

Comment devenir esthéticienne à domicile ?

Description

Devenir esthéticienne à domicile, c'est un rêve que beaucoup de femmes font et sont capables de concrétiser. Le métier est accessible sous certaines conditions. Afin de réussir dans le domaine, il est nécessaire de bien se renseigner au sujet de l'activité. Et en tant que futur [travailleur indépendant](#), il est essentiel d'accomplir quelques démarches pour être informé sur la réalité du marché et ensuite être en mesure de prendre les décisions les plus pertinentes concernant le projet.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Qui peut devenir esthéticienne à domicile ?

Pour devenir esthéticienne à domicile, il est important de développer un certain nombre de qualités et compétences, en plus de déclarer l'activité d'[auto-entrepreneur](#). Il faut avoir suivi également des **formations spécifiques ayant permis d'obtenir les diplômes nécessaires à l'exercice du métier**. En effet, ce dernier requiert par exemple des notions dermatologiques, que l'on ne peut pas avoir sans en suivre, le type de peau n'étant pas toujours le même d'un client à l'autre.

Formations à suivre

Des notions en maquillage ou en soin du visage ne suffisent pas pour devenir esthéticienne à domicile. En effet, toute personne souhaitant accéder au métier doit idéalement **justifier d'un diplôme « esthéticienne » (Bac pro, BP ou encore BTS) enregistré au RNCP** ou Répertoire national de la certification professionnelle.

Un CAP ou BEP Esthétique cosmétique parfumerie fait également l'affaire. Les formations menant à ces diplômes peuvent être suivies dès la fin du collège. Ces derniers s'obtiennent en 2 ans. Pour devenir **esthéticienne à domicile sans diplôme**, il faut par ailleurs avoir déjà exercé l'activité durant au moins 3 ans, soit en tant que :

- Salarié ;
- Dirigeant ;
- Travailleur indépendant.

Soulignons que si l'esthéticienne ne dispose ni d'expérience ni de diplôme, elle peut

encore **accéder au métier en se faisant accompagner en permanence par une personne expérimentée** ou diplômée. Devenir prothésiste ongulaire constitue également une alternative intéressante qui s'offre à elle. Mais en exerçant cette activité, il lui est interdit de proposer des services de manucure. Son travail consistera tout simplement à embellir les ongles naturels.

L'esthéticienne à domicile compte également parmi les professionnels qui peuvent effectuer un SPI ou [Stage de préparation à l'installation](#) qui dure 30 h avant de se lancer. Celui-ci **coûte environ 200 euros**, en fonction de la Chambre de métiers, dont elle dépend.

Le SPI permet d'apprendre à mieux gérer une entreprise. Notons qu'il est devenu facultatif depuis l'année 2019. Il est conseillé aux esthéticiennes qui décident de ne pas le suivre de **s'entourer de comptables et de juristes tout au long du lancement du projet** pour obtenir des conseils utiles au démarrage de leur activité.

En outre, une fois arrivée dans le monde professionnel, l'esthéticienne peut se former continuellement en utilisant son Compte personnel de formation. C'est gratuit. Le professionnel a aussi la possibilité de **renforcer ses compétences en suivant des programmes en ligne**. Ils lui permettront de découvrir :

- Les tendances ;
- De nouvelles techniques ;
- Des astuces pour mieux gérer et développer son activité.

Les prérequis

Outre les compétences et connaissances techniques nécessaires à l'exercice du métier, **certaines qualités doivent également être développées** par la personne désireuse de devenir esthéticienne à domicile. Elles sont principalement basées sur le relationnel. En effet, le prestataire se doit à la fois de :

- Faire preuve d'écoute et d'autodiscipline ;
- Être ponctuel ;
- Avoir le sens de la précision ;
- Avoir une bonne présentation.

L'esthéticienne doit avoir également une excellente condition physique et être passionnée d'esthétique pour pouvoir assurer ses missions. Parfois, elle peut être amenée à vendre des produits cosmétiques. Et pour mener à bien cette tâche, il faut qu'elle soit aussi **dotée d'une grande force de persuasion et d'un bon sens commercial**.

En quoi consiste le métier d'esthéticienne à domicile ?

Le métier d'esthéticienne à domicile consiste à **se déplacer chez le client pour le dorloter et lui offrir des moments de bien-être** en réalisant des séances :

- De soins du corps et du visage ;
- De maquillage simple ou permanent ;
- De manucure ;
- De pédicure ;
- De massages et modelages ;
- D'épilation.

