

21

**SOINS
ESTHÉTIQUES**

PORTRAIT DE SECTEUR

**SOINS
ESTHÉTIQUES**

PORTRAIT DE SECTEUR

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation, 1999 – 99-0748

ISBN : 2-550-35098-7

Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Québec, 1999

REMERCIEMENTS

Réussir à refléter de façon réaliste les besoins du marché du travail dans le secteur des soins esthétiques n'aurait pas été possible sans la collaboration de toutes les personnes qui ont accepté généreusement de nous accorder de leur temps. La liste normative est disponible sur autorisation de la Direction générale de la formation professionnelle et technique. Nous tenons à les remercier vivement.

Nos remerciements vont également aux membres du conseil d'administration de *l'Association québécoise des professeurs de soins esthétiques* (AQPSE) qui ont établi les liens avec le personnel enseignant au moment de l'enquête sur la coiffure et l'esthétique.

Sans la précieuse collaboration des enseignantes et enseignants des centres de formation professionnelle qui ont agi à titre d'agents de liaison entre les entreprises en coiffure en esthétique et l'équipe de la recherche lors de l'enquête, nous n'aurions pu avoir accès à un si grand nombre de salons de coiffure, de salons et d'instituts de beauté. Elles et ils ont rempli leur rôle avec diligence et nous les en remercions sincèrement.

Finalement, nous exprimons notre reconnaissance aux nombreuses personnes qui ont accepté de nous parler de leur profession, du milieu du travail ainsi que des besoins de formation dans le domaine, soit en assistant à des tables d'experts, soit au cours d'un entretien téléphonique ou par écrit. Leurs renseignements judicieux et leur disponibilité ont facilité la réalisation de ce portrait de secteur.

Responsabilité et coordination
du portrait de secteur

Francyne Lavoie
Pierre Lebeau
Direction générale de la formation
professionnelle et technique (MEQ)

Recherche et rédaction

Francine Bédard-Hô
Agente de recherche

Révision linguistique

Charlotte Gagné
Direction générale de la formation
professionnelle et technique (MEQ)

Éditique

Lise Thibault
Claude Denis
Direction générale de la formation
professionnelle et technique (MEQ)

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements

Avant-propos

INTRODUCTION

CHAPITRE I	LES TENDANCES CONTEXTUELLES	3
1.1	La beauté, le mieux-être et l'individuation	3
1.2	Une tendance qui se chiffre	4
1.3	Le manque de temps	6
1.4	Les soins du corps	7
1.5	Le vieillissement de la population	7
1.6	La transformation du marché du travail	9
1.7	En conclusion	10
	<i>Les principaux constats</i>	11
CHAPITRE II	LES FONCTIONS DE TRAVAIL ET LEUR PROBLÉMATIQUE RESPECTIVE	13
2.1	Les métiers de la coiffure	14
2.1.1	Les fonctions de travail stables	14
2.1.2	Les fonctions de travail en émergence en coiffure	23
2.2	Les professions ou les spécialisations de l'esthétique	26
2.2.1	Les fonctions de travail stables	26
2.2.2	Les fonctions de travail en émergence	39
	<i>Le conseil en image globale</i>	60
	<i>Les principaux constats</i>	65

CHAPITRE III	LE MARCHÉ DU TRAVAIL EN SOINS ESTHÉTIQUES.....	71
3.1	Les facteurs marquant l'évolution du secteur	71
3.1.1	Le dérèglementation dans la coiffure.....	72
3.1.2	L'offre de formation : le secteur privé	75
3.1.3	Le travail au noir	77
3.2	Les entreprises du secteur des soins esthétiques	78
3.2.1	Répartition des entreprises par région.....	79
3.2.2	Les entreprises des domaines en émergence.....	81
3.3	Portrait de main-d'œuvre par catégorie	83
3.3.1	La demande de main-d'œuvre dans les professions stables.....	86
	<i>Les principaux constats</i>	95
CHAPITRE IV	L'OFFRE DE FORMATION	97
4.1	Les programmes de formation	97
4.2	L'évolution de l'effectif scolaire.....	101
4.3	Les diplômes décernés	104
4.4	Le placement des personnes diplômées	106
4.5	L'opinion des employeurs.....	110
	<i>Les principaux constats</i>	119
CHAPITRE V	ADÉQUATION FORMATION-EMPLOI : TENDANCES ET AXES DE DÉVELOPPEMENT	121
5.1	Tendances d'évolution	121
5.2	Adéquation formation-emploi.....	125
5.2.1	Des éléments de formation.....	125
5.2.2	Des axes de développement	128
	<i>Les principaux constats</i>	139
CONCLUSION		141
Bibliographie		143

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1	Méthode de l'enquête
Annexe 2	Classification des principaux Relais de santé au Québec
Annexe 3	Commissions scolaires autorisées à offrir les programmes de Soins esthétiques (1996-1997)
Annexe 4	Liste des cours des programmes du secteur des Soins esthétiques
Annexe 5	Liste des personnes ou organismes consultés
Annexe 6	Lignes directrices de la rencontre sur la coiffure à Montréal
Annexe 7	Outils d'enquête

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Industrie québécoise des produits de toilette-données pour 1994.....	5
Tableau 2	Services offerts au sein d'entreprises multiservices (%)	20
Tableau 3	Liste des tâches effectuées dans les salons d'esthétique ou les instituts de Beauté consultés, (n = 130).....	30
Tableau 4	Répartition des réponses en pourcentage	33
Tableau 5	Répartition des écoles privées en coiffure au Québec, par région	76
Tableau 6	Nombre d'entreprises dans le secteur de la coiffure et de l'esthétique en 1997	80
Tableau 7	Moyenne de salaire annuel brut estimé par les personnes répondantes en esthétique (excluant les pourboires).....	84
Tableau 8	Moyenne de salaire annuel brut estimé par les personnes répondantes en esthétique (excluant les pourboires).....	86
Tableau 9	Répartition de l'emploi dans le secteur des soins esthétiques	88

Tableau 10	Type de diplôme généralement requis en coiffure, en %.....	90
Tableau 11	Répartition des répondants selon les qualifications exigées à l'embauche.....	91
Tableau 12	Type de diplôme généralement requis en esthétique en %	92
Tableau 13	Programmes offerts dans le secteur des Soins esthétiques en 1997-1998	97
Tableau 14	Programmes d'études selon le nombre de commissions scolaires Autorisées en 1997-1998	98
Tableau 15	Nombre de personnes inscrites par programme d'études selon l'âge et Le statut (temps plein, temps partiel) (1992-1993, 1994-1995, 1996-1997) ...	103
Tableau 16	Personnes diplômées dans les programmes du secteur des Soins esthétiques 1992-1993 à 1996-1997	105
Tableau 17	Situation scolaire en mars 1995, des nouveaux inscrits à temps plein en 1991-1992 et en 1992-1993	106
Tableau 18	Évolution du placement des personnes diplômées du programme Coiffure (1085) promotion de 1993-1994 à 1995-1996.....	107
Tableau 19	Évolution du placement des personnes diplômées du programme Coiffure spécialisée (5147) promotion de 1993-1994 à 1995-1996	108
Tableau 20	Évolution du placement des personnes diplômées du programme Esthétique (5035) promotion de 1993-1994 à 1995-1996	109
Tableau 21	Évolution du placement des personnes diplômées du programme Épilation à l'électricité (5068) promotion de 1993-1994 à 1995-1996	110
Tableau 22	Le profil de compétence recherché par les employeurs des personnes diplômées de la formation professionnelle, 1997	112
Tableau 23	Proportion des employeurs qui ont exprimé de fortes attentes concernant les connaissances des recrues diplômées (1997).....	113
Tableau 24	Une plus grande employabilité des recrues diplômées de la formation professionnelle passe par l'amélioration.....	114

AVANT-PROPOS

La Direction générale de la formation professionnelle et technique (DGFPT) effectue présentement la révision de tous les programmes d'études professionnelles et techniques visant à permettre aux élèves d'accéder au marché du travail. Elle a, pour ce faire, adopté un processus comprenant cinq grandes étapes : la planification, l'élaboration, l'approbation, l'autorisation, ainsi que l'évaluation des programmes d'études.

La phase de planification permet d'établir les plans quinquennal et annuel de révision des programmes, d'effectuer un portrait de chacun des secteurs touchés par la formation et de réaliser, au besoin, des études préliminaires dans certains sous-secteurs. Par la suite, un document d'orientation est rédigé afin de servir de cadre à l'élaboration et à la révision des programmes d'études.

La DGFPT regroupe 21 secteurs de formation. Le secteur de formation des Soins esthétiques regroupe actuellement des programmes d'études professionnelles en coiffure et en esthétique incluant des spécialisations professionnelles, telles que l'épilation à l'électricité et la coiffure stylisée.

Le portrait de secteur en Soins esthétiques doit offrir une vision détaillée des professions du secteur et permettre de définir, à partir des données du marché du travail, les besoins quantitatifs et qualitatifs de formation, dans une optique d'ensemble qui soit cohérente et réaliste, mais également prospective du secteur à l'étude. Il doit mettre en relief les facteurs d'évolution de ce secteur d'activités économiques et le contexte particulier de l'exercice des professions. Il vise également à cerner les nouveaux besoins de formation engendrés par les différentes professions et par les changements technologiques survenus dans ce secteur depuis plusieurs années. Il permet de mettre en relation les professions stables et celles qui sont en mutation ou en émergence.

Pour mener à terme ce portrait de secteur, nous avons eu recours à différentes méthodes de collectes de données. D'abord, des sources documentaires, provenant notamment de différents ministères fédéraux et provinciaux, ainsi que d'organismes internes au secteur de l'esthétique, nous ont permis, notamment de dégager les tendances et d'obtenir des données quantitatives sur le secteur en question. Puis, nous avons consulté des personnes représentatives de la petite, de la moyenne et de la grande entreprise et ce, tant en coiffure qu'en esthétique et avons recueilli les propos de représentants et de représentantes d'associations oeuvrant directement ou indirectement dans le secteur. Des entretiens ou des sessions de travail de groupes ont alors été organisées. Enfin, une enquête par questionnaire, sur la coiffure et l'esthétique, a été menée en collaboration avec *l'Association québécoise des professeurs de soins esthétiques* (AQPSE). Le présent document est donc le résultat de cette recherche.

INTRODUCTION

D'entrée de jeu, la problématique du portrait de secteur soumettait à l'analyse des questions en lien avec la réalité que recouvre le secteur des *Soins esthétiques* de façon à en délimiter les frontières. Elle visait également à mieux définir les fonctions de travail à l'étude de manière à pouvoir réaménager la séquence des programmes d'études les uns par rapport aux autres selon que les fonctions de travail apparentées à la pratique de l'esthétique sont des spécialisations de la profession d'esthéticienne ou des professions distinctes. Elle mettait également en questionnement la pertinence pour le ministère de l'Éducation de mettre sur pied des programmes en soins du corps et en massage au sein du secteur des *Soins esthétiques*. Enfin, pour répondre à une demande du réseau, il fallait étudier la possibilité de mettre sur pied un programme d'études en thalassothérapie. Le présent rapport tente donc d'apporter des réponses à ces questions à la lumière des tendances qui se dessinent pour l'avenir, ainsi que de la définition la plus précise possible des fonctions de travail à l'étude de même que du portrait de la situation du marché du travail en ce qui les concerne.

Le présent rapport compte cinq chapitres. Le premier aborde les tendances et les facteurs qui influencent la demande de soins esthétiques chez les consommateurs et les consommatrices. Le deuxième présente les fonctions de travail actuelles, de même que certaines fonctions qui sont en développement ou en émergence et qui pourraient justifier l'implantation de nouveaux programmes d'études. Le troisième chapitre traite du marché de l'emploi, alors que le quatrième porte sur l'offre de formation. Enfin, le cinquième chapitre fait l'adéquation entre l'emploi et la formation.

À la fin de chaque chapitre, les principaux constats permettront à la lectrice ou au lecteur pressé d'avoir un aperçu de ce qui se dégage de l'analyse.

CHAPITRE I LES TENDANCES CONTEXTUELLES

Pour préparer les élèves à travailler en soins esthétiques au 21^e siècle, il est important de connaître les nouvelles tendances dans ce secteur d'activité économique, tant du point de vue des consommateurs que de celui de l'industrie, de même que les tendances sociales et démographiques qui ouvrent sur les besoins de la clientèle à court et à moyen terme. Le présent chapitre présente donc les facteurs pouvant influencer sur l'offre et la demande de soins esthétiques dans l'avenir ainsi que les tendances qui se dessinent pour le secteur.

On traitera donc, données à l'appui, des concepts de beauté, de mieux-être et d'individuation tels que véhiculés au Québec et à l'extérieur de nos frontières. Le manque de temps, caractéristique de cette fin de siècle, l'engouement pour les soins du corps, le vieillissement de la population et finalement, la transformation du marché du travail feront aussi partie de notre exposé.

1.1 La beauté, le mieux-être et l'individuation

On ne peut parler d'esthétique, sans parler de beauté. En effet, le *Petit Robert* définit l'esthétique comme «la conception du beau dans la nature et dans l'art» et plus précisément les soins de beauté comme les « moyens mis en œuvre pour maintenir ou améliorer l'apparence physique». Or, la beauté a toujours fasciné les hommes et les femmes. De Platon qui a lancé dans *Le Banquet*¹ le projet d'une science de la Beauté dont il faisait l'introduction indispensable à toute philosophie de la connaissance, en passant par Freud, qui, à sa manière, vingt-quatre siècles plus tard, a libéré la sexualité, la beauté a été recherchée et s'est manifestée de différentes façons selon les époques, les cultures et les sociétés. Même si les canons de la beauté ne sont pas définis de la même façon dans toutes les sociétés, une certaine harmonie est recherchée. Par ailleurs, la révolution sexuelle, amorcée aux États-Unis dans les années 60, a complètement modifié les comportements sexuels, «que trente siècles de puritanisme religieux, suivis par deux siècles de puritanisme rationaliste, avaient réprimés»². Dorénavant, «le corps humain, délivré des contraintes bien pensantes, annonce l'ère de la Beauté», déclare Girodias. Si bien qu'aujourd'hui, plusieurs universités américaines étudient «la psychologie de l'apparence», dans ses formes les plus pragmatiques, constate-t-il.

Ainsi, le paraître et le mieux-être sont devenus des préoccupations de société. Masquer les odeurs, effacer les rides, empêcher la chute des cheveux, faire paraître jeune, beau et bien dans sa peau, tels sont quelques-uns des rôles qu'on assigne à l'esthétique. Depuis quelques années, on constate que

¹ *Le Banquet* constitue un traité philosophique sur l'amour, la beauté et l'immortalité, présenté sous forme de dialogues entre divers convives à l'occasion d'un banquet. Socrate, le porte-parole de Platon, y expose sa doctrine de l'amour charnel et de l'amour philosophique. Ainsi, le parfait amant, détaché de la beauté terrestre, n'est pas loin du dernier terme de l'initiation à l'amour : la contemplation de la beauté absolue.

² Maurice, GIRODIAS. «Éros et Aphrodite», *Sciences et Vie*, n° 155, juin 1986, p. 1.

les hommes emboîtent le pas aux femmes et sont beaucoup plus réceptifs qu'autrefois en matière de beauté. Ainsi, ils sont plus enclins que leurs pères à investir de l'argent pour leur apparence. Dans une société qui refuse l'usure du temps et le vieillissement et qui privilégie jeunesse, forme et compétition, soigner son image devient rien moins qu'une nécessité.

Une étude faite en France³ met en évidence un nouveau modèle de comportement qui consacre une véritable réhabilitation du corps : promu au rang de source de satisfactions et de plaisirs, il justifie toutes les attentions. Les soins du corps ne seraient ni plus ni moins que la manifestation d'une nouvelle culture, hédoniste et narcissique. Au Québec, cette nouvelle tendance se manifeste de plusieurs façons. Par exemple, l'engouement pour la place dorénavant réservée à la salle de bain dans les résidences et à l'équipement sanitaire qu'on y trouve – bain tourbillon, spa et douche luxueuse – reflètent ce désir de prendre soin de soi associé au «cocooning» dont parle F. Popcorn dans son rapport sur les tendances basées sur la consommation⁴. On peut y voir la recherche d'un espace physique réservé, où l'on peut s'isoler pour des moments de détente et de bien-être.

Ce désir de bien paraître et de bien-être s'inscrit dans le culte du moi qui est au cœur de l'ergonomie, concept défini par F. Popcorn comme l'envie de s'affirmer comme individu. D'où la notion d'individuation, de différenciation, de fabrication sur mesure qui constitue un élément majeur dont il faut tenir compte pour le marché actuel et futur. Dans cet esprit, on constate que la mode est éclatée depuis les années 70 et que chacun, chacune doit trouver ce qui convient à sa personnalité, à son style pour que l'image soit un reflet de la réalité à transmettre...

1.2 Une tendance qui se chiffre

L'évolution des connaissances scientifiques et de la technologie accentue cette tendance et permet de raffiner les techniques et de créer des produits plus performants. La prolifération des produits de beauté et de soins du corps à l'étalage des grands magasins et des boutiques spécialisées, qui poussent comme des champignons, semble répondre aux besoins divers de la clientèle. D'ailleurs Yves Rocher justifie cette prolifération de produits : «La clientèle est multiple, chaque être humain est exceptionnel, d'où la nécessité de proposer une palette toujours plus riche. Et puis, l'expérience montre qu'on ne peut pas créer une vente durable, s'il n'y a pas une attente»⁵.

³ Michel HERTEAUX. «Beauty is business», *Science et Vie*, n° 155, juin 1986, p. 87.

⁴ Faith POPCORN. *Le rapport Porpcorn Comment vivrons-vous l'an 2000?*, Les Éditions de l'Homme, 1994.

⁵ Michel HERTEAUX. «Beauty is business», *Science et Vie*, n° 155, juin 1986, p. 87.

Or, la beauté constitue une industrie lucrative et un secteur non négligeable de l'économie. Ainsi, pour 1994, l'industrie québécoise des produits de toilette totalisait 264 millions de dollars en production, comme le montre le tableau 1⁶.

Tableau 1
Industrie québécoise des produits de toilette 1994

Catégorie	Expéditions* en % (production)	Exportations
Produits de beauté ¹	15,0	
Articles de toilette ²	71,0	
Parfums ³	14,0	
Total	100,0, 264 \$ M	45 \$ M

Source : *ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie* (MICST)

¹ Les produits de beauté comprennent les produits de maquillage tels le fond de teint, la poudre, le rouge à lèvres, etc.

² Les articles de toilette regroupent les produits pour les soins de la peau, les produits capillaires et les articles d'hygiène personnelle.

³ Les parfums auxquels s'ajoutent les eaux de Cologne et les eaux de toilette.

* Les expéditions totalisent l'ensemble de la production.

Les exportations ont atteint un sommet de 45 millions de dollars en 1994. Pour cette même année, les ventes canadiennes (vente de fabrication nette des fabricants et distributeurs) étaient légèrement supérieures à 1,6 milliard de dollars, soit une augmentation de 11,6 p. 100 par rapport à l'année précédente. Les secteurs en croissance étaient : les produits de soin de la peau (+14,1 p. 100), les produits de maquillage (+10,8 p. 100), les produits de rasage et dépilatoires (+26,5 p. 100) ainsi que les produits pour les soins des cheveux (+11,3 p. 100)⁷.

Si l'on ne dispose d'aucune donnée récente pour cette industrie, on peut mentionner les prévisions optimistes faites en 1994 pour l'année 1996, soit avec une croissance de 4 à 5 p. 100⁸.

⁶ En retranchant les articles de toilette, on peut déduire que les parfums et les cosmétiques accaparent 29 p. 100 de l'industrie des produits de toilette (les articles de toilette, les parfums et les cosmétiques), soit 76 millions des expéditions en 1994.

⁷ Données fournies par la Direction des industries de la mode et des textiles, ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, ainsi que l'Association canadienne des cosmétiques, produits de toilette et parfums (CCTFA).

⁸ Selon un sondage effectué auprès d'une cinquantaine d'entreprises et les renseignements fournis par l'Association canadienne des cosmétiques, produits de toilette et parfums.

Par ailleurs, on constate que les canaux de distribution des produits subissent des changements notables. Ainsi, pour certains types de produits, les grands magasins, les supermarchés et les pharmacies ont été surpassés par les grandes surfaces, les clubs, les magasins d'escomptes et les ventes directes qui ont connu des gains importants de 1990 à 1995. De nouveaux canaux émergent également : sites commerciaux d'Internet, réseau d'achats à la télévision, dépanneurs et magasins «de vie moderne»⁹.

Cependant, certains spécialistes des tendances (F. Popcorn et D. Foot) prévoient que les grandes surfaces et les clubs céderont la place aux boutiques spécialisées qui se caractériseront par l'authenticité et la communication avec la clientèle. Ainsi, Popcorn relate qu'au début du siècle, avec l'arrivée du travail à la chaîne, l'uniformité était considérée comme une marque d'excellence; à la fin du siècle, c'est l'inverse qui se produit, et l'individualisation du produit et du service constitue de plus en plus un concept gagnant. Cette auteure cite l'exemple de l'industrie des cosmétiques qui va de l'avant dans cette voie en développant des produits personnalisés, dont le mélange est établi en fonction du teint spécifique de la cliente, et en offrant des trousseaux de création de son propre parfum. La coiffure est envisagée comme un service de beauté personnalisé, notamment en ce qui a trait à la couleur et aux nuances d'aspect le plus naturel possible.

Par ailleurs, il est intéressant de constater que chaque ménage québécois dépensait en moyenne, en 1992, la somme de 791\$ en soins personnels (services et produits confondus)¹⁰.

1.3 Le manque de temps

À l'ère où nous vivons, ce n'est pas simplement que nous manquons de temps, dit Popcorn, c'est comme si le temps lui-même s'était en fait accéléré. Nous n'avons plus le temps de respirer, compte tenu de tous les rôles que nous avons à remplir comme parent, travailleur, travailleuse, bénévole. Il faut cultiver ses amitiés, développer un réseau de relations sociales, s'informer, s'occuper de ses parents âgés, etc. C'est pourquoi les entreprises qui permettront à la clientèle de gagner du temps seront gagnantes.

Sans aller aussi loin que d'offrir sur les lieux de travail des services de coiffure, de manucure et d'esthétique à l'heure du repas afin de rationaliser le temps, comme le propose Popcorn, un souci d'efficacité doit guider les personnes qui dispensent les services et vendent des produits. Elles doivent mesurer les attentes de la cliente ou du client, établir rapidement ses besoins et s'ajuster en conséquence, ce qui présuppose de l'organisation, une communication efficace et des objectifs à atteindre au regard de l'intervention.

⁹ Selon le sondage mentionné ci-dessus.

¹⁰ Dépenses des familles au Canada en 1992.

1.4 Les soins du corps

Pour pallier ce manque de temps qui crée tant de stress et parce que le stress peut engendrer la maladie, nous développons des antidotes pour mieux nous protéger, nous faire plaisir, mais surtout pour refaire le plein d'énergie et retrouver le calme. Ce qui explique l'engouement des dernières décennies pour le massage et les soins du corps et pour le tourisme de santé qui s'est développé au Québec.

Une étude sur le tourisme de santé¹¹ rappelle l'origine des centres de santé. On y précise d'ailleurs que l'origine du terme «Spa» provient de la ville de Spa en Belgique, reconnue pour ses stations thermales. Un spa désigne un ensemble d'infrastructures d'hébergement, de services et d'équipements qui permettent l'obtention d'une meilleure santé physique. On y apprend que les spas nord-américains ont une orientation vers l'esthétique et la remise en forme, alors que le concept européen se caractérise par son orientation thérapeutique. D'après cette étude, le concept québécois est encore embryonnaire et assez peu connu. Les entreprises québécoises offrent des programmes personnalisés, tels que le contrôle de l'alimentation et des exercices de remise en forme et de beauté. Toutefois, très peu ont une vocation curative au sens européen et l'on rapporte que le produit varie considérablement d'une région et d'un établissement à l'autre. Deux tendances caractérisent le marché du tourisme de santé au Québec. D'abord, les centres à vocation thérapeutique où se pratiquent la thalassothérapie et la balnéothérapie. Puis, ceux qui visent la relaxation et la perte de poids; le massage et les soins du corps y sont aussi prodigués.

L'étude sur le tourisme de santé met en relief les avantages que possède le Québec par rapport à ce type de produit à faire connaître et à vendre à l'extérieur : «Les préoccupations envers la santé et la condition physique laissent également entrevoir un avenir à long terme au tourisme de santé¹². » On suggère également des mesures à mettre de l'avant pour y arriver.

1.5 Le vieillissement de la population

Il existe un autre facteur pouvant influencer sur l'évolution des soins esthétiques au Québec : le vieillissement de la population. Les «baby-boomers», personnes nées entre 1947 et 1966, commencent à entrer dans la cinquantaine. Or, cette génération est exceptionnelle pour ce qui est du nombre de personnes qu'elle regroupe et par conséquent par son poids dans la population totale. On peut donc penser qu'elle donnera le ton à l'industrie des soins personnels dans l'avenir. Le Canada, en fait, a connu le plus important baby-boom du monde industrialisé. Comme l'explique D. Foot¹³, les baby-boomers représentaient, en 1996, le tiers de la population canadienne. Plus à

¹¹ MINISTÈRE DU TOURISME. *Le tourisme de santé, Les perspectives de développement au Québec*, Direction de l'analyse et du développement, février 1988, p. 10.

¹² *Ibidem.* p. 31.

¹³ David K.FOOT. *Entre le boom et l'écho, comment mettre à profit la réalité démographique*, Boréal, 1996, p. 28.

l'aise, plus actifs et plus grands consommateurs que leurs prédécesseurs, on peut penser qu'ils n'hésiteront pas à recourir à des produits et à des services pour déjouer le temps. En effet, cet auteur montre que le vieillissement de la population aura des effets sur les soins esthétiques, car l'âge de la population modifie la demande. Par exemple, une compagnie de cosmétiques a constaté que, quelle que soit la publicité, les femmes de 40 ans n'achètent généralement pas de rouges à lèvres de nuance prononcée comme le font les femmes de 20 ans, et qu'il est plus probable qu'elles achèteront une crème de soins coûteuse. Selon lui, «le vieillissement de la population est une bénédiction pour l'industrie des cosmétiques en général parce que, en vieillissant, les gens sont attirés par des produits qui leur permettent de prolonger leur jeunesse, et ils peuvent se les permettre¹⁴.» Ainsi, comme la population vieillit, ses goûts changent. De plus, elle recherche qualité et service, car elle est plus instruite et mieux informée que la génération qui l'a précédée et peut se permettre, financièrement, de se procurer des produits ou des services de qualité. Elle cherche à se garder le plus en forme possible et à avoir l'air en forme, malgré les changements inévitables qui se produisent à un certain âge. Les Américaines dépensent ainsi deux milliards de dollars par an pour des produits contre le vieillissement et 40 p. 100 des femmes âgées de 25 à 43 ans teignent leurs cheveux, dans la majorité des cas pour masquer le gris¹⁵.

Tréguer¹⁶ qui a fondé, en 1993, le premier observatoire européen du marché des personnes de plus de 50 ans constate que les femmes de ce groupe d'âge fréquentent davantage le coiffeur et la coiffeuse que les autres. Leur proportion est passée de 55,3 p. 100 à 57,6 p. 100 de 1987 à 1990. Elles continuent de se maquiller et d'acheter des produits pour le bain et la douche.

Ainsi, les experts en tendances prévoient que le marché des soins de la peau connaîtra un regain de vitalité et que la génération des baby-boomers dépensera plus d'argent dans le but de retarder l'effet du vieillissement.

De plus, en vieillissant, certaines personnes, en particulier les hommes, voient leur chevelure s'éclaircir et ont recours au remplacement capillaire. En effet, la calvitie, ou alopécie androgénétique, qui frappe plus d'hommes que de femmes, est causée par les hormones mâles et augmente selon l'âge et l'hérédité. Ainsi, à 60 ans, la moitié des hommes souffrent d'une calvitie importante. Mais, la perte des cheveux commence parfois dans la vingtaine, reprend à la mi-trentaine, et augmente dans la quarantaine et la cinquantaine. Or, les hommes accordent une grande importance à leurs cheveux dans l'image qu'ils présentent aux autres, principalement aux femmes.

Par ailleurs, la maladie de cette fin de siècle, le cancer, frappe particulièrement les personnes de

¹⁴ *Ibidem*, p. 12.

¹⁵ F. POPCORN. *Op. cit.* p. 77.

¹⁶ Jean-Paul TRÉGUER. *Le senior marketing, vendre et communiquer au marché des plus de 50 ans*, Dunod, Paris, 1994, 160 p.

50 ans et plus et il semble que le nombre de cancers soit en progression¹⁷. Or, le traitement de certains cancers (notamment certains cancers du sein) nécessitent des séances de chimiothérapie qui peuvent provoquer la chute temporaire des cheveux. Le remplacement capillaire s'avère alors une solution temporaire.

On peut également penser que les soins à domicile seront plus en demande, et que de plus en plus de salons de coiffure ou d'esthétique s'ouvriront dans les résidences pour personnes âgées.

1.6 La transformation du marché du travail

La transformation du marché du travail peut influencer sur la demande ainsi que sur l'offre de service en soins esthétiques. D'abord, du côté du consommateur et de la consommatrice, certains facteurs risquent d'avoir des effets sur la demande de services. Ainsi, la majorité des femmes de plus de 18 ans sont sur le marché du travail et plusieurs occupent des postes de professionnelles. Cependant, leur temps libre est limité, ce qui risque, par exemple, d'avoir un effet sur leur fréquentation d'un institut de beauté ainsi que sur le type de soins esthétiques choisis. Elles pourront, par exemple, espacer leurs visites en institut, mais s'offrir, à l'occasion, une séance de massage de relaxation.

Ensuite, la retraite prise dans la cinquantaine ouvre de nouvelles perspectives puisque jamais n'aura-t-on vu autant de jeunes retraités, hommes et femmes, jouissant d'un bon revenu et libres de mener des activités de loisir, de bénévolat, ou d'accepter des contrats de travail. Mais on peut se demander si cette situation aura des répercussions sur la demande ou le type de soins esthétiques choisis.

Il semble que le milieu du travail s'adapte d'une certaine manière aux besoins de la clientèle. En effet, on voit de plus en plus d'entreprises multiservices regroupant une gamme de produits, de soins et de services conseils associés à la beauté, à la mode, au confort et au mieux-être. La valeur ajoutée de l'entreprise multiservice, comparativement à la petite entreprise offrant des services restreints, est notamment de favoriser un plus grand intérêt de la clientèle et d'augmenter le chiffre d'affaires des différentes composantes de l'entreprise.

De plus, une nouvelle tendance est apparue récemment dans ce domaine : il s'agit du travail autonome. Cette forme d'entreprise, différente du multiservice favorise la location d'un local ou d'une chaise dans un salon de coiffure. Il s'agit donc du même service, mais organisé autrement, c'est-à-dire que le coiffeur ou la coiffeuse doit fournir tous ses outils de travail et faire sa propre gestion. Pour un ou une jeune qui débute dans la carrière, il s'agit d'un stress considérable, car le

¹⁷ En 1993, le nombre de nouveaux cas est passé à 29 861; pour 1997, on en estime ce nombre à 31 800, soit 0,4 p. 100 de la population du Québec. *Fichier des tumeurs du Québec, 1993*. Pour 1993, les données proviennent de l'Institut national du cancer du Canada, Statistiques canadiennes sur le cancer 1997, tableau 3, p. 21. Note : Les données ne comprennent pas les cas estimés de cancer cutané sans mélanome.

rendement doit être équivalent à celui des gens d'expérience afin de survivre sur le plan professionnel et par conséquent, de gagner sa vie.

En conclusion

L'industrie des produits de toilette et des cosmétiques constitue un secteur économique important qui est au cœur du secteur des services personnels dont il est ici question. Les quelques points que nous venons de traiter permettent de camper les soins esthétiques dans le contexte québécois et servent de toile de fond à l'analyse du présent portrait de secteur. Ils seront d'ailleurs repris plus en détail dans les prochains chapitres.

LES PRINCIPAUX CONSTATS

En cette fin de siècle, le paraître et le bien-être sont devenus des phénomènes de société. Ils font partie du culte du moi et de l'individuation, de la différenciation et du «sur mesure». D'où la prolifération des produits de beauté et de soins qui résultent de recherches scientifiques qui nourrissent une industrie lucrative.

Le stress, ce mal du siècle, qui résulte souvent du manque de temps dont nous disposons pour remplir toutes nos obligations, trouve remède dans les soins du corps et le massage qui se sont développés au Québec depuis une quinzaine d'années, donnant naissance au tourisme de santé.

Le vieillissement de la population constitue un autre facteur qui modifie et augmente la demande de produits cosmétiques. En effet, le désir de paraître jeune et en forme justifie les dépenses consenties à cette fin par les consommateurs et les consommatrices. D'ailleurs, les hommes sont de plus en plus ouverts à l'idée de consommer des produits de soins esthétiques.

L'offre de service en soins esthétiques paraît s'être modifiée pour répondre aux besoins des consommateurs et des consommatrices. On voit de plus en plus d'entreprises multiservices s'afficher. Par ailleurs, en coiffure, la «location de chaise» ou espace de travail bénéficie d'une surenchère.

CHAPITRE II LES FONCTIONS DE TRAVAIL ET LEUR PROBLÉMATIQUE RESPECTIVE

Orientation du portrait de secteur en soins esthétiques

Le secteur de formation Soins esthétiques, secteur 21, est le plus petit de la formation professionnelle et technique. En effet, il compte peu de programmes d'études et ils sont tous de niveau professionnel. Or, selon la problématique de départ, il convient de définir clairement le secteur de formation et d'en délimiter les frontières. Ainsi, une perspective plus large de ce que peut englober le secteur pourrait conduire à une appellation qui soit plus représentative et amener la Direction des programmes à reconnaître la nécessité de mettre en œuvre d'autres programmes de formation.

C'est donc dans un effort de revalorisation du secteur de formation et afin d'orienter l'offre de formation vers un créneau plus large que le portrait de secteur a été entrepris. En effet, une pratique menant à une certaine polyvalence et permettant un plan de carrière pourrait, entre autres, revaloriser un secteur d'activité économique essentiel dans notre société.

C'est dans ce contexte que nous avons abordé l'examen de nouvelles fonctions de travail : le remplacement capillaire, la vente et le conseil en cosmétiques, les soins du corps et la thalassothérapie, le massage de même que le maquillage permanent. À la limite, le concept de la beauté englobe la mode et recouvre finalement tout ce qui concourt à rendre les femmes et les hommes beaux et bien dans leur corps. De là, il n'y a qu'un pas à franchir pour intégrer la mode vestimentaire, les couleurs, les accessoires... Nous avons osé faire une incursion de ce côté.

Fonctions de travail stables et fonctions de travail en émergence

Dans le présent chapitre, nous définirons d'abord les activités liées à la coiffure, l'esthétique et l'épilation à l'électricité tout en cernant leur problématique. Pour les fins du présent document, nous appelons les fonctions de travail *stables*, celles qui sont définies dans la Classification nationale des professions (CNP) et pour lesquelles le Ministère offre des programmes de formation. Celles qui ne font pas partie actuellement du secteur de formation Soins esthétiques seront identifiées comme les fonctions de travail *en émergence*.

2.1 Les métiers de la coiffure

2.1.1 *Les fonctions de travail stables*

Définition

La *Classification nationale des professions* (CNP) regroupe les métiers de la coiffure sous le code 6271 coiffeurs-coiffeuses et barbiers-barbières. Elle donne également d'autres exemples d'appellations d'emplois : apprenti barbier, apprenti coiffeur ou coiffeuse, apprenti coiffeur ou coiffeuse stylistes, barbier, barbière, coiffeur ou coiffeuse de perruque, coiffeur ou coiffeuse stylistes et enfin coloriste.

Selon la CNP, les coiffeurs ou les coiffeuses et les barbiers ou les barbières coupent les cheveux, font des mises en plis et offrent des services connexes. Ils travaillent dans des salons de coiffure, des salons de barbier, des écoles de formation professionnelle de coiffure, des studios et des cliniques spécialisées dans la greffe des cheveux, des établissements de soins de santé, des théâtres et des studios de cinéma ou de télévision.

On y décrit ainsi les principales fonctions des **coiffeurs et coiffeuses** :

- suggérer des styles de coiffure compatibles avec les traits physiques des clients ou clientes, ou déterminer le style d'après les instructions et les préférences de la clientèle;
- shampouiner et rincer les cheveux;
- couper, tailler, effiler, friser, onduler, faire des permanentes et des mises en plis;
- appliquer du décolorant, faire des shampoings colorants, teindre ou donner des rinçages afin de colorer, givrer ou faire des mèches de cheveux;
- analyser le cheveu et le cuir chevelu, conditionner et donner des traitements et de soins de beauté pour le cuir chevelu et les cheveux;
- former et surveiller, au besoin, d'autres coiffeurs et aides.

Pour les **barbiers** :

- couper et tailler les cheveux selon les instructions et les préférences de la clientèle;
- raser et tailler la barbe et la moustache;
- donner des shampoings, au besoin, et d'autres traitements pour les cheveux, tels que des ondulations, un défrisage et une teinture et donner, si nécessaire, des massages pour conditionner le cuir chevelu.

Les qualités requises pour travailler en coiffure, outre le fait d'aimer travailler les cheveux des autres sont : la dextérité manuelle, un sens esthétique, l'entregent et une bonne condition physique. En effet, les heures de travail sont parfois longues et les pauses et les heures de repas sont souvent escamotées ou supprimées¹⁸. Les coiffeurs et les coiffeuses se considèrent comme des artistes et plusieurs croient que parmi les gens qui se lancent dans la profession actuellement, il y a beaucoup d'appelés mais peu d'élus :

«Je crois que la coiffure est un art, alors pour créer, nous devons sentir que nous possédons ce talent jusque dans l'âme, sauf... qu'aujourd'hui, rares sont ceux qui le font pour l'amour du métier, oui, la pratique est moins professionnelle.»

Ou encore cet autre témoignage qui laisse voir de la frustration :

«Il va falloir que ça change. Nous sommes des artisans et non des monteurs de chaîne. Il faut avoir le feu sacré pour faire ce métier.»

Ces commentaires proviennent d'une enquête que nous avons menée et qui porte sur 194 salons de coiffure répartis dans toutes les régions du Québec; elle permet de décrire la profession et de dégager des tendances pour le Québec. La méthode retenue de même que le profil des personnes qui ont répondu au questionnaire sur la coiffure sont présentés à l'annexe 1.

Les résultats du sondage permettent de tracer le profil des entreprises du secteur, de définir les tâches effectuées en coiffure, de saisir les nouvelles tendances de même que les besoins de formation dans le domaine.

¹⁸ DÉVELOPPEMENT RESSOURCES HUMAINES CANADA, ÉDUCATION QUÉBEC, FÉDÉRATION DES COMMISSIONS SCOLAIRES DU QUÉBEC, SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN- D'OEUVRE. Les métiers de la formation professionnelle, 135 DEP 35 ASP, Les taux de placement Les salaires La formation Le marché du travail, 2^e édition, p. 345-346.

Les coiffeurs et coiffeuses doivent donc faire preuve de créativité au travail et manifester des aptitudes naturelles pour la profession. Certains affirment qu'en coiffure ou en esthétique, «tu l'as ou tu l'as pas».

De plus, la pratique est difficile et plusieurs pensent que les jeunes qui arrivent sur le marché du travail ne sont pas prêts à consentir les efforts pour se tailler une place. Le commentaire suivant résume bien la situation¹⁹ :

«Il y a beaucoup de salons et beaucoup de coiffeurs et coiffeuses. Les jeunes qui arrivent voient le marché beaucoup plus beau qu'il ne l'est en réalité. Il faudrait donc les en aviser. Il y a aussi la situation économique qui n'est pas facile. Les cours devraient donc être adaptés au marché et à la psychologie de la clientèle.»

«La clientèle exige de plus en plus de compétences, de connaissance et du professionnalisme. En Europe, il y a un cours sur la gestion d'entreprise obligatoire pour un coiffeur qui veut se lancer en entreprise et ce, après cinq ans de vie en salon comme coiffeur.»

Selon une enquête menée en 1992 par l'ancien Département de santé communautaire (DSC) de Lévis, auprès de 31 salons de coiffure de la région, les principaux risques pour la santé que les personnes répondantes perçoivent sont, par ordre décroissant, les vapeurs des produits chimiques, le travail debout, la position de travail et les odeurs²⁰.

La recherche faite au DSC de Lévis révèle que l'information sur l'utilisation sécuritaire des produits est plutôt restreinte puisque la composition chimique est surtout fournie sur demande ou lors de l'introduction d'un nouveau produit. D'ailleurs, on semble constater que les produits fabriqués aux États-Unis et en Europe sont ceux pour lesquels cette information est plus facilement disponible. Seulement le tiers des salons qui ont participé à cette étude ont eu des renseignements sur la composition des produits, alors qu'un peu plus de la moitié (17 sur 31) ont reçu de l'information sur les méthodes sécuritaires d'utilisation des produits. Mais les fiches techniques qui

¹⁹ Les commentaires qui sont cités dans le texte sont représentatifs en ce sens qu'ils reviennent souvent en réponse aux questions ouvertes des questionnaires en coiffure et en esthétique. Ils ajoutent ainsi un complément à la recherche quantitative.

