

Esthéticien-cosméticien (BM)

RNCP40921 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	336
Formacode(s)	42032
Code(s) ROME	D1208, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/06/2025
Date d'échéance	25/06/2027

Certificateur(s)

CMA FRANCE · SIRET : 18750004600011

Partenaires habilités

23 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 17 à former et organiser l'évaluation et 6 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS GESTION CFA CENTRE-ALSACE	34396437500012	Former
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	18972001400019	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 ILE-DE-FRANCE	13002797200012	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE REGION NORMANDIE	13002799800017	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 23 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp40921-estheticien-cosmeticien-bm/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'esthéticien-cosméticien hautement qualifié exerce principalement dans des entreprises artisanales de petite taille (moins de 20 salariés), mais peut également évoluer dans des structures non artisanales, au sein d'instituts, SPA, établissements hôteliers ou thermaux. Le titulaire de la certification Esthéticien-Cosméticien (BM) est un chef d'entreprise artisanale, un porteur de projet de création ou de reprise, un manager ou dirigeant d'activité esthétique, un salarié en recherche de haute qualification, ou encore un enseignant-formateur, à titre principal ou complémentaire. À la marge, le titre peut également permettre d'exercer en tant que conseiller en produits ou prestations esthétiques.

La Confédération Nationale Artisanale des Instituts de Beauté (CNAIB) a constaté que les certifications existantes au même niveau ne couvrent pas de manière satisfaisante les compétences réellement attendues par les entreprises, en particulier en matière de geste professionnel, d'achat, de création de protocole ou de pilotage d'activité. C'est dans ce contexte que les professionnels ont co-construit un référentiel exigeant, orienté vers un niveau 5, pour se concentrer sur des savoir-faire avancés. Le BM valorise la capacité à concevoir des protocoles sur mesure, indépendamment des logiques commerciales des fournisseurs, en s'adaptant au mode de vie, au type de peau et aux attentes du client. Cette expertise, combinée à des compétences de gestion, de stratégie commerciale et de transmission, fait du BM une certification de haut niveau, adaptée aux réalités d'un secteur en mutation.

ACTIVITÉS VISÉES

Conception et réalisation de protocoles esthétiques innovants

Réalisation de prestations spécialisées en esthétique

Diagnostic et conseil personnalisés en soins et produits

Conseil et suivi du programme de soins.

Création et promotion de l'institut de beauté/SPA

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

Gestion d'un institut de beauté/SPA

Définition de la politique tarifaire applicable aux prestations d'un institut de beauté/SPA

Définition de l'offre commerciale de l'institut/SPA

Conseil à la vente de prestations de l'institut/SPA

Conception des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels (prospection, notoriété, ...)

Supervision de l'organisation du travail au sein de l'institut/SPA

Organisation du développement des compétences des salariés d'une l'institut/SPA

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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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).

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.

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).

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.

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.

Promouvoir le projet de création/reprise d'institut de beauté/SPA en construisant un argumentaire, une présentation et un storytelling, afin de convaincre des financeurs de sa viabilité.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

Blocs de compétences

RNCP40921BC01 — Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être dans un institut de beauté/SPA

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

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.

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.

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

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.

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.

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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle – Veille métier

Mise en situation professionnelle - Conception et réalisation de protocoles de soins esthétiques – Pratique

RNCP40921BC02 — Conseiller et fidéliser la clientèle d'un institut de beauté/SPA

LISTE DE COMPÉTENCES

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).

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.

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).

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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP40921BC03 — Créer et gérer un institut de beauté/SPA

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

Promouvoir le projet de création/reprise d'institut de beauté/SPA en construisant un argumentaire, une présentation et un storytelling, afin de convaincre des financeurs de sa viabilité.

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.

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.

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

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

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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier « Fonction entrepreneuriale »

Analyse de la « Fonction entrepreneuriale »

Mise en situation professionnelle Etude de cas

Etude de cas

RNCP40921BC04 — Commercialiser les prestations d'un institut de beauté/SPA

LISTE DE COMPÉTENCES

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

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.

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.

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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

Présentation du métier en Langue vivante

RNCP40921BC05 — Gérer les ressources humaines d'un institut de beauté/SPA

LISTE DE COMPÉTENCES

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

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.

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

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.