À noter : l'esthéticienne peut épiler uniquement à la cire ou à la pince. Selon l'[Article 2 de l'Arrêté du 6 janvier 1962](#), seuls les médecins peuvent avoir recours aux autres techniques d'épilation.

En effectuant un soin du corps et du visage, elle doit généralement faire un peeling et une épilation. **Selon les demandes du client**, elle aura à prendre en compte divers paramètres, tels que la carnation, la couleur des yeux ou le type de cheveux, pour déterminer les produits cosmétiques à utiliser. Si elle en vend en même temps, elle doit s'assurer de leur authenticité et savoir convaincre ses clients de leurs vertus.

Particularités du métier

Devenir esthéticienne à domicile, c'est aussi exercer son activité indépendamment de tout lien de subordination. En travaillant à domicile, l'esthéticienne peut choisir elle-même ses horaires et organiser son emploi du temps comme elle le souhaite. Elle bénéficie donc d'une grande liberté. Mais pour réaliser ses prestations, il arrive qu'elle doive se déplacer non seulement au domicile de particuliers, mais aussi **à d'autres endroits où ils peuvent se trouver** :

- Maisons de retraite ;

- Hôpitaux ;
- Centres de réhabilitation.

Il n'est pas rare non plus qu'elle ait des agences événementielles comme clients.

Le salaire

L'esthéticienne à domicile touche généralement une rémunération plus élevée que lorsqu'elle était salariée. Souvent, elle perçoit un salaire moyen compris **entre 10 euros et 100 euros, en fonction de la prestation à réaliser**. En institut, elle gagne près de 1 430 euros bruts en moyenne. Notons qu'aujourd'hui, les esthéticiennes sont de plus en plus nombreuses à exercer le métier la nuit ou le week-end uniquement, seulement pour avoir une deuxième source de revenus.

Quel statut juridique choisir pour devenir esthéticienne à domicile ?

En optant pour le travail à domicile, l'esthéticienne est tenue d'avoir un [statut juridique pour pouvoir mener son activité en toute légalité](#). Ce choix est un facteur déterminant dans la réussite de son projet. Elle peut choisir par exemple entre :

- L'[EI](#);
- L'EURL ;
- La micro-entreprise ;
- La SASU ;
- La SAS ;
- La SNC ;
- La SARL.

En effectuant son choix, elle doit **se pencher sur les principales caractéristiques de chacun des régimes**. Il faut qu'elle prenne en compte :

- Le nombre d'associés ;
- Le [capital social](#);
- La responsabilité de l'associé unique ou des associés ;
- Le régime social du dirigeant ;
- L'évolution de l'activité.

Bon à savoir : certains régimes ne permettent pas de développer l'activité, en raison d'un plafond de chiffre d'affaires. D'autres prévoient un basculement vers d'autres

statuts juridiques en cas de recrutement d'associés.

Il convient de savoir que le choix le plus courant pour exercer l'activité d'esthéticienne à domicile demeure jusqu'à aujourd'hui la micro-entreprise, en raison de sa grande flexibilité. Cependant, soulignons que **ce régime n'est pas automatiquement l'option la plus intéressante.**

C'est pourquoi il est important de **prendre le temps de bien comparer.** L'idéal serait de se faire accompagner par un professionnel spécialisé lors de la réalisation de cette démarche. Le meilleur choix est celui qui répond le mieux à l'attente de l'esthéticienne.

Le choix de la forme juridique a des **conséquences notables sur :**

- Les modalités de constitution ;
- Le fonctionnement et l'image de l'entreprise ;
- Les contraintes de gestion ;
- La fiscalité ;
- Le statut social ;
- Les perspectives de croissance de l'activité.

Aussi, **si l'esthéticienne préfère se lancer seule**, elle a par exemple le choix entre les statuts suivants :

- [L'EURL](#);
- La SASU.

Pour démarrer l'activité à plusieurs, elle doit opter, soit pour la :

- [SARL](#);
- SAS.

À noter : en optant pour l'une de ces [sociétés commerciales](#), l'esthéticienne crée une personne morale. Elle aura alors à rédiger des statuts fixant les modalités de fonctionnement de l'entreprise, ce qui rendra plus complexes ses démarches de constitution. Si elle prévoit de se développer rapidement, c'est toutefois le meilleur choix à faire. Elle sera autorisée à [s'associer](#), à faire entrer des investisseurs.