²⁰ DSC. Hôtel Dieu de Lévis. Santé du travail *Le métier de coiffeuse et les risques à la santé*, mai 1992, p.17.

accompagnent les produits coiffants fournissent des renseignements sur l'utilisation sécuritaire des produits. De plus, la CSST donne des précisions sur la composition des produits et sur leurs effets²¹.

Or, la tendance à vouloir offrir aux consommateurs et aux consommatrices un service de qualité basé sur une relation de confiance et le souci de la clientèle de vouloir protéger sa santé pourront modifier cette situation pour satisfaire une clientèle avertie et plus curieuse. Selon F. Popcorn, les praticiens et praticiennes qui auront ce souci de l'information et de la qualité auront du succès dans un avenir prochain.

Cette tendance va d'ailleurs dans le sens des conclusions de l'analyse de la profession de coiffeur, coiffeuse publiée par Développement des ressources humaines, Canada²², laquelle établit la norme nationale pour la profession, reconnue par le Conseil canadien des directeurs de l'apprentissage (CCDA). Soulignons que le Québec n'a pas participé à cette analyse de la profession de coiffeur et de coiffeuse, mais il est intéressant de rapporter les observations et tendances notées dans l'analyse :

«Vu l'importance grandissante accordée à la personnalisation des services offerts et les nouvelles exigences manifestées par la clientèle, un besoin sensible se fait sentir pour un meilleur service précédant et suivant la consultation. Cette tendance, en plus de modifier le rôle attendu du coiffeur ou de la coiffeuse, a accru les exigences requises pour exercer la profession. Allant dans le même sens, l'introduction du micro-ordinateur a créé le besoin de nouvelles compétences (p. xx).»

²¹ La CSST a publié une liste des produits utilisés indiquant leur composition de même que leurs effets : *Cosmétiques : Évaluation en regard du programme de retrait préventif de la travailleuse enceinte ou qui allaite*, Service du répertoire toxicologique, 19 août 1997.

²² DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES CANADA. *Série d'analyse de professions Coiffeur/coiffeuse*, Direction des partenariats en ressources humaines, 1997, 147 p.

Cette analyse de la profession au Canada²³ révèle que la nature et l'étendue des services offerts d'un salon à un autre varient passablement. Il existe également des différences quant aux tâches à accomplir d'une province à une autre. «Par exemple, à l'intérieur de certaines juridictions, le coiffeur ou la coiffeuse peut accomplir des tâches additionnelles comme le perçage d'oreilles ou d'autres parties du corps ou les soins du visage, des mains et des pieds.»

Enfin, on estime que 20 p. 100 des activités de plusieurs coiffeurs et coiffeuses sont reliées à la vente au détail de produits de beauté et de soins capillaires qui comportent des programmes de soins à domicile. On ajoute que cette fonction influe sur les exigences préalables à l'exercice de la profession. De plus, les activités rattachées à la vente rendent nécessaire une plus grande connaissance des produits de beauté et des produits capillaires qui sont nombreux et spécialisés.

Dans le contexte canadien, l'analyse de la profession porte sur 67 tâches, chacune divisée en sous-tâches. Six sont classées comme non communes, c'est-à-dire non accomplies par 70 p. 100 des provinces et territoires visés par les travaux (en excluant celles qui sont non validées ou non réglementées par la province ou le territoire). Il s'agit des soins du visage, d'enlever les poils superflus à l'aide de produits chimiques, de raser le visage, de faire une pédicure, de percer les différentes parties du corps, de poser et d'enlever les faux ongles.

Les résultats de notre sondage montrent que la déréglementation dans la coiffure, qui remonte à 1985, a modifié le profil de la clientèle des salons. Aujourd'hui, plus de la moitié des salons accueillent autant d'hommes que de femmes (52,1 p. 100) ou surtout des femmes (47,1 p. 100). Selon les données du sondage, la coiffure se pratique dans un édifice commercial avant tout (57,8 p. 100), mais la pratique en résidence privée est tout aussi fréquente (21,9 p. 100) que celle des centres commerciaux (20,3 p. 100). Cependant, les coiffeurs et coiffeuses répondent également à des besoins particuliers en offrant leurs services en milieu hospitalier (16,5 p. 100), à domicile (12 p. 100) ou, de façon moins fréquente, en résidence pour personnes autonomes ou en centre d'hébergement (moins de 7 p. 100 des réponses). Plusieurs ont toutefois indiqué le faire pour leur clientèle régulière.

Les salons de coiffure sont de petites entreprises si on les compare à l'industrie en général. Ainsi, parmi la grande majorité des coiffeurs et coiffeuses (87,6 p. 100) qui ne travaillent pas seuls, plus

²³ Les objectifs du programme d'analyse de professions au Canada sont, entre autres, :

- de déterminer les tâches accomplies par des travailleurs et travailleuses qualifiés dans chaque province et territoire;
- d'élaborer des outils pour préparer l'examen des normes interprovinciales en vue du certificat portant le Sceau rouge, ainsi que les programmes de formation pour l'accréditation des travailleurs et travailleuses qualifiés;
- de faciliter au Canada la mobilité des stagiaires et des travailleurs et travailleuses qualifiés.

de la moitié travaillent avec un, deux ou trois coiffeurs ou coiffeuses (58,2 p. 100); le quart travaillent avec quatre ou cinq coiffeurs ou coiffeuses (25,3 p. 100) et dans certains cas, on compte six à plus de quinze personnes (16,6 p. 100). En moyenne, on engage 3,8 coiffeurs ou coiffeuses et la moyenne passe à 4,4 en période de pointe.

Les coiffeuses et les coiffeurs stylistes travaillent habituellement dans les salons de coiffure haut de gamme qui ont un minimum de cinq employés ou employées. Ils maîtrisent les compétences particulières liées à l'exécution des services techniques personnalisés et spécialisés ainsi qu' à la vente d'un service technique personnalisé. Aussi est-il étonnant de constater une forte présence de ce type de coiffeuse et coiffeur parmi les salons participants à l'enquête. En effet, seulement une minorité d'entre eux n'a aucun coiffeur ou coiffeuse- styliste parmi les autres coiffeurs qui travaillent à leur salon. À l'opposé, plus de la moitié disent en avoir trois ou plus, les autres en ont un ou deux.

Étant donné la prolifération des entreprises multiservices, il n'est guère étonnant de constater que près du quart des salons sondés engagent d'autres types de personnel. Le plus souvent ce sont, par ordre d'importance, des esthéticiennes, des réceptionnistes, des assistantes, des comptables, des massothérapeutes, des manucures, des électrolystes ainsi que divers autres types de personnel.

Il semble que les tâches de la profession n'ont guère changé au cours des ans. Les shampooings, la coupe de cheveux, la mise en forme, la mise en plis, la coloration, la décoloration, la permanente, le conseil et la vente de produits, les mèches et les effets spéciaux, ainsi que les traitements capillaires et les défrisants sont les principales. Certaines sont un peu moins fréquentes, notamment la taille de la barbe, ainsi que la manucure.

En outre, dans le quart des salons, on considère qu'il existe une spécialisation de la tâche qui porte plus particulièrement sur la coloration ou les effets spéciaux de couleur, de même que sur les traitements capillaires.

La clientèle est plus exigeante et plus sélective et certains croient que l'achalandage a diminué. Faut-il en déduire qu'il existe un lien avec la tendance à offrir plusieurs services sous un même toit pour rentabiliser l'entreprise et améliorer le service à la clientèle? Comme l'indique le tableau 2, ces services ont trait à l'esthétique ou aux soins du corps, et le conseil et la vente de produits de cosmétiques y sont très présents.

Tableau 2
Services offerts au sein d'entreprises multiservices (%)

Service	%
conseil et vente en cosmétiques	45,2
manucure	37,0
esthétique	36,1
maquillage	35,2
épilation à l'électricité	30,0
massage	27,4
soins du corps	25,2
remplacement capillaire	12,3

Le bronzage a également été mentionné (10) ainsi que diverses autres activités, comme le maquillage permanent, la pédicure, la pose d'ongles, etc.

En coiffure, ce sont les nouvelles techniques de travail, de même que les produits qui constituent les principaux changements. Ces produits sont spécialisés et souvent d'utilisation plus facile qu'auparavant. La technique de la coiffure aux doigts remplace parfois la mise en plis. Les coiffeurs et les coiffeuses doivent évoluer constamment et se tenir au fait des nouveautés dans la mode et dans les styles, comme en témoigne ce commentaire :

«Je crois que le coiffeur doit se tenir à la page de toutes les nouvelles tendances à chaque saison, aussi bien en techniques de travail, techniques de vente, que dans les tendances de la mode vestimentaires ou de maquillage, etc.»

Certains commentaires expriment le désir d'aller au-delà de la coiffure; notamment

«Le programme de coiffure pourrait être élargi; on devrait donner des cours sur la mode, le marketing, l'esthétique et plus encore, autant du côté hommes que femmes.»

«Être en contact avec les dessinateurs de mode ou magasins de mode afin d'améliorer la créativité du coiffeur, de la coiffeuse. À la coupe de base et il faut la créativité de la coupe et du style de la mise en plis et le maquillage pour finaliser

un look! Les coiffeurs deviennent artistes en terminant leur chef-d'œuvre en maquillage.»

Plus des deux tiers des personnes qui ont répondu au sondage pensent que de nouvelles tendances vont se dessiner en coiffure. Elles entraîneront de nouvelles exigences, d'abord au plan du perfectionnement, puis de l'offre de service, de la formation initiale, de l'organisation du travail, des conditions de travail et finalement de la vie associative.

Pour un jeune coiffeur ou une jeune coiffeuse, le défi consiste à se bâtir une clientèle alors qu'avec l'expérience, le défi consiste à la conserver malgré la concurrence. Dans ce contexte, le perfectionnement prend de l'importance au cours de la carrière. C'est pourquoi la très grande majorité des coiffeurs et coiffeuses ont bénéficié de perfectionnement au cours des deux dernières années, selon les résultats du sondage. Parmi eux, la plupart participent à des colloques ou à des congrès (93 p. 100), d'autres suivent des cours offerts par les principaux distributeurs ou fabricants de produits (85 p. 100), tandis que certains retournent à l'école pour des formations d'appoint (17,2 p 100).

Le perfectionnement porte généralement sur les produits et les nouvelles techniques, sur la vente et le conseil, sur la relation avec la clientèle et, à l'occasion, sur les appareils. Comme le souligne Marcel Pelchat, coiffeur bien connu à Québec, le coiffeur et la coiffeuse doit développer un esprit critique afin de rechercher les meilleurs produits aux meilleurs prix et de ne pas être à la merci du marché puisque les produits changent régulièrement, particulièrement les fixatifs, les gels et les mousses.

Les associations

La vie associative est faiblement développée puisque, selon le sondage, seulement 13,2 p. 100 déclarent qu'eux-mêmes ou certains membres du personnel de leur salon font partie d'une association. Les principales associations mentionnées sont : l'Association professionnelle des coiffeuses et coiffeurs du Québec (n=8), la Corporation des coiffeurs et coiffeuses du Québec (n=3). Les autres sont mentionnées une ou deux fois²⁴.

La Corporation des coiffeurs et coiffeuses du Québec qui a pris forme à l'automne 1991 et qui a déjà compté 2 000 membres n'en retient plus que 200. Pour l'instant, elle ne fait aucun recrutement mais concentre ses efforts sur la préparation d'un rapport sur la coiffure au Québec. Ce rapport servira «à éclairer les députés de l'Assemblée nationale, les médias d'information, ainsi que les

²⁴ Les autres sont : l'Association des trichologistes du Québec, l'Association des coiffeurs et coiffeuses du Saguenay Lac-Saint-Jean, la Structure paritaire APCO-SECO, la Chambre de commerce, l'Association des coiffeurs, Galdwell Technician.

membres de l'association relativement au besoin urgent d'assurer la survie et la valorisation de la coiffure au Québec par une loi gouvernementale». Constitué de trois cahiers, il offrira une analyse de l'évolution de la situation de la coiffure au Québec, de même que de la réglementation et de la législation concernant la coiffure au Canada et aux États-Unis.

La fondation de l'Association professionnelle des coiffeuses et coiffeurs du Québec (APCCQ) est toute récente puisqu'elle remonte à 1996. Cette Association compte 450 membres en règle, tant propriétaires de salon de coiffure que coiffeurs et coiffeuses. Elle vise à regrouper les gens de la profession dans le but de leur offrir du soutien technique et des services financiers (rabais, escomptes, assurances individuelles et collectives), mais surtout, de travailler à la reconnaissance de la profession par l'obtention d'une loi souple et actualisée. En 1997, elle a entrepris une recherche sur la pratique professionnelle de la coiffure dans les provinces anglaises du Canada. Grâce à une subvention fédérale, elle a pu engager, en 1997, une secrétaire et deux agents de développement. Elle a également embauché un directeur général et se propose, pour 1997-1998, d'accélérer son recrutement; de mettre sur pied un comité permanent sur le statut professionnel; de lancer un bulletin mensuel intitulé *L'information essentielle*; de mettre sur pied plusieurs activités de formation; de lancer le concept de mouvements régionaux avec le soutien de ses membres et de mettre sur pied un fond d'investissement servant au développement de l'Association²⁵.

Ainsi, l'APCCQ s'est jointe au ministère de l'Éducation pour organiser une rencontre avec la grande entreprise en coiffure, qui s'est tenue à Montréal. Les grandes lignes de cette réunion sont présentées à l'annexe 6 du présent document.

Il existe également un syndicat privé dans la région de Québec, le Cercle québécois de la coiffure. Environ 90 salons de coiffure y sont accrédités. La moitié de ces salons comptent une seule personne, alors que d'autres sont de grandes entreprises en coiffure. La coiffure pour hommes est présente dans plus de 90 p. 100 des salons. Les personnes employées dans les salons accrédités par ce syndicat bénéficient des avantages d'une convention collective. De plus, depuis deux ans, en vertu de la Loi favorisant le développement de la formation de la main-d'œuvre, les nouvelles recrues de certains salons bénéficient d'un perfectionnement de trois à six mois pour leur permettre de répondre de façon satisfaisante aux exigences de l'entreprise. Ce syndicat réclame également une loi qui favoriserait la reconnaissance de la profession puisque la déréglementation en coiffure a mené à une situation déplorable pour le secteur, selon les constats réalisés au fil des ans.

L'Association des coiffeurs professionnels de Québec constitue la partie patronale des salons de coiffure accrédités au syndicat ci-haut mentionné et regroupe 42 membres, propriétaires de salon de coiffure dans la région de Québec (03). Le quart des membres sont des artisans travaillant à leur

²⁵ APCCQ. *L'information essentielle*, novembre 1997.

compte. L'association travaille à l'établissement et à la gestion de la convention collective ainsi qu'à promouvoir et à défendre les intérêts de ses membres en ce qui a trait aux lois et normes qui régissent le secteur de la coiffure.

Il existe un regroupement des enseignantes et enseignants en soins esthétiques au sein de l'Association québécoise des professeurs de soins esthétiques (AQPSE) qui compte une centaine de membres provenant du personnel enseignant les soins esthétiques dans les commissions scolaires, dont la coiffure. Les objectifs de l'Association se résument, notamment, à regrouper les personnes intéressées à l'enseignement des soins esthétiques afin de promouvoir l'étude, la défense et le développement de leurs intérêts; de favoriser leur concertation, d'élaborer et de promouvoir auprès de ses membres, des corps constitués et de l'industrie en général, des normes relatives au contenu de l'enseignement et de définir les qualifications requises pour les personnes qui enseignent les soins esthétiques ou les prodiguent au grand public; d'organiser du perfectionnement pour ses membres.²⁶

2.1.2 *Les fonctions en émergence en coiffure*

Le remplacement capillaire

Si l'usage de la perruque et du postiche sert, de nos jours, à dissimuler la calvitie, il n'en a pas toujours été ainsi puisque l'histoire de la perruque²⁷ révèle qu'elle a plutôt constitué une parure en vogue généralement réservée aux monarques ou à l'aristocratie.

Définition

Mais, qu'est-ce au juste que le remplacement capillaire? Il s'agit de solutions variées pour répondre au problème suscité par la chute temporaire des cheveux – à la suite d'une maladie ou d'un traitement de chimiothérapie – ou à la chute permanente des cheveux comme dans certains cas de pelade universelle ou de calvitie. La calvitie peut être ou bien généralisée, comme c'est souvent le cas chez les personnes âgées dont la chevelure s'éclaircit, ou bien localisée, comme la tonsure chez les hommes. Bref, le remplacement capillaire non médical se traduit par la correction de cheveux et inclut des mesures de prévention par des produits, des traitements et de l'information.

Il existe différentes méthodes pour pallier la chute des cheveux. Certaines sont d'ordre médical, comme la greffe (micro-greffe et mini-greffe): elle a beaucoup évolué ces dernières années grâce au laser et règle le problème de façon permanente. Elle est effectuée dans les cliniques capillaires

²⁶ Résumé d'après les lettres patentes de l'Association.

²⁷ James LAVER. *Histoire de la mode et du costume*, Thames et Hudson, Paris, 1990, 287 p.

par une ou un professionnel de la santé, assisté d'infirmières ou de personnel qualifié. Ces interventions constituent essentiellement des soins de santé. C'est pourquoi nous ne nous y attarderons pas. De plus, ce ne sont pas toutes les cliniques capillaires qui offrent ce service, mais celles qui ont une franchise le font habituellement.

Il existe aussi des solutions non médicales à ce problème. Il s'agit de perruques, qui couvrent toute la tête ou les trois quarts de la tête (pour les personnes qui ont encore leurs cheveux, mais qui veulent changer de coiffure, par exemple). Il y a également les techniques d'ajout de cheveux qu'on appelle généralement les volumateurs, utilisées dans les cas de calvitie ou de perte partielle des cheveux. Ce sont des pièces tissées montées sur un filet (fils tissés à partir de cheveux naturels). Les caractéristiques des cheveux de la cliente ou du client sont reproduites dans les cheveux du volumateur afin de le rendre le plus naturel possible. C'est pourquoi on travaille avec des photos de la personne. Cette extension est installée par tissage avec les cheveux restants et demande un ajustement ou remise en place aux six à huit semaines pour prendre en compte les nouvelles pousses, pour entretenir, laver et nettoyer le filet, et le cas échéant, effectuer de nouveaux ajustements. Mentionnons que la durée de vie des perruques et des volumateurs est d'environ un an.

La technologie aidant, les pièces (volumateurs et perruques) sont plus belles et beaucoup mieux faites qu'auparavant. Elles sont plus légères et ont l'air plus naturel. En effet, la technologie a permis de développer ce qu'on appelle parfois dans le métier «le cheveu de contact». De l'avis d'une personne consultée, cette nouveauté va bouleverser le remplacement capillaire et éliminer à la longue les compléments de cheveux. Cette technique consiste à injecter des cheveux synthétiques ou plus souvent humains, sur un micro-transparent qui permet de voir le cuir chevelu de la cliente ou du client. Les cheveux sont ajoutés au milieu des autres et fixés à l'aide d'un nouvel adhésif chirurgical très puissant. Les avantages de cette nouveauté sont nombreux, mais on cite surtout la légèreté et l'aspect naturel de la pièce. En effet, une fois la greffe implantée, parce que ce processus consiste en une greffe d'une peau spéciale, non médicale, on a l'impression que le cheveu pousse directement du cuir chevelu, et ce, même si on le regarde de très près. Cette nouvelle fixation offre l'avantage d'être pratiquement indécélable au toucher.

Les extensions permettent aussi d'ajouter des cheveux, cette fois-ci sans utilisation de filet. La méthode consiste à mettre en place des mèches de cheveux rapportées que l'on tisse aux cheveux de la cliente ou du client. On peut également procéder par collage. Par exemple, les cheveux

tressés que les personnes de race noire portent souvent sont des ajouts à la chevelure existante, ajouts qui demandent souvent plusieurs heures, voire une journée complète à installer, selon le nombre de tresses et l'habileté de la coiffeuse ou du coiffeur²⁸.

Au plan de la prévention, les produits pour les traitements capillaires se sont multipliés. Il existe également des traitements de prévention de laserothérapie qui stimulent la repousse des cheveux, activent les follicules et font revivre les papilles qui sont dans un état dormant. Ces traitements requièrent un équipement spécial qui est disponible dans certaines cliniques capillaires.

Le milieu de travail

Pour travailler en remplacement capillaire, il faut faire montre d'empathie, de psychologie, d'une grande disponibilité et du sens des affaires. La communication avec la clientèle prend toute sa signification, particulièrement avec les personnes atteintes de cancer ou les hommes qui souffrent de calvitie. De plus, l'imagination et la créativité sont des éléments importants de la réussite.

Si on traite déjà la génération des baby-boomers pour qui l'image de la jeunesse revêt une grande importance, celle qui la suit est moins fortunée et semble aller davantage vers la greffe permanente qui coûte moins cher à long terme, de l'avis de certaines personnes consultées. Ainsi, le remplacement capillaire peut coûter de 300 \$ à 500 \$ pour les pièces en matériel synthétique et de 1 000 \$ à 2 000 \$ pour celles en cheveux naturels, tandis qu'une greffe chirurgicale peut coûter de 2 500 \$ à 5 500 \$, mais elle est permanente et ne nécessite pas de service après-vente. On a donc mis au point un plan de location qui permet des paiements mensuels. Cependant, la greffe permanente n'est pas possible dans tous les cas, car la qualité du cheveu entre en ligne de compte.

Par ailleurs, il semble que le «casque réfrigérant» utilisé pour prévenir la chute des cheveux lors de traitements de chimiothérapie (et qui a fait l'objet de reportages dans les médias récemment), n'affectera pas la demande en soins capillaires puisqu'il existait déjà depuis quelques années et qu'il s'applique seulement dans un seul type de protocole de soins contre le cancer.

Point positif pour le remplacement capillaire : contrairement à la coiffure, il se prête mal au travail au noir, car les achats de prothèses nécessitent une facturation, les prothèses étant importées de l'extérieur du pays.

²⁸ La coiffure négroïde exige d'ailleurs un suivi quotidien et des visites régulières chez le coiffeur. Des produits différents, pour la plupart importés des États-Unis ou d'Europe, sont utilisés. Selon une personne qui exerce son métier dans le domaine, il y a un besoin de formation dans ce créneau qui est peu exploité au Québec et qui aurait avantage à l'être, car le bassin de population est suffisant pour justifier une telle formation, particulièrement dans la région métropolitaine de Montréal.

La formation

De nos jours, le métier reste tout de même assez fermé et seuls les grossistes offrent la formation et le perfectionnement à leurs employées et employés ainsi qu'au personnel de franchisés. Les franchises sont accordées en fonction de certains critères dont un bassin de population suffisant pour répondre à l'offre. Les grands salons forment leur personnel.

Mentionnons toutefois qu'en 1985, un module du cours de coiffure offert dans le réseau d'écoles publiques portait sur les prothèses capillaires et visait l'ajustement et l'entretien des divers types de prothèses capillaires pour dames et pour hommes. L'actuel programme de coiffure compte quinze heures de cours sur l'entretien d'une pièce de cheveux rapportés, sur une perruque, un postiche ou un toupet.

Interrogées à savoir s'il devrait y avoir une formation offerte en remplacement capillaire par le ministère de l'Éducation, les personnes consultées semblent plutôt positives, sauf une qui craint la trop forte concurrence. Les autres auraient aimé savoir où s'adresser au moment où elles ont démarré leur entreprise et l'une d'elles pense que cette formation devrait être intégrée à la formation de base. Toutes les personnes consultées sont d'avis qu'il y a suffisamment de matière à apprendre et à enseigner. C'est un domaine connexe à la coiffure, mais qui constitue une source de revenus intéressante s'il n'y a pas trop de concurrence pour ne pas faire périliter les cliniques qui en vivent ou qui en font un complément à la coiffure.

2.2 Les professions ou les spécialisations de l'esthétique

2.2.1 *Les fonctions stables*

Définition

Selon la CNP, les esthéticiens et esthéticiennes ainsi que les électrologistes et le personnel assimilé donnent des soins faciaux et corporels destinés à améliorer l'apparence physique. Ils et elles travaillent à leur compte ou dans des cliniques et des studios d'esthétique, d'électrolyse et de soins capillaires, dans des salons de coiffure et autres établissements semblables.

La CNP donne des exemples d'appellations d'emplois. Ainsi, sous le code 6482, on trouve : électrologiste, esthéticien et esthéticienne, manucure, maquilleur, maquilleuse, pédicure, spécialiste des soins de beauté, spécialiste du cuir chevelu, tatoueur, tatoueuse, technicien et technicienne en électrolyse.

En outre, la CNP décrit les fonctions principales de chaque type de personnel :

Esthéticiens, esthéticiennes :

- prodiguer des soins esthétiques pour le visage et la peau en utilisant des produits et des techniques spécialisés.

Maquilleurs, maquilleuses :

- appliquer du maquillage sur le visage des clientes;
- renseigner la clientèle sur l'utilisation du maquillage.

Électrologistes :

- éliminer définitivement les poils superflus du visage ou du corps en utilisant des appareils électriques spécialisés.

Manucures et pédicures :

- nettoyer, tailler et vernir les ongles des mains et des pieds et donner des massages et des soins aux pieds.

Spécialistes du cuir chevelu :

- appliquer des lotions médicamenteuses pour traiter les problèmes du cuir chevelu et la perte des cheveux.

Tatoueurs, tatoueuses :

- exécuter des dessins indélébiles sur la peau des clients, clientes au moyen d'électrodes et de teintures chimiques.

Ce qui caractérise l'esthéticienne, selon le président de l'Association des manufacturiers distributeurs et esthéticien(ne)s du Canada (AMDEC),

«c'est d'abord le toucher, qui lui permet le contact direct et privilégié avec sa clientèle. Puis, sa connaissance approfondie de la peau sur le plan esthétique. Ensuite, sa capacité d'effectuer une analyse détaillée et précise de l'état cutané, et de suggérer les

produits appropriés pour l'améliorer visiblement. Enfin, le suivi à domicile qui assure la satisfaction des clientes en prévenant les malentendus, les déceptions, les réactions adverses²⁹.»

Les esthéticiennes travaillent principalement dans les salons et instituts de beauté ou dans les grands magasins, au comptoir du maquillage. Elles peuvent devenir représentantes pour différentes compagnies de produits de beauté ou offrir leurs services dans des centres de chirurgie esthétique ou dans les hôpitaux (traitements aux patients). Certaines démarrent leur entreprise.

La pratique du métier exige une bonne condition physique, de la dextérité manuelle, une présentation soignée, de l'initiative, une excellente capacité d'adaptation aux nouvelles technologies et une grande disponibilité envers la clientèle. De plus, il est nécessaire de posséder une bonne capacité d'écoute passive et d'empathie, de respect et de discrétion car il arrive que les clientes se confient à leur esthéticienne. Certains facteurs de stress sont reliés au métier, notamment les heures de travail variables, l'irrégularité des repas, le travail à commission, les objectifs de vente élevés, la recherche de la satisfaction de la clientèle, les conflits de travail et la compétition³⁰. Ces caractéristiques étaient pertinentes il y a quelques années et le sont davantage aujourd'hui.

Le commentaire d'une esthéticienne de Sept-Îles résume bien les exigences de la pratique actuelle de la profession.

«Les personnes qui se dirigent vers l'esthétique doivent savoir au départ que le travail est exigeant, que la clientèle ne tombe pas du ciel. Elles doivent tout faire pour innover, créer, s'attendre à vendre leur métier à tous les jours, sinon "pas de clients, pas d'argent". Les années 90 ont amené beaucoup de changements dans ce domaine. Fini le temps où la clientèle était fidèle. Aujourd'hui, elle magasine et va où c'est alléchant pour elle. Le service très personnalisé, c'est le secret.»

Ce témoignage provient d'une enquête par questionnaire que nous avons menée et à laquelle ont participé 130 salons d'esthétique répartis dans presque toutes les régions du Québec. La méthode utilisée pour l'enquête de même que le profil des personnes qui ont répondu au questionnaire sur l'esthétique sont présentés à l'annexe 1.

Ce sondage nous renseigne sur le profil des entreprises du secteur, sur la tâche effectuée par les esthéticiennes, tout autant que sur les nouvelles tendances en esthétique et les besoins de formation

²⁹ AMDEC. Revue «ESTHÉTIQUE», Éditorial *Nous unir pour mieux nous différencier*, été 1995, p. 5.

³⁰ DÉVELOPPEMENT RESSOURCES HUMAINES CANADA, ÉDUCATION QUÉBEC, FÉDÉRATION DES COMMISSIONS SCOLAIRES DU QUÉBEC, SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN- D'OEUVRE *Les métiers de la formation professionnelle*, p. 347-348.

dans le domaine. Il confirme que les salons d'esthétique sont généralement de petites entreprises qui comptent peu de personnel. En effet, la plupart des esthéticiennes travaillent seules (40 p. 100), tandis qu'un peu plus du quart (28 p. 100) engagent une autre personne et 15 p. 100 en engagent deux. Par contre, on trouve également des salons ou des instituts qui engagent de trois à cinq esthéticiennes (12,3 p. 100) et une minorité va jusqu'à dix (4 p. 100). Habituellement, les salons comptent, en plus des personnes qui ont répondu au sondage, une moyenne de 2,3 esthéticiennes alors qu'en période de pointe, ce nombre passe à 3. En moyenne, le personnel compte 4,7 ans au sein de l'entreprise³¹.

Comme le mentionnent les esthéticiennes qui ont répondu au sondage, les salons ou les instituts de beauté se situent dans un édifice commercial (58,6 p. 100), dans une résidence privée (27,3 p. 100) ou finalement dans un centre commercial (14,1 p. 100). Il arrive que les esthéticiennes fournissent également des services à domicile, dans un centre d'hébergement, en milieu hospitalier ou dans une résidence pour personnes autonomes, mais ce type de travail est relativement peu fréquent (moins de 10 p. 100 des réponses) et le service est surtout effectué sur demande. D'ailleurs, plusieurs n'ont pas répondu à la question, mais ont ajouté qu'elles le font à l'occasion.

De plus, il n'est pas rare de trouver d'autres types de personnel (40 p. 100) dans les salons d'esthétique et les instituts de beauté et le plus souvent ce sont, par ordre d'importance, des coiffeuses, des massothérapeutes et des réceptionnistes.

En outre, parmi les 77 répondantes qui travaillent avec au moins une autre personne, seulement 6,6 p. 100 ont déclaré qu'aucune esthéticienne-électrolyste n'est à l'emploi de l'entreprise. Les autres répondantes indiquent qu'on en compte une, deux ou trois et plus, parmi les employées ou les autres personnes de statut différent qui y travaillent.

Le tableau 3 permet de constater que les tâches de l'esthéticienne sont axées sur les soins du visage, des mains et des pieds, et que le conseil et la vente de produits y occupent une place de première importance. L'épilation à la cire ainsi que l'épilation à l'électricité constituent des tâches très fréquentes, et on assiste à l'émergence de l'épilation au sucre qui se pratique dans quelques salons. L'importance du nombre de mentions pour le massage et pour les soins du corps traduit bien l'intérêt croissant de certaines esthéticiennes pour l'approche globale de la personne et les nouveaux besoins de la population. D'ailleurs, l'Institut Lise Watier a étendu ses activités avec le massage de détente et le massage thérapeutique. On considère aussi qu'une personne polyvalente travaille plus et augmente ses revenus par le fait même.

³¹ Ce qui exclut les dix personnes qui travaillent depuis moins d'un an.

Tableau 3
Liste des tâches effectuées dans les salons d'esthétique ou
les instituts de beauté consultés (n=130)

Tâches	Nombre de mentions	En pourcentage
soins du visage	129	99,2
épilation à la cire	129	99,2
conseil et vente de produits	126	96,9
maquillage	123	94,6
manucure	117	90,0
cours de maquillage	111	85,4
épilation à l'électricité	108	83,1
soins des pieds	104	80,0
massage	82	63,1
soins du corps	79	60,8
conférences-beauté	57	43,8
épilation au sucre	26	20,0

On assiste, en effet, à un virage vers le bien-être et la santé, qui rapproche des médecines douces. Plusieurs commentaires en font état dans le sondage, dont ceux-ci :

«La perception que les esthéticiennes ont de leur travail semble s'être rapprochée de la médecine douce et elles semblent se voir comme intervenantes dans certains cas et comme intermédiaires pour diriger certains clients, dans d'autres cas. Le public, en général, particulièrement ceux qui ne fréquentent pas les instituts, semble ne pas avoir modifié leurs perceptions. Il existe cependant une minorité qui constate les changements. Le mouvement commence à se dessiner.»

«Je crois qu'un minimum d'esthéticiennes pensent que l'esthétique c'est plus que des crèmes, mais l'approche de la prévention, c'est-à-dire enseigner aux gens à prendre soin d'eux.»

«De plus en plus, l'esthétique est une approche globale de tout le corps, non seulement du visage et des mains. La clientèle a besoin de plus en plus de détente.»

Ainsi, les trois-quarts des entreprises consultées sont d'avis que la pratique a changé depuis 1990. Par exemple, la clientèle se diversifie et bien que la grande majorité des personnes qui ont participé au sondage disent avoir une clientèle composée surtout de femmes (83 p. 100), certaines disent compter autant de femmes que d'hommes (14 p. 100). Les temps ont bien changé puisque seulement 3,1 p. 100 des personnes interrogées ne traitent que des femmes.

La clientèle n'est plus acquise, nous font-elles savoir. Elle est sélective et exigeante. De l'avis de la très grande majorité des esthéticiennes, de nouvelles tendances se dessinent pour l'avenir. Celles-ci entraîneront de nouvelles exigences, principalement au plan du perfectionnement et de l'offre de service mais aussi de la formation initiale, de l'organisation du travail, des conditions de travail et finalement de la vie associative.

De nombreux commentaires issus du sondage montrent que des changements notables se sont produits et que les entreprises doivent s'adapter pour survivre. Par exemple, on nous dit que le service à la clientèle est différent et qu'il requiert plus de disponibilité pour ce qui est des heures de travail des esthéticiennes. Il faut aussi diversifier sa pratique et connaître autant la vente que les soins pour assurer la survie de la profession. D'où l'importance que prennent la communication et le marketing ainsi que le professionnalisme des esthéticiennes.

«Les clientes sont exigeantes, on doit les satisfaire. Nous devons être au courant des nouvelles tendances. Les clientes s'interrogent. Elles veulent savoir. Nous devons les informer pour gagner leur confiance et leur respect. C'est une belle profession qui doit être prise au sérieux pour la réussite de celle-ci.»

Le service personnalisé, qui est de rigueur à l'heure actuelle pour conserver sa clientèle, va au-delà des soins et comprend le conseil et la vente de produits de beauté, ce que les nouvelles recrues ne comprennent pas suffisamment comme le relève cette personne :

«Malheureusement, ce n'est pas tout que de bien savoir exécuter un soin. Le marché du travail en surprend plusieurs lorsqu'elles réalisent que d'offrir des soins ne suffit pas à assurer la survie d'un salon d'esthétique. C'est misérable de voir à quel point les esthéticiennes nouvellement diplômées sont mal à l'aise à conseiller des produits à leurs clients et comme elles ne savent pas comment motiver leurs clients à adopter de bonnes habitudes d'hygiène corporelle.»

D'ailleurs, selon une représentante de l'Institut Lise Watier, il est important de développer l'approche personnalisée, la vision globale de la personne ainsi que sa connaissance de la psychologie de la clientèle. L'écoute de l'esthéticienne favorise la vente.

La diversité de l'offre de service passe également par l'ajout de services, comme la coiffure et la coiffure spécialisée que l'on trouve dans le quart des entreprises sondées, le remplacement capillaire (8,5 p. 100), le salon de bronzage, les soins du corps et les médecines douces (5 p. 100 respectivement).

Pour se tenir constamment à jour il n'y a pas de doute que les esthéticiennes doivent être à l'affût des nouveautés du domaine et des tendances de la mode, comme le souligne l'une d'elles :

«La mode change au fil des ans et les techniques évoluent aussi, mais cela n'oblige pas de changer la formation de base. Il s'agit de suivre les tendances, en allant aux congrès et aux cours offerts par les distributeurs de produits.»

C'est d'ailleurs ce que la grande majorité des personnes (80 p. 100) qui ont bénéficié de perfectionnement ont fait au cours des deux dernières années et cela représente la première source de perfectionnement citée; les colloques et les congrès constituent la deuxième, suivie de loin par les cours dans les écoles privées.

Comme on pouvait s'y attendre, les produits sont en tête de liste pour ce qui est des sujets traités à ces activités de perfectionnement; viennent ensuite, les techniques, de même que la vente et le conseil. La relation avec la clientèle, la gestion et l'utilisation des machines sont des sujets qui sont aussi abordés mais de façon moins fréquente.

Par ailleurs, la spécialisation de la tâche permet de répondre aux goûts et aux aptitudes de chacune et de faire preuve de leurs compétences particulières. Comme l'ont mentionné 30 p. 100 des esthéticiennes qui ont répondu à notre sondage, il existe des spécialités, principalement la massothérapie et les soins corporels, les soins du visage, l'épilation à l'électricité ainsi que le maquillage.

Une esthéticienne consacre en moyenne 47,7 p. 100 de son temps à l'électrolyse par rapport à 43,7 p. 100 à l'esthétique³². Elle allouerait en moyenne 14,1 p. 100 de son temps à d'autres tâches.

³² Cependant, l'écart-type élevé, qui est de 18,7 dans le cas de l'électrolyse et de 17,6 dans le cas de l'esthétique, indique une si grande diversité dans les réponses que les moyennes de temps perdent quelque peu leur sens. Notons toutefois que la médiane se situe à 50 pour l'électrolyse, à 40 pour l'esthétique et à 10 pour les autres tâches.

En fait, on peut dire qu'une majorité d'esthéticiennes qui font de l'électrolyse accordent en moyenne entre 40 et 60 p. 100 de leur temps à l'électrolyse et entre 30 et 50 p. 100 à l'esthétique.

Le statut de l'épilation à l'électricité fait l'objet d'un débat au sein des différentes associations du domaine depuis de nombreuses années, comme nous le verrons plus loin. Or, les deux-tiers des esthéticiennes considèrent l'épilation à l'électricité comme une spécialité de l'esthétique, alors que le quart pensent qu'elle devrait être une profession distincte de l'esthétique et un peu moins du tiers la voient plutôt comme une tâche de l'esthétique. Le total de ces réponses dépasse 100 p. 100 parce que le choix de réponses n'était pas exclusif. Si l'on considère les combinaisons de réponses données, on obtient le profil présenté au tableau 4.

Tableau 4
Répartition des réponses en pourcentage selon les critères retenus
(n = 130)

Profil des réponses	%
- Une spécialité de l'esthétique	46,9
- Une tâche de l'esthétique	13,9
- Une profession distincte	13,9
- Une spécialité et une tâche de l'esthétique	10,8
- Autres combinaisons	11,5
- Non réponses	3,0
Total des répondantes	100,0

Environ 30 p. 100 des esthéticiennes qui ont répondu au sondage font partie d'une association : 18 personnes disent faire partie de l'Association des électrolystes du Québec (AEQ), association qui regroupe le plus grand nombre de membres parmi les personnes qui ont répondu au sondage. La Corporation des dermo-hygiénistes et la Fédération québécoise des massothérapeutes ont été nommées trois fois chacune. Dix autres associations ont reçu chacune une mention.

On pourrait s'attendre à ce qu'une majorité d'esthéticiennes qui font partie de l'AEQ considèrent l'épilation à l'électricité comme une profession distincte, selon le souhait de leur association, comme nous le verrons plus loin. Or, ce n'est pas le cas. En effet, parmi les dix-huit personnes qui ont déclaré qu'elles-mêmes ou une autre esthéticienne de l'entreprise faisaient partie de l'Association des électrolystes du Québec (AEQ), seulement cinq considèrent l'épilation à l'électricité comme une profession distincte, tandis que onze la voient comme une spécialité et deux comme une tâche. Si ce sont les personnes qui ont rempli le questionnaire qui sont membres de cette association, ces réponses démontrent que les avis sont partagés, même au sein de l'AEQ. Cependant, le fait que l'épilation à l'électricité soit vue par une majorité de personnes comme une spécialité de l'esthétique porte à croire que, d'une part, le milieu s'est habitué au fait qu'elle est présentée comme telle depuis la transformation du programme du ministère de l'Éducation en 1991, et d'autre part, qu'elle offre plus de polyvalence à l'esthéticienne qui la maîtrise. Certaines vont jusqu'à la considérer comme une tâche de l'esthétique. Elle devrait donc faire partie de la formation de base de l'esthéticienne, ce qui n'est pas le cas actuellement, comme nous le verrons au chapitre 4.

Les associations

L'Association québécoise des professeurs de soins esthétiques (AQPSE) qui compte une centaine de membres provenant des commissions scolaires, association qui a déjà été mentionnée au nombre des associations en coiffure, regroupe également des enseignantes et enseignants en esthétique.

La Corporation des dermo-hygiéniste existe depuis 1991. Elle compte 72 membres répartis également entre des propriétaires d'instituts et des esthéticiennes ou des étudiantes en esthétique. La majorité provient de la région de Montréal, de Laval et de la rive sud de Montréal. Cette association possède un code de déontologie qui est appliqué sur une base volontaire, ainsi qu'un comité de discipline; elle offre un programme de formation continue orienté vers les connaissances techniques et scientifiques. L'adhésion est conditionnelle à la réussite d'examens. Les objectifs de la Corporation sont de regrouper les esthéticiennes dans le but de défendre la qualité de la formation et de travailler à la reconnaissance de la profession.

