



Photo : Mtrlin.

DEVENIR FORMATRICE

Devenir formatrice est le rêve de beaucoup d'esthéticiennes. Mais, même si vous avez intégré certaines notions comme le fait de vous déplacer très régulièrement, transmettre un savoir exige d'avoir des connaissances pédagogiques et administratives avant de vous lancer dans l'aventure.

CONFÉRENCE PRÉSENTÉE PAR **OLIVIER LAIZÉ**, FORMATEUR, INGÉNIEUR, PRÉSIDENT DE CORPSTECH FORMATION ET CORPSTECH CONSULTING, AUX WORKSHOPS ESTHÉTIQUE & SPA (LYON).

Pour distinguer la formation d'un simple mode d'emploi, il est nécessaire de structurer la formation qui est la transmission de vos compétences et de votre savoir. Lors d'une formation, vous transmettez trois éléments :

- un savoir : c'est le «je connais le sujet et je le comprends»,
- un savoir-faire : c'est du factuel, la notion de technique. Il s'agit de la réalisation des actes, éprouvés par la pratique,
- un savoir-être : ici, il est question du comportement. Par exemple, votre compétence à savoir accueillir votre clientèle, à savoir gérer des conflits.



POURQUOI TRANSMETTRE ?

Pour améliorer les compétences

La transmission du savoir est un partage d'expérience. Cela permet d'améliorer les compétences de l'apprenant.

Les formatrices savent très bien que cela améliore également les leurs, ce qui est très valorisant.

Pour pérenniser une méthode

L'idée est de former les apprenants à sa patte. Vous pouvez leur transmettre votre manière de réaliser les choses. Cela permet de consolider votre image de marque, de manière reproductible. Lorsque vous structurez une formation, vous la rationalisez et la transformez en mode d'emploi. Cela signifie que vous allez pouvoir former deux, trois, dix, voire cent personnes.

Cela permet d'établir une référence transmissible dans le temps. Vous vous positionnez comme une personne référente en devenant formatrice. Attention, vous pouvez être référente dans le bon sens mais également dans le mauvais. Si votre formation est de bonne qualité, vous deviendrez une formatrice reconnue. En revanche, s'il y

a des défauts qualitatifs, cela va vous suivre pendant très longtemps, soyez vigilante.

Pour valoriser financièrement des acquis

Il y a une dimension économique. Le savoir se vend, il a une valeur et il n'y a pas de honte à en parler. C'est le fruit de votre travail, d'années d'expérience. De plus, cela vous permet de diversifier votre activité.

QU'EST-CE QUE CELA VOUS APPORTE ?

Il y a deux dimensions : une dimension humaine et une dimension commerciale.

- C'est gratifiant, c'est plaisant. Cela crée un lien dans le partage du savoir qui est très satisfaisant.

- C'est stimulant, intellectuellement. Cela va vous contraindre à réfléchir pour consolider votre expertise. Cela permet également de mettre de l'ordre dans vos pratiques. Lorsque vous créez une formation, cela vous oblige à rationaliser ce que vous avez appris à faire et le sujet sur lequel vous êtes devenue une experte, et cela va vous permettre de l'améliorer.

- Il y a également un apport commercial avec une augmentation du chiffre d'affaires, ce qui fait partie de l'objectif de vous lancer dans la formation. Cela permet une diversification du revenu. Beaucoup d'instituts continuent d'offrir un service à leur clientèle tout en ayant une activité de formation. Il y a une demande croissante. La formation est un grand moteur dans le secteur esthétique car, une fois le scolaire passé, la formation continue prend le relais.

DEVENIR FORMATRICE, ÇA SE PRÉPARE

On ne devient pas formatrice du jour au lendemain, cela comprend certains prérequis, se prépare et s'anticipe. Une bonne praticienne n'est pas nécessairement une bonne formatrice. En effet, la transmission du savoir s'apprend.

Inversement, beaucoup de personnes, très à l'aise en public, arrivent à transmettre des informations de manière très simple et intuitive et ne sont pas douées pour la pratique.