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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas « GRH »

Mise en situation professionnelle « Fonction maître d'apprentissage »

Mise en situation professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La certification vise en priorité les structures artisanales du secteur de l'esthétique-cosmétique : instituts de beauté, SPAs, centres de bien-être ou prestations à domicile. Ces entreprises, majoritairement des TPE, ont besoin de professionnels autonomes, capables de prendre en charge à la fois les soins techniques, la relation client, la gestion quotidienne et le développement commercial. La certification s'adresse également aux profils exerçant dans des structures plus larges (hôtellerie, thermalisme).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de la certification Esthéticien-cosméticien (BM) est un chef d'entreprise artisanale, un porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise, un manager/dirigeant d'un institut ou SPA dans des structures hors artisanat ou au sein des structures hôtelières/thermales.

Il peut aussi être un salarié en recherche de haute qualification et de montée en compétences dans le domaine de l'esthétique-cosmétique.

La certification permet également d'exercer des fonctions d'enseignants formateurs à titre principal ou secondaire.

A la marge, le titre peut permettre d'accéder à des fonctions de conseiller en produits cosmétiques/prestations esthétiques.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier d'esthéticien-cosméticien 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.

En outre, dans le cadre de son activité professionnelle, il est amené à appliquer la réglementation décrite ci-après.

Pour gérer les ressources humaines, il doit connaître et appliquer la réglementation figurant dans les codes du travail

et de l'emploi notamment en matière de formation professionnelle et de rémunération.

Dans le cadre de ses prestations, il est tenu de respecter les normes d'hygiène, de sécurité et l'usage de certains équipements spécifiques.

Lorsqu'il crée son institut, il est tenu de respecter les normes en vigueur relative à l'accessibilité des établissements recevant du public (ERP) en respect de la loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées. D'après cette loi, les ERP doivent être accessibles à tous les types de handicap. Ils doivent permettre à tout le monde, sans distinction, de pouvoir y accéder, y circuler et recevoir les informations diffusées.

Enfin, à partir de 2026, il sera tenu, à l'instar de l'ensemble des petites entreprises, d'appliquer la réglementation issue de l'ordonnance n°2021-1190 du 15 septembre 2021, relative à la généralisation de la facturation électronique dans les transactions entre assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée.

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

Pour accéder à la certification BM Esthéticien cosméticien les candidats doivent satisfaire à l'une des conditions suivantes :

- Être titulaire d'un niveau 4 ou plus dans la spécialité esthétique-cosmétique (BP, Bac pro, BTS, CQP SPA) et réussir un entretien de positionnement.
- Avoir validé l'unité de pratique du BTS en esthétique-cosmétique et avoir suivi la formation associée à ce diplôme et satisfaire à un entretien de positionnement qui évalue, entre autres, les connaissances en soins corporels, techniques de prothésie onguulaire, techniques regards, et en anglais.
- Être titulaire d'un niveau 3 en esthétique-cosmétique et justifier d'une première expérience professionnelle réussie dans le domaine de l'esthétique (hors période d'apprentissage) et satisfaire à un entretien de positionnement qui évalue, entre autres, les connaissances en soins corporels, techniques de prothésie onguulaire, techniques regards, et en anglais.

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

- Un membre désigné par l'organisation professionnelle représentative du secteur des métiers,
- Un ou plusieurs formateurs, n'ayant pas pris part à la formation des candidats, désigné(s) par le président de la chambre de métiers et de l'artisanat ou par l'organisation professionnelle si elle organise seule la formation,

- Le ou les président(s) de(s) jury(s) d'évaluation,
- Le directeur départemental du travail ou son représentant, si possible,
- L'inspecteur d'académie ou un professeur de l'enseignement technologique, si possible.

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	25/06/2025
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/06/2027
Date de dernière délivrance possible	25/06/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	48	0	100 %	—
2023	46	0	96 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP36403

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP35966, RNCP36598, RNCP36715, RNCP37528, RNCP37531, RNCP37642, RNCP37866, RNCP38051, RNCP38527, RNCP39381, RNCP40259

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

BM Esthéticien cosméticien | CMA Formation NA

Brevet de maîtrise (BM) esthétique cosmétique parfumerie - CMA FORMATION PACA

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40921/>

Où se former

Formations référencées	9
Organismes	3
Régions couvertes	3
Prix indicatif	1 680 € – 12 000 €
Durée	112 – 800 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	19
Organismes gestionnaires (CFA)	10
Organismes formateurs	18
Régions couvertes	9
Départements couverts	18
Organismes certifiés Qualiopi	18
Sessions	de 08/2025 à 11/2029

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	3
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	33 %
Période	09/2025 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	5 934 €
Coût moyen par dossier	1 978 €
Durée moyenne	98 h
Période	08/2025 – 10/2025
France compétences	86 %
Reste à charge titulaire	14 %

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