Selon cette Association, une nouvelle relation s'établit avec la chirurgie esthétique qui est de plus en plus pratiquée, particulièrement dans la région de Montréal. Pour l'instant, cette pratique ne touche qu'une minorité d'esthéticiennes qui, dans ce cas, travaillent en soins pré et post-opératoires, c'est-à-dire qu'elles préparent la patiente à la chirurgie pour ensuite en masquer les effets secondaires et temporaires. Elle devrait donc posséder une solide formation de base en chimie et en biologie et être capable de comprendre les réactions entre divers types de produits à utiliser. L'Association avec d'autres professionnels constituera un nouveau mode de fonctionnement et exigera une certaine polyvalence. Cependant, l'Association tente de démarquer les esthéticiennes

membres de la Corporation des dermo-hygiénistes des autres par leurs connaissances scientifiques et leur pratique liée à la chirurgie esthétique.

L'électrolyse

Définition

L'épilation à l'électricité consiste à éliminer, de façon permanente, les poils du corps humain à l'aide de l'électricité. L'épilation peut être pratiquée par électrolyse (courant continu ou galvanique), par thermolyse ou thermocoagulation (courant alternatif produisant de la chaleur qui cuit ou cautérise les tissus du follicule pileux et les tissus adjacents) ou par une combinaison des deux courants qui produit un effet physico-chimique³³.

Un filament est inséré dans le follicule pileux pour détruire la racine du poil, son bulbe et la papille, partie la plus profonde du follicule. Le poil est ensuite retiré à l'aide de petites pinces appelées brucelles. Pour que l'épilation à l'électricité soit efficace, l'angle, la profondeur et l'intensité du courant doivent être continuellement ajustés selon la sensibilité de la région traitée, l'orientation du follicule, la grosseur des poils et leur profondeur. L'épilation est pratiquée sur toutes les parties du corps.

Il faut savoir qu'il y a des contre-indications à l'électrolyse ou certaines conditions qui nécessitent des précautions particulières : grossesse, saignement prolongé, tuberculose, diabète, problèmes de foie ou de peau, maladies infectieuses, allergies, stimulateur cardiaque, prise de médicaments, obturations dentaires, plaques ou agrafes métalliques dans les os. L'électrolyste doit donc interroger ses clientes ou clients pour détecter ces situations. Par ailleurs, les mesures d'asepsie (propreté, désinfection et stérilisation) entourant le traitement lui-même et les instruments, les meubles et le linge utilisés sont essentielles à la pratique de l'épilation à l'électricité. Le risque de maladies transmissibles rend le port des gants essentiel, tout comme l'utilisation d'antiseptique à large spectre et de filament individuel ou jetable.

L'électrolyste doit toujours faire des essais sur les parties du corps à épiler afin de constater si la peau a conservé son apparence normale après quelques jours. Le traitement se fait sur de petites surfaces à la fois et à intervalles de deux à quatre semaines. Le traitement peut donc être très long et s'étendre sur quatre à six mois. Il en coûte de 35 à 50 \$ l'heure par traitement.

³³ Sauf avis contraire, les renseignements sur l'électrolyse sont tirés du document suivant :

OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Projet d'avis au gouvernement sur l'opportunité de constituer un ordre professionnel dans le domaine de l'épilation à l'électricité et d'activités connexe*, mai 1996, 19 p.

La pratique de l'épilation à l'électricité peut être décrite en cinq étapes : 1) ouverture du dossier et questionnaire sur les antécédants; 2) examen de la peau et de la pilosité 3) désinfection de la peau; 4) épilation à l'électricité; 5) soins post-traitement.

Les électrolystes travaillent à domicile, dans des cliniques, des instituts ou des salons d'esthétique, de coiffure ou de soins corporels. Quelques-unes ont leur cabinet dans des cliniques médicales. Selon l'Office des professions du Québec, 45 p. 100 des membres de l'Association des électrolystes du Québec (225) travaillent seules sans encadrement, 42 p. 100 (210) fonctionnent en équipe avec d'autres électrolystes, alors que 13 p. 100 (65) travaillent dans une équipe de praticiens en soins esthétiques. Le travail individuel exige de longues heures de pratique. La clientèle est plus informée qu'autrefois et demande des résultats garantis.

Les associations

Il existe deux associations qui regroupent les personnes exerçant le métier : l'Association des électrolystes du Québec (AEQ) et l'Association des diplômées en électrolyse du Québec. Cette dernière fut formée en 1988 et compte actuellement 250 membres qui proviennent de la région de Montréal. La plupart des membres sont diplômées du centre de formation Denise Cardinal où l'on dispense un cours d'épilation à l'électricité de 450 heures. Environ la moitié des personnes qui y suivent des cours sont des infirmières. L'Association accueille également des personnes diplômées venant d'autres écoles privées ou publiques conditionnellement à la réussite de l'examen d'admission. Les membres bénéficient d'assurances professionnelles. Des membres de l'Association des diplômées en électrolyse du Québec ont collaboré à l'élaboration de l'actuel programme d'études en épilation à l'électricité et la reconnaissance actuelle de l'épilation à l'électricité au titre de spécialité ne semble pas poser de problème à cette association.

L'Association des électrolystes du Québec a été créée en 1976 et comptait, en 1997, environ 500 membres. Cette Association a un comité de discipline et un comité d'examens et d'admission. Elle possède un code de déontologie. Son objectif principal est de promouvoir la compétence, l'honnêteté, l'intégrité de ses membres et l'avancement de la profession. Depuis 1990, elle s'est adjointe une biologiste-pharmacienne-conseil qui a préparé un guide d'hygiène et d'asepsie en épilation à l'électricité et en esthétique. Pour être admis à l'Association, un candidat, une candidate doit être titulaire d'un diplôme d'études professionnelles (DEP) en épilation à l'électricité délivré par le ministère de l'Éducation ou d'une attestation de spécialisation professionnelle (ASP) en épilation à l'électricité de 450 heures délivrée par le même Ministère ou encore une formation en épilation à l'électricité reçue dans une école privée (non reconnue par le MEQ). De plus, la candidate doit réussir les examens théoriques (écrit et oral) et pratiques d'admission établis par l'Association.

L'Association québécoise des professeurs de soins esthétiques (AQPSE), déjà mentionnée, représente également des enseignantes et enseignants en épilation à l'électricité dans les commissions scolaires du Québec.

À l'extérieur du Québec

Selon la recherche menée par l'Office des professions du Québec (OPQ) il n'existe presque aucune loi ou règlement qui contrôle explicitement le titre d'électrolyste ou la pratique de l'épilation à l'électricité ailleurs au Canada. Aux États-Unis, 27 États réglementent le titre et les activités des «electrologists». Il s'agirait d'une occupation qui fait l'objet d'un exercice exclusif («licensed»).

Les lois de la Californie, de la Louisiane, du Maine, du Massachusetts et du New Hampshire montrent, selon l'OPQ, que l'électrolyse est réservée aux personnes enregistrées auprès du *Board of Electrology*. Un diplôme d'études secondaires, un diplôme d'une école d'épilation à l'électricité reconnue (formation de 500 à 1 000 heures), quelquefois suivi d'un stage de douze mois, et la réussite d'un examen sont requis pour l'émission du permis de pratique.

En France, l'épilation à l'électricité est réservée aux médecins, omnipraticiens, dermatologues ou chirurgiens. Certains actes d'épilation à l'électricité sont remboursés par la Sécurité sociale s'ils sont médicalement requis.

La formation

En janvier 1991, l'Association des électrolystes du Québec déposait à l'OPQ une demande de constitution en ordre professionnel d'exercice exclusif dans le but de protéger le public. En octobre 1997, l'OPQ concluait après consultation auprès de 24 organismes différents, qu'il n'était pas opportun de suggérer au gouvernement de constituer un ordre professionnel dans le domaine de l'épilation à l'électricité, mais était plutôt d'avis

«qu'il serait souhaitable que le ministère de l'Éducation révise le programme de formation professionnelle en épilation à l'électricité afin de s'assurer que le niveau de connaissances, les compétences et les habiletés des futurs praticiennes et praticiens soit suffisant, notamment en regard de la prévention des risques de préjudices ou de dommages identifiés dans la présente analyse³⁴.»

³⁴ OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Avis sur l'opportunité de constituer un ordre professionnel dans le domaine de l'épilation à l'électricité et d'autres activités connexes*, Québec, octobre 1997, p. 22.

L'OPQ invitait les associations du domaine à informer le public et les consommateurs de soins personnels en épilation à l'électricité au regard de la prévention des risques de préjudices ou de dommages mentionnés dans son étude. Il invitait également les ordres professionnels et les associations de professionnels intéressés à cette prévention à s'associer à des activités d'information et d'éducation du public à cet égard.

Pour sa part, l'AEQ affirme que la fonction de travail qu'exerce l'électrolyste a peu de points communs avec l'esthétique, tant par les habiletés et les connaissances requises que par les besoins de la clientèle. Pour l'Association, l'épilation à l'électricité est une technique en soi et elle réclame la reclassification de l'épilation à l'électricité comme une profession distincte et non comme une profession connexe à l'esthétique.

De plus, elle propose une formation technique de 1 800 heures en épilation à l'électricité, dont 900 heures de théorie et de 900 heures de pratique, afin de former des personnes compétentes qui puissent résoudre les problèmes qui se posent à elles. La formation devrait mener à une parfaite maîtrise de la technique, permettre une consultation efficace et fournir des connaissances médicales de base pour identifier certains cas et les orienter vers des professionnelles et professionnels de la santé; elle devrait comprendre des notions de psychologie, de sexologie, des mesures d'asepsie ainsi que des notions de marketing et de vente.

Selon elle, le programme actuel forme des esthéticiennes qui pratiquent l'épilation à l'électricité à temps partiel, ce qui ne leur permet pas de maîtriser de façon adéquate l'électrolyse et de pouvoir offrir des services de qualité à une clientèle qui diffère, par sa composition, de celle des années antérieures. Outre la clientèle courante, certaines personnes présentent des problèmes d'hypertrichose, d'hirsutisme et de poils indésirables; une partie de la clientèle a des problèmes de santé dont il faut maintenant tenir compte dans la pratique. Il peut s'agir de maladies diverses ou de greffes d'organes nécessitant une médication qui entraîne une stimulation de la pousse des poils, d'hyperpilosité à l'adolescence, d'ovariectomie précoce ou de traitement pour infertilité. La clientèle hétérosexuelle ou homosexuelle peut également avoir des exigences particulières. L'AEQ constate un haut taux d'échecs à son examen d'admission chez les esthéticiennes-électrolystes et affirme que la formation actuelle fait reculer de vingt ans la cause de l'épilation de l'électricité.

Il est vrai qu'un manque de formation peut entraîner certains préjudices superficiels ou remédiables, comme le note l'OPQ. Il peut s'agir d'ecchymoses ou de micro-hémorragies, de marques rouge violacé, d'engourdissement de la peau, de sensation de chaleur sur la peau ou de légères brûlures (courant trop fort), d'inflammation provisoire (trop grande surface traitée ou poils arrachés) ou de petites pustules (manque d'asepsie) apparaissant à la surface de l'épiderme. Il arrive que le filament soit brisé dans le follicule lors d'une séance, une intervention médicale peut alors être nécessaire.

Les dommages peuvent être importants et parfois permanents, mais ils sont surtout de nature esthétique. L'Association des électrolystes en a rapporté 35 cas en 1990. Il y aurait également quelques dizaines de personnes par année qui seraient traitées par des dermatologues à cause d'une mauvaise application de l'épilation à l'électricité, selon l'Association des dermatologistes du Québec.

Pour sa part, l'AQPSE privilégie une approche qui maintient l'unicité du secteur tout en rehaussant le niveau de connaissances des élèves afin de s'assurer que les futures praticiennes soient compétentes et aptes à prévenir les risques de préjudices ou de dommages. Cependant, elle considère que cet ensemble de connaissances doit être fusionné en un tout afin de former une esthéticienne qui réponde à toutes les exigences du métier. Les éléments de formation à remettre en question, selon elle, portent essentiellement sur l'hygiène appliquée, les notions d'anatomie et de physiologie de la peau, les apprentissages permettant une insertion adéquate du filament, ainsi que le choix de ce dernier, de même que les notions d'électricité favorisant une meilleure application des règles de sécurité inhérentes aux techniques électroniques. Les notions apprises doivent s'ajouter à une consultation adéquate, une connaissance approfondie de l'esthétique touchant la morphologie, la mode, ainsi qu'aux moyens de limiter la portée des effets traumatisant de l'épilation à l'électricité sur les tissus cutanés. Elle précise aussi que les employeurs recherchent des esthéticiennes qui possèdent une formation en épilation à l'électricité.

Par ailleurs, l'épilation au laser, qui fait une percée en ce moment et qui est pratiquée par des professionnels de la santé, ne semble pas être une technique à point en ce moment, aux dires de quelques personnes qui se sont renseignées sur le sujet. Cependant, on peut s'attendre à des résultats efficaces dans l'avenir avec le perfectionnement de la technique.

2.2.2 Les fonctions en émergence

Le conseil et la vente en cosmétiques

Définition

Si le terme cosméticien et cosméticienne est largement utilisé, il faut savoir qu'il n'existe pas dans les dictionnaires courants. Cependant, on pourrait dire que le terme désigne la personne qui s'occupe de conseiller la clientèle et de vendre des produits cosmétiques. Par contre, le ou la cosmétologue est défini dans le *Petit Robert*, comme un ou une spécialiste de la cosmétologie. Par exemple, on appelle souvent cosmétologues les chimistes qui s'occupent de la fabrication des cosmétiques. La cosmétologie est définie dans le *Petit Robert* comme «l'étude de ce qui a trait aux produits cosmétiques (composition, fabrication et mode d'emploi)».

Selon le président-directeur général des Laboratoires Esthéderm, à Paris, les métiers de la peau sont en pleine transformation. Aujourd'hui, sous le terme cosmétologie se trouvent plusieurs classes de produits : maquillage, parfums, soins d'hygiène et soins de la peau. À l'avenir, on trouvera d'un côté des produits purement cosmétiques, conçus autour de la beauté, du bien-être, sans autre fonction que celle de valoriser l'apparence et de l'autre, des produits fonctionnels actifs, destinés à traiter les problèmes de peau qui ne nécessitent pas une réponse médicale. Il s'agit là d'une cosmétologie active qui s'appuie sur des mécanismes biologiques et revendique une efficacité réelle. Ce sont les produits haut de gamme de la cosmétologie. Ces produits de soins non médicaux nécessitent une gestion particulière, une formation et un niveau de service extrêmement pointus. On veut ainsi répondre à la demande des consommateurs de plus en plus exigeants et s'adapter à la technologie des produits, qui est de plus en plus sophistiquée³⁵. F. Popcorn avance de son côté que les produits cosmétiques médicamenteux - les cosmaceutiques - constitueront le véritable avenir du marché du «bien-être», surclassant les crèmes protectrices et les crèmes antirides d'aujourd'hui³⁶.

Ainsi, la biologie, la biochimie et la technologie jouent de plus en plus un rôle important en cosmétologie. Comme le soulignent les esthéticiennes consultées, l'évolution de la cosmétologie entraîne de nouvelles approches, ainsi que l'apparition constante de nouveaux produits.

Au Canada, c'est la *Loi sur les aliments et drogues* qui régit et définit les cosmétiques. On les définit comme « les substances ou mélanges de substances fabriqués, vendus ou présentés comme pouvant servir à embellir, purifier ou modifier le teint, la peau, les cheveux ou les dents, y compris les désodorisants et les parfums »³⁷. Cette Loi porte également sur la vente, la publicité, l'étiquetage et l'emballage des ces produits. Elle définit comme drogue ou médicament «les substances ou mélanges de substances fabriqués, vendus ou présentés comme pouvant servir :

- a) au diagnostic, au traitement, à l'atténuation ou à la prévention d'une maladie, d'un désordre, d'un état physique anormal ou de leurs symptômes, chez l'être humain ou les animaux;
- b) à la restauration, à la correction ou à la modification des fonctions organiques chez l'être humain ou les animaux; [...].»

Deux facteurs servent à classer les cosmétiques : la composition du produit et son utilisation. Par exemple, un ingrédient peut se retrouver à la fois dans un cosmétique et dans un médicament. Dans ce cas, sa concentration déterminera si le produit fini appartient à une catégorie ou à l'autre. Par

³⁵ Jean-François, LETOURNEUR. «Cosmétologie notre vision du futur», *Sciences et Avenir*, n° 602, avril 1997, p. 36 à 46.

³⁶ Faith POPCORN. *Op. cit.* p. 89.

³⁷ SANTÉ ET BIEN-ÊTRE CANADA. Loi concernant les aliments, drogues, cosmétiques et instruments thérapeutiques.

ailleurs, si la Loi reconnaît à un produit de beauté ou de toilette le pouvoir de prévenir ou de traiter une maladie (par les ingrédients qu'il contient), ou encore de modifier les fonctions de l'organisme, le produit est considéré comme «médicament» ou drogue au sens de la Loi³⁸.

Ces définitions peuvent porter à interprétation dans le domaine des produits de beauté. Ainsi, quand on parle de prévenir les signes du vieillissement cutané, on demeure dans le domaine des cosmétiques. Car, aussi efficaces que les produits cosmétiques puissent être, les signes visibles du vieillissement cutané ne sont pas considérés comme une maladie. Il semble qu'aux États-Unis, la polémique entre les cosmétologues et les dermatologues soit ouverte, les dermatologues revendiquant le droit de vendre des produits cosmétiques.

Par ailleurs, il faut savoir que les instituts de beauté peuvent vendre, depuis 1994, certains médicaments à faible risque appelés *spécialités pharmaceutiques à risque faible*. Les recherches en cosmétologie évoluent très vite et l'on peut penser qu'avec la photoprotection (les produits de protection solaire) la tendance se maintiendra.

Au Québec, il n'y a actuellement pas de formation initiale de base pour la vente et le conseil en cosmétique. Ce sont généralement les esthéticiennes qui exercent ce métier, qui se pratique aux comptoirs de vente des grands magasins, dans les pharmacies, les boutiques spécialisées, les parfumeries, les salons de coiffure et auprès des compagnies de cosmétiques et des maisons distributrices de produits cosmétiques et capillaires. Leurs principales fonctions sont d'offrir des conseils et de vendre des cosmétiques dans le but de répondre aux besoins et aux désirs de la clientèle. Elles ou ils fournissent des renseignements sur un éventail de produits d'entretien à utiliser à la maison et suggèrent des services complémentaires. Une bonne communication avec la clientèle est donc nécessaire³⁹. D'ailleurs, la vente de cosmétiques constitue souvent la porte d'entrée des esthéticiennes sur le marché du travail. Celles-ci doivent maintenir leurs connaissances à jour en suivant des cours de perfectionnement offerts par les entreprises. Ces cours peuvent porter sur les sujets suivants : la vente, le marketing, les cosmétiques, les parfums, le maquillage et la communication.

Il faut souligner le fait que dans la CCDP (Classification canadienne des professions), la fonction de commis-vendeur, commis-vendeuse de cosmétiques, cosméticien, cosméticienne avait un code spécifique. Par contre, dans la CNP, les commis-vendeuses de cosmétiques et cosméticiennes sont assimilées aux vendeurs, vendeuses et commis-vendeurs-commis-vendeuses de la vente au détail. Cette classification est discutable puisque la vente de cosmétiques qui s'appliquent sur la peau et dont les formules sont de plus en plus complexes et spécialisées est différente de la vente de voitures

³⁸ MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. Introduction à la cosmétologie, Document de travail.

³⁹ LA FORMATION PROFESSIONNELLE ET TECHNIQUE. *Cosmétiques: Conseil et vente, Rapport d'analyse de situation de travail*, ministère de l'Éducation du Québec, 1994, p. 5.

automobiles ou d'objets de quincaillerie dont l'achat n'a pas d'effet direct sur la personne. Le rôle conseil a réellement sa raison d'être puisque les abus ou les mauvaises utilisations pourraient porter préjudice aux consommateurs et consommatrices, d'un point de vue autre qu'économique. Certains cosmétiques peuvent en effet provoquer une réaction allergique chez certaines personnes et nécessiter une intervention médicale.

Projet novateur

Un projet de formation sur la vente et le conseil en cosmétique a été mis en œuvre par le Service aux entreprises de la Commission des écoles catholiques de Québec en 1997. Il s'agissait d'une formation ponctuelle de 450 heures (30 heures par semaine) qui visait à répondre à un besoin de personnel qualifié, exprimé par l'entreprise. Le programme prenait notamment en compte les demandes particulières relatives à des produits de bronzage⁴⁰.

Le contenu portait entre autres sur diverses techniques liées à la vente (105 heures), sur le maquillage (105 heures), sur l'étude de la peau, la cosmétologie relative au visage et les parfums (180 heures).

Le contenu des différents modules tenait compte des besoins exprimés par les entreprises du milieu, invitées à préciser leurs attentes par rapport à l'emploi de cosméticien-cosméticienne-conseil.

Les douze personnes qui ont suivi la formation ont montré de l'intérêt pour le travail de cosméticienne-conseil et différenciaient bien les tâches de celles qu'exercent les esthéticiennes. La majorité se refusait à toucher le corps de la cliente ou du client pour lui dispenser des soins esthétiques.

Le bilan de cette expérience est positif à plusieurs égards. D'abord, il a suscité un grand intérêt (40 demandes de renseignements) de la part de participantes, d'autres commissions scolaires et d'organismes communautaires désireux d'inscrire leurs clientes. Des représentants des grandes compagnies de cosmétiques et des employeurs (grands magasins, boutiques, pharmacies) ont accepté de faire des présentations de produits, d'accueillir des stagiaires et d'embaucher une personne ayant suivi le cours.

L'école se propose d'offrir à nouveau ce programme après l'avoir bonifié parce qu'il répond à la fois aux besoins des élèves et à ceux des entreprises du secteur.

⁴⁰

Les renseignements sur ce programme et son évaluation ont été fournis par Mme Claire Boisvert de l'école Marie-de-l'Incarnation, de la CECQ, à Québec.

Le marché du travail

Dans la plupart des grands magasins, les cosméticiennes sont engagées conjointement par les compagnies de produits cosmétiques et le magasin (dans une proportion de 50-50) et elles sont responsables du conseil et de la vente d'une seule marque de produits. Au contraire, dans les pharmacies, les cosméticiennes doivent conseiller la clientèle sur tous les produits, de même que sur les produits de coloration (les produits traitants, coiffants et colorants) qui rentabilisent le service des cosmétiques.

Le salaire moyen des cosméticiennes qui travaillent dans les pharmacies se situe à 17 000 \$ ou 18 000 \$ par année. Dans les grands magasins, le salaire d'une cosméticienne varie de 18 000 à 20 000 \$ par année pour une débutante sans compter la commission qui est de 3 p. 100 sur les ventes. De plus, la profession permet un cheminement de carrière intéressant qui mène les meilleures cosméticiennes à travailler dans un poste bien rémunéré au sein d'une compagnie de cosmétiques. Les bonnes cosméticiennes sont très en demande. La progression est généralement la suivante : on commence à temps partiel, puis on passe à temps plein pour devenir ensuite chef-cosméticienne. Chez Jean Coutu, on permet la mobilité au sein du réseau de pharmacies, ce qu'apprécient certaines personnes qui désirent se déplacer au Québec.

La formation

Les personnes consultées se sont montrées intéressées par une formation qui serait offerte par le Ministère dans le domaine de la vente et le conseil en cosmétique. Selon elles, il y a une grande différence entre l'esthéticienne et la cosméticienne : le travail de l'esthéticienne se situe du côté des soins, tandis que celui de la cosméticienne se trouve du côté de la beauté et de la mode. Son travail est alors principalement axé sur le conseil et la vente. À cette fin, la cosméticienne doit posséder la meilleure formation possible afin d'informer et de conseiller adéquatement la clientèle. De plus, l'environnement de travail est différent. L'esthéticienne travaille généralement en cabine et si elle part en affaires, elle a des coûts à envisager alors que la personne qui travaille comme cosméticienne au comptoir n'a pas cet investissement à faire.

Selon les personnes consultées, la formation de cosméticienne devrait inclure des connaissances de base sur la peau, une formation sur les cosmétiques, le maquillage, les fragrances, les produits capillaires (coiffants, traitant et colorant), de même que sur la vente, la gestion ainsi que les soins.

Le maquillage permanent

Définition

Le maquillage permanent s'apparente au tatouage parce qu'il utilise la même technique, mais à l'aide d'un appareil qui travaille de façon plus précise dans une région où la peau est fragile, soit le contour des yeux, de la bouche et des sourcils.

Dans une étude sur l'à-propos de constituer un ordre professionnel dans le domaine de l'épilation à l'électricité, l'OPQ définit le maquillage permanent en ces termes :

«le maquillage permanent consiste, comme le tatouage, à implanter des pigments dans le derme, à l'aide d'un stylet ou poinçon muni d'un très court filament. Cette insertion de couleur est donc plus superficielle que l'opération effectuée au cours de l'électrolyse. Le stylet est fabriqué de façon à ce qu'il soit impossible de perforer complètement le derme⁴¹».

L'étude de l'OPQ explique que le stylet peut être manuel ou électrique. Dans le premier cas, le mouvement de va-et-vient est produit par le tatoueur ou la tatoueuse, alors que dans le second cas, le stylet est relié à un moteur électrique qui lui imprime un mouvement régulier d'environ 350 perforations à la minute. Cette vitesse réduit la douleur ressentie par la cliente ou le client et permet un travail plus régulier. Les appareils électriques utilisés en maquillage permanent proviennent des États-Unis et ne portent pas le sceau de l'Association canadienne de normalisation (ACNOR).

En maquillage permanent, il existe deux types de pigments pour colorer la peau : les pigments minéraux et les pigments végétaux ou organiques. Les pigments minéraux à base d'oxyde de fer s'éliminent lentement jusqu'à disparition presque complète sur une période de un à cinq ans selon les personnes. On parle alors de maquillage semi-permanent. Par contre, les pigments végétaux ou organiques demeurent en permanence dans le derme. Il s'agit alors de maquillage permanent rapporte l'OPQ.

⁴¹ OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Projet d'avis au gouvernement sur l'opportunité de constituer un ordre professionnel dans le domaine de l'épilation à l'électricité et d'activités connexes*, Québec, 15 mai 1996, 19 p.

La pratique

Au Québec, le maquillage permanent est devenu à la mode dans les années 80. Cependant, les procédés utilisés à l'époque ont jeté un discrédit sur la pratique⁴². C'est pourquoi, note l'OPQ, il est à l'occasion demandé pour restructurer ou redessiner les sourcils qui ont été épilés à l'électricité à cette époque.

La clientèle du maquillage permanent est composée, en majorité, de femmes qui veulent améliorer leur maquillage de base et qui n'ont pas le temps de le faire, ou qui n'ont pas un doigté sûr pour exécuter les mouvements nécessaires à un beau maquillage. Une minorité de personnes souffrent de la pelade, (maladie qui fait tomber les cheveux ou les poils, par plaques) ou qui ont subi des brûlures graves. Ainsi, le contour de la bouche et des yeux peut être redessiné grâce au maquillage permanent.

Il y a déjà eu une association des professionnels en maquillage permanent qui comptait une dizaine de membres, mais elle n'existe plus. Cependant, il y aurait, selon l'OPQ, environ 150 personnes qui pratiquent cette technique au Québec. Le maquillage permanent représente la partie artistique, la finition d'un remodelage d'une partie du visage quand il est utilisé en complément à la chirurgie plastique. Aussi, est-il généralement pratiqué par des esthéticiennes.

Une séance de maquillage permanent dure environ deux heures. À titre d'exemple, le contour des lèvres peut coûter 425 \$, les sourcils 550 \$ et le contour des yeux 900 \$. Ces soins ne sont pas remboursés par les assurances. De plus, il semble que les prix ne soient pas un gage de qualité, ceux-ci pouvant fluctuer passablement. Il faut avoir les connaissances et la maîtrise de la couleur des pigments pour assurer la réussite du maquillage. En effet, il semble que souvent, les couleurs des pigments changent avec le temps, ce qui entraîne des ajustements qui sont parfois coûteux. Pour faire un bon travail, trois séances sont nécessaires. Lors de la première, le ou la spécialiste en maquillage permanent effectue la couche de fond, la base du maquillage. La deuxième séance sert à finir le travail de base et lors de la troisième, la praticienne ou le praticien procède aux ajustements nécessaires.

Dans leur pratique professionnelle quotidienne, les spécialistes en maquillage permanent, qui se font appeler «techniciennes en micropigmentation», doivent prendre des mesures d'hygiène élémentaires car il y a des risques d'herpès buccal de même que de maladies de peau. Pour minimiser ces risques,

⁴² L'OPQ rapporte que dans les années 80 «des personnes ont été presque défigurées par des maquillages mal faits, entraînant des sourcils croches, des lèvres où le «coeur» (milieu de la lèvre supérieure) était décentré ou des contours d'yeux qui se trouvaient à un centimètre sous les yeux. Des pigments de mauvaise qualité changeaient de couleur et la cliente se retrouvait avec des points noirs ou bruns autour des lèvres.» *Op. cit.*, p. 6.

un professionnel de la santé devrait, préalablement à une intervention en maquillage permanent, prescrire un médicament anti-viral. Évidemment, les instruments doivent être stérilisés pour éviter tous risques de transmission de maladies.

La formation

La formation en maquillage permanent dure 45 heures, lit-on dans l'avis de l'OPQ. Les cours sont donnés par des sociétés commerciales qui vendent le matériel nécessaire, par des instituts privés d'esthétique non reconnus par le ministère de l'Éducation, par des associations ou par des enseignants d'esthétique au secondaire. En effet, le maquillage permanent ne dépend pas seulement de la technique d'application des pigments, mais aussi du type de maquillage qui sera dessiné en permanence sur le visage de la cliente ou du client. Il faut donc des gens minutieux, qui savent maîtriser les appareils, qui ont une grande dextérité et qui sont capables de concentration. La praticienne, le praticien devra également posséder des notions de morphologie du visage et c'est là une des distinctions par rapport au tatouage, le tatoueur ou la tatoueuse n'ayant pas besoin de ces notions pour effectuer un tatouage sur le corps. Il est donc utile d'avoir une formation préalable en esthétique pour connaître la composition de la peau, les méthodes d'asepsie et les techniques de maquillage de jour et de soirée.

Les soins du corps

La nouvelle tendance à s'occuper de soi, à rechercher la beauté et le mieux-être en s'octroyant des moments de relaxation et de détente a contribué au développement des soins corporels spécialisés au Québec. Il faut dissocier les soins du corps des soins de base effectués par l'esthéticien, l'esthéticienne, tels qu'enseignés dans le programme d'études *Esthétique 5035* du ministère de l'Éducation, soit : le maquillage, le soin de beauté des pieds, la manucure, les soins du visage, le soin du dos et l'épilation à la cire. Dans ce programme d'études, un seul module, d'une durée de 30 heures, donne des renseignements sur les soins corporels.

Dans le *Rapport d'analyse de situation de travail* en soins du corps qui date de 1995⁴³, on apprend que :

«Les personnes qui dispensent les soins corporels sont généralement des esthéticiennes ou des esthéticiens qui ont acquis, au fil des années, de la formation, un savoir-faire dans ce domaine. Ces spécialistes se désignent habituellement comme techniciennes ou techniciens en soins corporels, ou encore spécialistes en soins corporels.

⁴³

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Soins du corps, rapport d'analyse de situation de travail*, Direction générale de la formation professionnelle et technique, Québec, 1995.

La fonction principale d'une ou d'un spécialiste est de donner des soins et des conseils de beauté à des personnes, dans le but d'améliorer leur apparence et de leur procurer un bien-être physique et psychologique.

De façon générale, leur travail consiste à : [...] dispenser des soins :

- circulatoires (œdème, circulation sanguine);
- raffermissants;
- cellulitiques;
- de détente;
- de remise en forme;
- de drainages lymphatiques, drainages lympho-énergétiques; [...]

Le sablage, l'enveloppement, l'hydrothérapie, la pressothérapie, la balnéothérapie et le massage de détente font partie des soins ou des services dispensés. Selon le but recherché, une combinaison de plusieurs soins et de services est parfois nécessaire.

Certains spécialistes du métier ont à exécuter des tâches particulières telles que : animer des ateliers d'information; faire des conférences; participer à des événements médiatiques.

Les spécialistes en soins corporels sont appelés à travailler dans la petite, la moyenne ou la grande entreprise. Le métier est exercé dans les instituts de beauté, les spas, les centres de santé et les relais de santé.

Les spécialistes en soins corporels peuvent être en contact avec des spécialistes tels que dermatologue, phlébologue, acupuncteur, homéopathe, diététicienne ou diététicien, naturopathe et physiothérapeute.

La clientèle des soins corporels se compose de travailleuses ou travailleurs, de femmes enceintes, de personnes âgées, d'adolescentes ou d'adolescents et de touristes. Dans les relais et centres de santé, la fréquentation est autant masculine que féminine, alors que dans les instituts de beauté, la moyenne est de 20 p. 100 pour les hommes et de 80 p. 100 pour les femmes. L'âge moyen de la clientèle se situe entre 35 et 50 ans.»

Le vocabulaire des soins du corps n'étant pas encore familier à tous et à toutes, les définitions ci-dessous permettront au lecteur ou à la lectrice de se faire une idée plus précise de ce que comportent les soins du corps.

LES SOINS DU CORPS⁴⁴

ALGOTHÉRAPIE : traitement à base d'algues (bain, enveloppement, diététique).

AROMATHÉRAPIE : traitement à base d'huiles essentielles.

BALNÉOTHÉRAPIE : ensemble de soins basés sur l'utilisation de la baignoire. Les huiles essentielles, les algues, l'eau thermale et l'eau de la mer sont les produits utilisés.

DRAINAGE LYMPHATIQUE : mouvements rythmés de pressions et de touchés concentrés le long des vaisseaux lymphatiques permettant d'accélérer la circulation lymphatique et d'aider à l'élimination des toxines. Agit également sur le système nerveux autonome (effet anti-stress).

DRAINAGE LYMPHATIQUE MANUEL VODDER : méthode originale inventée par l'Européen Émile Vodder. Cette thérapie corporelle a des applications spécifiques favorisant l'élimination de l'œdème (enflures après certaines chirurgies, lymphœdème).

EXFOLIATION CORPORELLE : procédé par lequel on détache les cellules mortes de l'épiderme afin de permettre une meilleure absorption, par la peau, des ingrédients actifs présents dans les produits servant aux soins corporels.

FANGOTHÉRAPIE : traitement à base de boue de tourbe, volcanique ou argileuse, par immersion dans une baignoire ou par application locale et globale (enveloppements).

HYDROTHÉRAPIE : exploitation des propriétés de l'eau à des fins thérapeutiques et de remise en forme. Les baignoires sont de trois catégories : le bain thérapeutique, à jet d'air, le bain tourbillon, à jet d'eau et le bain combiné, à jets d'air et d'eau.

MASSOTHÉRAPIE : massage, selon différentes techniques (suédois, shiatsu, californien et autres), de relaxation ou thérapeutique, c'est-à-dire effectué sur une partie du corps et se rapportant à un problème particulier, mentionné à l'occasion de la consultation. Il exige un suivi.

ORTHOTHÉRAPIE : méthode qui combine différentes techniques de massage. Agit surtout sur les douleurs musculaires et articulaires. Étirements, exercices correctifs avec différents appareils, mobilisations passives et actives des articulations sont les principaux moyens d'action.

⁴⁴ *Guide 97-98 des membres de l'association des Relais de santé et Rapport d'analyse de situation de travail en soins du corps, MEQ.*

PRESSOTHÉRAPIE : traitement à l'aide d'appareils (bottes gonflables) qui, par pressions légères, massent les jambes pour activer la circulation sanguine.

THALASSOTHÉRAPIE : soins à base de produits de mer, riches en vitamines et en oligo-éléments : l'eau salée, les algues et les boues marines ainsi que le climat marin.

Ces pratiques sont offertes dans les centres de thalassothérapie, dans les centres de santé, relais de santé et les centres de remise en forme, ainsi que dans les instituts de beauté, comme nous le verrons plus loin. Chaque centre n'offre pas nécessairement toutes ces activités et certains se spécialisent dans l'une ou l'autre ou les offrent en combinaison et en fonction de certains facteurs, dont la situation géographique, l'équipement, la clientèle visée, etc.

Les conditions de travail

Les propos rapportés dans le *Rapport d'analyse de situation de travail* indiquent que les spécialistes en soins corporels ont un horaire très varié, soit le jour, le soir, les fins de semaine et les jours de fêtes. La semaine de travail varie de 35 à 44 heures. De plus, des facteurs de stress sont liés à la profession, tels qu'un horaire trop chargé, les retards dans les rendez-vous, le manque d'électricité, d'eau et de produits, les allergies, les contacts sanguins, etc.

Par ailleurs, les spécialistes en soins corporels suivent des formations complémentaires à leur travail plusieurs fois par année. Celles-ci sont offertes par les compagnies distributrices de produits corporels, mais il semble que les personnes des régions éloignées aient des difficultés à participer à ces sessions de formation.

La **thalassothérapie** fait partie de la problématique de départ du portrait de secteur, aussi a-t-elle fait l'objet d'une étude particulière. Il s'agit de l'utilisation, dans un but thérapeutique, de l'eau de mer, des algues, des boues marines et du climat marin. La proximité de la mer est ainsi indispensable et seules, au Québec, la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine possèdent cette composante essentielle au fonctionnement d'un centre de thalassothérapie. Deux centres établis en Gaspésie ont développé cette approche. L'un pompe directement l'eau de la mer et qui est chauffée à 37° C et l'autre transporte l'eau de mer jusqu'au centre de santé⁴⁵.

L'un a ouvert ses portes en 1985 tandis que l'autre offre des services en thalassothérapie depuis douze ans. Ces centres sont en exploitation environ six mois par année, soit de mai à novembre, et offrent principalement des cures d'une semaine au coût de 1 200 \$ et plus, dépendant de la période de l'année et du mode d'hébergement. Il s'agit donc d'un produit haut de gamme dont les

⁴⁵ MINISTÈRE DU TOURISME. *Le tourisme de santé*, p. 17.

bienfaits sont connus et recherchés depuis quelques années au Québec, alors qu'en Europe, une longue tradition y est rattachée. En effet, une cure permet de redonner de l'énergie à l'organisme et de le désintoxiquer de ses toxines.

Il est toutefois possible de passer de courts séjours dans les centres québécois de thalassothérapie, mais on ne saurait alors parler de cure au sens européen du terme, puisque celle-ci s'étend habituellement sur une semaine pour que les bienfaits puissent se faire sentir.

La clientèle de la thalassothérapie est composée aux deux-tiers de femmes. Bien que l'âge de la clientèle s'étale entre 30 et 70 ans, elle est surtout concentrée chez les 40 à 50 ans. Même si la majorité provient de Montréal, de Québec et de leurs banlieues respectives, des gens de toutes les régions vont en thalassothérapie. Dans l'un des centres, on estime que 5 à 6 p. 100 de la clientèle vient de vivre un événement traumatisant : décès d'un être cher, divorce, suicide d'un proche. Dans ces circonstances, le service offert nécessite une approche particulièrement empreinte de tact et de respect de l'autre. On voit également des gens de 50 à 60 ans qui viennent deux fois au cours de la saison en raison de problèmes de santé et parce qu'ils apprécient les soins.

Les soins et les services offerts

L'un des centres a opté pour l'approche européenne en matière de cures thérapeutiques et en fait une vocation. On y offre une cuisine- santé et le programme comprend, outre les visites touristiques et les activités de plein air, des activités quotidiennes à l'aide de douches marines, jets sous-marins et douches au jet. Les massages sous la pluie, ainsi qu'une gamme de produits marins, dont les aérosols marins pour combattre les allergies et l'usage du tabac, sont également disponibles. On offre aussi une cure anti-tabac et une cure pour les jambes lourdes, etc. Il semble que les effets d'une cure durent cinq à six mois et sont cumulatifs. Ce centre compte 54 chambres.

L'autre centre a une capacité de 32 chambres et il peut accueillir environ une quarantaine de personnes à la fois. Les cures d'une semaine comprennent trois traitements quotidiens afin de laisser le reste de la journée libre. On y offre des bains, quatre types de massage (thérapeutique, réflexologie, sous la douche et drainage lymphatique). Une piscine à l'eau salée chauffée est disponible pour les loisirs, de même qu'une cinémathèque. Une esthéticienne répond aussi aux besoins de la clientèle, sur demande. L'auberge est située dans un décor champêtre et les propriétaires ont adopté une approche de vacances.

La formation

Les centres de thalassothérapie recrutent leur personnel dans la région pour assurer une certaine stabilité qui fidélise la clientèle. Le personnel est donc embauché à temps plein pour une semaine de travail d'environ 35 heures. Il touche un salaire et bénéficie d'autres avantages. Les personnes

engagées sont des femmes, la plupart dans la trentaine. On recrute trois ou quatre personnes aux deux ans. On recherche des personnes qui ont de la maturité ainsi qu'une belle personnalité.

Les centres ont aussi recours aux services d'un kinésithérapeute dans un cas et d'un massothérapeute dans l'autre pour former le personnel et dispenser des services à la clientèle.