De ce fait, il y a pas mal de choses à vérifier.

Les questions à vous poser

Il est important d'équilibrer votre statut de praticienne et de formatrice, l'un ne va pas sans l'autre. S'il y a un déséquilibre, cela ne fonctionnera pas car les formations ne seront pas de qualité.

Êtes-vous à l'aise en public ?

Si vous vous lancez dans la formation et que vous perdez vos moyens dès que vous avez deux personnes devant vous, cela risque d'être difficile. Être à l'aise en public s'apprend.

Votre technique d'apprentissage est-elle vraie et validée ?

Il serait dommage d'apprendre des techniques qui ne sont pas au point. Vous devez vous assurer d'être vous-même techniquement au point.

Au niveau pédagogique par quoi commencer la formation ?

Il y a une manière d'introduire vos sujets lorsque vous êtes face à votre public, dans une salle de formation. Cela répond à des techniques précises. Le support pédagogique est important : allez-vous écrire un livret à remettre à vos apprenantes ? Allez-vous simplement rédiger un document technique ? Il faut évaluer ces paramètres.

Lorsque vos apprenantes sortent de votre formation, sont-elles compétentes ?

La validation des acquis est fondamentale. Si vous délivrez des formations qui ne sont pas au niveau de qualité que vous pensez et que vos apprenantes proposent des offres de service de mauvaise qualité qu'elles ont appris avec vous, cela vous retombera dessus inévitablement ! Vous devez donc vous assurer que vos techniques sont bonnes, qu'elles sont bien transmises et que vos apprenantes les ont bien apprises. Il y a des méthodes aussi pour cela.

LA CONSTRUCTION DE LA FORMATION

Les aspects pédagogiques

Il y a une administration de l'information qui répond à des obligations réglementaires et puis il y a la question de la structure. Sous quelle forme allez-vous délivrer les formations ? C'est un peu complexe et vous allez peut-être vous rendre compte que lorsque vous prenez en compte tous les éléments, cela ne se construit pas du jour au lendemain. Pour les aspects pédagogiques, il y a tout d'abord une méthode :

- vous pouvez faire apprendre les choses de manière **expositive**, c'est un cours magistral, scolaire,

- vous pouvez apprendre les choses de ma-

nière **démonstrative** : vous montrez comment fonctionne le matériel,

- vous pouvez également employer la méthode **interrogative** en interrogeant les élèves sur le sujet – qu'elles ne connaissent pas encore -. Ainsi, vous impliquez les apprenantes dans l'avancée du sujet,

- vous avez également la méthode **active** qui consiste à faire travailler les personnes entre elles. Elles pratiquent les unes sur les autres. C'est une méthode très stimulante,

- enfin, vous pouvez employer la méthode **expérientielle**. Ici, l'apprenante ne sait rien, vous lui mettez à disposition un modèle, une machine et/ou des produits, et vous la laissez faire, vous débriefferez ensuite. C'est un apprentissage par l'erreur qui est une façon d'apprendre.



QUESTIONS/RÉPONSES SUR LA FORMATION

Quelle est la principale cause d'échec des formatrices ?

Cela se construit. On peut être très compétente sur un acte, dans la réalisation technique d'un soin. Transmettre le savoir répond à une structuration pédagogique qui est construite et complète. Construire la transmission du savoir s'apprend. Souvent, l'échec vient d'un manque de structuration.

Lorsque le formateur n'a pas un bon relationnel avec ses apprenants, que faire ?

Être formateur, c'est à la fois du savoir-faire et du savoir-être. Cela demande beaucoup d'humilité car nous sommes dominants sur l'apprenant, mais, à sa manière, l'apprenant est dominant sur nous. C'est le formateur qui subit les critiques. On peut rapidement se retrouver dans le collimateur des apprenants.

Vit-on bien de la formation ?

Oui. Et plus cette offre est qualitative, et mieux on en vit. C'est un vrai secteur économique qui est en plein développement.

