés par le président de la chambre de métiers et de l'artisanat (lui-même président du jury général) :

- un membre désigné par l'organisation professionnelle représentative du secteur des métiers,
- l'Inspecteur d'Académie ou un professeur de l'enseignement technologique désigné par lui, si possible
- des formateurs et ou responsables pédagogiques chargés de la préparation au Brevet de maîtrise, désignés par le président de la chambre de métiers et de l'artisanat ou de l'organisation professionnelle, si elle organise seule la formation - les correcteurs

La composition du jury particulier est déterminée par le président de la chambre de métiers et de l'artisanat. Il comprend en plus de son président (un maître artisan ou son président désigné par la chambre de métiers et de l'artisanat) : - un formateur de la spécialité, autre que l'animateur de la formation, - un artisan ou un salarié détenteur autant que de possible du Brevet de maîtrise ou maître artisan.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury VAE présidé par le chef d'entreprise qui exerce une fonction d'arbitrage, doit comporter au moins 4 personnes dont 2 représentants qualifiés de la profession considérée (un chef d'entreprise et un salarié, choisis par le président de la chambre, sur les listes présentées par les organisations professionnelles).

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	6 207 €
Selon la branche	5 580 € – 6 469 €
Prise en charge	Branches concernées
6 207 €	Valeur par défaut · 209 branches
6 390 €	CPNE-FP de l'Esthétique, CPNEFP de la coiffure et des professions connexes
6 469 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
5 580 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date de décision	14/09/2020
Durée de l'enregistrement	2 ans

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	35	0	94 %	—
2017	29	1	97 %	—

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36403

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34944/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	38
Montant total engagé	29 432 €
Coût moyen par dossier	775 €
Durée moyenne	24 h
Période	10/2020 – 06/2021
France compétences	99 %
France Travail	0 %
Reste à charge titulaire	0 %

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