De l'avis des propriétaires de ces centres, il n'est pas souhaitable que le ministère de l'Éducation mette sur pied un programme d'études en thalassothérapie parce qu'il n'y a pas suffisamment de demande et que la concurrence risquerait de tuer les entreprises existantes. D'ailleurs, selon les commentaires des propriétaires de ces centres de thalassothérapie, on a constaté une faible baisse de la clientèle en 1997 qu'on explique par les départs assistés à la retraite des 30 000 salariés des secteurs public et parapublic. On remarque également une diminution de la durée des séjours effectués, attribuée au climat économique actuel.

Les personnes consultées allèguent que la formation donnée sur place actuellement est dispensée par des gens très compétents et de façon sérieuse. Par conséquent, la qualité des soins a contribué à donner à l'entreprise une réputation qui dépasse les frontières du Québec.

Un des arguments contre une formation offerte par le ministère de l'Éducation a trait à l'âge des personnes qui seraient diplômées dans ce domaine. Les personnes consultées considèrent que pour dispenser des soins en thalassothérapie, il faut avoir une expérience de vie et une certaine maturité que les jeunes du secondaire n'ont pas encore acquises.

Enfin, selon la propriétaire du centre Aqua-Mer, on ne s'improvise pas dans le domaine. On doit avoir les connaissances, les compétences, l'expérience, le temps et les moyens financiers pour investir et s'investir dans le domaine. Selon elle, la pratique de la thalassothérapie en Europe constitue une bonne école pour former des investisseurs qualifiés.

Le massage

Notre époque redonne au corps toute sa place, comme si tous les facteurs se conjugaient pour que le culte de la beauté du corps et de ses soins nous aide à retrouver l'énergie nécessaire pour répondre à nos divers rôles sociaux et à nous sentir mieux physiquement et mentalement. Et c'est la rencontre avec l'Orient, entre autres, qui a donné lieu à la multiplication des approches corporelles qui se sont développées en Californie, notamment, et qui ont fait de nombreux adeptes au Québec.

Il existe deux approches fondamentales en massage, l'une provenant des courants occidentaux et l'autre des courants orientaux. L'école occidentale, structurale, remonte à la tradition européenne qui s'intéresse surtout au système musculo-squelettique. Le massage suédois est la méthode occidentale la plus répandue. On la doit à Henrick Kellgraine, qui a perfectionné les vibrations manuelles dans le massage vers 1880, puis aux travaux de Per Henrik Ling, originaire de Suède, qui a rapporté de la Chine des techniques de massage très efficaces.

Les formes orientales de massage se rattachent à la notion d'énergie et à la théorie selon laquelle un courant vital circule dans tout le corps. Lorsque ce courant est entravé par la tension ou par un traumatisme, il provoque la douleur ou la maladie. L'objectif des techniques orientales est de débloquer les zones où l'énergie se trouve retenue de façon à rétablir la circulation énergétique. Le *shiatsu* est la pratique orientale la plus connue.

La technique du massage dit «sportif» est plus récente et s'inspire des courants occidentaux et orientaux. Elle associe les techniques orientales de pression ponctuelle aux manipulations du massage suédois. Contrairement aux autres formes de massage, celle-ci s'applique à des muscles ou à des groupes musculaires spécifiques. On y a recours pour conserver une bonne santé musculaire ou pour favoriser la réparation des tissus⁴⁶. Il semble que les techniques ne s'excluent pas l'une l'autre et peuvent être combinées. Il existe également d'autres types de massage : esalen, trager, californien, néo-reichien, de détente, ainsi que le amma, la polarité et le jin shin do.

Les effets du massage sont de préparer

«les muscles à d'autres modifications physiologiques directes, les effets mécaniques. Le massage dilate en particulier les vaisseaux sanguins et favorise la circulation. La plupart des manipulations sont exécutées en direction du cœur, accélérant le retour au cœur du sang désogéné : celui-ci se recharge alors en oxygène et va irriguer les muscles et leur donner de l'énergie. De la même façon, le massage active l'élimination de l'acide lactique, une sorte de déchet dérivé de l'activité musculaire et générateur de fatigue⁴⁷».

Toujours selon *Time-Life*, il ressort qu'aucune étude n'a établi de rapport direct entre la fréquence des massages et les bénéfices qu'en retire l'organisme. Cependant, d'après les témoignages des

⁴⁶ Les bienfaits du massage *Une parfaite relaxation*, Éditions Time-Life, Amsterdam, 1989, p. 10.

⁴⁷ *Op. cit.* p. 10-11.

praticiennes et praticiens en massage, les effets du massage seraient cumulatifs. Ainsi, des séances régulières, pratiquées au moins une fois par semaine, amèneraient une relaxation musculaire durable et une diminution générale de la fatigue.

Au Québec, la formation de massothérapeute n'est pas reconnue par l'État et la formation acceptée par les différentes associations consultées varie de 300 à 2 200 heures.

En raison de l'absence de réglementation en massage, de l'absence d'homogénéité des programmes de formations offerts, nous avons abordé le massage en tentant d'abord de le définir puis de cerner le milieu de travail, et enfin d'évaluer la demande en ce domaine.

Définition

De façon générale, la pratique du massage est «le fait d'intervenir sur le corps humain à l'aide des mains, des pieds, des coudes ou des genoux ou d'appareils (vibrateurs, lampes à infrarouge...) dans le but de détendre, de prévenir la maladie, d'améliorer la santé et de promouvoir l'autonomie⁴⁸».

D'après une consultation que nous avons effectuée auprès des principales associations de praticiennes et praticiens en massage, il ressort que le *massage de détente* a pour but de relaxer la personne et de combattre la tension musculaire résultant du stress causé par la société dans laquelle nous vivons ou par un état émotionnel. Il vise tout le corps. Il est donc global et superficiel; il est ponctuel et il n'exige pas de suivi. Il peut donner lieu à une relation d'aide, c'est-à-dire une bonne écoute de la part de la praticienne ou du praticien. C'est le massage de premier niveau.

Le *massage thérapeutique*, pour sa part, est un massage préventif et il traite les symptômes. Il s'agit d'une intervention sur le système locomoteur. Il est progressif et il nécessite un suivi et vise un résultat. Il peut donner lieu à l'établissement d'une certaine relation d'aide. C'est le massage de deuxième niveau.

Le *massage* dit sportif est très actif. Il vise le maintien de la performance. Il est préparatoire ou récupérateur, c'est-à-dire qu'il est effectué avant ou après l'activité physique. On pourrait aussi l'appeler le massage «spécifique» parce qu'il ne s'applique pas qu'aux sportifs. En effet, des artistes (musiciens et musiciennes, danseurs et danseuses) et des travailleurs manuels y ont recours. Il exige une formation supplémentaire et implique la relation d'aide. Il est souvent vu comme une spécialité du massage thérapeutique.

⁴⁸ OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Avis au ministre responsable de l'application des lois professionnelles sur l'opportunité de constituer une corporation professionnelle dans le domaine des médecines douces*, avril 1992, p. 2.

Selon la Fédération québécoise des massothérapeutes, chaque technique de massage est un outil qui permet un meilleur fonctionnement de l'individu et qui aboutit à un résultat. Chaque technique possède sa propre logique et son propre modèle d'intervention. Chacune est complète en elle-même. Le fait pour le massothérapeute de posséder diverses techniques lui permet de s'adapter aux besoins de la clientèle.

Les aptitudes requises sont la dextérité digitale et manuelle pour exécuter des massages, palper la peau et tout le système musculo-articulaire; un mode de vie qui est en accord avec les principes d'hygiène alimentaire, corporelle, mentale, sportive préconisés; un esprit ouvert, la patience, la persévérance, une bonne capacité d'écoute, un sens de l'altruisme, l'intégrité professionnelle, ainsi que l'empathie et le respect de la clientèle. Il est indéniable que la pratique du massage exige une certaine maturité puisque le toucher du corps d'une autre personne souvent presque nue exige que la ou le massothérapeute soit à l'aise avec sa sexualité, ce qui n'est pas toujours le cas chez les jeunes adultes. Il faut savoir reconnaître les gens qui sont vulnérables dans leur corps et savoir de quelle façon agir avec eux. Pour cette raison, les associations consultées considèrent que l'âge de 18 ans est un minimum pour exercer le métier.

Les principales associations

Il existe près d'une vingtaine d'associations qui regroupent des praticiens et praticiennes en massage au Québec. Les principales associations sont :

- La Fédération québécoise des massothérapeutes. En date de novembre 1997, elle comptait 1 827 membres actifs. Elle est totalement indépendante des écoles de massage. Elle a établi un profil standard de formation pour ses deux degrés d'admission : le 1^{er} degré accueille des praticiens, praticiennes dans une ou plusieurs approches (formation minimale de 400 heures) et le 2^e degré, des massothérapeutes (minimum 1 000 heures). Elle a développé toute une procédure de reconnaissance des programmes d'écoles privées de massage et de massothérapie ainsi qu'une série d'examens pratiques, selon le type de massage, afin de sélectionner les candidates et les candidats. Des cours de formation continue sont offerts aux membres. Elle s'est dotée d'un code de déontologie, d'un comité de discipline et d'un comité d'inspection professionnelle, le tout répondant à des standards professionnels. Ainsi, en devenant membres, les candidates et les candidats acceptent de signer une déclaration les obligeant à respecter le code de déontologie et les règlements généraux et consentent à ce que la Fédération enquête sur eux et publie toute sanction qui serait prise à leur égard par le comité de discipline.
- L'Ordre des orthothérapeutes AMS du Canada constitue un regroupement de gradués de l'Académie de massage scientifique et regroupe 679 membres, dont près de 10 p. 100 sont

des esthéticiennes-massothérapeutes. L'Ordre possède une charte fédérale ce qui permet aux membres d'avoir une protection partout au Canada. Cette association privilégie le massage suédois. Les candidates et les candidats émanant d'autres écoles de formation en massage suédois doivent passer un examen d'évaluation et suivre certains cours d'appoint, s'il y a lieu, pour être admissibles. Les membres sont régis par un code de déontologie professionnelle et un comité de discipline veille à le faire respecter. L'association offre à ses membres de la formation continue, une mise à jour des techniques par le biais de cours de perfectionnement, de séminaire et de congrès.

- L'Association des massologues et techniciens en massage du Canada et l'Association des massothérapeutes professionnels du Québec représentent 425 membres actifs dont la majorité réside au Québec. L'Association reconnaît deux degrés : le premier est celui de massothérapeute et totalise 1 075 heures de formation. Au second degré s'ajoutent 1 125 heures⁴⁹.
- La Corporation des massothérapeutes et autres praticiens/praticiennes en approches corporelles compte 300 membres. L'association reconnaît trois niveaux de formation : une formation minimale de 400 heures pour le titre de massothérapeute; le deuxième niveau confère le titre de kinésithérapeute après 300 heures additionnelles de formation; le titre d'orthothérapeute est attribué à la personne qui poursuit sa formation et ajoute 300 heures. La réussite d'un examen théorique et pratique est exigée pour l'obtention des titres de kinésithérapeute et d'orthothérapeute. L'association impose à ses membres le respect d'un code de déontologie et d'éthique et voit au professionnalisme de ses membres en autorisant des vérifications pour assurer la qualité des soins et des lieux de pratique.
- L'Association des massothérapeutes du Québec compte 170 membres en règle. Elle est issue d'un regroupement de massothérapeutes qui, en 1982, fondaient une association spécialisée dans le massage suédois (sédatif et thérapeutique). Son mandat est de regrouper, d'informer et de représenter les massothérapeutes dans le but de promouvoir

⁴⁹ Pour le premier degré, la formation compte notamment 400 heures de formation pédagogique et pratique de deux techniques de massage soit chinois et shiatsu et ou la kinésithérapie appliquée, la kinesthésie et la réflexologie, 200 heures de pratique clinique supervisée, 150 heures dans d'autres types d'intervention (nutritionnel, postural, sexologie, la gestion, la déontologie et la psychologie de base) 125 heures d'hygiène et pathologie concernant les maladies et divers problèmes physiologiques.
 Au second degré, la formation comprend 100 heures en anatomie et physiologie, 500 heures en médecine chinoise, 200 heures pour une troisième technique de massage, 200 heures de travail clinique, 50 heures en nutrition et 75 heures en psychologie.

leur technique, dans le respect de la personne. Elle impose à ses membres le respect d'un code de déontologie, en autorisant des vérifications pour assurer la qualité des soins. Elle a établi ses exigences minimales d'adhésion à 195 heures de formation⁵⁰.

- L'Association professionnelle des orthothérapeutes de la province de Québec, qui regroupe actuellement 52 membres, se fusionne présentement avec la Corporation des massothérapeutes et autres praticiens/praticiennes en approches corporelles. Les critères d'admission sont une formation de 400 heures en massothérapie et de 600 heures en orthothérapie validée par un processus d'examen théorique et pratique. L'Association possède un code de déontologie. Elle privilégie le massage suédois, mais n'exclut pas le recours à d'autres techniques.

La plupart de ces associations ont comme objectif de regrouper les massothérapeutes pour encadrer leur pratique professionnelle, pour promouvoir les approches manuelles auprès du public, pour protéger le public par la formation continue de leurs membres et par le respect d'un code de déontologie, ainsi que pour protéger leurs membres par une assurance professionnelle. Elles travaillent également depuis plusieurs années à faire officialiser la profession. D'ailleurs, certaines d'entre elles ont déposé à l'Office des professions du Québec (OPQ) une demande de constitution en corporation professionnelle à la fin des années 80.

Après une étude documentée et plusieurs consultations, l'OPQ concluait, en avril 1992, que les renseignements portant sur la nature des activités et le cadre de travail des praticiens permettaient de constater que le massage, ainsi que les autres approches manuelles étudiées, ne représentait pour le public aucun risque sérieux de préjudices nécessitant un droit exclusif d'exercice, ou un titre réservé pour ce qui est du massage.

Au sujet des préjudices ou dommages, l'Office constatait que, parmi toutes les pratiques étudiées en massage, une seule représentait un risque de préjudices graves si elle n'était pas contrôlée. Il s'agit de l'utilisation de certains appareils, notamment des tables de traction utilisées par certains orthothérapeutes. Par ailleurs, elles sont régies par la Loi fédérale sur les aliments et drogues rapporte l'OPQ⁵¹. La loi obligerait le fabricant ou l'importateur à faire une déclaration au Bureau des instruments médicaux et à fournir des détails sur l'appareil.

⁵⁰ Les heures de formation sont réparties comme suit : 120 heures de techniques suédoise sédatrice- spécifique-mobilisations passives; 30 heures d'anatomie, physiologie et pathologie; 30 heures de relation d'aide et d'éducation sexuelle et 15 heures d'éthique et de déontologie.

⁵¹ OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Avis au ministre responsable de l'application des lois professionnelles sur l'opportunité de constituer une corporation professionnelle dans le domaine des médecines douces*, avril 1992, 25 p.

L'OPQ conclut qu'en général, les techniques de massage d'usage courant ne représentent aucun danger pour le public. Il existe toutefois des contre-indications qui devraient être connues de la clientèle ou diagnostiquées préalablement par un médecin : inflammation aiguë, phlébite en évolution, purpura et autres problèmes dermatologiques, tumeurs, fièvre, grossesse (éviter le massage abdominal), hypertension et problèmes abdominaux tels que diarrhée, appendicite, colite, entérite, ulcère, cystite.

Le titre de massothérapeute est réglementé en Ontario et en Colombie-Britannique. D'ailleurs, au Canada anglais, la massothérapie se situe dans le domaine de la santé. Les titres de «massage therapists», masseur et masseuse sont réglementés dans 17 États américains. En Europe, le titre de massothérapeute n'est pas réglementé. Toutefois, le titre de kinésithérapeute ou de masseur-kinésithérapeute est réglementé en France, en Belgique et en Suisse⁵².

Pour les associations, le fait que la profession ne soit pas réglementée nuit à la protection du public dans la mesure où la radiation d'un membre n'est pas nécessairement rendue publique, sauf à la Fédération québécoise des massothérapeutes qui a remédié à cette situation, comme nous l'avons mentionné précédemment.

Comme on le sait, la Régie de l'assurance-maladie du Québec ne rembourse les services d'aucun praticien en médecines douces, même s'il s'agit d'un professionnel reconnu. Cependant, plusieurs compagnies privées d'assurances personnelles contre la maladie et les accidents versent à leurs assurés des sommes pour des services de médecines douces comme la massothérapie. Il est toutefois difficile d'estimer le montant des réclamations, mais selon l'OPQ, 22 compagnies d'assurances auraient remboursé les clients des membres de la Fédération québécoise des massothérapeutes en 1992⁵³.

Selon les associations consultées, il semble que la plus grande confusion règne en ce qui a trait aux assurances privées. En effet, les compagnies d'assurances reconnaissent à l'heure actuelle n'importe quel membre d'une association en massage ou en naturopathie, sans égard à la formation ou au sérieux de l'association, ce que déplorent les associations qui militent pour le professionnalisme en massage. De plus, les compagnies d'assurances ne font pas la différence entre le massage de détente et le massage thérapeutique comme cela a déjà été le cas. Par conséquent, cette situation n'aide pas le public à s'y retrouver et alimente la confusion qui règne au chapitre des assurances. S'il y avait une formation en massage reconnue par l'État, les assureurs pourraient alors ne reconnaître que les

⁵² *Ibid.*, p. 14-15.

⁵³ OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Étude sur les thérapies manuelles et le massage, réalisée en vue de l'avis au ministre responsable de l'application sur l'opportunité de constituer une corporation dans le domaine des médecines douces*, p. 14.

membres ayant cette formation, ou son équivalent, selon le responsable de l'École de santé holistique du Cégep Marie-Victorin. Cette situation permettrait de reconnaître la compétence et le professionnalisme.

La pratique

La consultation auprès des associations en massage révèle que leurs membres exercent la profession à domicile, dans des cliniques privées ou dans des centres de santé, des hôtels, des centres d'esthétique et enfin dans des centres de conditionnement, en collaboration avec des professionnels de la santé comme des physiothérapeutes ou des chiropraticiens.

Un sondage mené en 1997 par la FQM⁵⁴ auprès de ses membres révèle que plus des trois-quarts travaillent à leur compte, alors que 17 p. 100 travaillent à la fois à leur compte et pour un employeur (seulement 5 p. 100 travaillent uniquement pour un employeur). Ce sondage démontre que le travail à la maison est le fait de la majorité (53 p. 100) tandis que le tiers d'entre eux travaillent dans un bureau et les autres font du travail à la maison et au bureau.

La très grande majorité des membres donnent, en moyenne, moins de dix massages par semaine, mais avec les années d'expérience, le nombre hebdomadaire de massages augmente. Par ailleurs, il semble que les personnes qui pratiquent le massage thérapeutique se démarquent de celles qui pratiquent le massage de détente. En effet, celles qui pratiquent le massage thérapeutique consacrent à leur pratique un plus grand nombre d'heures de travail par semaine et par conséquent peuvent plus facilement vivre de cette pratique et y trouver leur principal revenu. D'autres offrent d'autres services professionnels (enseignements divers, soins esthétiques, médecines douces, etc.) et vendent des produits pour augmenter leur revenu.

Cependant, la FQM veille, en vertu de l'article 61 de son code de déontologie, à ce que la vente de produits ne soit pas considérée comme une source principale de revenus, contrairement à la Corporation des massothérapeutes et autres praticiens/ praticiennes en approches corporelles qui le permet.

En général, le coût d'une séance de massage d'une heure varie entre 30 \$ et 50 \$, selon les associations consultées, mais il peut y avoir un écart de tarif entre les grands centres et les régions éloignées. Dans le premier cas, le massage coûte de 40\$ à 50 \$ l'heure, alors que dans le second, il varie entre 30 \$ et 45 \$.

⁵⁴ FÉDÉRATION QUÉBÉCOISE DES MASSOTHÉRAPEUTES. *Étude des attentes et des perceptions des membres de la Fédération québécoise des massothérapeutes*. Février- mars 1998, Processus Marketing, 42 p.

Les massothérapeutes sont consultés surtout en raison de maux de dos et de douleurs musculaires (lombalgie, tendinite, spasme, sciatique, entorse, suite de fracture, etc.). Vient ensuite la détente et la relaxation, puis d'autres problèmes de santé (cellulite, obésité, névralgie, etc).

La plupart des associations disent avoir constaté une hausse de la demande en massothérapie depuis quelques années. Cependant, la conclusion tirée du sondage fait en 1997 par la FQM indique qu'il est encore difficile de vivre de la profession. D'après les associations consultées, il semble que cela soit dû à l'image du massage dans la population et à l'absence d'une reconnaissance légale de la profession. Cependant, elles jugent que le contexte est favorable à une augmentation de la demande en raison du système de soins à domicile qui semble être mis en place, de l'accent sur le mieux-être dans la société, du désengagement de l'État dans certains domaines et du vieillissement de la population.

Il est certain qu'une certaine reconnaissance légale venant du gouvernement aiderait la profession et aurait pour effet de faire connaître davantage le massage et ses bienfaits, selon l'Association des massothérapeutes du Québec.

D'ailleurs, une des conclusions du sondage de 1997 va dans ce sens :

«Un certain consensus se dégage des résultats de cette enquête quant à la nécessité non seulement de faire reconnaître la profession et de redorer l'image du massage, mais de faire en sorte simultanément que la formation des massothérapeutes soit la plus solide possible et qu'elle se pratique sur une base continue⁵⁵.»

La formation requise

En général, la formation de base se répartit comme suit : environ 35 p. 100 des heures en techniques de massage (approches manuelles ou énergétiques), 25 p. 100 en anatomie-physiologie et pathologie, 25 p. 100 en relation d'aide et en intervention professionnelle 10 p. 100 en stages supervisés et 5 p. 100 sur les aspects de la vie professionnelle.

Selon la FQM, une formation spécifique de 1 000 heures constitue une juste mesure entre la norme canadienne et la norme américaine; la norme canadienne se modèle de plus en plus sur celle de l'Ontario qui est de 2 200 heures (la Colombie-Britannique exigerait 3 000 heures). Le but de cette formation serait de répondre à des besoins d'ordre médical, si ce n'est d'ordre para-médical. La FQM constate qu'on y exige une formation en hydrothérapie qui, au Québec, relève des

⁵⁵ FÉDÉRATION QUÉBÉCOISE DES MASSOTHÉRAPEUTES. *Op. cit.* p. 41.

physiothérapeutes⁵⁶. Il y a donc divergence par rapport aux champs d'application. Aux États-Unis, l'American Massage Therapist Association demande présentement 500 heures, mais il semble que les exigences vont bientôt augmenter. D'ailleurs, plusieurs États américains exigent déjà 1 000 heures de formation.

La FQM constate qu'il y a encore trop de formations à rabais qui ne respectent pas les bases mêmes des différentes techniques de massage et constate des lacunes quant à l'intégration des matières apprises. «Le savoir-faire doit être encadré rigoureusement afin de reconnaître les vrais professionnels». Ainsi, a-t-elle développé au fil des ans un programme de formation qui a été adopté à l'intérieur d'un réseau d'écoles et qui répond à des normes pédagogiques qui semblent faire consensus.

Interrogées sur le fait de savoir s'il serait pertinent pour le MEQ d'offrir une formation en massage, les associations répondent par l'affirmative à certaines conditions; une seule (qui n'a pas assisté aux sessions de travail) oppose un catégorique refus invoquant la saturation du marché. Les autres associations concernées se disent favorables à la mise en œuvre d'un programme d'études en massothérapie reconnu par le ministère de l'Éducation dans la mesure où ce dernier définit les termes «soins du corps», «massage» et le contexte dans lequel le programme se situerait. De plus, il est important que la formation leur permette de continuer à faire leur travail «thérapeutique» tel qu'elles le font actuellement. Elles craignent que le volet thérapeutique de la pratique ne soit récupéré par certains ordres professionnels existants dans le secteur de la santé qui cherchent de nouveaux créneaux afin d'offrir une alternative à leurs membres. Il faudra donc que le MEQ définisse ce qu'il entend par «soins» afin que les diplômées et les diplômés en massage puissent aller au-delà du massage de détente et de relaxation.

Elles sont cependant d'avis que cette formation constituerait le début d'une reconnaissance de la profession, reconnaissance limitée toutefois, tant que le titre de massothérapeute ne sera pas réservé au sens du Code des professions.

Le conseil en image globale

L'association entre la coiffure, l'esthétique et la mode n'est pas le fruit du hasard. Elle se vérifie sur le marché du travail et apparaît évidente pour les praticiennes et les praticiens. Le concept prend racine en Europe dans les années 1940 et 1950 avec de grands noms comme Coco Chanel et Christian Dior, qui, sous une même marque de commerce, ont diversifié leurs services et leurs produits : parfums, cosmétiques, accessoires, vêtements, lunettes, etc. L'historique de leur succès repose sur l'expansion que ces créateurs ont su donner à leur entreprise. Leur influence est notoire

⁵⁶ Ces spécialistes utilisent les bains thérapeutiques en vue de la rééducation.

dans le monde des affaires, comme quoi la beauté, la mode et les soins personnels sont des réalités économiques non seulement fort valables, mais fort prisées.

Le monde québécois de la mode, des soins et de la beauté est gouverné par les mêmes tendances. Il associe la beauté globale à la mode vestimentaire, à la coiffure, au maquillage et aux accessoires assortis à un vêtement choisi en fonction d'un événement ou associé à un besoin. Si les designers ne peuvent se passer des atouts que constituent la coiffure et le maquillage lors de défilés de mode, nous devons reconnaître que ces composantes de la beauté font également partie de la vie de tous les jours.

Définition

La consultation a permis de définir une nouvelle fonction de travail que nous appelons styliste de l'image globale, et qui permettrait aux personnes diplômées du secteur d'avoir un plan de carrière en ayant accès à des études collégiales. En effet, en raison de ses composantes de gestion, de coordination, de recherche et d'analyse, la formation en matière d'image globale pourrait se situer à l'enseignement collégial.

Cette fonction de travail rejoint le concept de beauté globale de la personne, c'est-à-dire l'image que veut projeter une personne à partir de ce qu'elle est ou de ce qu'elle vise, au plan individuel. Pour une entreprise, il peut s'agir de la philosophie qu'elle désire transmettre en fonction d'un besoin associé à ses activités professionnelles.

Les services offerts par le ou la styliste en image globale peuvent varier en fonction des besoins de la clientèle et s'adressent autant aux particuliers qu'aux entreprises. Ainsi, ils peuvent comprendre aussi bien l'analyse personnalisée des styles vestimentaires à l'aide d'un logiciel que la création d'une garde-robe personnalisée incluant un inventaire, des séances de repérage et de magasinage, la gestion de l'apparence pour les activités professionnelles ainsi que le stylisme de mode publicitaire. Les services de la ou du styliste englobent donc tout ce qui touche les vêtements, les accessoires, la coiffure et le maquillage, bref, l'image de la personne de la tête aux pieds.

La personne formée en stylisme de l'image globale pourrait conseiller des individus qui désirent de l'information sur le style de vêtement, de coiffure ou de maquillage qui convient à leur silhouette dans la vie de tous les jours ou pour des occasions spéciales, une soirée, une entrevue de recherche d'emploi, etc. Elle pourrait travailler aussi bien auprès des femmes que des hommes, car ceux-ci sont de plus en plus sensibilisés à l'importance de la mode.

Du côté des entreprises, la ou le styliste travaille dans les secteurs de la communication (agences de publicité, agences de mode, agences de photographie), de la finance, de la justice, de la politique, de même que pour les centres commerciaux, les boutiques spécialisées, les magasins à grande

surface et les institutions gouvernementales. Cependant, les agences de publicité et les milieux de la télévision n'engagent pas directement les stylistes mais passent par les maisons de production. On en compte une dizaine au Québec, situées à Montréal.

La ou le styliste est un travailleur autonome qui fait montre de beaucoup de curiosité, de polyvalence, d'initiative et de disponibilité. Elle ou il doit aller au devant des événements et être à l'affût des nouveautés et des occasions. Pour l'instant, celles et ceux qui travaillent dans la région de Québec doivent compter sur un réseau de relations qui leur permet de se procurer les vêtements ou accessoires nécessaires à leur travail, étant donné l'absence de fabricants qui prêtent ces effets dans la ville de Québec, contrairement à ce qui se fait à Montréal.

La personne formée en stylisme doit avoir un sens de l'observation développé, être habile en communication et pouvoir travailler en relation d'aide particulièrement auprès des personnes qui n'aiment pas leur silhouette ou qui présentent des problèmes physiques.

Comme son travail l'amène à collaborer avec des gens de milieux différents, par exemple en publicité, elle doit faire preuve d'esprit d'équipe et de collaboration. Parce qu'elle aura l'occasion de travailler avec des photographes, elle saura observer les effets d'ombre et de lumière. En ce sens, ses capacités visuelles sont à développer.

Le travail en photographie ou en publicité exige une longue période de recherche et une courte période de travail sur place lors de la prise des photographies. De manière générale, une grande partie du travail porte sur la coordination.

Une séance de travail avec des particuliers rapporte environ 150 \$ pour trois heures. L'âge de la clientèle varie généralement entre 30 et 45 ans. Les trois quarts des personnes qui consultent sont des femmes.

Il faut mentionner qu'il existe déjà dans la CNP une fonction de travail qui peut ressembler par son titre à celle décrite plus haut et appelée conseillers/conseillères imagistes, conseillers mondains/conseillères mondaines et autres conseillers/conseillères en soins personnalisés (6481).

Selon la définition donnée dans la CNP, les conseillers imagistes, les conseillers mondains et les autres conseillers en soins personnalisés donnent des conseils sur la façon de s'exprimer et de se présenter et sur les bonnes manières afin d'améliorer son image ou celle de l'entreprise. Ils travaillent dans des instituts de beauté, des boutiques de mode, des écoles de mannequins, des compagnies d'imagistes-conseils ou à leur compte.

Selon la CNP, cette fonction de travail exige habituellement un diplôme d'études secondaires, des cours de formation spécialisée en couleur, en maquillage et en soins de la peau ou en perte de poids,

de l'expertise et de l'expérience dans la mode, les arts, le métier de mannequin ou dans un domaine connexe.

Toutefois, les exigences relatives à la gestion des affaires, à la coordination, aux connaissances approfondies en mode vestimentaire, en coiffure, en maquillage, la connaissance des nouvelles tendances et la culture de ces domaines permettent de penser qu'une formation supérieure serait pertinente pour que les personnes soient efficaces et capables de travailler à leur compte. Cette formation permettrait aux personnes qui étudient ou qui travaillent déjà en coiffure ou en esthétique de devenir conseillers, techniciens ou techniciennes et de se spécialiser dans un domaine incluant la mode vestimentaire. Ceux et celles qui sont dans le secteur du textile pourraient ainsi élargir leur éventail de possibilités.

Selon un photographe de Montréal, cette formation pourrait être intéressante et répondrait à une demande dans les domaines de la photographie (photo de mode, portrait), du cinéma, de la vidéo-clip ainsi que du théâtre. Cependant, chacun de ces arts se pratique dans un contexte particulier. Ainsi, en photographie, les maquillages doivent être précis et subtils alors qu'au cinéma, ils demandent moins de précision à cause du mouvement. Au théâtre et à l'opéra, les maquillages sont beaucoup accentués et l'éclairage est différent. En maquillage, il faut savoir travailler avec la brillance et connaître les jeux de lumière.

Les personnes qui travaillent dans ce champ d'activité sont des artistes beaucoup plus que des techniciens, car le métier va au-delà de la technique. Chaque cas est différent et il faut savoir regarder la personne dans son ensemble et dans le contexte particulier de la tâche. Actuellement, on a recours à des coiffeurs, coiffeuses et à des maquilleurs, maquilleuses ou à des personnes qui maîtrisent ces deux professions. Certaines personnes ont développé une approche pour la photographie, d'autres pour le théâtre ou l'opéra, tandis que quelques-unes peuvent composer dans plus d'un champ de pratique. À Montréal, une journée de travail pour un ou une photographe est évaluée à 400 \$ ou 500 \$.

La demande est différente à Québec où il est en effet possible qu'elle soit davantage axée vers les particuliers alors qu'à Montréal, ce serait vers l'industrie, en raison de l'activité liée à la production de films et d'émissions de télévision. Selon un photographe, les gens qui dispenseraient une formation en stylisme de l'image globale devraient être très qualifiés et être au courant des nouveaux produits dans le domaine. Cependant, il estime les besoins à un nombre limité de personnes dans ce nouveau champ de travail.

D'autres personnes consultées pensent, au contraire, qu'il n'y a pas lieu de mettre sur pied une formation de styliste de l'image globale et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, elles constatent que les maisons de production montréalaises travaillent généralement avec des gens d'expérience dans la production et travaillent avec ces mêmes personnes (maquilleurs, coiffeurs, stylistes) depuis

plusieurs années. Elles pensent ensuite qu'il est difficile pour une même personne d'acquérir suffisamment de connaissances et de compétences dans plusieurs domaines pour pouvoir les maîtriser; que le travail de pigiste dont la précarité d'emploi est une des caractéristiques est déjà trop répandu et qu'il n'est pas nécessaire d'en ajouter, et finalement qu'une formation de styliste de l'image globale empiète sur d'autres programmes de formation comme celui de commercialisation de la mode dont l'un des objectifs est de mener à la profession de styliste. Ce programme englobe tout ce qui touche aux vêtements, aux chaussures, aux accessoires et aborde même les cosmétiques. Les diplômées et diplômés de ce programme sont capables de gérer des événements promotionnels, de cerner les tendances et de donner des indications pour coiffer et maquiller. Ce sont des personnes qui ont développé leurs aptitudes artistiques. C'est pourquoi on trouve qu'il y a redondance avec ce programme. On admet toutefois que l'idée de joindre la mode vestimentaire à l'esthétique et à la coiffure est intéressante, mais qu'il faudrait en démontrer le besoin, de façon tant quantitative que qualitative et trouver la formation qui pourrait, tout au plus, prendre la forme d'une attestation d'études collégiales (AEC).

LES PRINCIPAUX CONSTATS

Les spécialistes de la coiffure doivent composer avec une clientèle qui est plus sélective, mieux informée et plus exigeante qu'autrefois. C'est pourquoi les coiffeuses et les coiffeurs doivent se tenir au courant non seulement des nouveaux produits et des techniques de travail et de vente du domaine, mais elles et ils doivent également suivre les tendances de la mode vestimentaire et du maquillage afin de développer leur créativité. C'est pourquoi le perfectionnement est fort répandu et ce sont les colloques ou les congrès ainsi que les distributeurs et les fabricants de produits qui permettent aux coiffeurs et coiffeuses de se ressourcer. Les coiffeuses et les coiffeurs doivent développer un esprit critique pour choisir, parmi les produits offerts, ceux qui sont les meilleurs au meilleur prix.

Les tâches des coiffeuses et des coiffeurs n'ont guère varié au cours des ans, mais la taille de la barbe et la manucure demeurent les moins fréquentes. Cependant, on considère souvent la coloration, les effets spéciaux de couleur de même que les traitements capillaires comme des spécialisations.

L'offre de service tend à se diversifier puisque le tiers des salons sondés dispensent des services d'esthétique et le quart offre des services de massage ou des soins pour le corps. Le bronzage, le maquillage permanent, les soins esthétiques des pieds, la pose d'ongles peuvent s'ajouter à l'occasion.

Les différentes associations en coiffure travaillent à la reconnaissance de la profession et souhaitent une loi qui réhabiliterait la profession, victime selon elles, de la déréglementation de 1985.

Le **remplacement capillaire** est une technique qui permet d'ajouter des cheveux, soit par volumateurs, dans le cas de la chute des cheveux, soit par extension, si l'on veut ajouter des cheveux à la chevelure existante ou encore pour en modifier l'apparence, par exemple, dans le cas de la coiffure négroïde. Les traitements préventifs peuvent prévenir la perte des cheveux ou stimuler la repousse.

Le travail s'effectue dans une clinique capillaire qui exploite une franchise ou dans une clinique qui complète un salon de coiffure. La clientèle est composée d'hommes ou de femmes et la pratique exige de la psychologie, de l'empathie et de la créativité.

Actuellement, la formation en remplacement capillaire est offerte uniquement par les grossistes ou par les cliniques capillaires qui ont une franchise et la consultation révèle la pertinence pour le MEQ de mettre en œuvre un programme d'études dans ce domaine.

Le milieu de l'**esthétique** semble en transformation et l'on pourrait dire que deux nouvelles tendances se profilent. D'abord, certaines esthéticiennes adoptent l'approche globale de la personne en rapport avec la santé et la détente et diversifient leur offre de service avec les soins du corps et le massage ou les médecines douces. D'autres, grâce à la popularité de la chirurgie esthétique, travaillent en soins pré et post-opératoires en association avec des professionnelles et professionnels de la santé comme les dermatologues. Une solide formation de base en chimie et en biologie est alors souhaitée.

De plus, pour répondre à la clientèle et rentabiliser l'entreprise, l'esthéticienne doit faire preuve d'une grande disponibilité, d'empathie et de discrétion. Elle doit être à l'écoute de la clientèle et connaître aussi bien la vente que les soins pour assurer la survie de l'entreprise. Elle doit aussi conseiller la clientèle après les soins. La coiffure, la coiffure spécialisée, le remplacement capillaire, le bronzage, les soins du corps et les médecines douces s'ajoutent parfois à l'entreprise. En fait, la massothérapie, les soins corporels, l'épilation à l'électricité, les soins du visage ainsi que le maquillage sont parfois considérés comme des spécialisations de l'esthétique.

Une majorité d'esthéticiennes interrogées, de même que l'AQPSE, considèrent l'épilation à l'électricité comme une spécialité de l'esthétique ou encore comme une tâche de celle-ci offrant une plus grande polyvalence aux esthéticiennes. Les données du sondage montrent également que les esthéticiennes-électrolystes sont recherchées et gagnent de meilleurs salaires que les esthéticiennes. Au contraire, l'AEQ considère que l'épilation à l'électricité est une spécialité en soi qui a peu de points communs avec l'esthétique, tant par les habiletés et les connaissances requises que par les besoins de la clientèle. Elle réclame une solide formation de base d'ordre collégial en épilation à l'électricité. Pour sa part, l'Office des professions du Québec recommande au ministère de l'Éducation de réviser son programme d'études professionnelles en épilation à l'électricité afin de s'assurer de la compétence des futures praticiennes, notamment au regard de la prévention des risques de préjudices ou de dommages qu'elle a définis.

Dans l'ancienne *Classification canadienne des professions* (CCDP), la fonction de commis-vendeur, commis-vendeuse de cosmétiques, cosméticien, cosméticienne avait un code spécifique, alors que dans la *Classification nationale des professions* (CNP), cette fonction est assimilée aux commis-vendeurs, commis-vendeuses de la vente au détail. Il est vrai que la fonction de **cosméticienne** s'exerce dans les grands magasins, les pharmacies, les boutiques spécialisées, les parfumeries et auprès des compagnies ou des fabricants de cosmétiques. Pourtant, ce sont généralement des esthéticiennes qui remplissent cette fonction de travail, car la vente et le conseil en produits de beauté et en produits capillaires exigent une bonne connaissance de la peau, de la cosmétologie du

visage, du maquillage, des parfums, mais sans être axée sur les soins, comme dans le cas des esthéticiennes. Cependant, comme le mentionne l'une des personnes consultées, c'est l'image de la beauté qu'elle symbolise, qui fait qu'on la consulte et qu'elle joue le rôle de conseillère en beauté auprès du public. Cependant, l'esthéticienne se situe davantage du côté des soins, tandis que la cosméticienne se situerait du côté beauté-mode. On voit donc que la cosméticienne se différencie de la vendeuse au détail. En outre, les personnes consultées affirment qu'il y a une demande pour des cosméticiennes bien formées, particulièrement dans les grands magasins.

Le **maquillage permanent** est une technique qui consiste à implanter des pigments dans le derme, à l'aide d'un stylet ou poinçon muni d'un très court filament. Ce travail est effectué dans la région du contour des yeux, de la bouche et des sourcils. Les pigments minéraux s'éliminent graduellement et l'on parle alors de maquillage semi-permanent. Les pigments végétaux ou organiques demeurent en permanence dans le derme. Les spécialistes qui le pratiquent doivent appliquer des mesures d'hygiène particulières car il y a risque d'herpès buccal. La clientèle est composée majoritairement de femmes qui veulent améliorer leur maquillage tandis qu'une minorité souffre de la pelade ou ont subi des blessures graves. Dans ce cas, le maquillage permanent constitue la finition d'un remodelage d'une partie du visage, utilisé en complément à la chirurgie esthétique. Il est généralement pratiqué par des esthéticiennes.

La formation offerte actuellement par les sociétés commerciales qui vendent le matériel nécessaire est d'environ 45 heures et aucune formation dans ce domaine n'est reconnue par le ministère de l'Éducation. Cependant, il semble que le nombre de praticiens et de praticiennes soit relativement restreint et que le service soit assez coûteux.

Les **soins du corps** ont pour but d'améliorer l'apparence et de procurer un bien-être physique et psychologique à la personne. Les praticiens et praticiennes qui dispensent ces soins sont généralement des esthéticiens, des esthéticiennes qui ont acquis leur formation et une expertise au fil des ans. Il s'agit des soins circulatoires, raffermissants, cellulitiques, de détente, de remise en forme, les drainages lymphatiques, etc. En fait, tout un nouveau vocabulaire a été introduit avec la pratique de ces soins, comme la balnéothérapie, la fangothérapie, l'hydrothérapie, la pressothérapie, la thalassothérapie, etc.