Au quotidien, n'est-ce pas trop difficile d'être par monts et par vaux ?

Nous sommes dans le domaine par vocation. Tout dépend des choix que font les formatrices. S'il s'agit de développer l'offre, rajouter des formations au catalogue, on ne peut pas se doubler, il faudra trouver des collaborateurs. Très souvent, les meilleurs organismes de formations viennent de personnes qui ont fait beaucoup de pratique et de terrain.

●●● Le contenu de votre formation

Lorsque vous délivrez une formation, vous devez construire du contenu. Idéalement, il faut également créer un référentiel de compétences. Il faut que vous ayez une méthodologie, une procédure de délivrance de la formation. Cela passe par la construction d'un scénario pédagogique :

- il faut construire un sommaire et valider le contenu,
- il faut également créer des supports. Qu'allez-vous projeter ?

Cela nécessite aussi un certain temps,

- il faut que vous sachiez quoi inclure dans votre formation. Allez-vous créer un cahier de cours ou des documents techniques ?

- il va falloir également que vous validiez les acquis et donc penser à des méthodes de validation. Cela passe par la création d'évaluations formatives (c'est ce que vous placez au cours de la formation afin de vous assurer que les apprenants ont bien compris ce que vous avez expliqué) ou sommatives (c'est ce que vous allez faire passer comme examen à la fin de la formation, en les questionnant sur l'ensemble),

- vous devez prendre en compte les mécaniques cérébrales. L'adulte a des capacités à apprendre des choses mais ses capacités sont limitées. À l'instar des enfants, qui ont une capacité à prendre de l'information quasi sans limite avec des pauses régulières, les adultes ont une limite d'« encaissement » de l'information, il sature rapidement. Il faut comprendre qu'au bout d'un certain temps de formation, il faut une pause et laisser les personnes parler entre elles.

L'encadrement administratif

Les aspects administratifs nécessaires à mettre en place, dans le cadre d'une formation, peuvent dissuader... En 2022, les exigences ont été renforcées par les institutions, notamment

ÊTRE FORMATRICE, C'EST À LA FOIS DU SAVOIR-FAIRE ET DU SAVOIR-ÊTRE

par la DREETS (Direction régionale et interdépartementale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités) qui gère les organismes de formations. Il existe également des systèmes de certification qui rendent la gestion administrative de la formation un petit peu lourde.

- Pour une formation, il faut mettre en place des documents contractuels (conditions de vente, factures, devis, conventions de formation).

- Il faut organiser un suivi et vous assurer que les apprenantes soient bien présentes (feuilles d'émargement afin de valider la présence).

- Il faut analyser les évaluations effectuées à la fin de la formation. Cela vous permet de connaître votre taux de réussite.

- Il faut suivre les apprenantes, individuellement. Cela passe par des réponses aux questions ou encore des mises à jour des connaissances. Il faut penser à la mise en place des modalités de sanction. C'est-à-dire le type de diplôme que vous délivrez, à sa valeur administrative (attestation de formation, certificat, diplôme).

- Il faut définir un seuil de réussite. Si vous lancez une formation, toutes vos apprenantes finiront avec la même force ou la même efficacité. À la fin du programme, il y en a peut-être une qui aura mieux acquis les compétences que l'autre et qui sera capable de mieux réaliser ce que vous lui aurez appris. Il va falloir l'évaluer par un système de notation comme une note sur 20. Vous devez donc définir un seuil de réussite. Par exemple, en dessous de 10/20, l'apprenante devra repasser la formation.

Vous êtes tenue d'informer vos apprenantes d'un certain nombre de points :

- il faut lui communiquer son taux de réussite ainsi que son taux de satisfaction,

- vous devez vous assurer que l'organisation est bien comprise de la part de vos futurs clients,

- vous devez communiquer sur vos méthodes de financement.

La structure de l'organisme de formation

Vous pouvez tout à fait créer une entreprise, une personne morale ou être une formatrice indépendante. En revanche, dans un cas comme dans l'autre, vous devez répondre aux mêmes obligations.