Pourquoi démarrer son activité sous le statut d'auto-entrepreneur est-il intéressant ?

En démarrant son activité sous ce statut, l'esthéticienne à domicile profite d'**un certain nombre d'avantages non négligeables.**

Toutefois, elle doit en même temps se plier à pas mal d'obligations, de la même manière que tout auto-entrepreneur.

La réglementation

Sous le statut d'auto-entrepreneur, l'esthéticienne à domicile est tenue de :

- S'immatriculer ;
- Déclarer régulièrement ses revenus ;
- Tenir au moins un [livre des recettes](#) ;
- Payer les charges ;
- Respecter le plafond de chiffre d'affaires imposé par la loi.

Avantages et inconvénients du statut d'auto-entrepreneur

En optant pour la micro-entreprise, l'esthéticienne à domicile bénéficie notamment :

- De formalités de constitution dématérialisées et allégées ;
- D'[obligations comptables](#) simplifiées ;
- D'un régime social et fiscal adapté à une activité réduite.

C'est alors le **choix idéal pour** :

- Tester un projet ;
- Démarrer une activité sans réaliser un investissement important.

Bon à savoir : sous le statut d'auto-entrepreneur, l'esthéticienne à domicile peut bénéficier de l'[ACRE](#) sous certaines conditions.

En revanche, mieux vaut **opter pour un autre régime si l'on projette de développer son entreprise dans un avenir proche**. En effet, le chiffre d'affaires annuel de l'auto-entrepreneur est limité à :

- 77 700 euros pour les soins esthétiques ;
- 188 700 euros pour les prestations commerciales.

Avant d'opter pour le régime de la micro-entreprise, il est tout aussi important de se pencher sur d'**autres inconvénients qu'il peut présenter**, parmi lesquels on retrouve le fait que :

- Le patrimoine personnel de l'esthéticienne ne soit pas à l'abri des créanciers et puisse être engagé en cas de dettes non réglées ;

- Les charges de transport ou liées à l'achat de produits cosmétiques ne soient pas déductibles du CA.

Est-il nécessaire d'avoir une carte d'artisan ambulant ?

Puisqu'elle est amenée généralement à se déplacer à l'endroit où se trouvent ses clients, l'activité de l'esthéticienne est considérée comme ambulante. Néanmoins, avoir une carte d'artisan n'est **pas obligatoire si elle propose ses prestations uniquement dans la commune de son domicile.**

D'ailleurs, elle peut exercer une **activité mixte** (combinée à une prestation commerciale), en :

- Revendant des produits cosmétiques ;
- Proposant des séances de spa à domicile.

Si elle prévoit d'exercer son activité jusqu'en dehors de la commune, elle doit par ailleurs **en faire la demande auprès de la CMA dont elle dépend.** Elle l'obtiendra dans un délai d'un mois. La démarche d'obtention coûte une trentaine d'euros. Il est bon de noter que la carte d'artisan ambulant doit être renouvelée tous les 4 ans.

Bon à savoir : afin d'économiser de l'argent et du temps dans les déplacements, mieux vaut toujours se fixer un périmètre d'intervention et s'y tenir quand on est esthéticienne à domicile. D'autant plus qu'il faudra emporter avec soi tous les équipements nécessaires à la réalisation des prestations.

Comment bien démarrer son activité ?

Bien avant de démarrer l'activité, l'esthéticienne doit **réaliser une étude de faisabilité** et établir un [business plan complet](#) pour mieux :

- Analyser la concurrence ;
- Établir des prix adéquats ;
- Estimer l'investissement nécessaire au lancement du projet.

En début d'activité, il est naturel de se demander comment se lancer et s'organiser. Il faut être prêt moralement et financièrement pour savoir par où commencer. La première question qui taraude l'esprit de l'esthéticienne à domicile est souvent : où trouver ses premiers clients ?

Créer son réseau

La recherche de premiers clients sera un succès seulement grâce à une stratégie bien rodée. À titre d'exemple, le professionnel peut adopter une prospection intensive en s'aidant de tous les moyens de communication existant aujourd'hui, tout en restant transparent. Pour bien démarrer son activité, il lui est indispensable de créer un site internet et d'y détailler l'ensemble des soins qu'il propose. Il doit présenter ses prestations de façon attrayante et insister sur le fait qu'il se déplace à domicile pour les réaliser.