Les spécialistes en soins du corps travaillent dans la petite, la moyenne ou la grande entreprise, par exemple dans les instituts de beauté, les spas, les centres et les relais de santé. Pour leur travail, ils peuvent être en contact avec des professionnels de la santé ou des spécialistes des médecines douces. Les horaires sont variés et la semaine de travail compte 35 à 44 heures, selon le *Rapport d'analyse de situation de travail* publié en 1995. L'âge moyen de la clientèle se situe entre 35 et 50 ans. Toute une industrie du tourisme de santé s'est développée au Québec autour de ces soins, depuis une quinzaine d'années, contribuant à les faire connaître au public.

Pour sa part, la **thalassothérapie** est l'utilisation, dans un but thérapeutique, de l'eau de mer, des algues, des boues marines et du climat marin. Ainsi, la proximité de la mer est indispensable à ces soins qui, à l'heure actuelle, sont dispensés en Gaspésie sur une période d'environ six mois par année en raison du climat. Bien connue en Europe parce que faisant partie d'une longue tradition, la thalassothérapie permet de redonner de l'énergie à l'organisme et de le désintoxiquer. Des cures d'une semaine, relativement coûteuses, sont offertes par les deux centres gaspésiens.

La clientèle est composée majoritairement de femmes dont l'âge moyen se situerait entre 40 et 50 ans. Les centres orientent leur service vers les cures thérapeutiques selon la norme européenne ou adoptent une approche de vacances.

Les centres recrutent leur personnel dans la région pour assurer une certaine stabilité au sein de leur personnel, ce qui semble fort apprécié de la clientèle. Ce personnel est généralement composé de femmes, âgées d'au moins 30 ans et qui ont déjà une certaine maturité. Les centres forment eux-mêmes leur personnel en fonction de leurs besoins respectifs et ils ne voient pas la pertinence de mettre sur pied une formation en thalassothérapie, arguant que la demande n'est pas suffisante pour justifier un tel programme d'études et que trop de concurrence mettrait en péril les entreprises existantes. De plus, à cause de la maturité exigée du personnel, on conçoit mal l'accès à la profession immédiatement après des études secondaires.

Il existe deux approches fondamentales en **massage**, l'une occidentale et l'autre orientale. La première s'intéresse au système musculo-squelettique alors que la seconde se rattache à la notion d'énergie qui circule dans le corps. Il existe différents types de massage, soit le massage de détente, le massage thérapeutique et le massage dit sportif, qui peut être vu comme une spécialité du massage thérapeutique. Chacun a ses propres caractéristiques. Par ailleurs, il existe différentes techniques de massage, soit le suédois, le shiatsu, le coliformien, le amma, etc. Chaque technique possède sa propre logique et son propre modèle d'intervention. Le praticien, la praticienne doit savoir qu'il y a des contre-indications au massage, mais l'OPQ n'a relevé qu'un seul cas qui présente un risque grave pour le public et il s'agit de tables de traction dont font usage certains orthothérapeutes. Il n'y a pas d'études qui reconnaissent scientifiquement les bienfaits du massage, mais des séances régulières et hebdomadaires apporteraient une relaxation musculaire durable, de même qu'une diminution générale de la fatigue.

Il existe plusieurs écoles et associations de massage qui regroupent au total près de 3 000 membres. Chaque association a ses critères d'admission, mais toutes travaillent à la reconnaissance de la profession par le public. Les formations offertes sont variées et non reconnues par l'État. De plus, la confusion règne pour ce qui est des compagnies d'assurances privées qui n'ont pas de règles uniformes concernant le remboursement des frais encourus par leur clientèle.

Selon une étude menée pour le compte de la Fédération québécoise des massothérapeutes, le fait

qu'il soit encore difficile de vivre de la pratique du massage serait dû à l'image qu'il suscite au sein de la population et à l'absence de reconnaissance légale de la profession. Il ressort des sessions de travail menées avec les principales associations en massage qu'une formation reconnue par l'État, même au sein du secteur des Soins esthétiques constituerait un pas dans la bonne direction. On estime qu'une formation de 1 000 heures serait adéquate et comparable à ce qui se fait dans le domaine, à l'extérieur du Québec.

Finalement, au cours de la recherche, il s'est avéré qu'il serait intéressant d'associer les soins esthétiques à la mode vestimentaire tout comme dans la réalité. N'est-ce pas ce que démontrent les couturiers dans leurs défilés de mode, leur publicité et les produits de leurs entreprises? Notre réalité québécoise en mode, soins et beauté est gouvernée par les mêmes tendances.

Une brève consultation a donc permis de définir ce que pourrait être la fonction de travail qui rejoindrait cette idée et que l'on définirait comme le **stylisme de l'image globale**. En fait, certaines personnes occupent actuellement cette fonction, mais ont développé leur expertise au fil des ans après avoir suivi une formation en commercialisation de la mode, en arts visuels ou dans un autre programme connexe.

Les services offerts par le ou la styliste en image globale varient en fonction des besoins de la clientèle et ils s'adressent autant aux particuliers qu'aux entreprises. Ainsi, ils peuvent comporter l'analyse personnalisée des styles vestimentaires à l'aide d'un logiciel, la création d'une garde-robe personnalisée incluant un inventaire, des séances de repérage et de magasinage, la gestion de l'apparence pour les activités professionnelles ainsi que le stylisme de mode publicitaire. Du côté des entreprises, le styliste ou la styliste pourrait travailler pour les secteurs de la communication (agences de publicité, agences de mode, agences de photographie, de cinéma, de vidéo, agences de production), pour les institutions gouvernementales ainsi que les grands magasins, les centres commerciaux, etc.

Les qualités exigées pour exercer cette fonction sont celles qui caractérisent le travailleur autonome, soit l'initiative, la curiosité, la disponibilité et la polyvalence. Parce que la personne travaillera en étroite collaboration avec des gens de milieux différents, elle devra avoir l'esprit d'équipe et de collaboration. Une grande partie du travail est consacrée à la coordination et à la recherche. La partie artistique et créative est également fondamentale. Ainsi, faut-il connaître les jeux d'ombre et de lumière, les tendances de la mode, les couleurs, les maquillages, les tissus, les accessoires, etc., ainsi que la culture des différents domaines en question.

Par ses composantes de gestion, de coordination, de recherche et d'analyse, la formation de stylisme de l'image globale pourrait se situer à l'enseignement collégial. Cependant, parmi les personnes consultées, certaines ont des réticences par rapport à la pertinence pour le ministère de l'Éducation de mettre en œuvre un tel programme. Elles soulignent le fait qu'il pourrait y avoir redondance avec

le programme de commercialisation de la mode dont un des objectifs est notamment de former des stylistes et que la précarité de l'emploi des personnes qui travaillent déjà dans le domaine est également à considérer.

CHAPITRE III LE MARCHÉ DU TRAVAIL EN SOINS ESTHÉTIQUES

Le marché du travail en soins esthétiques se rapporte aux métiers de la coiffure et de l'esthétique. Ces métiers appartiennent à un secteur de l'activité économique qui a été peu étudié. «Ce secteur se classe parmi les services personnels traditionnels qui connaissent peu de grands changements technologiques qui pourraient contribuer à le faire mieux connaître⁵⁸». D'ailleurs, plusieurs personnes ont apprécié notre sondage et nombreuses sont celles qui ont profité de cette tribune pour exprimer leur frustration par rapport à la situation actuelle dans la coiffure. Des commentaires témoignent de leur passion pour la profession et de leur frustration de la voir dévalorisée, sans contrôle de la qualification ni structure sociale reconnue :

«Avec la fermeture du comité paritaire, ma profession est devenue banale, j'ai l'impression que le professionnalisme n'existe plus.

Il est temps que le professionnalisme devienne quelque chose qu'on pratique et non quelque chose dont on parle.»

D'une part, il n'y a pas de comité sectoriel en coiffure et en esthétique à la SQDM. D'autre part, depuis la déréglementation de la coiffure, survenue en 1985, aucun contrôle n'est exercé sur la profession et n'importe qui peut s'improviser coiffeur ou coiffeuse sans même une formation préalable.

Les personnes qui travaillent dans ce domaine peuvent adhérer à des associations sur une base volontaire, mais dans l'ensemble, elles sont peu nombreuses à le faire. Au niveau provincial, il n'y a pas d'instances dirigeantes dans le secteur de la coiffure et de l'esthétique. «Une telle situation entraîne à plusieurs égards une méconnaissance des opportunités offertes au milieu du point de vue de la formation et de l'intégration au marché du travail⁵⁹». Cette situation a d'ailleurs été déplorée par plusieurs et quelques-uns vont même jusqu'à souhaiter le retour des comités paritaires. Il s'agit donc d'un secteur peu organisé, au sein duquel le mouvement associatif n'a pas de véritable poids politique et social. Bref, un secteur dévalorisé et laissé à lui-même.

3.1 Les facteurs marquant l'évolution du secteur

Trois problèmes majeurs ont été soulignés tout au long de la consultation qui a mené à la rédaction de ce portrait de secteur. D'abord, la déréglementation de la coiffure revient constamment dans les discussions. Ensuite, la multiplication des écoles privées, particulièrement en coiffure, qui offrent des formations courtes et qui mènent souvent à des compétences limitées. Ces formations concurrencent le secteur public lié par des programmes ministériels et des exigences particulières.

⁵⁸ Rapport du comité interministériel sur la qualification dans la coiffure, mars 1996, p. 9.

⁵⁹ Ibid. p. 15.

Enfin, le travail au noir qui entraîne une forte concurrence et qui s'explique, entre autres, par les conditions de travail et les faibles revenus dans ce secteur.

3.1.1 La déréglementation de la coiffure

La déréglementation de la coiffure a sans conteste marqué l'évolution du métier. Rappelons qu'en 1983, douze comités paritaires répartis dans différentes régions de la province étaient chargés de faire respecter le statut du coiffeur établi par un décret vieux de 25 ans. À l'époque, il consacrait la division des sexes en coiffure. Ce statut était lié aux conditions de travail que d'autres décrets locaux ou régionaux achevaient de préciser. Ainsi, la déréglementation dans la coiffure abolissait non seulement la distinction entre coiffeurs pour hommes et coiffeuses pour femmes, mais également les régimes d'apprentissage et la qualification dans ce domaine.

Auparavant, la réussite d'une formation professionnelle au secondaire était obligatoire pour l'obtention d'un permis (classe C) par lequel la titulaire devenait «apprentie coiffeuse». Après quelques années d'expérience, la personne recevait le titre de coiffeuse (classe B) puis de maître-coiffeuse (classe A). Cette dernière étape conférait le droit d'être propriétaire d'un salon de coiffure.

Aujourd'hui, n'importe qui peut s'improviser coiffeur ou coiffeuse et aucune formation de base n'est requise pour pratiquer le métier. Il n'existe actuellement qu'un seul décret régissant le secteur de la coiffure; il s'agit du *Décret sur les coiffeurs de la région de Hull* qui s'applique à 94 employeurs, 280 artisans et 270 salariés. Celui-ci détermine un certain nombre de conditions de travail telles que les heures d'ouverture, les congés sociaux, les congés fériés et les prix minimaux (règles de commerce) imposés dans le secteur de la coiffure dans la région de Hull⁶⁰. Les parties auxquelles s'applique le décret négocient des conditions de travail pour leurs employés et employées, conditions de travail qui, à la suite d'une requête en extension se trouvent appliquées à l'ensemble des travailleurs et travailleuses du secteur. Les coiffeurs de la région de Hull ont voulu conserver leur décret parce qu'ils sont voisins de l'Ontario, province où le métier de la coiffure est soumis à une accréditation.

En mars 1996, un comité interministériel composé de représentants du ministère du Travail, du ministère de l'Éducation, du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, ainsi que de la SQDM fut mis en place afin d'étudier la demande de la Corporation des coiffeurs et coiffeuses du Québec (CCCQ) qui souhaitait mettre en place un système obligatoire de formation et de qualification professionnelles pour l'exercice du métier de coiffeur et coiffeuse et faire des recommandations au ministère du Travail.

Le comité concluait dans son rapport que la mise en place d'un système obligatoire d'apprentissage et de qualification destiné à encadrer l'exercice du métier de coiffeur n'était pas justifiée. Il suggérait

⁶⁰ MINISTÈRE DU TRAVAIL. *Rapport annuel 1997 des comités paritaires. Décret sur les coiffeurs de la région de Hull; Mémoire concernant la Loi sur les décrets de convention collective, parties contractantes au décret sur les coiffeurs de la région de Hull*, mai 1994, 13 p.

plutôt l'adoption d'un système facultatif d'apprentissage et de qualification selon l'intérêt démontré par le milieu et la poursuite des discussions déjà amorcées avec la SQDM et le ministère de l'Éducation.

En effet, dans le cadre de la Loi favorisant le développement de la formation de la main-d'œuvre, la SQDM est mandatée pour favoriser la concertation entre les partenaires patronaux, syndicaux et sociaux par le biais de comités sectoriels de main-d'œuvre ou d'autres comités auxquels participent l'un ou l'autre de ces partenaires. Or, jusqu'à maintenant, il n'y a pas eu de suite officielle à la recommandation du comité interministériel.

Les travailleuses et travailleurs de la coiffure sont protégés par la Loi des normes minimales de travail qui fixe le salaire horaire minimal au Québec pour les employées et employés en général et pour les personnes qui reçoivent des pourboires, la Loi sur la santé et la sécurité du travail car les entreprises doivent s'y inscrire pour que leurs employées et employés soient dédommagés advenant un accident au travail. Ils sont régis par les autres lois générales comme la Loi sur la protection des consommateurs⁶¹.

Par ailleurs, les salons de coiffure sont assujettis à une réglementation visant la protection de l'environnement. «Il y est précisé, à titre d'exemple, que le salon de coiffure est une pièce à usage exclusif, c'est-à-dire qu'on ne peut vendre ou exposer en vente aucune denrée alimentaire, aucune friandise ou bonbon qui ne sont pas sous enveloppe scellée. On y édicte certaines règles d'hygiène relatives au lavage des mains, au port d'uniforme, etc.⁶²»

La situation ailleurs

Le Comité interministériel, dont nous avons déjà parlé, a étudié la législation et la réglementation en vigueur au Canada. Au chapitre de l'encadrement de la profession, il a constaté la présence d'une association, d'une corporation ou d'un comité consultatif dans le secteur de la coiffure dans huit provinces sur dix, mais note que l'appartenance à un tel regroupement y est presque toujours facultative. Il a également fait mention d'une loi ou d'un règlement encadrant ce métier, dont l'adoption s'échelonne entre les années 1937 et 1992, selon les provinces. Il ajoute que la majorité de celles-ci prévoient modifier prochainement cet encadrement législatif, mais ne précise pas dans quel sens.

L'étude du Comité montre que les bases des régimes d'apprentissage et de qualification existants sont majoritairement sujets à une adhésion facultative. Cependant, quatre provinces canadiennes imposent un régime d'apprentissage pour les coiffeurs et coiffeuses, soit l'Ontario, l'Alberta, l'Île-du-Prince-

⁶¹ LA PRESSE, *Une personne compétente pourra coiffer dès janvier*, 19 décembre 1984.

⁶² *Ibid.* p. 11-12.

Édouard et la Colombie-Britannique⁶³.

Finalement, quel que soit le régime d'apprentissage, les élèves doivent être âgés de 16 ou 18 ans, selon la province, pour être admis aux différents programmes dans les secteurs public et privé, et avoir complété une 9^e, 10^e ou 11^e année.

En France⁶⁴, la situation du métier de coiffeur est tout à fait différente de celle du Québec. En effet, pour exploiter un salon de coiffure, il est nécessaire de posséder certains diplômes prouvant sa qualification. Ces diplômes sont :

- 1) le Certificat d'aptitude professionnel (le CAP),
- 2) le Brevet professionnel de coiffure (le BP)
- 3) le Brevet de maîtrise (le BM).

Il existe un décret gouvernemental qui prévoit l'émission d'une carte de qualification professionnelle en coiffure. Celle-ci appartient au salon et non au propriétaire ou gérant, ce qui veut dire que le coiffeur qui change de salon change aussi de carte professionnelle. En résumé, nul ne peut être propriétaire d'un salon de coiffure et en assurer la gestion technique s'il n'est pas titulaire du BM ou du BP.

On réglemente également l'hygiène dans les salons, la vente, l'emploi et l'emballage de certaines substances, l'obligation de la touche d'essai et du rinçage neutralisant et l'obligation de la déclaration des accidents éventuels au Service de santé.

En Angleterre, il existe quatre niveaux de qualification en coiffure. Le modèle de la formation professionnelle en Grande-Bretagne est construit en fonction de cinq niveaux de qualification, le premier visant les compétences de base à acquérir et le cinquième, le plus haut niveau de compétence professionnelle. Le premier niveau permet d'acquérir des compétences d'assistante-coiffeuse ou d'assistant-coiffeur tandis que le second niveau vise les compétences de base pour devenir une coiffeuse, un coiffeur «junior» compétent. Le troisième constitue un approfondissement des compétences du niveau 2 et forme des coiffeuses et coiffeurs supérieurs. Le niveau 4, qui est en développement, vise à former des gestionnaires de salon de coiffure.

Le mouvement associatif est très bien organisé. Un organisme créé par le gouvernement appelé le «Hairdressing Training Board» est responsable de tout ce qui touche la formation en coiffure en

⁶³ Rapport du Comité interministériel sur la coiffure, p. 13-14.

⁶⁴ Louis FREVILLE et Charles HAGGAI. *Guide de la coiffure, Un nouveau regard en sciences et technologie*, 2^e édition, Paris, p. 281 à 283.

Grande-Bretagne. Son conseil d'administration reflète tous les secteurs de l'industrie de la coiffure⁶⁵.

3.1.2 L'offre de formation : le secteur privé

Lors des consultations menées au regard de ce présent portrait de secteur, l'hétérogénéité de la formation offerte par les écoles privées a fait l'objet de récriminations. On déplore le fait que l'État ne puisse avoir prise sur l'offre de formation en dehors du réseau d'enseignement public.

Il faut savoir que depuis janvier 1993, le ministère de l'Éducation ne délivre plus de permis de culture personnelle, ni de permis de culture personnelle en formation d'appoint aux écoles privées en vertu de la Loi sur l'enseignement privé sanctionnée le 22 décembre 1992. Avant cette date, on comptait environ 25 écoles d'esthétique qui détenaient un permis de culture personnelle en formation d'appoint en vertu de l'ancienne Loi sur l'enseignement privé. Elles offraient un programme d'environ 600 heures en coiffure, d'environ 400 heures en esthétique et de 200 heures en épilation à l'électricité⁶⁶.

Ainsi, seules les écoles privées qui offrent des services éducatifs établis par règlement et qui dispensent leur enseignement conformément aux programmes du Ministère peuvent obtenir un permis d'enseignement en vertu de la Loi sur l'enseignement privé. On en compte actuellement trois qui donnent les services de formation professionnelle en soins esthétiques⁶⁷.

Une recherche dans les bottins téléphoniques de Bell dans l'Internet a permis de relever 45 écoles privées de coiffure au Québec. Ce sont les régions de Montréal et de la Montérégie qui en comptent le plus grand nombre (voir le tableau 5). Il va sans dire que les sortants et sortantes de ces écoles s'ajoutent aux diplômées et aux diplômés du réseau d'enseignement public pour venir gonfler les rangs des coiffeurs et coiffeuses sur le marché et mettent ainsi en péril la survie des salons existants, selon plusieurs.

⁶⁵ British Qualifications 27th Edition. *A complete guide of educational, technical, professional and academic qualifications in Britain*, Kogan Page, 1996, p. 596-597.
Document fourni par le British Council à Montréal : *Summary of British qualifications*, Information Provision, Information Group, The British Council, Manchester M154AA.

⁶⁶ Selon des données fournies par la Direction générale de l'enseignement privé, MEQ.

⁶⁷ Il s'agit du Collège Inter-Dec, de l'École d'esthétique Édith Serei et de l'Académie int. en soins esthétiques Compétence Beauté Ltée.

Tableau 5
Répartition des écoles privées en coiffure au Québec, par région

Région	Nombre
Saguenay-Lac Saint-Jean	1
Québec	3
Mauricie-Bois-Francs	4
Estrie	2
Montréal	13
Outaouais	3
Laval	3
Laurentides	3
Lanaudière	3
Montréal	7
Ne sais pas	3
Total	45

Ces écoles privées dispensent des formations variées, tant par le contenu que par la durée, puisqu'elles ne sont soumises à aucune réglementation. Une personne répondante au sondage exprime ce que pensent plusieurs :

«De plus en plus, tout le monde s'improvise «école de coiffure» donnant six mois de cours. Croyez-vous que cela donne de bons résultats? C'est désastreux! Ça fait des coiffeurs (ses) qui coiffent pour l'argent et non pour l'amour de sa profession. D'après moi, cela change beaucoup la pratique de la coiffure.»

En épilation à l'électricité, l'offre de formation varie entre 40 et 250 heures, selon l'AEQ. En esthétique, la formation compte entre 400 et 960 heures. Cependant, les écoles privées doivent respecter la Loi sur la protection des consommateurs en vertu de laquelle elles doivent signer un contrat de service avec leurs clientes et leurs clients. Il s'agit généralement du contrat de service à exécution successive. Ces établissements sont toutefois assujettis à l'ensemble des lois et règlements tant au palier municipal que provincial et fédéral.

3.1.3 Le travail au noir

Un des arguments émis contre la déréglementation dans la coiffure vise la prolifération du travail au noir. Or, «il y a travail au noir lorsque le gouvernement ignore que l'agent économique (société, travailleur autonome ou individu) est impliqué dans une activité dont l'ensemble des revenus qu'il en tire n'est pas déclaré aux autorités fiscales.⁶⁸» On donne comme exemple la personne qui exploite un salon de coiffure clandestin.

Le secteur de la coiffure se classe septième parmi les dix principales activités au noir, qui elles, totalisent près de 80 p. 100 des activités échappant à la fiscalité. Selon le ministère des Finances, le travail au noir dans le secteur de la coiffure pour hommes et femmes représente 3,3 p. 100 de l'ensemble du travail au noir. Ainsi, dans l'évaluation du PIB de 1994, on estime à 231 millions de dollars les dépenses non déclarées dans le domaine de la coiffure pour hommes et femmes. Le taux d'évasion fiscale s'y élève à 33,06 p. 100. Il y a évasion fiscale par exemple lorsqu'un coiffeur ne facture qu'une partie de son travail, l'autre partie étant réglée au comptant.

Selon ce rapport, les gens qui s'adonnent au travail au noir sont motivés par le désir d'éviter les taxes et les impôts qui n'ont cessé d'augmenter depuis plusieurs années et particulièrement depuis l'avènement de la TPS et de la TVQ en 1991; ils souhaitent augmenter leur revenu réel pour contrer la baisse du pouvoir d'achat qui existe depuis 1990 et être plus compétitifs. Selon l'enquête du Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO) citée dans ce rapport, les deux raisons principales pour justifier le travail au noir sont la nécessité de «boucler le budget familial» et «la difficulté de trouver un emploi dans le secteur régulier de l'économie»⁶⁹.

D'autres attribuent également aux municipalités la facilité avec laquelle elles accordent des permis de travail à domicile qui encouragent le travail au noir. Par exemple, tant à Québec qu'à Montréal, une personne peut exercer des activités professionnelles comme l'esthétique ou la coiffure dans son logement à condition que la superficie du local utilisé à cette fin soit égale ou inférieure à 30 p. 100 (à Québec) ou 33 p. 100 (à Montréal) de la superficie totale du logement sans excéder 50 mètres carrés. Selon ces règlements, cette activité professionnelle est tout de même assujettie à des règles ayant trait à la sécurité, au bruit, au nombre d'employés non résidents permis, etc.

Le grand nombre de commentaires émis dans les questionnaires d'enquête concernant la pratique de la coiffure depuis une dizaine d'années, et qui viennent spécialement de gens qui sont peu appelés à écrire de par la nature de leur travail, constitue en soi un message. Or, le plus grand nombre de commentaires (61) a trait à la déréglementation dans la coiffure qui a entraîné la dévalorisation de la profession, le manque de professionnalisme, la forte concurrence, le travail au noir et l'augmentation du travail à domicile, selon les personnes répondantes. Bref, on lui attribue

⁶⁸ MINISTÈRE DES FINANCES. *Fiscalité et financement des services publics, Oser choisir ensemble L'économie souterraine, le travail au noir et l'évasion fiscale*, Les Publications du Québec, 1996, p. 4.

⁶⁹ MINISTÈRE DES FINANCES. *Op. cit.* p. 21.

tous les maux de la coiffure. Il faut toutefois signaler que l'introduction de la TPS et de la TVQ a sans doute contribué à augmenter le travail au noir, comme il est fait mention dans le rapport mentionné ci-haut.

Plusieurs personnes consultées mentionnent que souvent, des personnes admises à l'aide sociale s'inscrivent à un programme de formation durant quelque temps et ouvrent ensuite un salon de coiffure et travaillent au noir. Or, il est vrai que pour améliorer ses perspectives d'emploi, une personne inscrite à l'aide sociale peut être admissible au programme *Rattrapage scolaire* et s'inscrire en formation professionnelle, à certaines conditions toutefois⁷⁰.

3.2 Les entreprises du secteur des soins esthétiques

Selon la *Classification des activités économiques du Québec*, les services personnels font partie du grand groupe 97 qui comprend les **salons de coiffure et les salons de beauté**. Ce groupe comprend les établissements dont l'activité principale consiste à fournir des soins de beauté ou des services de coiffure et qui sont classés comme suit :

- 1) *les salons de coiffure pour hommes* (9711), groupe qui comprend les barbiers et les salons de coiffure pour hommes, mais exclut les écoles de coiffeurs;
- 2) *les salons de beauté pour femmes* (9712), entreprises qui comprennent l'esthétique, les salons de beauté, les salons de coiffure pour femmes, les salons de manucure (femmes seulement) et les traitements de beauté (visagistes). Les écoles de coiffeurs ne font pas partie de ce groupe.
- 3) *les salons de coiffure et de beauté, hommes et femmes* (9713), groupe qui englobe les salons de coiffure et de beauté et les salons de coiffure pour hommes et femmes.

⁷⁰ Entre autres, si elle a quitté les études régulières à temps plein depuis au mois 24 mois (si elle ne possède pas un diplôme d'études secondaires ou l'équivalent); si elle a cumulé 24 mois sur la sécurité du revenu au cours des 36 derniers mois. La personne doit alors fréquenter un établissement d'enseignement public sous la juridiction d'une commission scolaire et suivre intégralement le programme de formation établi par l'établissement d'enseignement jusqu'à l'échéance fixée au plan d'action de la personne bénéficiaire. Elle doit respecter le nombre minimal d'heures de fréquentation scolaire, qui est de 25 heures par semaine en formation professionnelle, sans appliquer aucun facteur de conversion du travail personnel réalisé en dehors de l'école. Elle doit suivre avec assiduité les activités de formation.

3.2.1 Répartition des entreprises par région

Estimer le nombre actuel d'entreprises du secteur, ainsi que la taille de ces entreprises, à l'aide des statistiques officielles n'est pas aisé. En effet, une des sources déjà utilisées, le Fichier des entreprises du ministère des Institutions financières n'a pu être accessible⁷¹. Les dernières statistiques inscrites dans ce Fichier et qui ont trait au secteur des soins esthétiques remontent à 1989⁷².

Par contre, des statistiques ont pu être obtenues du ministère du Revenu. Ainsi, on peut observer au tableau 6 qu'il existait 7 429 entreprises dans le domaine de la coiffure et de l'esthétique au Québec, en 1997. Toutefois, il faut noter que les entreprises ayant des revenus inférieurs à 30 000 \$ ne sont pas obligées de s'inscrire à la TVQ et peuvent donc ne pas être dénombrées dans les statistiques provenant de ce Ministère.

Le Rapport interministériel sur la qualification dans la coiffure fait mention de 7 967 personnes qui détiennent un numéro de TPS et qui ont au moins une fois payé des taxes et qui s'identifient comme coiffeur ou coiffeuse. Par ailleurs, on peut aussi y lire que «selon les données de l'Inspecteur Général des Institutions Financières (IGIF), 15 221 salons de coiffure et salons de beauté existaient légalement au Québec en 1993, c'est-à-dire qui détenaient un statut juridique formel du gouvernement du Québec⁷³».

Il est donc difficile d'avoir un portrait exact des entreprises du secteur d'autant plus que les statistiques officielles des gouvernements provincial et fédéral classent dans la même catégorie les salons de coiffure et les salons de beauté, comme le notent d'ailleurs les auteurs du *Rapport* mentionné ci-dessus.

⁷¹ Pour des raisons techniques, ce Ministère n'offre plus d'accès à ce fichier.

⁷² MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Soins esthétiques, Orientation pour le développement du secteur*, document de consultation, Direction de la formation professionnelle, 1989, 113 p.

⁷³ MINISTÈRE DU REVENU, *Rapport interministériel sur la qualification dans la coiffure*, p. 9.

Tableau 6
Nombre d'entreprises dans le secteur de la coiffure et de l'esthétique
en 1997

Région	Général	Salon de coiffure hommes	Salon de beauté femmes	Salon de coiffure et de beauté hommes et femmes	Total
Bas-St-Laurent.		9	117	63	189
Saguenay-Lac-St-Jean		17	193	113	323
Québec	4	42	413	264	723
Mauricie-Bois-Francis		25	265	148	438
Estrie		16	164	80	260
Montréal	28	186	1 045	526	1 785
Outaouais	4	10	129	85	228
Abitibi-Témis.		5	64	43	112
Côte-Nord		4	59	40	103
Nord-du-Québec			10	8	18
Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine		4	67	23	94
Chaudière-Appalaches		16	282	140	438
Laval	15	31	228	105	379
Lanaudière	5	21	242	91	359
Laurentides	9	24	269	132	434
Montréal	11	87	819	389	1 306
Indéterminé		14	151	75	240
Total	76	511	4 517	2 325	7 429

Source : Données fournies par la Direction générale de la planification des programmes et du budget, ministère du Revenu du Québec.

3.2.2 Les entreprises des domaines en émergence

Le remplacement capillaire

Au Québec, il y a trois grossistes en remplacement capillaire qui accordent, au total, une trentaine de franchises. Ces grossistes importent des produits d'Europe, des États-Unis, de l'Asie et exportent parfois vers l'Ontario et les Maritimes.

Les cliniques capillaires qui ont des franchises engagent généralement trois à quatre personnes, parfois davantage, qui travaillent en remplacement capillaire. Le remplacement capillaire constitue alors leur principal revenu. Par contre, on trouve quelques salons de coiffure qui offrent des services de remplacement capillaire et en tirent un revenu d'appoint.

Ainsi, dans la région de Québec, sur environ cinq ou six cliniques capillaires, trois se sont spécialisées dans ce domaine et en font leur principal revenu d'affaires; certaines exploitent également un salon de coiffure. Ce sont de grandes entreprises. D'autres, au contraire, qui travaillent principalement en coiffure offrent, en complément, un service de remplacement capillaire. Un local est alors réservé à cet effet. Ce sont de petites entreprises.

Selon nos consultations, dans le cas des petites cliniques, les personnes qui travaillent en remplacement capillaire ont fait carrière en coiffure avant d'offrir un service de remplacement capillaire. Certaines ont développé cette spécialité de la coiffure pour répondre à la demande de femmes atteintes de cancer qui suivent des traitements de chimiothérapie. La clientèle, le plus souvent féminine, est orientée par les hôpitaux ou par un organisme voué à l'amélioration de la qualité de vie des patientes et des patients et de celle de leurs proches, soit la Fédération québécoise du cancer.

La vente et le conseil en cosmétiques

Le développement des grands centres commerciaux a largement fait connaître les produits cosmétiques, autant à la clientèle féminine que masculine et les pharmacies en bénéficient puisqu'elles ont étendu de plus en plus leurs produits aux cosmétiques et occupent une part du marché⁷⁴. Ainsi, par exemple, les pharmacies Jean Coutu embauchent à l'heure actuelle environ 1 200 personnes qui travaillent dans 250 points de vente. La moyenne d'âge de ces personnes est d'environ 35 ans et elles ont en moyenne cinq années d'expérience au sein du réseau.

⁷⁴ Le Soleil, *L'avenir des produits cosmétiques dans le marché des pharmacies*, mardi, 28 octobre 1997, p. C-5.

Le maquillage permanent

Les personnes qui font du maquillage permanent peuvent travailler dans les salons de beauté ou de coiffure, les cliniques médicales ou à domicile. Elles peuvent faire partie d'une équipe de personnes de même formation, être seules et sans encadrement ou encore pratiquer en étroite collaboration avec un médecin. Par exemple, elles peuvent être à leur compte et travailler sur demande dans plusieurs instituts de beauté. D'après l'annuaire téléphonique de la région de Québec, six entreprises d'esthétique offrent des services de maquillage permanent. Dans l'annuaire de l'est de l'Île de Montréal, seulement deux affichent ces services.

Les soins corporels

Considérant que les entreprises spécialisées en **soins corporels** évoluent dans un contexte québécois et qu'elles ne sont pas classées, il est parfois difficile d'obtenir des chiffres précis sur leurs activités. Toutefois, on peut les regrouper en trois grandes catégories :

- 1) les centres de thalassothérapie;
- 2) les centres de santé, les relais de santé, les centres de remise en forme;
- 3) les instituts de beauté. L'annexe 2 présente la liste des Relais de santé du Québec, leurs spécialités ainsi que les services offerts dans chacun d'eux. Ces centres sont situés dans toutes les régions à l'exception de la Côte-Nord et du Nord-du-Québec. On peut constater que tous les Relais de santé offrent des services d'hydrothérapie, en vue de la détente, de massothérapie, de soins esthétiques et d'algothérapie. La plupart offrent également la pressothérapie. Certains se spécialisent dans un ou plusieurs soins, alors que d'autres privilégient la remise en forme ou le ressourcement corporel, le plein air ou l'orthothérapie.

Selon l'étude *Le tourisme de santé* (1988)⁷⁵,

«Plusieurs régions renommées pour la beauté de leur paysage offrent un cadre propice à la détente et au dépaysement nécessaire à un séjour de vacances-santé. Trois régions d'envergure internationale offrent un produit quatre-saisons et sont également les destinations préférées des Québécois. Il s'agit des régions suivantes : les Laurentides, l'Estrie et Québec (p.24).»

Le tourisme de santé a des avantages certains pour l'industrie touristique, soit de développer de nouveaux marchés, de diversifier l'offre touristique et de niveler la demande par un étalement saisonnier, peut-on lire dans cette étude. On y propose deux axes de développement : le «passeport pour la forme» qui vise la remise en forme par l'activité physique et le «passeport pour la santé» où

⁷⁵

MINISTÈRE DU TOURISME. *Op. cit.* p. 24.

les traitements préventifs et thérapeutiques s'orientent vers les soins des rhumatismes, de l'obésité, les soins esthétiques de même que le stress et le surmenage.

Quant à la **thalassothérapie**, deux centres situés en Gaspésie procurent de l'emploi à une quarantaine de personnes qui travaillent en soins du corps, sans compter le personnel d'entretien et de cuisine. Le personnel embauché provient de la région même et dans un cas, on recrute trois à quatre personnes aux deux ans car le personnel est assez stable. Ces deux entreprises forment elles-mêmes leur personnel selon leurs orientations respectives.

Le massage

La presque totalité des praticiens du massage sont en pratique privée, soit à leur domicile, dans un bureau, dans une clinique privée (cliniques d'esthétique ou institut de beauté ou autres), dans un centre de santé ou dans des centres de conditionnement.

3.3 Portrait de la main-d'œuvre par catégorie

Coiffeurs, coiffeuses, barbiers, barbières

Les salons de coiffure et les salons de beauté regroupent 97,2 p. 100 des coiffeurs, coiffeuses et des barbiers, barbières. 81,7 p. 100 des emplois en coiffure sont occupés par des femmes. La répartition des emplois selon le groupe d'âge révèle que les personnes qui travaillent en coiffure sont plus jeunes que dans l'ensemble des professions au Québec. En effet, le nombre de personnes dans le groupe des 15-29 ans est légèrement supérieur à celui des 45 ans et plus, contrairement à ce qui existe dans l'ensemble des emplois. Mais dans les deux cas, la majorité des emplois sont occupés par des personnes qui se situent dans le groupe des 25-44 ans.

Les emplois à temps plein sont largement majoritaires puisque 73,8 p. 100 sont de cette nature⁷⁶. Le revenu annuel moyen (temps plein toute l'année) n'est que de 16 498 \$, ce qui est presque deux fois moins que celui de l'ensemble des professions classifiées au Québec qui s'élève à 31 705 \$.

Les données du sondage permettent d'ajouter un complément d'information sur les conditions de travail des coiffeurs et des coiffeuses. Par exemple, malgré la diversité des modes de rémunération, trois d'entre eux ressortent : le salaire avec pourcentage sur les bénéfices, le salaire et la «location de chaise». L'association avec pourcentage sur les revenus ainsi que différentes combinaisons y sont également présentes. Or, la «location de chaise» constitue une charge financière énorme pour les personnes qui débutent dans la profession et qui doivent se faire une clientèle.

⁷⁶

Ces statistiques sont produites à partir des données du recensement de 1996 de Statistiques Canada.

«C'est déjà commencé. Les salons à grande surface, c'est fini. Nous nous en allons rapidement vers la location de chaise, si le travail au noir continue. Nous n'avons pas le choix. Pas de clients...pas de salons qui ont pignon sur rue.»

«Je trouve que pour une coiffeuse qui débute, c'est très difficile, car elle coûte trop cher à l'employeur qui n'a jamais de garantie de retour de son investissement et la coiffeuse ne peut louer de chaise faute de salaire. Le monde de la coiffure est de plus en plus difficile pour les débutants.»

Les résultats du sondage montrent que les salaires annuels des coiffeurs et des coiffeuses augmentent au cours des cinq premières années de travail et que les coiffeurs-stylistes, coiffeuses-stylistes ont un meilleur salaire annuel que les coiffeurs et les coiffeuses, comme le montre le tableau 7. Les pourboires et les commissions viennent s'ajouter à ces salaires pour augmenter un peu les revenus annuels. Ajoutons que les écarts de salaires sont très grands, puisqu'ils se situent entre 12 000 \$ et 40 000 \$ dans le cas des stylistes qui ont cinq années d'expérience. D'ailleurs, des représentants de la grande entreprise en coiffure à Montréal évaluent les revenus annuels à un montant variant entre 25 000 \$ et 30 000 \$.

Tableau 7
Moyenne de salaire annuel brut estimé¹
par les personnes répondantes en coiffure
(excluant les pourboires)

Débutantes	11 965 \$
Après 5 ans d'expérience	18 350 \$
Débutantes en coiffure spécialisée	13 849\$
Après 5 ans d'expérience	22 122 \$

* Certaines personnes ont indiqué des tarifs horaires. Dans ce cas, nous avons évalué le salaire sur une base hebdomadaire de 35 heures pour 50 semaines par année. D'autres ont donné un salaire minimum et un salaire maximum. Dans ce cas, nous avons retenu la moyenne des deux.

Ces écarts peuvent sans doute être attribués au fait que certaines personnes travaillent à temps partiel, puisque la question ne spécifiait pas s'il s'agissait du salaire d'une personne qui travaille à temps plein ou à temps partiel. Or, selon les personnes qui ont répondu au sondage, on compte un total de 546 personnes qui travaillent à temps plein (une semaine de travail de 35 heures et

plus) au sein des entreprises répondantes, pour une moyenne de 3,6 personnes, ainsi que 191 personnes qui travaillent à temps partiel, (moins de 35 heures par semaine), pour une moyenne de 1,9 personnes à temps partiel. Il y a donc plus de personnes qui travaillent à temps plein qu'à temps partiel, mais ces dernières sont également bien présentes dans le secteur.

Esthéticiens, esthéticiennes, électrologistes

Toujours selon le recensement 1996 de Statistiques Canada, les principaux lieux d'emploi en esthétique et en électrolyse sont les salons de coiffure et salons de beauté, avec 66,6 p. 100 des emplois dans le domaine. Les femmes occupent 98,1 p. 100 des emplois et 65,2 p. 100 des personnes qui occupent un emploi en esthétique ou en électrolyse sont âgées de 25 à 44 ans. Quelques 15,9 p. cent se trouvent dans le groupe d'âge des 15-24 ans, tandis que 18,6 p. 100 sont dans le groupe des 45 ans et plus.

Plus des deux tiers des emplois (67,0 p. 100) sont à temps plein. Le revenu d'emploi annuel (temps plein toute l'année) s'élève à 16 613 \$; il est donc comparable à celui des coiffeurs et coiffeuses, barbiers et barbières. Une fois encore, ce revenu d'emploi annuel équivaut à près de la moitié du revenu d'emploi annuel moyen de l'ensemble des professions classifiées qui est, répétons-le, de 31 705 \$.

Notre sondage sur l'esthétique présente des statistiques sur les salaires qui se comparent sensiblement à celles-ci. On constate au tableau 8 que les salaires augmentent avec l'expérience et que les personnes qui pratiquent en épilation à l'électricité jouissent d'un salaire un peu plus élevé que les esthéticiennes.

Il faut mentionner que ces données excluent les pourboires et les commissions, qui dans une certaine mesure, contribuent à hausser les salaires. Il faut toutefois utiliser ces statistiques avec réserve car certains salaires sont si bas qu'ils laissent penser qu'ils s'appliquent à des personnes qui travaillent à temps partiel, la question ne demandant pas de préciser le statut de l'emploi. À ce sujet, les réponses données par les esthéticiennes permettent de penser qu'elles sont plus nombreuses à temps plein (147) qu'à temps partiel (103)⁷⁷, ce qui a déjà été démontré plus haut.