- Si vous offrez vos services de formation à un centre de formations qui peut vous embaucher ponctuellement en tant qu'indépendante, ce centre doit collecter votre numéro d'OF, délivré par la DREETS. Car vous ne pouvez pas délivrer de formations sous le numéro d'OF de l'organisme de formations.

- Il faut que vous délivriez des bilans annuels que l'on appelle le BPF.

- Les organismes de formations doivent obtenir une certification Qualiopi, marque déposée de l'État. Cela vous permet d'obtenir des financements publics ou ●●●



Photo : Auremar


- mutualisés. Si vous n'êtes pas certifiée Qualiopi, vous avez le droit de faire des formations mais elles ne pourront pas être financées. Sachez que lorsque l'on parle de certification Qualiopi, c'est l'organisme de formations qui est certifié et non pas les programmes de formations.
- Le dernier point à valider est la finaçabilité de vos programmes. Un programme finaçable est plus accessible à votre clientèle. Cela passe principalement par les OPCO (opérateurs de compétences), organismes qui gèrent les cotisations de formation que vous versez dans le cadre de votre activité. Le CPF (compte personnel de formation) est également un financeur au même titre que Pôle Emploi.

POUR RÉSUMER...

La chronologie de constitution d'un organisme de formation est finalement assez simple :

- en premier lieu, il s'agit de choisir la structure adaptée (une société, statut d'indépendante, salariée d'un organisme de formation existant...),
- créer un contenu de formation,
- organiser le support administratif de la formation,
- en délivrant une formation, il faut que vous puissiez la facturer, avoir un programme, suivre les acquis de connaissance des apprenantes,
- obtenir votre certification Qualiopi,
- vous assurez que vous délivrez vos formations en conformité avec les exigences des institutions,
- vous devez commercialiser vos formations.

accompagnements qui vous permettent de valider votre offre de formations et qui vous permettent de gagner du temps.

- Prenez votre temps pour construire votre offre.
- N'hésitez pas à lier votre image, votre réputation, à votre offre de formation. Les apprenantes viennent pour vous. Elles viennent parce que vous êtes connue pour être compétente dans telle ou telle technique. Mettez en avant le fait que vous avez un excellent retour client.
- N'oubliez pas que la qualité d'une formation tient autant dans son contenu que dans les compétences de sa formatrice. 

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS D'ÊTRE FORMATRICE

Les plus

- Être formatrice est très structurant pour vous-même.
- La formation est un marché porteur.
- Cela permet une montée en compétences de tout le secteur esthétique. En effet, plus les formations sont qualitatives, plus le secteur sera qualitatif. Vous contribuez donc à l'amélioration générale des services.
- Cela permet la consolidation des pratiques, cela ouvre à de nouvelles pratiques, de nouvelles technologies, vous élargissez le champ des offres de soins.

Les moins

- Il y a une hémorragie de formations. Nous sommes noyés sous les offres, on se demande même s'il n'y a pas plus d'offres que de demandes ! Cela n'est pas positif car la qualité réelle des formations est difficile à contrôler dans un tel volume d'offres. En tant qu'apprenante, il va falloir faire de la veille et être très vigilante aux retours, commentaires et taux de satisfaction de la formation que vous souhaitez suivre car aujourd'hui, il n'existe pas d'autorité référente pour indiquer si telle ou telle formation est bien.
- Il y a beaucoup de fraude au financement. Certaines personnes abusent du secteur. Tout ceci montre qu'il y a un réel besoin d'encadrement. C'est en cours...

QUELQUES CONSEILS

- Être formatrice s'apprend.
- Ne vous reposez pas uniquement sur ce que vous savez faire.
- Apprenez à devenir formatrice. Suivez une formation pour comprendre tous ces enjeux, de manière cadrée. De plus, c'est finaçable, profitez-en !
- Restez dans votre domaine d'expertise. Assurez-vous d'avoir la maîtrise de la technique que vous proposez en formation.
- Faites-vous accompagner pour structurer votre organisme de formation. Il existe des