Aujourd'hui, il est tout aussi important d'avoir une page Facebook pour faire de la publicité et de **créer des partenariats avec des fabricants de produits cosmétiques**. L'esthéticienne peut en même temps miser sur le bouche-à-oreille, les cartes de visite et les brochures pour se faire connaître.

Les clients satisfaits recommandent naturellement les services d'une esthéticienne à domicile. Aussi, il peut être intéressant également de **mettre en place un système de parrainage** leur permettant d'obtenir une séance de soins esthétiques gratuite ou une remise conséquente.

À noter : pour séduire des clients, l'esthéticienne à domicile a également le choix de proposer des prestations hors du commun, telles que le « nail art » ou un soin avec des produits bio ou tendance. De même, elle peut créer un pack esthétique, comprenant par exemple à la fois une séance de massage, épilation et manucure.

Se mettre en avant

D'autre part, l'esthéticienne peut décider librement du montant à facturer. **En étant transparente sur les prix de ses prestations**, elle peut attirer également plus de clients. En effet, la transparence les met généralement en confiance.

Bien entendu, **en communiquant sur son activité**, il est tout aussi important qu'elle prenne à la fois le soin de mettre en avant :

- Les diplômes ;

- Le certificat du SPI ;
- Les expériences en institut.

Une fois après avoir trouvé des clients, l'esthéticienne doit encore **user de tous les moyens pour les garder**. Afin de les fidéliser, il est essentiel de rester proche d'eux et de soigner sa réputation. Pour ce faire, le prestataire peut se servir des réseaux sociaux, tels que Twitter et Instagram, et publier du contenu de manière régulière.

Pour que ses clients n'aillent pas voir ailleurs, l'esthéticienne doit en même temps **mettre tout en œuvre pour rester professionnelle**, par exemple en :

- Étant ponctuelle ;
- Utilisant des équipements de qualité ;
- Créant **une relation de confiance avec eux**.

À noter : dans le cas où son planning serait chargé, elle ne devra pas hésiter à recruter une autre esthéticienne pour l'épauler.

Être capable de s'adapter

Il convient de comprendre aussi qu'aujourd'hui les consommateurs recherchent avant tout confort et bien-être, en faisant appel au service de l'esthéticienne à domicile. Les personnes âgées apprécient particulièrement le fait de **profiter d'une prestation sur mesure, où qu'ils soient, à n'importe quel moment de la journée**. De plus, ils n'ont pas à se déplacer et ne risquent pas de se retrouver coincés dans les embouteillages pour en bénéficier.

En outre, pour trouver et garder ses clients, l'esthéticienne, en tant que spécialiste des soins de beauté, se doit de **rester présentable en toutes circonstances**. Il faut qu'elle inspire confiance car ils l'accueilleront à leur domicile. Elle peut également souscrire une assurance [responsabilité civile professionnelle](#), non seulement pour les rassurer davantage, mais aussi pour être couverte en cas d'accident.

Pour que le démarrage de son activité soit réussi, il lui est recommandé également de **proposer des services diversifiés et modernes**. En effet, un client régulier pour le maquillage peut vouloir de temps à autre s'offrir aussi :

- Une manucure ;
- Un soin du visage ;
- Une épilation des sourcils.

FAQ

Quels sont les avantages de se mettre à son compte quand on est esthéticienne ?

L'esthéticienne à domicile bénéficie d'un certain nombre d'avantages. En travaillant en tant qu'indépendant, elle profite par exemple d'une activité plus rentable et offrant une grande liberté, ce qui lui permet de concilier travail et vie personnelle. De plus, elle a le choix de commercialiser des produits cosmétiques, en plus de proposer ses prestations classiques.

Quels sont les inconvénients du métier d'esthéticienne à domicile ?

La vie professionnelle de l'esthéticienne à domicile n'est pas toujours rose. C'est le cas lorsqu'elle éprouve des difficultés à trouver des clients, parce qu'elle doit se charger elle-même de le faire. Les horaires irréguliers peuvent être aussi fatigants à la longue. Et de la même manière qu'en institut, les clients sont parfois d'humeur difficile, notamment durant les soins d'épilation.

Que fait une esthéticienne ?

Souvent polyvalente, l'esthéticienne peut travailler au sein d'une parfumerie, d'un institut de beauté ou encore d'une ongleserie. Mais elle a le choix également de proposer ses prestations de soins esthétiques à domicile. Dans tous les cas, elle a la possibilité de se spécialiser dans des techniques, telles que :

Le maquillage ;

Le thermalisme ;

La thalassothérapie.