⁷⁷ Plusieurs personnes n'ont pas répondu à la question 17 du questionnaire, qui consistait à indiquer le nombre de personnes qui travaillent habituellement à temps plein ou à temps partiel dans l'entreprise. Or, ces personnes représentent 55 entreprises dans le premier cas et 75 dans le second.

Tableau 8
Moyenne de salaire annuel brut estimé*
par les personnes répondantes en esthétique
(excluant les pourboires)

Débutantes en esthétique	12 443 \$
Après 5 ans d'expérience	17 780 \$
Débutantes en électrolyse	13 076 \$
Après 5 ans d'expérience	18 736 \$

* Certaines personnes ont indiqué des tarifs horaires. Dans ce cas, nous avons évalué le salaire sur une base hebdomadaire de 35 heures pour 50 semaines par année. D'autres ont donné un salaire minimum et un salaire maximum. Dans ce cas, nous avons retenu la moyenne des deux.

D'après notre sondage, le mode de rémunération utilisé dans les salons ou les instituts de beauté varie entre le salaire avec bénéfices (36,4 p. 100), le salaire horaire (25,5 p. 100) et le salaire hebdomadaire (20 p. 100). Certaines ont mentionné être à leur compte (10 p. 100) ou bénéficier de divers autres modes (8,1 p. 100) de rémunération.

Il est difficile de quantifier de façon précise le nombre de postes dans les professions en émergence, puisque souvent, ces professions se chevauchent. En fait, une partie des personnes qui travaillent déjà dans les métiers classifiés peuvent exercer une ou des fonctions de travail en émergence. Par exemple, une esthéticienne peut travailler à la fois comme cosméticienne ou comme spécialiste du massage ou encore donner des soins du corps. De même, une coiffeuse peut travailler en remplacement capillaire.

3.3.1 La demande de main-d'œuvre dans les professions stables

Selon Emploi-Avenir Québec, il y avait 27 100 emplois de **coiffeurs, coiffeuses et barbiers, barbières** en 1996⁷⁸. Il y avait 500 personnes qui étaient bénéficiaires de l'assurance-emploi cette année-là. On prévoit un taux de croissance annuel de 2,5 p. 100 pour la période 1997-2002, ce qui est légèrement supérieur à l'ensemble des professions (1,4 p. 100). On prévoit une variation annuelle de 700 emplois, de même que le départ annuel de 400 personnes pour une demande annuelle totale de 1 100 emplois pour les cinq prochaines années.

⁷⁸ Toutefois, les données de l'enquête sur la population active par profession – secteurs des soins personnels de coiffure et d'esthétique, Québec, 1996, – permettent de faire une mise à jour. Il y aurait 22 875 coiffeurs, coiffeuses et barbiers, barbières et 5 465 esthéticiens, esthéticiennes, électrologistes et conseillères en image. Les femmes sont représentées à 81,7 et 98,1 p. 100 respectivement. Données fournies sous forme de tableau par Statistique Canada et Emploi-Québec, avril 1998.

Il semble que le roulement de la main-d'œuvre et la mobilité professionnelle expliquent le faible taux de chômage de la profession :

«Les surplus apparents de diplômés des dernières années ne se sont cependant pas traduits par une hausse significative du taux de chômage affectant cette profession. Celui-ci demeure inférieur à celui de la moyenne des professions et suggère une mobilité professionnelle venant accroître les besoins estimés pour cette main-d'œuvre⁷⁹.»

Cette mobilité professionnelle peut s'accompagner de l'exode de la profession, exode qui serait causée par les personnes qui sortent de la profession pour travailler au noir, à celles qui la quittent définitivement parce que les salaires sont trop bas et aux conditions de travail difficiles, selon certaines personnes consultées. Les unes retournent aux études, les autres travaillent dans un autre secteur, d'autres encore restent à la maison pour s'occuper des enfants. On peut penser que l'absence d'un plan de carrière dans le domaine peut jouer un rôle important dans le taux de roulement qu'on observe au sein de la profession.

Selon Emploi Avenir Québec, on dénombrait 5 800 emplois d'esthéticien, d'esthéticienne et d'électrologue pour l'année 1996. On comptait 200 bénéficiaires de l'assurance-emploi. Emploi-Avenir Québec prévoit un taux de croissance annuel de 3,9 p. 100 pour la période 1997-2002 et estime les besoins annuels totaux à 340 postes pour les cinq prochaines années, en raison d'une érosion annuelle de 90 emplois et à une variation annuelle de 250 emplois.

Comme la CNP regroupe les métiers de l'esthétique et de l'électrolyse, il est impossible d'obtenir des statistiques officielles désagrégées pour ces deux corps d'emploi, puisque l'électrolyse est considérée comme une profession connexe de l'esthétique.

La répartition régionale de l'emploi, estimée selon la SQDM, révèle que c'est la région de Laval-Laurentides-Lanaudière qui compte proportionnellement le plus grand nombre d'emplois tant en coiffure qu'en esthétique (voir le tableau 9). Toutefois, la proportion d'esthéticiennes et autres professions connexes y est plus élevée que celle de coiffeurs et coiffeuses.

79

EMPLOI ET IMMIGRATION CANADA. *Système de projections des professions au Canada, Les tendances professionnelles au Québec vers les années 2000*, S.P.P.C. Région du Québec, p. 30.

Tableau 9
Répartition de l'emploi dans le secteur des soins esthétiques

Région	Coiffeurs, coiffeuses et barbiers		Esthéticiens, esthéticiennes et autres	
	Nombre	%	Nombre	%
Bas-Saint-Laurent	825	3,1	165	2,7
Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine.	365	1,4	35	0,6
Saguenay-Lac-St-Jean	1 885	7	410	6,8
Québec	2 585	9,7	545	9
Chaudières-Appalaches	1 915	7,2	440	7,3
Mauricie-Bois-Francs	2 000	7,5	410	6,8
Estrie	1 070	4	270	4,5
Montérégie	4 470	16,7	985	16,3
Montréal	4 755	17,8	980	16,2
Laval, Laurentides, Lanaudière	5 115	19,1	1 480	24,5
Outaouais	800	3	110	1,8
Abitibi-Témiscamingue	515	1,9	80	1,3
Côte-Nord et Nord-du-Québec	465	1,7	135	2,2
TOTAL	26 765	100	6 045	100

Source : Données de l'emploi estimé en 1996, Système d'information sur les professions, SQDM.

Malgré le grand nombre de coiffeurs et de coiffeuses sur le marché, il semble que les salons de coiffure aient des problèmes de recrutement. En effet, selon notre sondage, près de la moitié des salons de coiffure qui embauchent du personnel ont déclaré avoir eu des difficultés de recrutement au cours des deux dernières années. On invoque que les candidates et candidats n'ont pas les qualifications adéquates (65 p. 100) ou qu'elles et ils ne sont pas en nombre suffisant (29 p. 100). Cependant, les explications données indiquent que c'est souvent le fait de ne pas avoir de clientèle qui nuit à l'embauche, de même que le manque d'expérience ou de motivation. On voit donc la difficulté qu'éprouvent les jeunes qui débudent dans la profession.

Les problèmes de recrutement seraient d'ailleurs plus prononcés à Montréal, selon les commentaires des représentants de la grande entreprise en coiffure de cette ville.

Toujours selon le sondage, un peu plus du quart des salons affirment avoir eu de la difficulté à conserver leur personnel au cours des deux dernières années. Quatre fois sur dix, on explique cette difficulté par le départ pour le travail à son compte; deux fois moins souvent, c'est en raison de l'abandon de la profession, de difficultés dans les relations interpersonnelles, pour aller travailler chez un concurrent ou à cause d'une rémunération insuffisante que le personnel quitte l'entreprise (environ 22 p. 100 pour chacune des raisons).

Les données du sondage sur l'esthétique révèlent qu'environ un salon ou institut de beauté sur cinq a eu de la difficulté à recruter du personnel, tandis que plus du tiers ont eu de la difficulté à conserver leur personnel au cours des deux dernières années. Dans le premier cas, on invoque comme raison principale le manque de qualifications adéquates des candidates, alors que dans le second, c'est d'abord le fait que les personnes partent pour travailler à leur compte, suivi du salaire insuffisant et des difficultés dans les relations interpersonnelles. Dans un commentaire, une esthéticienne explique ainsi son point de vue :

«Je trouve dommage qu'en esthétique, avec la formation reçue, qu'il n'y a pas beaucoup d'élues. La plupart partent à leur compte, souvent avec les moyens qu'elles ont. Aucun contact avec leurs collègues pour échanger, partager de nouvelles connaissances. Très individualistes. C'est un métier où l'on devrait s'unir à l'occasion pour conserver la passion de ce beau métier.»

Malgré tout, il existe des perspectives d'emploi au sein des entreprises qui ont participé au sondage. Ainsi, en coiffure, 47,3 p. 100 des salons prévoient embaucher du personnel d'ici un an. Ensemble, ils combleraient un minimum de 80 postes à temps plein et de 48 postes à temps partiel, et ce, autant à titre de coiffeur, coiffeuse que de styliste. Toutefois, la majorité n'engagerait qu'une seule personne. Finalement, le quart des salons affirment que le personnel peut obtenir une promotion dans l'entreprise.

En esthétique, un peu moins de 40 p. 100 des salons prévoient embaucher du personnel d'ici un an, pour un minimum de 19 personnes à temps plein et de 47 personnes à temps partiel au total, bien que la majorité n'en embaucherait qu'une seule. Il existe une relation significative entre le fait d'avoir eu des difficultés à recruter du personnel depuis deux ans et les prévisions d'embauche. En effet, les personnes qui ont eu de la difficulté à recruter sont proportionnellement un peu plus nombreuses à prévoir embaucher (56,5 p. 100 par rapport à 45,8 p. 100). Peut-on penser qu'elles n'ont pas encore trouvé la perle rare, comme l'exprime cette esthéticienne : *«Ça m'est arrivé qu'une fois d'engager quelqu'un d'expérience et ça vaut de l'or.»* De plus, il est intéressant de noter qu'on semble rechercher deux fois plus souvent des esthéticiennes-électrolystes que des esthéticiennes. D'autres ont mentionné qu'elles prévoient embaucher d'autres types de personnel, le plus souvent des coiffeuses (5).

Les exigences à l'embauche

Les salons de coiffure ont également été interrogés sur les conditions d'embauche au moment de l'enquête. Il est étonnant de constater que le tiers des personnes considèrent que le niveau de scolarité importe peu à l'embauche puisque de ce côté, elles n'ont aucune exigence, contrairement à la moitié des personnes répondantes qui exigent habituellement que le candidat, la candidate ait terminé sa 5^e secondaire.

Par contre, un diplôme en coiffure est essentiel à l'embauche et rares sont les personnes qui n'en exigent pas (4,6 p. 100). Le diplôme d'études professionnelles en coiffure est le plus souvent demandé, comme le montre le tableau 10.

Tableau 10
Type de diplôme généralement requis
en coiffure, en %

Type de diplôme	%
DEP en coiffure	27,3
DEP, ou ASP, et DEP ou et ASP	24,7
Tous les diplômes incluant ceux de l'école privée	19,1
Autres diplômes	14,5
DEP et diplôme d'une école privée	6,7
Aucune réponse	7,7
Total des répondants	100,0 (N=194)

S'ils avaient à embaucher, la grande majorité des employeurs exigeraient également d'autres qualifications des candidats et des candidates, comme le fait d'avoir déjà une clientèle; à cette exigence s'ajoutent des cours d'appoint, de l'expérience ou encore de l'expérience et des cours d'appoint. En fait, la moitié demandent d'avoir déjà une clientèle, comme l'indique le tableau 11. De plus, quand on demande de l'expérience, c'est en moyenne 2,1 années d'expérience dont il est question. Quelques personnes ont mentionné en commentaire qu'elles recherchent des candidates et des candidats compétents, qui ont le goût du travail bien fait ou la volonté de réussir.

Tableau 11
Répartition des répondants selon les qualifications exigées à l'embauche

Qualifications exigées	%
Une clientèle, des cours d'appoint, de l'expérience	34,0
Une clientèle seulement ou avec cours d'appoint, ou expérience	17,5
Expérience, avec ou sans cours d'appoints	20,1
Cours d'appoint seulement	10,8
Aucune exigence	17,5
Total	100,0 (N=194)

Les entreprises multiservice en coiffure exigeraient le plus souvent le DEP en esthétique et l'ASP en épilation à l'électricité ou encore le DEP en esthétique ou l'ASP en épilation à l'électricité.

En esthétique, les exigences à l'embauche sont assez semblables. Ainsi, au plan de la scolarité, on recherche trois fois sur quatre une personne qui a complété sa 5^e secondaire ou tout au moins sa 4^e secondaire (16 p. 100), ce qui répond, somme toute, aux critères d'admission au DEP en esthétique. Par contre, un petit pourcentage de personnes affirment n'avoir aucune exigence quant à la scolarité (3,4 p. 100).

Dans les salons ou instituts de beauté qui ont participé au sondage, on exige généralement un diplôme en esthétique et la formation en emploi semble chose du passé. Presque toujours, on exige, en effet, une formation en esthétique reconnue comme le DEP auquel vient souvent s'ajouter l'Attestation de spécialisation professionnelle (ASP) en *Épilation à l'électricité*, comme le montre le tableau 12.

Tableau 12
Type de diplôme généralement requis en esthétique

Type de diplôme	%
DEP et ASP	20,8
Tous les diplômes mentionnés	15,4
DEP en esthétique	15,4
DEP et diplôme école privée d'esthétique	10,0
DEP ou ASP et DEP et ASP	8,5
Autres combinaisons	27,6
Aucun diplôme	2,3
Total des répondantes	100,0 (N=130)

De plus, peu nombreuses sont les entreprises qui n'ont pas d'autres exigences (20 p. 100). En général, on exige au minimum des cours d'appoint (27 p. 100), si ce n'est de l'expérience, des cours d'appoint ainsi qu'une clientèle déjà établie (17,7 p. 100) ou encore, des cours d'appoint et de l'expérience (13 p. 100). Pour ce qui est de l'expérience, on demande, dans la très grande majorité des cas, de un à trois ans. En outre, certaines personnes ont mentionné qu'elles désirent des candidates ayant de l'entregent, une belle personnalité, qui ont confiance en elles-mêmes et qui veulent travailler, de façon à refléter l'image de la profession.

En raison de ces exigences, on comprend que les débuts dans la profession puissent être difficiles pour les nouvelles recrues et que certaines entreprises éprouvent de la difficulté à trouver du personnel. D'autant plus que les salaires hebdomadaires moyens des personnes diplômées du secteur des soins esthétiques sont les plus faibles parmi ceux des diplômées et diplômés de la formation professionnelle, variant entre 256 \$ et 286 \$ au secteur francophone. Au secteur anglophone, les moyennes sont légèrement plus élevées⁸⁰. En contrepartie, près du tiers des entreprises affirment que le personnel peut obtenir une promotion au sein de l'entreprise.

Dans le cas des entreprises multiservice en esthétique, on recherche d'abord des titulaires d'un diplôme d'études en coiffure, que ce soit le DEP, ou l'ASP en coiffure stylisée ou les deux à la

80

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *La relance au secondaire en formation professionnelle, promotions 1993-1994 à 1995-1996*. DGFPT, Direction de l'organisation pédagogique, 1998.

fois. Mais, selon la place qu'occupent le massage de détente et les soins du corps, un diplôme en massage peut faire partie des exigences à l'embauche.

En conclusion

Les données sur l'emploi en coiffure révèlent qu'il s'agit d'un secteur peu étudié et peu valorisé socialement et qui est confronté au travail au noir, à l'absence de mécanismes de contrôle de la qualification et de la formation, ainsi qu'à des conditions de travail difficiles, ce qui explique sans doute les sorties à court terme de la profession.

Là où des secteurs occupés majoritairement par des femmes ont fait des gains considérables au plan salarial, celui des *Soins esthétiques*, par exemple, est resté derrière avec des conditions difficiles pour une grande majorité de praticiennes et surtout pour les débutantes dans la profession. Contrairement à la situation en France ou en Angleterre, la profession est ici perçue comme une «job» sans prestige. D'ailleurs, un commentaire d'une personne répondante en témoigne : «Nous sommes maintenant considérés comme des «coupeux» de cheveux et non comme des professionnels». Pourtant, de nombreux pays et plusieurs provinces canadiennes réglementent la pratique et ont un système d'apprentissage en coiffure. Si le Québec veut demeurer compétitif et assurer une qualité égale à celle qui prévaut ailleurs, n'y aurait-il pas lieu de mettre en place une certaine forme de reconnaissance de la qualification, sans retourner en arrière, il va sans dire ?

LES PRINCIPAUX CONSTATS

Les salons de coiffure et les instituts de beauté font partie du secteur des services personnels. Selon diverses sources gouvernementales, on estime le nombre d'entreprises du secteur à l'étude à près de 7 500. Ce chiffre pourrait cependant ne pas inclure les entreprises ayant des revenus inférieurs à 30 000 \$. Une autre source permet de penser que ce nombre pourrait doubler si on les ajoutait. Les statistiques révèlent aussi qu'un peu plus de 40 p. 100 des entreprises de la coiffure et de l'esthétique se trouvent dans la région de Montréal et en Montérégie.

Le secteur des soins esthétiques est reconnu comme un secteur traditionnellement féminin. Or, les statistiques sur la main-d'œuvre le confirment sans équivoque. Par exemple, en coiffure, 81,6 p. 100 des emplois sont occupés par des femmes, tandis qu'en esthétique, c'est davantage, soit 97,8 p. 100. La majorité des personnes qui travaillent dans ces emplois ont entre 25 et 44 ans, donc l'âge où les femmes fondent une famille. La majorité des emplois sont occupés à temps plein, et malgré tout, le revenu annuel de ces personnes ne s'élève qu'à environ 16 500 \$ tant en coiffure qu'en esthétique, selon des sources gouvernementales. Cependant, notre sondage semble indiquer que l'expérience de travail et une spécialisation comme la coiffure spécialisée ou l'épilation à l'électricité concourent à augmenter le revenu des praticiennes et des praticiens.

Selon Emploi Québec, il y avait 22 875 emplois en coiffure et 5 465 en esthétique, en 1996. Des prévisions gouvernementales estiment qu'il y aurait une demande pour 1 100 emplois annuellement en coiffure et pour 340 postes annuels en esthétique, pour les cinq prochaines années. On parle également d'un faible taux de chômage qu'on explique par le roulement des personnes et la mobilité professionnelle dans le secteur. Or, il nous paraît important de nous interroger sur les raisons qui mènent à ce roulement de personnel et à cette mobilité professionnelle. Est-ce signe d'un secteur sain ou malade? À quoi attribuer ce roulement? À un changement d'orientation par intérêt personnel ou pour une profession mieux rémunérée? À l'entrée dans le travail au noir? À un retour aux études? Notre enquête montre que la difficulté à conserver son personnel est causée principalement par les départs pour ouvrir sa propre entreprise, ce qui explique les nombreux commentaires ayant trait à la prolifération des salons de coiffure, notamment. Nous ne possédons pas de réponses précises confirmées par des recherches sur le sujet, mais ne peut-on pas penser que le besoin d'emplois estimé pour les cinq prochaines années n'est que le reflet ou la conséquence d'un secteur qui est saturé par un trop grand nombre de personnes qui sortent des réseaux d'enseignement public et privé, comme le pensent les praticiens et les praticiennes que nous avons consultés, et qui quittent la profession après quelques années à cause de conditions difficiles dues à une trop grande concurrence, ou qui travaillent au noir en coupant leur prix, mettant ainsi en péril nombre de salons qui essaient de survivre? Ou est-ce la loi du marché qui régularise la profession en ne conservant que les meilleurs praticiens et praticiennes?

Il est vrai que le travail au noir dans la coiffure constitue un phénomène qui n'est pas négligeable. En effet, des sources fiables l'évaluent à 231 millions de dollars pour l'année 1994. Il se classe ainsi au septième rang parmi les dix principales activités au noir dans l'économie québécoise, dévalorisant le secteur et minant le professionnalisme.

Par ailleurs, depuis la déréglementation de la coiffure qui remonte à 1985, il n'existe plus de système d'apprentissage et de qualifications de la profession. Rien ne sanctionne la compétence et la formation offerte par les écoles privées n'est plus réglementée. Ainsi, les 45 écoles privées que nous avons recensées dans le domaine de la coiffure offrent leur propre programme dont la durée et le contenu varient; elles s'ajoutent à celles du réseau public pour former des diplômées et diplômés qui auront de la difficulté à trouver du travail. D'ailleurs, à ce sujet, notre enquête montre que les employeurs ont des critères d'embauche assez élevés, ce qui ne facilite pas la tâche. Par contre, il est intéressant de constater que les employeurs recherchent des personnes qui ont une formation initiale dans le domaine et que la majorité exige le diplôme d'études professionnelles, ce qui va dans le sens contraire des plaintes au sujet des gens sans formation qui envahissent le marché. Pour d'autres, c'est la compétence qui compte, peu importe d'où viennent les nouvelles recrues.

Contrairement à d'autres pays et à d'autres provinces canadiennes, le milieu de la coiffure québécois se caractérise par un manque de contrôle et d'encadrement de la profession. Comme l'ont montré les témoignages, cette situation a entraîné une dévalorisation de la profession et le professionnalisme en a terriblement souffert.

CHAPITRE IV L'OFFRE DE FORMATION

Le présent chapitre a pour objet de décrire les programmes d'études offerts par le secteur public dans le domaine des soins esthétiques, programmes qui relèvent de la formation professionnelle, donc de l'enseignement secondaire. On y trouvera les principales caractéristiques des programmes, l'évolution des effectifs scolaires, le nombre de personnes diplômées, ainsi que l'évolution du taux de placement. De plus, des données de l'enquête *Relance* auprès des employeurs permettront d'avoir une appréciation des personnes diplômées du secteur; à ces données s'ajouteront les résultats de notre enquête.

4.1 Les programmes de formation

Les programmes qui composent le secteur 21 de la formation professionnelle et technique sont les suivants :

Tableau 13
Programmes offerts dans le secteur des Soins esthétiques en 1997-1998

Programme, numéro et titre			Nombre d'heures	Année d'implantation
DEP	1085	Coiffure	1350	1991-1992
DEP	1585	Hairdressing	1350	1991
ASP	5147	Coiffure spécialisée	480	1994-1995
ASP	5647	Specialized Hairdressing	480	1997-1998
DEP	5035	Esthétique	1350	1992-1993
DEP	5535	Aesthetic Care	1350	1992-1993
ASP	5068	Épilation à l'électricité	450	1992-1993
ASP	5568	Électrolysis	450	1993-1994

Source : La formation professionnelle, Instruction 1997-1998, DGFPT, MEQ.

Un autre programme a été récemment élaboré à la suite d'une analyse de situation de travail (AST) mais il n'est pas en application. Il s'agit de *Cosmétiques : Conseil et vente* (5183). Par ailleurs, une étude préliminaire sur les *Soins du corps*, encore à l'état de document de travail, a également fait suite à l'AST. Le Ministère pas n'a encore entrepris de travaux pouvant donner suite à ce document.

Des quatre programmes reconnus officiellement, deux mènent à l'obtention d'un DEP et à des fonctions de travail différentes : l'un à celle de coiffeur, coiffeuse et l'autre à celle d'esthéticien, d'esthéticienne. Les deux autres programmes mènent à une ASP et constituent des spécialités en continuité avec la formation initiale. Il s'agit de *Coiffure spécialisée* et d'*Épilation à l'électricité*⁸¹.

Les conditions d'admission au programme *Coiffure* et au programme *Esthétique* sont les suivantes :

- avoir le diplôme d'études secondaires (DES);
- ou
- avoir au moins 16 ans au 1^{er} juillet de l'année scolaire en cours ET la langue d'enseignement, la langue seconde et la mathématique de 4^e secondaire ou des apprentissages équivalents, reconnus conformément aux articles 232 ou 250 de la Loi sur l'instruction publique;
- ou
- avoir au moins 18 ans au moment de l'entrée en formation et les préalables fonctionnels prescrits en vertu de l'article 465 de la Loi sur l'instruction publique (L.R.Q., c. I-13.3).

Tableau 14
Programmes d'études selon le nombre de commissions scolaires
autorisées en 1997-1998

N ^o	Titre	Durée (heures)	Nbre de C.S. autorisées	Fonction de travail associée
1085	Coiffure	1350	33	coiffeur, coiffeuse; barbier, barbière
1585	Hairdressing		7	
5035	Esthétique	1350	25	Esthéticien, esthéticienne
5535	Aesthetics		3	
5147	Coiffure spécialisée	480	7	Coiffeur, coiffeuse styliste, technicien, technicienne de coloration
5647	Specialized Hairdressing		1	
5068	Épilation à l'électricité	450	12	Électrolyste
5568	Electrolysis		1	

Source : MEQ. *La formation professionnelle, carte des enseignements 1997-1998*.

Coiffure (1085)

Un bref retour en arrière montre que l'offre du secteur des Soins esthétiques a varié au cours des ans. Ainsi, il y a une dizaine d'années, le programme *Coiffure* et sa version anglaise *Hairdressing* comptait 1 800 heures de formation. Une évaluation de ce programme montre que l'enseignement

⁸¹ En annexe, on trouve les commissions scolaires qui offrent les programmes d'études en soins esthétiques dans chacune des régions administratives du Québec.

théorique était favorisé au détriment de l'enseignement pratique et que le contenu théorique dépassait les exigences du métier. Sa durée a donc été réduite, la rapprochant ainsi de celle des programmes offerts dans le secteur privé. De plus, le programme a été modifié en vue d'y intégrer plus de pratique, notamment des stages dans des cliniques intra-scolaires et un stage dans un salon de coiffure à l'extérieur.

L'actuel programme *Coiffure* est offert par les commissions scolaires depuis 1989-1990. Il est défini par compétences et comprend 1 350 heures. De ce nombre, 1 005 heures sont consacrées à l'acquisition de compétences liées directement à la maîtrise des tâches du métier et 345 heures à l'acquisition de compétences plus larges. Le programme est divisé en 22 modules dont la durée varie de 15 à 120 heures. Il comprend un cours sur l'intégration au milieu de travail d'une durée de 105 heures qui inclut un stage en milieu de travail. On peut consulter la liste des cours à l'annexe 4.

Les objectifs du programme sont de faire acquérir aux élèves les connaissances, les habiletés et les attitudes nécessaires pour utiliser les règles et les mesures d'hygiène, de santé et de sécurité liées à l'usage des produits caustiques et corrosifs; pour analyser le cuir chevelu et le cheveu, pour conseiller à la clientèle ou au client un style de coiffure qui s'apparente à sa personnalité; pour se servir des notions de couleur en coloration capillaire; pour réaliser les tâches courantes en coiffure telles que la coupe de cheveux, la mise en plis, la mise en forme, les mèches et la permanente; pour réaliser des tâches complémentaires telles que la taille ou le rasage de la barbe, des favoris et de la moustache et enfin, pour accomplir des tâches liées à l'accueil et à la vente⁸².

En plus des 33 commissions scolaires autorisées à offrir le programme, un collège privé et deux établissements pénitenciers le dispensent (voir la liste à l'annexe 3).

Coiffure spécialisée (5147)

Si l'on a réduit le nombre d'heures du programme de formation de base en coiffure, on a par ailleurs implanté, en 1994-1995, une ASP en coiffure spécialisée dans le but de former des coiffeurs et coiffeuses pour les salons de coiffure haut de gamme. En effet, les tâches demandées sont différentes de celles des salons de coiffure traditionnels et sont plus exigeantes. Elles ne sont pas enseignées dans le programme de formation initiale et visent les techniques d'application de permanente (permanente racine, en spirales, etc), les techniques de coupe (coupe pyramidale, asymétrique, effilée, coupe aux ciseaux sculpteurs, coupes stylisées faites en utilisant une combinaison de différentes techniques), ainsi que les techniques de coloration (effets spéciaux, impression de couleurs, dégradé de deux ou trois tons, etc.). De plus, l'outillage, l'équipement et les produits peuvent être différents de ceux utilisés dans les salons classiques.

La durée du programme est de 480 heures; de ce nombre, 375 heures sont consacrées à l'acquisition de compétences liées directement à la maîtrise des tâches du métier et 105 heures à l'acquisition

⁸² MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Guide des études professionnelles et techniques au secondaire et au collégial*, 1996-1997.

de compétences plus larges. Le programme est divisé en huit modules dont la durée varie de 30 à 90 heures : 1) croquis de coiffure; 2) teintes pastel; 3) consultation; 4) vente personnalisée; 5) coupe personnalisée; 6) permanente stylisée; 7) coloration créative; 8) coiffure personnalisée.

Pour être admis au programme, le ou la candidate doit avoir fait le programme de coiffure de base ou des apprentissages équivalents et reconnus.

Esthétique (5035)

L'actuel programme d'esthétique a été implanté en 1992-1993. Auparavant, le programme s'intitulait *Esthétique et maquillage* et comptait toutefois le même nombre d'heures que le programme actuel, alors que dans le privé, le nombre d'heures variait entre 400 et 960.

Le programme est défini par compétences et dure 1 350 heures. De ce nombre, 945 heures sont consacrées à l'acquisition de compétences liées directement à la maîtrise des tâches du métier d'esthéticien, d'esthéticienne et 405 heures à l'acquisition de compétences plus larges. Le programme est divisé en 22 modules dont la durée varie de 15 à 120 heures (voir la liste des cours à l'annexe 4).

Les objectifs du programme sont de faire acquérir aux élèves les connaissances, les habiletés et les attitudes nécessaires pour utiliser de l'équipement et des produits afin d'effectuer des soins du visage, des maquillages, exécuter des soins esthétiques des mains et des pieds, épiler, accomplir des tâches de gestion et différentes tâches du métier dans le but de répondre aux besoins de la clientèle.⁸³

Aux 25 commissions scolaires autorisées à offrir le programme s'ajoutent trois écoles privées (voir la liste à l'annexe 3).

Épilation à l'électricité (5068)

Le DEP en *Épilation à l'électricité* qui comptait 900 heures en 1987 a été converti en un DEP en esthétique de 1 350 heures suivi d'une ASP de 450 heures en *Épilation à l'électricité*, en 1992. Cette transformation était liée au fait qu'on avait constaté au cours de cette période, que les cliniques d'esthétique offraient de nouveaux services en épilation à l'électricité et en soins du corps. De plus, l'effectif étudiant avait diminué à un point tel que sept des onze centres de formation n'étaient plus en mesure de dispenser la formation, les élèves refusant de refaire 900 heures en épilation à l'électricité, dont 450 de formation générale. Elles et ils préféraient investir des milliers de dollars dans une formation privée afin d'accéder plus rapidement au marché du travail.

L'actuel programme est défini par compétences. Il compte 405 heures qui sont consacrées à l'acquisition de compétences liées directement à la maîtrise des tâches du métier et 45 heures à l'acquisition des compétences plus larges. Le programme est divisé en neuf modules dont la durée varie de 15 à 105 heures (voir la liste des cours à l'annexe 4).

Pour être admise, la personne doit avoir terminé le programme de base en esthétique ou avoir fait des apprentissages équivalents et reconnus.

Ce programme vise à faire acquérir à l'élève les connaissances, les habiletés et les attitudes nécessaires pour planifier des soins et exécuter diverses techniques d'épilation à l'électricité avec, entre autres, des courants combinés. Elle ou il devra connaître les effets des techniques utilisées et des décisions à prendre pour exécuter de façon efficace et sécuritaire des soins d'épilation à l'électricité; comprendre les liens qui existent entre les pathologies d'ordre systémique, les fonctions de la peau et les effets physiologiques des courants électriques et des principes scientifiques sous-jacents à leur utilisation efficace et sécuritaire; acquérir les compétences relatives à la psychologie et à l'éthique professionnelle en milieu de travail⁸⁴.

Trois écoles privées s'ajoutent aux douze commissions scolaires autorisées à offrir le programme (voir la liste à l'annexe 3).

4.2 L'évolution de l'effectif scolaire

L'évolution de l'effectif scolaire des programmes en soins esthétiques montre que ceux-ci sont toujours aussi populaires auprès des femmes puisqu'elles s'y inscrivent, chaque année, dans une proportion de 97 p. 100. De plus, le nombre de personnes inscrites dans le secteur des soins esthétiques a augmenté de façon substantielle au cours des cinq dernières années malgré le contingentement imposé. En effet, ayant constaté en 1989 que le nombre de places disponibles pour le programme de coiffure était supérieur aux besoins de formation, le Ministère a appliqué des mesures de contingentement aux programmes en soins esthétiques de manière à ne pas saturer le marché et à permettre aux personnes diplômées de trouver du travail. Entreprises en coiffure en 1993-1994, elles ont été étendues au programme d'esthétique. Le contingentement est appliqué à partir de données régionales, en collaboration avec la *Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre* (SQDM) qui détermine les besoins de main-d'oeuvre par région. Les commissions scolaires doivent donc former le nombre de groupes d'élèves en fonction du contingentement qui s'applique sur le nombre de groupes, chacun comptant au maximum 22 élèves.

Ainsi, le nombre d'inscriptions aux programmes du secteur est passé de 4 003 en 1992-1993 à 5 387 en 1996-1997, soit une hausse de 34,5 p. 100. Les programmes *Coiffure* et *Esthétique* sont ceux qui regroupent le plus grand nombre de personnes, mais c'est en esthétique que l'augmentation a été la plus marquée au cours de la période. Les inscriptions ont également augmenté en *Épilation à l'électricité* (voir le tableau 15).

⁸⁴ MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Op. cit.*

La transformation des programmes du secteur, au cours des ans, se reflète dans les inscriptions. Ainsi, l'absence d'inscriptions dans les programmes d'esthétique et de maquillage (1287 et sa version anglaise 1787) à partir de 1994-1995 est due au changement de programme, ce qui explique le grand nombre d'inscriptions au programme *Esthétique* 5035 en 1994-1995. La même situation se répète pour *Épilation à l'électricité* 1265.

La majorité des élèves s'inscrivent aux études à temps plein. Quant à la répartition selon l'âge, elle révèle que les élèves de 20 ans et plus sont plus nombreux que les moins de 20 ans dans tous les programmes, sauf en *Coiffure* (1085) en 1992-1993 et en *Esthétique* (5035) en 1992-1993, ainsi qu'en 1996-1997. En coiffure, la proportion des jeunes est passée de 52,8 p. 100 à 46,7 p. 100 au cours de la période. Même en *Esthétique* (5035) où les jeunes sont majoritaires, la proportion a cependant diminué depuis les cinq dernières années, passant de 54,6 p. 100 à 51,9 p. 100.

Tableau 15
Nombre de personnes inscrites par programme d'études
selon l'âge et le statut (temps plein, temps partiel)
(1992-1993, 1994-1995, 1996-1997)

Année		1992-1993			1994-1995			1996-1997 ¹		
Programme		J	A	T	J	A	T	J	A	T
Coiffure 1085	TP	1089	972	2061	1016	1088	2104	1078	1229	2307
	tp	71	145	216	100	155	255	107	239	346
Hairdressing	TP	50	148	198	44	146	190	53	150	203
1585	tp	3	19	22	2	12	14	3	31	34
Coiffure spécialisée 5147	TP				7	22	29	30	146	176
	tp								1	1
Esthétique	TP	391	324	715	738	807	1545	839	777	1616
5035	tp	31	36	67	23	70	93	41	130	171
Esthetics Care	TP	3	11	14	7	33	40	24	81	105
5535	tp				1	12	13			
Esthétique et maquillage 1287	TP	143	183	326						
	tp	22	24	46		1	1			
Aesthetics	TP	3	9	12						
1787	tp									
Épilation à l'électricité 5068	TP	88	104	192	102	209	311	137	250	387
	tp	2	3	5	4	19	23	3	12	15

Programme		J	A	T	J	A	T	J	A	T
Electrolysis 5568	TP				3	10	13	2	24	26
	tp									
Épilation à l'électricité 1285	TP	17	95	112						
	tp	4	13	17		2	2			
TOTAL	TP + tpt	1 917	2 086	4 003	2 047	2 584	4 631	2 317	3 070	5 387

l=Données partielles pour l'année 1996-1997.

J=Jeune (moins de 20 ans)

A=Adulte (20 ans et plus)

T= Total

TP= Temps plein

tp= Temps partiel

Source : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION, Direction de la gestion des systèmes de collecte.

4.3 Les diplômes décernés

Le nombre total de diplômes décernés dans le secteur des soins esthétiques est passé de 1 152 à 1 811 de 1992-1993 à 1995-1996, soit une augmentation de 57,2 p. 100 au cours de la période (voir le tableau 16). On peut penser que les effets du contingentement, débuté en 1993-1994, commencent à se faire sentir dans la diplomation en 1995-1996. En effet, cela pourrait expliquer la baisse du nombre de personnes diplômées en coiffure et en esthétique cette année-là. Les données de 1996-1997 ne sont pas disponibles pour l'instant. Il aurait été intéressant de les avoir pour voir si la diminution de 1995-1996 n'est que passagère ou si elle représente au contraire, une tendance durable.

Tableau 16
Personnes diplômées dans les programmes du secteur des Soins esthétiques
1992-1993 à 1996-1997

Programmes	1992-1993	1993-1994	1994-1995	1995-1996	1996-1997
Coiffure 1085	733	922	1 070	916	n.d.
Hairdressing 1585	81	91	77	58	n.d.
Coiffure spécialisée 5147	-	-	10	64 ¹	n.d.
Esthétique 5035	123	326	641 ²	491	n.d.
Esthétique et maquillage 1787	17	-	-	-	n.d.
Aesthetics 5535	7	5	37	16	n.d.
Épilation à l'électricité 5068	106	201	142	244	n.d.
Electrolysis 5568	-	-	12	22	n.d.
Épilation à l'électricité 1285	85	15	-	-	n.d.
TOTAL	1 152	1 560	1 989	1 811	n.d.

Source : MEQ, la Relance au secondaire en formation professionnelle.

n.d. = non disponible

¹ Incluant neuf diplômés qui ont étudié en Coiffure spécialisée mais qui ont demandé un diplôme en anglais pour le programme Specialized Hairdressing mis en place en 1997-1998.

² Incluant les personnes diplômées du programme Esthétique et maquillage 1287, discontinué.

La situation scolaire, en mars 1995, des nouveaux inscrits à temps plein selon les différents programmes de formation en soins esthétiques, programmes qui comptaient au moins 75 nouveaux élèves inscrits, montre, au tableau 17, que la diplomation en coiffure et en esthétique pour les cohortes de 1991-1992 et 1992-1993 est supérieure à celle de l'ensemble de la population inscrite en formation professionnelle ces années-là, sauf pour la cohorte de 1992-1993 inscrite au programme *Hairdressing*. En effet, pour ces années, les personnes diplômées en *Coiffure* (1085)

représentent 79,2 et 79,4 p. 100 de chaque cohorte alors que seulement 65,8 et 61,1 p. 100 des personnes inscrites en formation professionnelle ont obtenu le diplôme visé.

D'autre part, les nouveaux inscrits à temps plein en coiffure sont proportionnellement moins nombreux à avoir cessé leurs études que l'ensemble des inscrits en formation professionnelle. (16,8 et 15,4 p. 100 contre 24,0 et 25,1 p. 100). Cependant, ces derniers sont proportionnellement plus nombreux à avoir obtenu un autre diplôme (7,6 et 8,9 p. 100 par rapport à 3,4 et 3,6 p. 100).

Tableau 17

Situation scolaire, en mars 1995, des nouveaux inscrits à temps plein en 1991-1992 et en 1992-1993

Programme	Coiffure 1085		Esthétique et maquillage 1287		Esthétique 5035		Hairdressing 1585		Total (nouveaux inscrits en FP)	
	91-92	92-93	91-92	92-93	91-92	92-93	91-92	92-93	91-92	92-93
Cohortes										
Nombre	990	941	399	-	-	468	97	111	23 971	22 620
Ont obtenu le DEP visé	79,2	79,4	86,5	-	-	76,9	69,1	60,4	65,8	61,1
Ont obtenu un autre diplôme	3,4	3,6	2,3	-	-	3,6	7,2	10,8	7,6	8,9
Encore en formation	0,6	1,6	2,3	-	-	3,0	2,1	3,6	2,6	5,0
Ont cessé d'étudier	16,8	15,4	9,3	-	-	16,5	21,6	25,2	24,0	25,1

Note : Programmes qui comptent plus de 75 inscrits à temps plein.

Source : Guy Legault. *La situation scolaire, en mars 1995, des nouveaux inscrits à la formation professionnelle en 1991-1992 et en 1992-1993*, rapport d'une étude, Direction de la recherche, MEQ, mai 1995.

4.4 Le placement des personnes diplômées

Les données de la *Relance au secondaire* permettent de connaître la situation des personnes diplômées neuf mois après la fin de leurs études. Ainsi, on peut constater au tableau 18 que la situation des diplômés en *Coiffure* (1085) de 1993-1994 à 1995-1996 est restée relativement stable au cours des trois dernières années. Près des deux tiers sont en emploi⁸⁵, ce qui se compare sensiblement à l'ensemble des personnes qui ont obtenu un diplôme d'études professionnelles

⁸⁵ On entend par «en emploi» les personnes diplômées qui ont déclaré travailler à leur propre compte ou pour autrui, sans étudier à temps plein.

(tous secteurs confondus) qui est de l'ordre suivant : 64,7; 59,0 et 65,6 pour chacune des promotions à l'étude. On peut également noter que le pourcentage de personnes diplômées en coiffure qui ont un emploi en rapport avec leur formation a augmenté au cours de la période, passant de 68,8 p. 100 à 72,3 p. 100. Le taux de chômage des titulaires d'un DEP en coiffure demeure toutefois élevé. En effet, il varie autour de 24 p. 100 au cours des trois années d'observation.

Tableau 18
Évolution du placement des personnes diplômées du programme
Coiffure (1085) promotion de 1993-1994 à 1995-1996

Situation	Situation en 1995 Promotion 93-94	Situation en 1996 Promotion 94-95	Situation en 1997 Promotion 95-96
En emploi (%)	64,5	61,7	65,4
À la recherche d'un emploi	20,5	19,2	20,9
Aux études (%)	3,8	6,9	4,6
Personnes inactives (%)	11,3	12,3	9,1
À temps plein	69,1	67,3	69,7
En rapport avec la formation	68,8	69,5	72,3
Taux de chômage	24,1	23,8	24,2
Personnes diplômées	922	1 070	916

Source : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *La relance au secondaire en formation professionnelle. Données sur l'intégration au marché du travail de 1995 à 1997.*

Le programme *Coiffure spécialisée* (5147) a été implanté en 1994-1995. Il est donc trop tôt pour connaître l'évolution de la situation de ces diplômés, neuf mois après la fin de leurs études. Cependant, on peut observer au tableau 19 que 61 p. 100 de la première cohorte complète à sortir du programme occupent un emploi en 1997. De ce nombre, 64,0 p. 100 occupent un emploi à temps plein (30 heures ou plus par semaine), ce qui est plus faible que pour l'ensemble des personnes qui ont obtenu une attestation de spécialisation professionnelle (84,2 p. 100) pour la même année. Cependant, la proportion de personnes diplômées en *Coiffure spécialisée* qui ont un emploi en rapport avec la formation est plus élevée que pour l'ensemble (81,3 p. 100 par rapport à 66,7 p. 100).

Tableau 19
Évolution du placement des personnes diplômées du programme
Coiffure spécialisée (5147) promotion de 1993-1994 à 1995-1996

Situation	Situation en 1995 Promotion 93-94	Situation en 1996 Promotion 94-95	Situation en 1997 Promotion 95-96
En emploi (%)	n.a.	12,5	61,0
À la recherche d'un emploi	n.a.	50,0	31,7
Aux études (%)	n.a.	12,5	0,0
Personnes inactives (%)	n.a.	25,0	7,3
À temps plein	n.a.	100,0	64,0
En rapport avec la formation	n.a.	100,0	81,3
Taux de chômage	n.a.	80,0	34,2
Personnes diplômées	n.a.	10	55

Source : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *La relance au secondaire en formation professionnelle. Données sur l'intégration au marché du travail de 1995 à 1997.*

Par rapport à la relative stabilité de la situation des personnes diplômées en coiffure, celle des personnes qui ont obtenu un DEP en *Esthétique* (5035) a connu une certaine évolution au cours des trois années d'observation. En effet, le pourcentage de personnes en emploi se situe sous la barre des 60 p. 100 pour les deux dernières promotions, ce qui est légèrement inférieur au pourcentage de l'ensemble des titulaires d'un diplôme d'études professionnelles qui est, rappelons-le, de 64,7, 59,0 et 65,6 (voir le tableau 20). On constate une croissance du taux de chômage et de personnes à la recherche d'un emploi. Par contre, le pourcentage de personnes qui sont aux études a doublé au cours de la période à l'étude. On peut sans doute attribuer cette situation au fait qu'une partie des personnes diplômées en esthétique continuent leur formation en se spécialisant en épilation à l'électricité en vue d'obtenir une attestation de spécialisation professionnelle. Nous avons d'ailleurs mentionné l'augmentation du nombre de personnes diplômées en épilation à l'électricité, notamment en 1995-1996.

Enfin, soulignons que le pourcentage de personnes diplômées en esthétique qui sont inactives deux ans après leur promotion a diminué de moitié au cours de la période, passant de 14,9 à 7,5.

Tableau 20
Évolution du placement des personnes diplômées du programme
Esthétique (5035) promotion de 1993-1994 à 1995-1996

Situation	Situation en 1995 Promotion 1993-1994	Situation en 1996 Promotion 1994-1995	Situation en 1997 Promotion en 1995-1996
En emploi (%)	62,6	58,3	59,3
À la recherche d'un emploi	16,3	15,8	19,4
Aux études (%)	6,3	16,0	13,7
Personnes inactives (%)	14,9	9,9	7,5
À temps plein	68,6	63,9	65,0
En rapport avec la formation	69,8	64,3	67,8
Taux de chômage	20,6	21,3	24,7
Personnes diplômées	326	641	491

Source : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *La relance au secondaire en formation professionnelle. Données sur l'intégration au marché du travail de 1995 à 1997.*

Si plus des trois quarts des personnes diplômées en 1993-1994 en *Épilation à l'électricité* (5068) étaient en emploi en 1995, le pourcentage a chuté de dix points l'année suivante pour ensuite remonter à 75 p. 100 en 1997. Pour cette année-là, le pourcentage des personnes diplômées en épilation à l'électricité qui sont en emploi dépasse de cinq points de pourcentage celui de l'ensemble des titulaires d'une attestation de spécialisation professionnelle (75 p. 100 contre 69,5 p. 100). Cependant, on observe une légère baisse des personnes qui ont un emploi en rapport avec leur formation au cours de la période, tandis que le taux de chômage a subi une hausse de trois points de pourcentage au cours de la période étudiée, passant de 16,2 à 19,0 p. 100 (voir le tableau 21).

La promotion de 1994-1995 se démarque des deux autres à bien des égards, mais particulièrement par la proportion de personnes inactives qui est de 13,0 p. 100 comparativement à 8,0 p. 100 pour la première promotion à l'étude et à 4,3, p. 100 pour la dernière.

Tableau 21
Évolution du placement des personnes diplômées du programme
Épilation à l'électricité (5068) promotion de 1993-1994 à 1995-1996

Situation	Situation en 1995 Promotion 93-94	Situation en 1996 Promotion 94-95	Situation en 1997 Promotion 95-96
En emploi (%)	76,1	65,0	75,0
À la recherche d'un emploi	14,7	16,0	17,6
Aux études (%)	1,2	6,0	3,2
Personnes inactives (%)	8,0	13,0	4,3
À temps plein	66,7	61,5	68,1
En rapport avec la formation	80,0	87,5	78,1
Taux de chômage	16,2	19,8	19,0
Personnes diplômées	201	142	244

Source : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *La relance au secondaire en formation professionnelle. Données sur l'intégration au marché du travail de 1995 à 1997.*

4.5 L'opinion des employeurs

Les résultats d'un sondage⁸⁶ mené en 1994-1995 auprès des employeurs et employeuses permettent de connaître leur satisfaction relativement à la formation offerte dans le domaine des soins esthétiques. Soixante et un employeurs et employeuses y ont répondu dont 60 engagent de 1 à 25 employés et employées, donc de petites entreprises, si l'on pense à l'ensemble du marché du travail⁸⁷.

⁸⁶ MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *La formation professionnelle au secondaire : les employeuses et les employeurs s'expriment, sondage mené en 1994-1995*, Direction de l'organisation pédagogique, Direction générale de la formation professionnelle et technique, secteur 21, Soins esthétiques.

⁸⁷ Les catégories retenues pour la taille de l'entreprise étaient établies en fonction du nombre d'employées et d'employés : 1 à 25; 26 à 99; 100 à 499; 500 et plus.

Parmi les critères utilisés pour la sélection de leur personnel, on constate que l'habileté à communiquer oralement, la performance à l'entrevue, l'apparence physique et le fait d'être diplômé obtiennent l'adhésion de 90 p. 100 et plus des employeurs et employeuses. L'habileté à communiquer par écrit n'est retenue que par le quart des personnes répondantes.

Le quart des employeurs et employeuses jugent que le niveau de compétence des titulaires d'un diplôme en soins esthétiques est élevé, tandis que la majorité le trouve moyen (62,5 p. 100). Un peu plus de un sur dix (14,3 p. 100) le trouve bas.

En ce qui a trait à l'offre de service, les deux tiers des employeurs et employeuses se disent satisfaits du rendement global des titulaires d'un diplôme selon les principales tâches effectuées après trois mois de travail. La proportion monte à 84,5 p. 100 après six mois de travail. Cependant, plus du tiers (37,7 p. 100) des employeurs et employeuses jugent qu'il n'y a pas suffisamment de diplômés et que la qualité fait aussi défaut.

En 1997, 178 employeurs qui ont engagé des diplômées et diplômés en soins esthétiques ont répondu au sondage dans le cadre des enquêtes *Relance*. Leur opinion permet, entre autres, de connaître les attentes des employeurs par rapport au profil de compétences recherchées, ainsi que les connaissances que devraient posséder les recrues diplômées de la formation professionnelle. Ainsi, la ponctualité, la loyauté envers l'entreprise, la franchise, les bonnes manières et une bonne capacité d'écoute figurent en tête de liste des attentes des employeurs de personnes diplômées en soins esthétiques. Ces attentes semblent caractériser le secteur puisqu'un pourcentage plus élevé d'employeurs y adhèrent comparativement au total des employeurs de la formation professionnelle, comme l'indique le tableau 22.

Tableau 22
Le profil de compétence recherché
par les employeurs des personnes diplômées de la formation professionnelle, 1997

Compétence	Attentes élevées	
	Programme de «Soins esthétiques»	Ensemble des disciplines de formation professionnelle
Ponctualité	85,1	82,2
Loyauté envers l'entreprise	82,6	78,9
Franchise	81,9	78,7
Bonne capacité d'écoute	81,6	77,5
Bonnes manières	81,1	75
Esprit d'équipe	80,6	77,4
Maintien à jour à partir de son travail quotidien	78,9	76,3
Forte connaissance des techniques de base	78,2	80,3
Respect de l'autorité	78	78,1
Sens des responsabilités	77,5	77,4
Débrouillardise	76,8	75,4
Bonne adaptation	75,4	75
Dynamisme	75,2	75
Bonne compréhension et exécution des directives relatives à son travail	75	75,7
Productivité au travail (exactitude, qualité, rapidité)	69,1	75,8

Source : Pierre MICHEL et Gaston SYLVAIN, *La formation professionnelle au secondaire : Les employeurs s'expriment, sondage mené en 1997*, Direction générale de la formation professionnelle et technique, Direction de l'organisation pédagogique, ministère de l'Éducation.

Au sujet des connaissances des diplômées, plus des trois quarts des employeurs en soins esthétiques ont des attentes élevées par rapport aux connaissances liées aux techniques de base (78, 2 p. 100), tandis que seulement 56,4 p. 100 d'entre eux montrent des attentes élevées concernant les connaissances des techniques spécialisées. La connaissance de la langue anglaise et des mathématiques constituent les domaines où les employeurs montrent moins d'attentes,

comme l'indique le tableau 23 .

Tableau 23
Proportion des employeurs qui ont exprimé de fortes attentes
concernant les connaissances des recrues diplômées (1997)

Connaissance	Programmes de «Soins esthétiques»	Ensemble des disciplines de formation professionnelle
-des techniques de base,	78,2	80,3
-du milieu du travail,	66,7	54,4
-de la langue française,	66,5	58,4
-du fonctionnement de l'équipement spécialisé,	62,8	60,6
-des techniques spécialisées,	56,4	61,9
-des techniques de pointe,	45,5	48,6
-des mathématiques,	27,8	41,7
-de la langue anglaise.	15,3	23,3

Source : Pierre MICHEL et Gaston SYLVAIN, *La formation professionnelle au secondaire : Les employeurs s'expriment, sondage mené en 1997*, Direction générale de la formation professionnelle et technique, Direction de l'organisation pédagogique, ministère de l'Éducation.

Finalement, les employeurs livrent un message quant à l'amélioration de certains éléments de formation pour augmenter l'employabilité des diplômées en soins esthétiques : il s'agit, entre autres, et par ordre d'importance, de la connaissance des techniques spécialisées (40,6 p. 100), de la productivité dans le travail (exactitude, qualité et rapidité) (34,5 p. 100), de la connaissance des techniques de base (33,5 p. 100), du goût des défis (32,8 p. 100), de la connaissance du milieu du travail (32,1 p. 100) et de l'exécution du travail dans les délais fixés (31,3 p. 100), comme l'indique le tableau 24.

Tableau 24
Une plus grande employabilité des recrues diplômées de la formation
professionnelle passe par l'amélioration :

	% d'employeurs pour qui les éléments sont critiques	
	Programme de «Soins esthétiques»	Ensemble des disciplines de formation professionnelle
Des connaissances et des habiletés linguistiques :		
- la capacité de communiquer par écrit en français	20,3	33
- la connaissance de la langue anglaise	26,6	32,8
- la capacité de communiquer oralement en anglais	25	31,4
- la capacité de communiquer par écrit en anglais	<20,0	31,3
- la connaissance de la langue française	<20,0	29,8
Des capacités et attitudes proactives :		
- la capacité de planifier et d'organiser le travail	30,2	27
- la capacité d'apporter des idées nouvelles	29,5	26,2
- l'attitude pour le leadership	29,8	25
- le goût des défis	32,8	23,7
- l'engagement personnel à l'égard de l'entreprise et de la tâche	27,6	22,9
- la productivité dans le travail (exactitude, qualité, rapidité)	34,5	22
- la débrouillardise	24,4	20,1
- le sens des responsabilités	20,1	<20,0
- la ténacité	20,1	<20,0
- l'exécution du travail dans les délais fixés	31,3	<20,0
Autres capacités		
- porter un jugement correct	24	<20,0
- argumenter, défendre un projet ou une idée	20	<20,0
Des connaissances techniques, du milieu du travail et des mathématiques		
- la connaissance des techniques spécialisées	40,6	26,5
- la connaissance des techniques de base	33,5	20,4
- la connaissance du milieu du travail	32,1	<20,0
- la connaissance des mathématiques	23,8	<20,0
- la connaissance des techniques de pointe	21,2	<20,0

<= plus petit que

Source : Pierre MICHEL et Gaston SYLVAIN, *La formation professionnelle au secondaire : Les employeurs s'expriment, sondage mené en 1997*, Direction générale de la formation professionnelle et technique, Direction de l'organisation pédagogique, ministère de l'Éducation.

Dans nos sondages sur la coiffure et sur l'esthétique, les coiffeuses et les coiffeurs ainsi que les esthéticiennes ont été interrogés sur la formation. Or, les commentaires, par leur nombre et leur teneur, laissent voir que les praticiens et praticiennes du secteur des soins esthétiques ne sont pas indifférents à ce sujet et qu'il y a place pour l'amélioration. D'ailleurs, dans bien des cas, nos résultats confirment ceux des enquêtes de la *Relance*.

D'abord, en ce qui a trait au programme d'études en *Coiffure*, plus de la moitié des personnes ont répondu aux questions ouvertes touchant les stages d'initiation au travail, la durée du programme ainsi que le contenu. Rappelons que près de 90 p. 100 des personnes qui ont répondu au sondage ont déjà reçu des stagiaires venant des écoles publiques. On peut donc penser qu'elles sont un peu plus sensibilisées à la formation dispensée au secteur public que les autres. D'abord, par rapport au stage de formation, qui se veut un stage d'initiation au marché du travail, il ressort qu'une partie des commentaires portent sur sa durée, soit pour dire qu'elle est suffisante (16,7 p. 100), soit qu'une meilleure répartition des heures du stage, comme l'alternance, serait plus profitable aux élèves, soit pour réclamer un stage plus long (23,7 p. 100) afin que les élèves puissent être confrontés à la réalité des salons et acquérir la maîtrise des apprentissages. Les autres commentaires (39,5 p. 100) sont de nature plus générale, mais laissent entendre que les élèves sont mal préparés, en ce sens qu'ils manquent de pratique, d'initiative ou de motivation.

Au plan de la durée du programmes d'études, 40 p. 100 ne souhaitent aucune modification tandis que 20 p. 100 jugent que la formation pourrait être plus longue, sans autre précision; 17,3 p. 100 suggèrent une formation plus longue pour approfondir les techniques ou pour avoir plus de pratique au salon. Au contraire, environ 10 p. 100 pensent que la formation pourrait être plus courte, soit d'une année, et certaines personnes précisent qu'il pourrait s'agir d'une année intensive.

Au chapitre du contenu de la formation, les suggestions ont été nombreuses, mais retenons qu'une majorité de personnes croient que l'apprentissage de base est primordial, que le programme de formation initiale est adéquat, mais qu'il pourrait être amélioré en insistant davantage sur la coloration et sur la coupe. D'autres suggèrent que des professionnels et des professionnelles de la coiffure viennent faire des démonstrations en classe pour susciter la créativité et donner des trucs aux élèves. Certains souhaitent que la formation comprenne une approche éthique et légale de la profession, alors que d'autres constatent des lacunes du côté de certaines tâches, comme le shampooing, la mise en plis et la mise en forme, les défrisants, les montages et les permanentes. La formation devrait porter sur les nouvelles techniques et les enseignantes et enseignants devraient être plus près du marché du travail afin de connaître les nouvelles tendances qui se dessinent.

Plus de la moitié des personnes sondées ont également fait part de nouvelles spécialités qui pourraient être développées en relation avec la coiffure. La coloration, les mèches et les effets

spéciaux arrivent en tête de liste (26 p. 100), suivis de la psychologie de la clientèle (16,3 p. 100), du traitement et du remplacement capillaire (10,6 p. 100). D'autres ont suggéré des cours de personnalité, (comment se vêtir, se comporter en public et connaître la mode), des cours portant sur les coiffures hautes ou de fantaisie, sur les techniques de coupe, notamment pour les cheveux des personnes noires ou asiatiques, ainsi que la coupe de cheveux pour hommes qui n'est pas assez poussée. La vente a également été mentionnée comme nouvel apprentissage à faire pour améliorer la formation.

La formation en esthétique a, elle aussi, été remise en question. Ainsi, parmi les 130 répondantes au sondage sur l'esthétique, plus de 60 p. 100 ont fourni des commentaires au sujet des stages en milieu de travail. Le quart des commentaires touchent la répartition des heures de stage et plusieurs suggèrent qu'il soit divisé en deux périodes, la première étant réservée à l'observation, au début du cours; elle permettrait aux élèves de se rendre compte si le métier leur plaît. La seconde, au milieu ou à la fin du cours, consisterait en une intégration au milieu de travail. D'autres suggèrent d'étaler le stage sur une plus longue période selon la formule d'une journée de stage d'intégration par semaine. D'autres se sont prononcés (23,7 p. 100) sur la durée du stage et souhaiteraient qu'il soit prolongé. Au contraire, 13,8 p. 100 trouvent que sa durée est suffisante.

Au sujet de la durée de la formation en esthétique, moins de la moitié des entreprises se sont exprimées et parmi les personnes qui l'ont fait, un peu moins de la moitié (47 p. 100) se disent satisfaites, contrairement à un peu plus du tiers (35 p. 100) qui souhaiterait que la formation soit plus longue. Quelques-unes voudraient qu'elle couvre toute une année, de façon intensive. Les avis sont donc partagés.

Sur le contenu de la formation en esthétique, plus des trois-quarts des esthéticiennes se sont exprimées, principalement pour réclamer que la formation soit davantage axée sur la vente, le marketing, l'accueil et la psychologie de la clientèle (44 p. 100 des commentaires). On souhaite aussi que la formation permette plus de pratique particulièrement en manucure, en épilation, en soins du corps et en maquillage (19 p. 100). Enfin, d'autres affirment que la formation actuelle est adéquate et qu'il suffit de l'approfondir (8,9 p. 100). Un certain nombre désirent plus de connaissances sur les cosmétiques, qu'on inclue l'épilation à l'électricité dans la formation ou qu'on insiste sur la présentation, l'apparence et la personnalité, ce qui confirme les résultats des enquêtes précédentes.

Au chapitre des spécialités qui pourraient faire l'objet de nouveaux apprentissages en esthétique, on trouve, par ordre d'importance : le massage et la massothérapie, la relation avec la clientèle de même que la publicité, la vente et le marketing, les soins du corps, les médecines douces et les produits naturels, la nutrition et l'hygiène de vie, l'épilation au sucre. L'électrolyse a également été mentionnée, de même que les soins des pieds et la pose d'ongles. La personne représentant les *Ailes de la mode* considère qu'il est important d'offrir des spécialités aux élèves

pour répondre à leurs intérêts et parce que certains apprentissages exigent des connaissances spécifiques. Par exemple, à l'*Institut Lise Watier*, on pense qu'une esthéticienne pourrait ainsi se spécialiser en gommages corporels, en soins du visage et en épilation. On constate également que les maquillages de jour, de soir et de scène sont de plus en plus en demande à l'Institut et que la demande en remplacement capillaire est à la hausse. Quant à la coiffure, l'Institut recherche des personnes qui font preuve de créativité et qui innovent en ce domaine.

En bref, ces demandes traduisent le virage qui est en train de s'amorcer en esthétique, tel que souligné par des esthéticiennes et mentionné dans un chapitre précédent.

LES PRINCIPAUX CONSTATS

Les programmes d'études actuellement offerts dans le secteur des Soins esthétiques par le ministère de l'Éducation sont la *Coiffure* (1086), la *Coiffure spécialisée* (5147), l'*Esthétique* (5035) et l'*Épilation à l'électricité* (5068), de même que leur version anglaise respective.

Malgré le contingentement des dernières années dans les programmes de coiffure et d'esthétique, le nombre total d'inscriptions aux programmes du secteur a augmenté de 34,5 p. 100 de 1992-1993 à 1996-1997, passant de 4 003 à 5 387. Cette augmentation est attribuable, notamment, aux inscriptions dans les programmes d'attestation professionnelle, soit la *Coiffure spécialisée* et l'*Épilation à l'électricité*.

Il n'est guère étonnant de constater que la majorité des postes occupés sur le marché du travail dans le secteur des Soins esthétiques le soit par des femmes, puisque qu'elles composent 97 p. 100 des effectifs scolaires du secteur public. Par ailleurs, la très grande majorité des élèves est inscrite aux études à temps plein.

Certains praticiens et praticiennes suggèrent d'exiger 18 ans à l'inscription aux programmes d'études en Soins esthétiques. Or, les statistiques portant sur l'âge des élèves montrent que celles et ceux qui ont plus de 20 ans sont plus nombreux que les autres dans presque tous les programmes et que la part des jeunes (moins de 20 ans) semble rétrécir au cours des ans. Les élèves qui ont 15 ou 16 ans sont donc loin de représenter la majorité.

Le nombre de personnes diplômées en Soins esthétiques a augmenté de 57,2 p. 100 de 1992-1993 à 1995-1996, passant de 1 152 à 1 811. D'ailleurs, les données indiquent que les personnes inscrites en soins esthétiques sont relativement plus persévérantes dans leurs études et plus nombreuses à y obtenir le diplôme convoité que l'ensemble de la population inscrite en formation professionnelle.

La *Relance* au secondaire, qui permet de connaître la situation des personnes diplômées neuf mois après la fin de leurs études, révèle, entre autres, que le taux de chômage des personnes diplômées en Soins esthétiques est resté stable ou a augmenté au cours des dernières années, frôlant les 25 p. 100, sauf pour les personnes diplômées en épilation à l'électricité. En effet, leur taux de chômage se situe sous la barre des 20 p. 100.

Deux sondages effectués par la DGFPT, l'un en 1994-1995 et l'autre en 1997, confirment les résultats de notre enquête et de la consultation sur plusieurs points. Ainsi, les employeurs et les

employeuses ont de grandes attentes concernant les titulaires d'un diplôme en soins esthétiques pour ce qui est de l'apparence physique, de la communication orale, du fait de détenir le diplôme exigé. À cela s'ajoutent des qualités en relation avec l'employabilité comme la ponctualité, la loyauté envers l'entreprise, la franchise, les bonnes manières et une bonne capacité d'écoute.

Plusieurs répondants et répondantes à notre enquête ont fait mention de la compétence comme qualification requise à l'embauche en plus de la scolarité et du diplôme. Or, la majorité (62,5 p. 100) des employeurs sondés en 1994 jugent moyen ce niveau de compétence chez les titulaires d'un diplôme en soins esthétiques, tandis que le quart le trouvent élevé. À l'opposé, 14,3 p. 100) le trouvent bas. Il y a donc encore place à l'amélioration. Mais les données révèlent que c'est avec le temps et la pratique que les titulaires d'un diplôme améliorent leur rendement global pour donner satisfaction aux employeurs, ce qui arrive généralement après six mois de travail.

Malgré ces constats, un fait demeure préoccupant : plus du tiers des employeurs pensent qu'il existe une carence pour ce qui est à la fois du nombre et de la qualité des personnes diplômées. Dans notre enquête, certains ont mentionné ainsi leur façon de penser : «il y a beaucoup d'appelés, mais peu d'élus». Le talent, l'initiative, le goût du travail bien fait, la communication, le professionnalisme sont les qualités qui font de bons praticiens et de bonnes praticiennes, en plus de la maîtrise des techniques. À l'évidence, tous et toutes ne possèdent pas ces qualités.

Cependant, les employeurs donnent également des pistes pour augmenter l'employabilité des nouvelles recrues. Il s'agit, par ordre d'importance, de la connaissance des techniques spécialisées, de la productivité (exactitude, qualité et rapidité), de la connaissance des techniques de base, du goût des défis, de la connaissance du milieu du travail et de l'exécution du travail dans les délais fixés.

CHAPITRE V ADÉQUATION FORMATION - EMPLOI : TENDANCES ET AXES DE DÉVELOPPEMENT

Le présent chapitre traite d'abord des tendances relatives à l'évolution du secteur, tendances qui devraient inspirer la réforme des programmes d'études ou la mise en œuvre de nouveaux programmes en formation professionnelle et technique dans le secteur étudié. Ensuite, de façon plus précise, nous suggérons des pistes d'orientation, et nous exposons les besoins de formation selon les différentes fonctions de travail analysées en tenant compte des données contenues dans les chapitres précédents.

5.1 Évolution prévisible

La qualité des produits et des services

Dû à l'accessibilité de l'information, les attentes de la clientèle sont de plus en plus grandes. On s'attend à rien de moins que ce qui est présenté sur les écrans de télévision, dans les revues et les journaux.

Pour donner satisfaction à sa clientèle, la praticienne ou le praticien doit avoir la préoccupation d'être à jour au regard des grands courants de la mode et se doit de garantir la qualité des services dispensés et des produits recommandés. Polyvalence et créativité doivent également caractériser l'offre de produits et services.

En coiffure, par exemple, les tendances de la mode en coloration visent des reflets, des nuances et des variétés de couleurs dans la même chevelure. Les coupes de cheveux et les mises en forme sont recherchées, adaptées à la personne, de volumes et de formes variés, etc.

En coiffure comme en esthétique, il faut sans cesse rappeler les exigences du marché et de la compétition, d'où la nécessité pour la personne en formation, comme celle en exercice, de connaître les trouvailles (tendances marquantes) des grands stylistes et des créateurs en coiffure, en mode et en esthétique, notamment au regard du maquillage. Ainsi, l'évolution constante exige une adaptation continuelle aux nouveautés du domaine qui est assurée par la formation continue et le perfectionnement, ainsi qu'une ouverture d'esprit et le désir constant de se perfectionner.

Les nouvelles techniques qui facilitent le travail et la variété des produits spécialisés offerts en coiffure, en cosmétique, en esthétique – produits créés pour répondre aux besoins personnalisés de la clientèle – requièrent une meilleure connaissance de leurs composantes et de leurs caractéristiques. Les règles applicables à la manipulation d'appareils et les mesures d'hygiène doivent être respectées à la lettre pour contrer les risques de maladies transmissibles : la désinfection et la stérilisation sont de rigueur dans certains cas.

De plus, soucieuses de l'environnement et de plus en plus sensibilisées aux conséquences des produits chimiques sur la santé, les personnes en formation, comme celles en exercice, devront montrer un intérêt pour l'utilisation de produits dits écologiques et offrir des services en utilisant des méthodes sécuritaires.

La communication avec la clientèle

Le service à la clientèle constitue un élément essentiel au succès de l'entreprise. L'accueil, la connaissance de la psychologie de la clientèle, le suivi après les soins constituent des éléments dont on doit tenir compte pour fidéliser la clientèle. Il faut se rappeler que les professions du secteur se situent dans l'industrie des services et qu'à ce titre, les relations humaines sont au cœur de la profession. Pour offrir de bons services, il faut savoir évaluer et comprendre les besoins de la clientèle et la communication est toute indiquée pour y parvenir. Non seulement la praticienne ou le praticien doit-il développer de bonnes relations avec la clientèle, mais il doit aussi travailler dans un esprit de collaboration avec ses collègues ou ses associés. Dans les relations humaines, la communication constitue souvent la pierre d'achoppement.

La communication pourra s'établir plus facilement si la coiffeuse, le coiffeur ou l'esthéticien, l'esthéticienne est à l'écoute de la clientèle, sait s'ajuster aux différentes personnalités et réagit adéquatement aux situations. Pour la praticienne et le praticien le dicton «la cliente, le client a toujours raison» prend ici tout son sens, comme l'ont d'ailleurs mentionné certaines personnes qui ont répondu au sondage.

C'est par un bon service, établi grâce à une communication efficace, que les spécialistes parviendront à vendre des produits ou des soins, augmentant par le fait même leurs revenus et ceux de l'entreprise. À ce sujet, les volumes de Robert Wright intitulés *Communication et réussite*⁸⁸ qui sont adaptés à la profession sont particulièrement intéressants.

De plus, la gestion de la clientèle constitue un élément indispensable à sa fidélisation. À cette fin, la gestion d'un fichier contenant des fiches personnalisées constituera un aide-mémoire précieux pour traiter aux petits soins une clientèle de plus en plus mobile et exigeante. Quoi de mieux pour se rappeler les produits utilisés en coiffure et en esthétique pour chaque client et cliente, noter ses goûts, ses habitudes, ses caractéristiques et s'en servir à la prochaine visite? D'autant plus que le micro-ordinateur devient maintenant un allié fidèle, si l'on sait s'en servir. Il facilitera la gestion des inventaires et même des ressources humaines dans le cas des chefs d'entreprise. L'introduction du micro-ordinateur implique donc de nouvelles compétences à acquérir, comme le mentionne le ministère du Développement des ressources humaines, Canada, qui a publié les normes nationales en coiffure.

⁸⁸

Wright, Robert. *Communication et réussite, savoir communiquer*, volume 1, et *Les applications professionnelles*, volume 2, Pivot Point International, Inc. Imprimé en français à Hong Kong, 1995, 179 p.

La vente de produits et de services⁸⁹

Les magasins à grande surface et les pharmacies offrent actuellement une gamme de produits qui, auparavant, étaient plutôt distribués par les salons d'esthétique et de coiffure. Puisque les praticiennes et les praticiens de l'esthétique et de la coiffure sont les personnes les mieux formées pour conseiller les consommateurs de tels services, dans un souci de rentabiliser leur pratique professionnelle, elles et ils doivent développer de plus en plus les compétences du domaine de la vente de produits cosmétiques. En d'autres mots, les professionnels des soins esthétiques et de la beauté ont une place à prendre, à occuper et à consolider afin de mieux gagner leur vie, et de prendre la place qui leur revient dans leur domaine d'activité professionnelle.

Par ailleurs, ces praticiennes et praticiens doivent aussi avoir le souci de dispenser leurs services dans un temps raisonnable puisque «le temps, c'est de l'argent». En ayant le souci de rentabiliser leur travail, en développant une attitude d'intégration des soins, des produits et des services, elles et ils pourront fournir les conseils et procéder à la vente de produits en fonction de la compréhension des attentes de la personne et de ses besoins. La fiche personnalisée devrait servir à noter les habitudes de consommation de la clientèle.

Pour leur part, les grands distributeurs de produits cosmétiques ont tout intérêt à soutenir les personnes-ressources en soins esthétiques, compte tenu de la compétence de ces dernières. Les salons d'esthétique et de coiffure ayant «pignon sur rue» dans tous les quartiers des petites et grandes villes, ils sont d'excellents points de service et de vente pour les distributeurs. Ces salons seront d'autant plus reconnus qu'ils seront à même de remplir pleinement leurs missions commerciales.

L'offre de service

La clientèle est pressée et veut rentabiliser son temps au maximum. On doit donc lui permettre d'apprécier les services et les produits regroupés sous le même toit et d'obtenir les conseils qui aident à faire des choix justes et éclairés au regard de ce qui est seyant, de bonne qualité et à des coûts acceptables.

L'entreprise multiservice semble se profiler de plus en plus au Québec et semble être porteuse d'avenir. Elle ne remplacera sans doute pas les modes de services établis, mais elle ajoute une nouvelle façon de faire dont les travailleuses et les travailleurs devront tenir compte dans l'avenir.

⁸⁹ Lors de la prochaine révision des programmes, la formation axée sur les compétences attendues sur le marché du travail devrait faire valoir cette réalité qu'est la vente auprès de la population étudiante. Les nouveaux programmes seraient incitatifs dès les premiers modules et camperaient solidement les compétences dans le domaine des conseils et de la vente, en misant sur la rentabilité de l'entreprise.

Elle a l'avantage de réduire les investissements et les coûts d'exploitation tout en favorisant le partage d'espaces, des frais d'administration, de marketing et de personnel. En raison des différents services et produits offerts sous le même toit, elle attire une clientèle ayant des besoins variés, qui est susceptible de s'intéresser à ce qui l'entoure, surtout si on saisit l'occasion de lui présenter toutes les possibilités de l'entreprise multiservice, donc tous les autres services disponibles, associés et souvent complémentaires.

En soins esthétiques, elle permet d'offrir davantage à la clientèle dans un même lieu, notamment, un concept de services liés à l'image globale et au mieux-être de la personne. On peut penser que l'offre de services complémentaires sous un même toit servira à la création d'habitudes qui entreront dans les moeurs. Ainsi, par exemple, la coiffeuse ou le coiffeur qui modifie la coloration des cheveux d'une cliente pourrait lui conseiller de revoir également les coloris, voire le style de son maquillage et de ses vêtements.

Les associations de services peuvent varier selon les spécialisations, les champs d'intérêt, les pratiques professionnelles et l'expertise particulière de chacune et de chacun. L'entreprise multiservice dépend davantage de la volonté des différentes personnes associées d'offrir un savoir-faire commun que de développer des moyennes ou des grosses entreprises. Comme la majorité des spécialistes en coiffure et en esthétique travaillent davantage dans des petites et moyennes entreprises, il se pourrait que les associations de l'avenir visent des créneaux déjà connus. Par exemple, ici même au Québec, un certain nombre de personnes travaillent déjà en étroite collaboration avec des professionnelles et des professionnels de la santé en chirurgie, en dermatologie, en soins post-opératoires, etc. L'intervention esthétique se situe dans les domaines du maquillage permanent, du camouflage (produits à texture) et du remplacement capillaire. Ces pratiques s'ajoutent aux soins faciaux pré-opératoires et post-opératoires ainsi qu'au maquillage de camouflage qui sont déjà courants en esthétique.

La valeur ajoutée de l'entreprise multiservice, comparativement à la petite entreprise offrant des services restreints, est notamment de favoriser un plus grand intérêt de la clientèle et d'augmenter le chiffre d'affaires global des différentes composantes de l'entreprise. À moyen ou à long terme, le concept global pourrait fort probablement devenir suffisamment attrayant pour contrer certaines initiatives de travail au noir. De par sa nature non officielle, on peut penser que le travail au noir s'effectue à la pièce, dans des locaux plus ou moins attrayants (si ce n'est au domicile de la cliente ou du client⁹⁰). On peut également penser que les services offerts «au noir» demandent plus de temps à la clientèle puisque l'ensemble des services et des produits disponibles sont éparpillés.

⁹⁰ Nous ne supposons pas ici que les places d'affaires situées dans les maisons privées ou que les services offerts au domicile de la cliente ou du client sont directement associés au travail au noir. Une entreprise enregistrée peut très bien exercer ses activités à domicile, ce qui souvent, crée des liens entre le milieu de vie et l'exercice professionnel.

Toutefois, par rapport aux entreprises situées dans les grands ensembles, les commerces de petite taille dont le mot d'ordre est d'assurer la qualité du service peuvent tirer avantage de cette situation, particulièrement à un moment où la population vieillit. En effet, très souvent, les gens âgés ou pressés ne sont pas intéressés à faire le tour de la ville pour économiser quelques dollars. Par contre, pour gagner du temps et économiser leurs forces, ils sont peut-être prêts à payer davantage, à condition d'obtenir un produit et un service de qualité. Il faudra donc cibler sa clientèle et bien connaître ses besoins car il est difficile d'offrir un produit moins cher qui s'adresse à la fois à des jeunes qui sont moins fortunés et à leurs aînés, qui, eux, recherchent qualité et service, et qui sont prêts à mettre le prix.

L'association mode et soins esthétiques

Pour certains praticiens et praticiennes en soins esthétiques, l'insertion de la mode dans le secteur de formation Soins esthétiques est très concevable et pourrait être très rentable. Encore une fois, un centre multiservice en beauté et en soins du corps qui offre des conseils personnalisés (image globale, maintien, influence des vêtements et des accessoires sur les couleurs, les styles et les textures) serait approprié et répondrait à un besoin réel.

Les temps forts de la mode coïncident avec les deux présentations annuelles des collections nouvelles. Elles sont l'occasion d'influencer et d'orienter les consommatrices et les consommateurs dans leurs choix, de leur proposer des changements et des innovations qui seront les tendances «mode» de demain. La coiffure et le maquillage servent évidemment à la mise en valeur des vêtements et complètent l'image globale des mannequins et des personnes qui, en bout de ligne, en feront l'acquisition.

5.2 Adéquation emploi-formation

5.2.1 Des éléments de formation

Il importe pour les recrues de la profession de bien saisir la réalité du marché du travail par rapport à la formation. Les compétences qui rejoignent les nouvelles tendances visent notamment des aspects tels que la créativité, la communication, l'accueil et le service à la clientèle, la vente de services et de produits ainsi que l'image personnelle. Il convient donc de compenser le manque d'expérience au seuil d'entrée sur le marché du travail par un soutien du milieu du travail au plan des habiletés professionnelles et du «savoir être».

Les gens de la grande, de la moyenne et de la petite entreprise notent que dans le domaine de la mode et de la coiffure comme dans celui de l'esthétique, les praticiennes et les praticiens ne peuvent se permettre aucun laisser-aller dans leur tenue vestimentaire, dans leur présentation, ainsi que dans leur langage pour se plier aux exigences de «l'image» de leur domaine d'études et de la profession qu'elles et ils veulent adopter. Par extension, une «image» peu flatteuse peut nuire à l'embauche

de nouvelles recrues et à la crédibilité professionnelle. La communication, la discipline, une belle apparence, le savoir-vivre, mais également l'initiative, bref, tout ce qui touche la personnalité devraient faire partie intégrante de la formation et conditionner la sélection des candidates et des candidats à la formation. De plus, les enseignants et les enseignantes doivent se ressourcer et se tenir au fait des tendances de la mode et de la beauté, au-delà de ce qui se retrouve dans les commerces comme produits ou services les plus populaires. Lorsque l'on sait détecter les innovations dans les grands courants de la beauté et de la mode, on s'inscrit souvent parmi les créatrices et les créateurs, parmi celles et ceux qui font avancer leur profession et qui se maintiennent dans ses rangs.

Il faut aider les jeunes à développer un sens critique et les former à choisir le meilleur produit, au meilleur prix. Les élèves doivent être initiés à la gestion et, de façon réaliste, on doit les aider à développer leur sens des affaires. Elles et ils doivent connaître les produits et discerner les bons achats des moins bons, non seulement au regard de la qualité et des prix, mais afin de ne pas être à la merci des influences du marché. Les personnes qui ont un tempérament d'artiste et qui sont souvent d'excellentes praticiennes et d'excellents praticiens mais qui n'ont pas de talent en gestion des affaires peuvent s'associer à d'autres pour combler leurs lacunes.

Le professionnalisme

Les jeunes doivent connaître et faire référence à des modèles professionnels et à des modèles de réussite en affaires. Comme le signale le coiffeur Marcel Pelchat, de même que plusieurs personnes qui ont répondu au sondage, il faudrait intégrer à la formation des conférences données dans les écoles par des coiffeuses et des coiffeurs, des esthéticiennes et des esthéticiens qui sont perçus comme «modèles» de leur profession afin d'éveiller le goût et d'allumer la flamme de la création, du professionnalisme et le sens des affaires chez les élèves. Elles et ils seront alors plus à même de cerner la réalité du monde du travail et de mieux connaître la carrière et le succès qu'ont connus les gens qui les ont précédés dans leur domaine d'études. Il faut chercher à développer l'attachement à la profession choisie. Les succès des aînés de la profession laissent entrevoir la possibilité d'un plan de carrière qui, par ricochet, permettra la relève dans le secteur.

En contrepartie, il faut faire état des limites et du méfait du travail au noir pour la profession, faire comprendre aux futurs praticiens et praticiennes à quel point il fait obstacle au plan de la carrière, à la reconnaissance sociale et à la fierté personnelle⁹¹. Bref, il s'agit pour les élèves d'acquérir une éthique professionnelle afin de rehausser le niveau de professionnalisme dans le secteur.

Par ailleurs, la professionnalisation passe par l'encadrement. Actuellement, il n'y a aucun contrôle sur la formation et sur la qualité des services rendus. Le grand public ne sait trop comment

⁹¹ Par exemple, les personnes qui travaillent «au noir» ne peuvent emprunter pour s'établir en affaires ou pour agrandir leur entreprise, ne pouvant fournir de bilans d'affaires. Ne pouvant s'afficher, ces praticiennes et praticiens ne sont jamais reconnus dans la profession et sont limités dans leur progression aux plans artistique et des affaires.

distinguer les gens véritablement professionnels des amateurs. Il faut une cohésion du milieu et une volonté politique pour changer la situation alarmante qui prévaut actuellement dans le secteur de la coiffure et qui est décriée par une majorité des personnes concernées. Il paraît urgent qu'Emploi-Québec, l'organisme qui a remplacé, depuis le 1^{er} avril 1998, la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre (SQDM), collabore avec ceux-ci afin d'améliorer la situation par exemple, en mettant sur pied un comité sectoriel sur la coiffure et l'esthétique. D'ailleurs, il semble que même les opposants au décret sur la coiffure sont d'accord pour dire qu'un régime de qualification est nécessaire⁹². À titre d'exemple, la région de Hull propose un projet de règlement sur la formation et la qualification professionnelle de la main-d'œuvre en coiffure⁹³. La mise sur pied d'un système quelconque de reconnaissance de la qualification assurerait la qualité de la formation et contribuerait à revaloriser la profession.

D'ailleurs, il serait intéressant, du moins pour assurer la mobilité des travailleurs et travailleuses et pour soutenir la comparaison avec les provinces canadiennes, que le Québec considère les normes canadiennes en matière de coiffure dans l'élaboration de ses programmes.

Aussi, lorsque le secteur des Soins esthétiques aura redoré son blason, il sera plus facile d'établir des ponts avec les ordres professionnels du domaine de la santé qui se situent à la limite des activités liées aux soins, à la beauté et à la mode, offrant des perspectives intéressantes pour de nouvelles spécialisations, comme le soin des pieds, etc.

Le contingentement

Les gens de la profession sont d'avis que le système scolaire, tant privé que public, forme trop de personnes en coiffure et en esthétique et que la sélection n'est pas suffisamment axée sur l'intérêt pour la profession et les qualités personnelles. Dans le secteur privé, la formation coûte souvent très cher à l'élève et il n'existe aucun moyen de contrôler la qualité de cette formation, son contenu et le nombre d'heures qu'elle comporte.

De l'avis de personnes rencontrées en entrevue, les débutantes et les débutants dans la carrière qui ne trouvent pas d'emploi ou qui ont de très faibles revenus quittent la profession dans les cinq premières années ou travaillent dans le système parallèle. Cette concurrence met en jeu la survie de plusieurs entreprises qui ont pignon sur rue. Les critères d'embauche et l'apparition de la «location de chaise» ou d'espace de travail ne facilitent pas toujours l'insertion professionnelle des débutantes et des débutants.

Par conséquent, faut-il contingenter à nouveau la formation initiale en coiffure et en esthétique? Les données de l'étude provenant de la *Relance* indiquent que le taux de chômage est assez élevé

⁹² Mémoire concernant la Loi sur les décrets de convention collective, parties contractantes au décret sur les coiffeurs de la région de Hull, mai 1994, p. 8.

⁹³ Voir l'annexe B du mémoire cité précédemment.

chez les personnes diplômées du programme d'études en coiffure, se situant à près de 25 p. 100. Celui des personnes diplômées en esthétique a connu une augmentation sur trois ans, s'élevant également à près de 25 p. 100 la dernière année.

Par contre, les prévisions de main-d'œuvre d'Emploi-Avenir Québec font état d'un besoin annuel de 1 100 emplois pour les cinq prochaines années en coiffure et de 250 en esthétique, incluant l'épilation à l'électricité. Or, pour la formation de base en coiffure, le nombre de personnes diplômées annuellement dans le secteur public se situe légèrement en-deça du besoin estimé. Cependant, nous ne possédons aucune donnée sur le nombre de personnes qui reçoivent une formation dans les 45 écoles privées du Québec. Si l'on ajoutait ces personnes à celles qui sont issues du secteur public, il est fort probable que l'offre dépasserait la demande. Quant à l'esthétique, le secteur public satisfait, à lui seul, déjà plus qu'aux besoins estimés par *Emploi-Avenir Québec*. D'ailleurs, nos sondages sur la coiffure et sur l'esthétique révèlent que plus de la moitié des praticiennes et praticiens trouvent que le nombre de personnes qui débudent dans la profession est plus que suffisant dans le cas de l'esthétique (52 p. 100) et la proportion est un peu plus faible pour la coiffure (47 p. 100), ce qui est d'ailleurs assez étonnant. Il est bon toutefois de rappeler que certains salons de coiffure ont éprouvé des difficultés de recrutement au cours des deux dernières années et cette situation est plus fréquente dans les grandes villes que dans les villages ou à la campagne. Il ressort également que la très grande majorité (environ 80 p. 100) pense que les personnes qui débudent viennent du secteur public. Il est vrai que le secteur public a une plus grande visibilité auprès de nos répondantes et répondants puisque plus de 85 p. 100 d'entre eux ont déjà reçu des stagiaires du secteur public.

La formation en coiffure et en esthétique dispensée par le secteur public est généralement reconnue par les employeurs comme meilleure et plus complète que celle du privé, d'où la difficulté de la continger davantage si l'on ne contigente pas le secteur privé. En effet, les opposants et les opposantes au contingentement disent que les deux réseaux sont des vases communicants : si l'on vide l'un, l'autre s'emplira. L'idéal serait certes que le MEQ puisse avoir prise sur l'école privée en fixant certaines exigences, ce qui impliquerait de modifier la Loi sur l'enseignement privé. On suggère encore que la reconnaissance de la formation passe par l'établissement d'une carte de compétence qui répondrait aux normes de l'école publique. À défaut de pouvoir adopter ces mesures, une formule originale de contingentement, comme l'ouverture de classes aux deux ans et en alternance selon les régions, pourrait constituer une formule appropriée et réaliste par rapport aux besoins actuels de main-d'œuvre.

5.2.2 Des axes de développement

Les soins versus la beauté

En raison des tâches et de l'intérêt des personnes qui exercent un métier au sein du secteur, deux tendances se dessinent, celle des soins et celle de la beauté. Bien entendu, l'une n'exclut pas l'autre, les deux se complètent. En effet, deux types de personnes s'y retrouvent : d'une part, les personnes qui aiment donner des soins, qui ont des habiletés tactiles et qui n'hésitent pas à toucher

leurs clientes et clients pour qu'ils se sentent beaux et bien dans leur corps. On pense alors à l'esthétique ainsi qu'aux soins du corps, au massage, de même qu'à l'épilation à l'électricité. La coiffure peut en être aussi. D'autre part, certaines personnes préfèrent l'esthétique pour son aspect beauté, créativité et n'aiment pas toucher le corps des autres. C'est l'aspect artistique et créatif de l'esthétique qui les attire. La vente et le conseil en cosmétique, la coiffure stylisée, la conseillère de mode sont des professions qui leur conviennent mieux.

À partir de ces deux axes, **nous suggérons deux appellations pour le secteur de formation 21, appellations qui seraient davantage représentatives des fonctions qui nécessitent une formation professionnelle et technique. Ce sont : «Soins, mode et image» ou «Mieux-être et esthétique».**

La coiffure

Le programme actuel *Coiffure* existe depuis 1991. Or, si une majorité d'employeurs s'entend pour dire que le rendement des personnes diplômées en soins esthétiques⁹⁴ est moyen, cela signifie qu'il y a place pour l'amélioration. Ainsi, **une mise à jour du programme initial en coiffure permettrait de tenir compte des nouvelles tendances du domaine et de s'assurer que les personnes diplômées maîtrisent bien les apprentissages de base leur permettant de réussir leur insertion en emploi.** Dans cette veine, le sondage révèle que la pratique et la mise en situation sont essentielles à la maîtrise de ces apprentissages. Un certain pourcentage de gens consultés pensent d'ailleurs que la formation pourrait être plus longue pour permettre d'approfondir davantage les techniques de base à l'étude, notamment les shampooings, la coupe, la coloration, les mèches et les effets spéciaux.

D'après les avis reçus des gens du milieu du travail, on peut déduire que la *Coiffure spécialisée* (480 heures), implantée en 1994-1995, répond aux besoins actuels en ce qui a trait au service personnalisé, au développement de la créativité, à la coupe personnalisée ainsi qu'à la coloration. En effet, les éléments qui composent ce programme d'études ont tous été mis en relief dans les chapitres précédents comme étant l'objet de tendances ou de matières à approfondir. **La pertinence du programme d'études ne semble donc pas mise en doute et le MEQ pourrait le reconduire, quitte à en vérifier le contenu.**

Cependant, par rapport aux nouveaux besoins soulevés, notamment le vieillissement de la population, l'augmentation de la demande de remplacement capillaire par les femmes atteintes de cancer ou l'ajout de cheveux pour la coiffure négroïde ainsi que le peu d'heures de formation contenues dans le programme de base en coiffure (15 heures), il pourrait s'avérer intéressant que le MEQ aille de l'avant avec **une spécialisation en remplacement capillaire tout en limitant l'offre de formation de manière à ne pas saturer le marché existant.**

⁹⁴

Donc, qui incluent également les élèves en coiffure.

Par ailleurs, depuis la déréglementation de la coiffure, on enseigne la coupe unisexe c'est-à-dire tant pour les hommes et les femmes et le module 13 du programme *Coiffure* (45 heures) porte sur la taille ou le rasage de la barbe, des favoris et de la moustache. Or, selon certains, il semble que ce module est loin d'être complet et ne prépare pas suffisamment les élèves au domaine particulier de la coiffure pour hommes. Il pourrait être intéressant pour les personnes qui désirent orienter leur carrière vers une clientèle masculine ou pour être plus polyvalents en raison des incertitudes du marché du travail d'approfondir les connaissances de base dans une **spécialisation en coiffure pour hommes**. Une proposition de programme a d'ailleurs été portée à notre attention. **Il s'agirait, pour le MEQ, de vérifier la pertinence d'implanter un tel programme et de soumettre son contenu à des personnes qualifiées en ce domaine.**

L'esthétique et l'électrolyse

En esthétique, de nouvelles tendances se dessinent et le milieu du travail s'adapte aux besoins exprimés. Pour répondre à une clientèle plus exigeante et plus pressée ainsi qu'à la concurrence du marché, les esthéticiennes doivent acquérir une formation qui pourra faciliter leur insertion au travail, développer leur créativité, leur sens des affaires et la passion de la profession.

Le programme d'esthétique a été implanté en 1992-1993 et il compte 1 350 heures de formation dont un stage d'insertion au travail de 105 heures. Dans l'ensemble, les commentaires formulés révèlent que la durée du programme d'études est satisfaisante, même si un certain pourcentage de personnes pensent qu'elle pourrait être plus longue. Si la durée du programme d'études ne semble pas trop problématique, les commentaires ont été plus nombreux pour ce qui est du stage d'intégration au travail que plusieurs suggèrent de modifier afin de permettre à l'élève d'avoir un meilleur aperçu de la réalité du travail. Les formules proposées sont variées, mais celles qui permettent une plus vaste exposition à toutes les situations de travail sont à privilégier. Plusieurs commentaires visent le manque d'initiative et d'assurance au travail des stagiaires. Or, si ces deux qualités se développent avec l'expérience, il est certain qu'une bonne préparation au stage, ainsi qu'une évaluation constructive de la pratique favoriseraient une amélioration.

Dans l'ensemble, il ressort de l'analyse que la formation de base en esthétique offerte au secteur public est de qualité, comme l'affirment plusieurs personnes. Les techniques de base doivent cependant être bien maîtrisées puisque les employeurs ont de fortes attentes en ce qui concerne les diplômées et les diplômés. D'après le sondage, les élèves devraient avoir plus de pratique afin de maîtriser les apprentissages en maquillage, en manucure, en pédicure, en soins du corps et en épilation. De plus, l'évolution de la cosmétologie invite à une mise à jour des connaissances dans ce domaine. Il faut également travailler à améliorer la connaissance des techniques spécialisées et la productivité au travail plus particulièrement en ce qui concerne l'exactitude, la qualité et la rapidité des soins prodigués.

Au chapitre des nouvelles spécialités qui pourraient faire l'objet d'apprentissages, le massage et la massothérapie, les soins du corps, la pose d'ongles, les médecines douces, la nutrition et l'hygiène

de vie, de même que l'électrolyse, constituent les principaux domaines signalés dans le sondage. Nous verrons plus loin que certaines de ces spécialités méritent une attention toute spéciale de la part de la DGFP.

Pour ce qui est de *l'épilation à l'électricité*, l'objectif de départ était de mieux cerner les ressemblances et les différences entre l'esthétique et l'épilation à l'électricité, de façon à éclairer les décideurs sur la position à prendre par rapport aux programmes d'études de ces disciplines, compte tenu des demandes des milieux du travail et de l'éducation. En d'autres termes, l'épilation à l'électricité doit-elle être une profession distincte ou une profession connexe de l'esthétique? Que doit comprendre la formation en épilation à l'électricité pour offrir au public la meilleure garantie possible de sécurité?

L'analyse fournit des éléments de réponse à ces questions. D'abord, si on se réfère à l'avis de l'Office des professions du Québec (OPQ), on constate qu'il est plutôt neutre en ce qui concerne l'orientation à donner à l'épilation à l'électricité, en ce sens qu'il n'est pas orienté vers la santé, et ne comporte pas de recommandation sur la formation d'un ordre professionnel; l'OPQ a préféré recommander au ministère de l'Éducation de réviser son programme afin de s'assurer de former des personnes compétentes, notamment au regard de la prévention des risques de préjudices ou de dommages. L'OPQ affirme que l'épilation à l'électricité est un soin esthétique de la peau et constitue une pratique qui ne vise pas à régler des problèmes de santé. Par contre, si ces soins esthétiques sont médicalement requis, ils font l'objet d'un contrôle médical. On peut donc voir là l'indice qu'il n'y a pas lieu de former des experts en santé.

À la lumière de différentes enquêtes, d'autres éléments ressortent. D'abord, les données de la *Relance* auprès des diplômées et des diplômés du secondaire montrent que les spécialistes en épilation à l'électricité ont un taux de chômage inférieur à celui des esthéticiennes d'une part, et d'autre part, qu'elles ont proportionnellement plus souvent un emploi en rapport avec leur formation que celles qui sont diplômées en esthétique. Par ailleurs, les données de notre enquête sur l'esthétique faite auprès de 130 salons ou instituts répartis dans presque toutes les régions au Québec montrent que les personnes qui pratiquent l'électrolyse ont un salaire un peu plus élevé que celles qui ne font que de l'esthétique, ce qui est aussi confirmé par la *Relance* au secondaire. De plus, les personnes qui prévoient embaucher du personnel dans un avenir prochain recherchent deux fois plus souvent des esthéticiennes-électrolystes que des esthéticiennes. Enfin, on peut dire qu'une majorité d'esthéticiennes qui font de l'électrolyse accordent en moyenne entre 40 et 60 p. 100 de leur temps à l'électrolyse et entre 30 et 50 p. 100 à l'esthétique. En ce sens, on pourrait dire que les esthéticiennes font de l'épilation à l'électricité à temps partiel, sauf que pour plus de la moitié des personnes sondées, le temps accordé à l'épilation à l'électricité est presque aussi important que celui qu'elles consacrent à l'esthétique. Dans ce cas, on pourrait également conclure que l'épilation à l'électricité fait partie de la tâche de l'esthéticienne. Il est certain que cet état de fait rejoint la transformation de la formation en épilation à l'électricité, survenue en 1992-1993, puisque depuis cette année-là, le MEQ offre une attestation de spécialisation professionnelle (ASP) en *Épilation à l'électricité*.

Cependant, quand on regarde les cours qui font partie du programme d'esthétique, il est vrai qu'ils ne sont pas indispensables pour pratiquer l'épilation à l'électricité. Par exemple, est-il nécessaire de savoir faire, entre autres, une manucure, un facial, un massage manuel ou un maquillage personnalisé pour enlever les poils superflus du corps? Tout est question de savoir si l'on désire des esthéticiennes polyvalentes qui pourront trouver de l'emploi parce qu'elles maîtrisent bien l'épilation à l'électricité en plus de l'esthétique et que l'on considère que l'épilation à l'électricité fait partie des soins esthétiques et relève de l'esthéticienne, ou au contraire, que l'épilation à l'électricité est une profession en soi. Il semble que l'épilation à l'électricité soit un atout pour les esthéticiennes lors de l'embauche, mais nous n'avons pas de statistiques pour démontrer si les électrolystes arrivent à se placer facilement si elles ne pratiquent pas l'esthétique. Et pourquoi ne désireraient-elles pas elles aussi élargir leur pratique à l'esthétique afin d'être plus polyvalentes?

Il faut tout de même admettre que l'épilation à l'électricité est une technique utilisée dans le but d'enlever les poils superflus, comme l'épilation à la cire, mais qui requiert un niveau supérieur de connaissances car elle se fait à l'aide de l'électricité et de filaments qui sont insérés dans la peau, donc avec risques de préjudices ou de dommages qui sont surtout de nature esthétique, comme le mentionne l'OPQ, mais qui peuvent être d'ordre économique et parfois porter atteinte à la santé physique et à la santé psychologique.

De toute façon, il apparaît évident que le ministère de l'Éducation doit rehausser la formation en épilation à l'électricité afin de s'assurer que les futurs praticiens et patriciennes possèdent les connaissances, les compétences et les habiletés adéquates et suffisantes pour éviter tout risque de préjudices ou de dommages.

À cette fin, nous suggérons **deux voies** à explorer. La **première** consiste à revoir les éléments qui portent sur les différentes mesures d'asepsie, les notions d'anatomie et de physiologie de la peau, sur les apprentissages permettant une insertion correcte du filament, ainsi qu'un choix adéquat de ce dernier, de même que sur les notions d'électricité qui favorisent une meilleure application des règles de sécurité inhérentes aux techniques électriques. De plus, il est essentiel que les futurs praticiens et praticiennes puissent déceler les contre-indications à l'électrolyse et prévoir la qualité de la cicatrisation, les résultats tangibles et la permanence des résultats afin de répondre aux attentes de chaque client ou cliente ou, éventuellement, de les orienter vers des professionnelles et professionnels de la santé advenant des dangers pour la santé du client ou de la cliente. Ceci, dans le cadre d'une ASP en épilation à l'électricité ou même à l'intérieur de la formation initiale en esthétique.

La **seconde** consiste à offrir en premier lieu une solide formation en épilation à l'électricité pour s'assurer que les futurs praticiens et patriciennes possèdent toutes les connaissances et compétences requises afin d'éviter tout risque de préjudices ou dommages et de **compléter cette formation par les notions d'esthétique qui sont essentielles et pertinentes à la fonction de travail afin de rendre les praticiennes polyvalentes** comme l'exigent maintenant les employeurs. Cette formation pourrait être plus courte que la voie précédente et permettrait aux personnes qui désirent pratiquer l'épilation à l'électricité de se spécialiser dans cette technique, alors que celles qui préfèrent

seulement pratiquer l'esthétique pourraient choisir le programme d'études professionnelles en ce domaine.

Le conseil et la vente en cosmétique

Depuis quelques années, la vente de produits de beauté est sortie des salons d'esthétique et a pris de l'essor du côté des pharmacies, des grands magasins et des magasins à grande surface. La démocratisation des produits de beauté, si l'on peut dire, a conduit à une multiplication de produits et permet maintenant d'entretenir soi-même sa peau, contrairement à une autre époque où les soins et l'entretien étaient donnés uniquement en salon de beauté. La demande de main-d'œuvre pour remplir les postes de cosméticiennes, de cosméticiens a donc augmenté et ce sont généralement les esthéticiennes qui occupent ces postes. Cependant, celles qui sont formées dans les écoles publiques acquièrent, au cours de leur formation de base en esthétique, des compétences de base dans le domaine du conseil et de la vente de cosmétiques. En effet, le programme actuel *Esthétique*, menant au diplôme d'études professionnelles, comprend 90 heures sur la cosmétologie, 45 heures sur la vente personnalisée et 30 heures sur la communication interpersonnelle axée sur la communication dans le contexte du salon d'esthétique.

Or, la formation en conseil et vente de cosmétiques comprend des techniques de communication avec la clientèle de vente, de gestion et de marketing, de même qu'une bonne connaissance des cosmétiques, des parfums, du maquillage ainsi que des produits capillaires et de coloration. La recherche a permis de découvrir que la fonction de la vente et de conseil en cosmétiques diffère passablement de celle de l'esthéticienne, d'abord parce que la première vise avant tout la vente et doit respecter des exigences spécifiques au domaine, alors que la seconde vise avant tout à donner des soins. Le milieu de travail diffère également puisque l'une travaille au comptoir et l'autre en cabine. De plus, il semble que la cosméticienne n'aime pas toucher la peau comme le fait l'esthéticienne.

Selon plusieurs personnes consultées, une formation en conseil et vente de cosmétiques est appropriée car les esthéticiennes et esthéticiens ne sont pas suffisamment formés pour la vente. Or, la vente de produits cosmétiques repose sur la confiance qui s'établit entre la vendeuse ou le vendeur et la cliente ou le client. Une bonne connaissance des produits et des techniques de vente s'avère nécessaire d'autant plus que la nouvelle cosmétologie met en marché des produits spécialisés qui se rapprochent de plus en plus des substances médicamenteuses. Les cosméticiennes et les cosméticiens ont besoin d'une solide formation pour être en mesure de rassurer les consommatrices et les consommateurs et de répondre adéquatement à leurs attentes et à leurs besoins particuliers. De plus, il semble y avoir une demande pour des personnes bien formées, ainsi que des perspectives de travail intéressantes pour celles qui réussissent dans ce domaine.

En conséquence, il serait approprié que la DGFPT aille de l'avant avec le programme d'études Cosmétiques : conseil et vente (5183), datant de janvier 1996, et qui est resté en plan dans l'attente de l'actuel portrait de secteur. Ce programme semble contenir les éléments jugés essentiels à une bonne formation de cosméticien ou de cosméticienne.

Le massage

L'importance accordée de nos jours au mieux-être de la personne, à la santé et à la détente ont été mis en relief dans les chapitres précédents. En esthétique, un virage s'amorce vers les soins touchant tout le corps et il existe une demande de formation en massage et en soins du corps chez les esthéticiennes. Par ailleurs, il est ressorti des consultations menées auprès des différentes associations en massage que seulement la moitié des massothérapeutes tirent leur principal revenu du massage. Cette situation serait attribuable au manque de connaissance et de confiance du public envers la profession et à une non-reconnaissance gouvernementale de la profession.

Rappelons que dans le reste du Canada, le massage est reconnu par le secteur de la santé et que le titre de massothérapeute est réglementé en Ontario, en Colombie-Britannique de même que dans 17 États américains. Or, il est certain que la reconnaissance du massage par le ministère de l'Éducation assurerait au public une formation de qualité et par le fait même augmenterait sa confiance dans cette discipline, ce qui stimulerait la demande et aiderait les massothérapeutes à vivre de leur profession. On peut aussi penser que cela inciterait les compagnies d'assurances personnelles à n'accepter que les personnes qui possèdent une formation reconnue par le Ministère, mettant ainsi fin à la confusion qui règne actuellement dans ce domaine. Il importe toutefois que cette formation porte sur les pratiques bien établies en massage, qu'elle respecte les limites de la profession et dépasse le massage de détente, pour permettre aux nouvelles personnes diplômées de vivre de leur profession. Cependant, la formation pourrait comporter deux niveaux : le massage de détente et le massage dit «thérapeutique» afin de répondre, d'une part, aux besoins des personnes qui travaillent en esthétique et d'autre part, à celles qui travaillent en cabinet privé et qui ont besoin d'une formation plus poussée pour faire de la massothérapie leur principal gagne-pain. Il ressort de la consultation qu'une formation totale d'environ 1 000 heures pourrait répondre aux exigences de la pratique. Il faudrait également tenir compte de l'âge des élèves dans l'élaboration des programmes.

Nous recommandons donc à la DGFPT d'aller de l'avant dans sa démarche en vue de mettre en œuvre une formation en massage tout en tenant compte des indications énoncées ci-haut.

Le maquillage permanent

Le maquillage permanent est une technique qui exige une dextérité et un sens de l'esthétique certain. D'ailleurs, ce sont généralement des esthéticiennes qui exercent cette profession. Cependant, peu de personnes pratiquent dans ce domaine au Québec et la clientèle arrive à faire vivre les personnes qui le font, malgré les coûts relativement élevés de cette pratique.

Comme nous l'avons vu, la formation offerte en maquillage permanent est dispensée par les sociétés commerciales qui vendent le matériel nécessaire, par des instituts privés d'esthétique non reconnus par le ministère de l'Éducation ou par des associations ou enseignantes d'esthétique au secondaire.

Cette formation est courte et c'est à force de pratique que la personne maîtrise la technique des couleurs et l'application des pigments à l'aide du stylet.

Dans le passé, des préjudices psychologiques importants ont été subis par certaines personnes qui ont été traitées par des praticiennes ou praticiens incompetents, leur apparence s'en trouvant affectée. Par ailleurs, l'étude réalisée par l'OPQ révèle qu'il arrive que des personnes changent d'idée et ne désirent plus leur maquillage permanent, bien qu'il ait été bien fait. Dans ce cas, il est très difficile à faire disparaître sans laisser de cicatrices, si bien que la personne tatouée peut éprouver des difficultés psychologiques ou dans sa vie sociale ou privée⁹⁵. On peut également se demander quels sont les effets du vieillissement sur le maquillage permanent.

L'un des buts du portrait de secteur était de s'interroger sur la pertinence, pour le ministère de l'Éducation, de mettre en place un programme d'études en maquillage permanent. Il est certain que la formation qui est dispensée dans ce domaine n'est pas réglementée et n'offre pas une garantie de qualité à la clientèle. Cependant, il semble que par le passé, les incompetents et les incompetentes ont été évincés du marché par le public et que la prudence s'impose dans le choix de la praticienne ou du praticien.

L'irréversibilité du maquillage permanent fait sans doute craindre à de nombreuses femmes d'y avoir recours, si bien qu'il s'adresse à une clientèle très restreinte. Pour l'instant, aucun indice nous permet de croire que la demande en maquillage permanent augmentera. **À la lumière de l'information obtenue, la pertinence d'une telle formation ne semble pas s'imposer.**

Les soins du corps et la thalassothérapie

Un des objectifs du portrait de secteur était d'étudier la pertinence de la mise en œuvre d'un programme d'études en thalassothérapie, tout en sachant que la situation géographique de la Gaspésie en fait un lieu unique à cause de sa proximité avec la mer. En fait, il s'agit d'établir s'il existe ou non une fonction de travail en thalassothérapie, et dans l'affirmative, d'estimer le besoin quantitatif de travailleuses et de travailleurs en ce domaine.

Or, force est de conclure qu'à part ses particularités, qui ont trait à l'utilisation de l'eau de mer, à sa situation géographique, à son fonctionnement saisonnier et à la durée de la cure, il ressort de la consultation et de la revue de la documentation que la thalassothérapie fait partie des soins du corps et ne se différencie pas particulièrement des autres soins du corps dispensés en eau douce, comme la balnéothérapie ou l'hydrothérapie. La fonction de travail en thalassothérapie s'apparente donc à celle de ces autres soins du corps.

⁹⁵ OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Avis sur l'opportunité de constituer un ordre professionnel dans le domaine de l'épilation à l'électricité et d'autres activités connexes*, p. 13.

Nos démarches permettent d'estimer le nombre d'emplois actuels en thalassothérapie à une quarantaine de personnes. Celles-ci sont recrutées dans la région afin d'assurer une stabilité au sein du personnel et une qualité de soins qui se répercute sur la fidélité de la clientèle. Compte tenu de cette stabilité, les centres n'effectuent pas de recrutement chaque année, mais plutôt selon les besoins.

Les cures de thalassothérapie constituent, de l'avis même des propriétaires, un produit de luxe et il est difficile de prévoir l'augmentation de la demande. Pour l'instant, deux centres sont en exploitation, et ces personnes croient qu'ils suffisent à répondre à la demande. Tant que d'autres investisseurs ayant les compétences et les connaissances nécessaires pour travailler dans ce domaine ne viennent pas augmenter le nombre de centres de thalassothérapie actuels, **il n'apparaît pas pertinent que le ministère de l'Éducation mette en œuvre un programme d'études en thalassothérapie dans la région de la Gaspésie.** D'une part, les données dont nous disposons montrent qu'il n'y aurait pas suffisamment d'emplois et d'autre part, l'ouverture d'autres centres de thalassothérapie risquerait de mettre en péril les entreprises existantes.

Par contre, la mise en œuvre d'un programme ministériel en soins du corps pourrait répondre au besoin de personnel, à la fois des centres de thalassothérapie et des autres entreprises engagées dans le tourisme de santé. **Il nous paraît donc pertinent de recommander que la DGFPT revoie et actualise le projet de programme en soins du corps qui est resté en plan dans l'attente du portrait de secteur.**

Une formation supérieure en stylisme?

Actuellement, il n'existe pas de formation en stylisme de l'image globale, c'est-à-dire qui vise le conseil et la coordination de la mode vestimentaire, de la coiffure, du maquillage, des nouvelles tendances, etc. Dans le secteur «textile», qui traite du vêtement et de la mode, le vêtement est abordé sous les aspects «production» et «commercialisation» alors que nous l'avons abordé sous l'aspect consommation, conformément au secteur des soins esthétiques qui est un secteur de service.

Il serait certes intéressant de pouvoir combiner la mode vestimentaire à l'esthétique et à la coiffure puisque dans la réalité, l'image de la personne tient à ces trois éléments. Certaines personnes, dont la formation initiale portait sur les arts visuels, la commercialisation de la mode ou autres, ont développé un créneau qui vise exactement la formation de stylisme en image globale telle que nous l'avons conçue. Elles se sont taillées une place grâce à leur débrouillardise, à leur sens artistique, à leur sens de l'organisation et à leur entregent. Elles arrivent à gagner leur vie comme pigistes, mais il s'agit d'emplois précaires dont les salaires sont à la hauteur de la tâche à accomplir, qui consiste pour une large part, en recherche et en coordination.

Toutefois, les données tirées de la consultation révèlent que l'unanimité n'est pas faite par rapport à une telle formation et que même s'il existe un besoin, nous ne possédons pas suffisamment de données quantitatives et qualitatives pour l'étayer. **Par conséquent, force est de conclure que si**

LES PRINCIPAUX CONSTATS

La consultation du milieu du travail a permis de dégager des tendances qui devraient orienter l'offre de formation du secteur vers l'acquisition par les élèves d'un savoir-faire et d'un savoir-être qui soient propres au secteur en question et qui témoignent d'un secteur en évolution. Ainsi, la recherche d'une offre de service axée sur la qualité des produits et des services, sur la polyvalence, sur la diversité de l'offre, en réponse à une forte concurrence, ainsi qu'à une clientèle de plus en plus exigeante, requiert l'apprentissage de nouvelles compétences. Celles-ci visent notamment la créativité, la communication, l'accueil et le service à la clientèle, la vente de services et de produits, ainsi que l'image personnelle et l'esprit critique.

Le contexte actuel de travail en coiffure et en esthétique exige également de la part des praticiennes et des praticiens un haut niveau de professionnalisme. L'école est donc conviée à développer l'éthique professionnelle et l'attachement à la profession par diverses mesures, notamment faire connaître les têtes d'affiche en coiffure et en esthétique, montrer les méfaits du travail au noir tant aux plans personnel que social et préparer à la formation continue. De plus, au seuil d'entrée sur le marché du travail, il convient de parfaire la pratique auprès d'une professionnelle ou d'un professionnel d'expérience en coiffure ou en esthétique.

La question du contingentement des effectifs scolaires a été abordée parce qu'une majorité de praticiens et de praticiennes trouvent qu'il y a trop de débutantes et de débutants en coiffure et en esthétique. Or, à défaut de pouvoir réglementer l'école privée ou de mettre en place un certain mécanisme de reconnaissance de la compétence au seuil d'entrée sur le marché du travail, le ministère de l'Éducation pourrait considérer un contingentement des effectifs des programmes de coiffure et d'esthétique, selon une formule originale et souple.

Les tâches et les intérêts des personnes qui exercent une profession au sein du secteur se répartissent selon deux tendances qui se complètent l'une et l'autre, soit les soins et la beauté. La première se rapporte à l'esthétique, aux soins du corps, au massage ainsi qu'à l'épilation à l'électricité, à la coiffure et au remplacement capillaire. La seconde rejoint la vente et le conseil en cosmétiques, la coiffure stylisée, le conseil de mode.

Pour refléter ces deux axes de formation, deux appellations de secteur sont suggérées. Il s'agit du secteur des «Soins, de la mode et de l'image» ou du secteur du «Mieux-être et de l'esthétique».

Compte tenu des nouvelles compétences à acquérir par les élèves et de l'année d'implantation des programmes d'études en coiffure et en esthétique, une révision des programmes de la coiffure et de l'esthétique s'impose.

En coiffure, l'émergence de nouveaux besoins pourrait éventuellement mener à l'implantation de deux nouvelles spécialités, soit le remplacement capillaire et la coiffure pour hommes. Ces spécialités permettraient aux personnes diplômées d'être plus polyvalentes et mieux formées, ce qui faciliterait leur insertion dans le milieu du travail et leur permettrait d'avoir un meilleur revenu.

Quant à l'épilation à l'électricité, il apparaît évident que le ministère de l'Éducation doit rehausser le niveau de la formation afin de s'assurer que les futurs praticiens et praticiennes possèdent les connaissances, les compétences et les habiletés adéquates et suffisantes pour éviter tout risque de préjudices ou de dommages à la clientèle. Cela pourrait se faire soit en revoyant les principaux éléments de la formation dans le cadre des programmes actuels ou en s'assurant d'abord de former des personnes compétentes en électrolyse qui auront également un certain bagage de connaissances en esthétique afin de compléter leur formation et de les ouvrir à la polyvalence.

Le terme de cosméticien, cosméticienne n'existe pas dans les dictionnaires usuels. Il se rapporte aux personnes qui conseillent et vendent des produits cosmétiques aux comptoirs des grands magasins, des pharmacies, des parfumeries, etc. Ce sont généralement des esthéticiennes qui occupent ces postes, mais elles sont davantage formées pour donner des soins que pour faire de la vente et du conseil en cosmétiques, c'est pourquoi il s'avérerait pertinent que le ministère de l'Éducation mette de l'avant une formation en conseil et vente de produits cosmétiques.

L'importance accordée au mieux-être de la personne, à la santé et à la détente dans la société, le virage de l'esthétique vers ces nouvelles tendances, l'absence de réglementation en ce qui touche le massage, la diversité des écoles de formation dans ce domaine portent à penser que le massage mérite une reconnaissance de l'État. Celle-ci pourrait prendre la forme d'une formation en massage qui constituerait un gage de qualité et de sécurité pour le public. Deux niveaux pourraient être envisagés, soit le massage de détente, puis le massage «thérapeutique». Cette formation devrait prendre en compte les définitions du «massage», des «soins» ainsi que des limites de la profession, définitions élaborées lors de la consultation avec les associations de massage.

Pour ce qui est du maquillage permanent et de la thalassothérapie, l'information recueillie montre qu'il s'agit de deux domaines qui se limitent à un milieu de travail restreint et dont les besoins ne semblent pas en expansion pour l'instant. Pour ces raisons, il ne semble pas approprié que le ministère de l'Éducation implante de nouveaux programmes dans ces champs de spécialité. Cependant, il serait intéressant qu'il aille de l'avant avec un programme en soins du corps qui répondrait aux besoins des esthéticiennes, de même qu'au personnel des instituts, des centres et des relais de santé au Québec.

L'association de la mode avec les soins esthétiques, vue sous l'aspect de la consommation et des services, semble aller de soi tellement elle est courante dans la réalité. Pourtant, ce ne fut jamais le cas dans les programmes de formation professionnelle et technique. Il semble y avoir un créneau à développer de ce côté, mais pour l'instant, des recherches restent à faire pour démontrer la pertinence d'offrir un nouveau programme d'études qui intégrerait le concept de l'image globale dans une formation collégiale.

CONCLUSION

Conformément à son processus habituel de révision de programmes, la Direction générale de la formation professionnelle et technique du MEQ a entrepris en 1997-1998 d'effectuer un portrait de secteur en Soins esthétiques, opération qui n'avait d'ailleurs jamais été réalisée avant aujourd'hui.

Cette première étape du processus a consisté à dégager les tendances qui peuvent influencer la demande et l'offre de formation en soins esthétiques, à décrire les professions et les spécialités à l'étude ainsi que leurs problématiques respectives, à broser le portrait du marché du travail et finalement à déterminer les besoins de formation en lien avec les besoins identifiés.

Au cours de la recherche, le milieu du travail a été largement mis à contribution nous permettant d'avoir le point de vue d'experts comme de praticiens et de praticiennes de partout au Québec, soit par le biais de sondages, de session de travail d'appels téléphoniques ou de documents écrits. Nous espérons avoir reflété le plus fidèlement possible la réalité diversifiée que représente ce secteur peu structuré et peu valorisé de notre société. Des problématiques intéressantes et qui perdurent depuis de plusieurs années sont au coeur des professions à l'étude et nous espérons que le portrait de secteur pourra contribuer à leur dénouement ou tout au moins à l'amélioration de la situation. Ainsi, en coiffure, en esthétique, tout comme en massage et en épilation à l'électricité, l'absence de réglementation et de reconnaissance de la compétence par l'État nuit à des praticiennes et des praticiens qui sont fiers de leur profession et qui travaillent avec passion depuis des années à la faire reconnaître au public dans la vie de tous les jours ou au sein d'associations diverses. Pour certains, ce portrait de secteur représente une note d'espoir, pour d'autres, il a donné lieu à des échanges intéressants entre le milieu enseignant et le milieu du travail.

Cependant, des zones d'ombre persistent dans ce portrait de secteur. Par exemple, l'enquête par sondage exclut les entreprises de la coiffure et de l'esthétique qui opèrent un salon de façon clandestine. De plus, devant l'ampleur de la tâche, nous n'avons pu colliger des données sur le secteur privé de la formation en coiffure et en esthétique. Cela nous aurait permis d'obtenir un portrait de cette réalité qu'on ne peut négliger puisqu'elle constitue un élément de la situation. Il y a là un beau terrain de recherche pour quiconque s'intéresse à la question.

Pour le ministère de l'Éducation, le portrait de secteur en *Soins esthétiques* déborde les limites habituels d'un tel travail par l'ampleur qu'il a pris. En effet, nous avons voulu faire l'analyse du secteur en tenant compte d'une variable incontournable, soit son haut taux de féminité et les faibles salaires qui le caractérisent habituellement. Or, la recherche montre que la polyvalence, mais également la spécialisation, jointes à des compétences certaines augmentent les chances de réussite. L'expérience constitue également un facteur important à ce chapitre, mais encore faut-il y avoir accès. C'est pourquoi le soutien professionnel des praticiennes et des praticiens est important au seuil d'entrée dans la profession. C'est également dans l'optique d'un plan de carrière qui permettrait aux praticiennes et aux praticiens capables et motivés de pouvoir accéder à des études supérieures dans le secteur que nous avons analysé les différentes professions. Mais ce sont les changements sociaux, économiques et démographiques vécus au Québec ces dernières années qui

ont modifié les besoins et les attentes des consommateurs et des consommatrices qui peuvent justifier l'implantation de nouveaux programmes d'études. Ces besoins et ces attentes s'expliquent par les tendances que nous avons cernées et qui modifient la demande de services en soins esthétiques depuis déjà quelques années. L'ajustement à ces nouveaux besoins se traduit par de nouvelles compétences à acquérir par les futures praticiennes et praticiens, dont doivent tenir compte les programmes d'études du secteur. Ainsi, l'offre de formation doit préparer les futurs praticiennes et praticiens à acquérir les compétences requises pour travailler au service d'une clientèle informée et exigeante qui se prépare à entrer dans le prochain millénaire.

BIBLIOGRAPHIE

ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES COIFFEURS ET COIFFEUSES DU QUÉBEC. *L'information essentielle*, novembre 1997.

BRITISH COUNCIL. *M154AA, Summary of British qualifications*, Information Provision, Information Group, Manchester.

British Qualifications 27th Edition. *A complete guide of educational, technical, professional and academic qualifications in Britain*, Kogan Page, 1996, p. 596-597.

COMBESQUE, Marie-Agnès. «Les potions n'ont plus le droit d'être magiques», *Sciences et Vie*, n° 155, juin 86, p. 74 à 81.

DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES CANADA. *Série d'analyse de professions, Coiffeur/coiffeuse*, Direction des partenariats en ressources humaines, 1997, 147 pages.

DSC. Hôtel Dieu de Lévis. Santé du travail *Le métier de coiffeuse et les risques à la santé*, mai 1992, 48 p.

ÉDITION TIME-LIFE. *Les bienfaits du massage Une parfaite relaxation*, Amsterdam, 1989, 65 p.

EMPLOI ET IMMIGRATION CANADA. *Système de projections des professions au Canada, Les tendances professionnelles au Québec vers les années 2000*, S.P.P.C. Région du Québec, Direction de la planification stratégique, Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada, mars 1990, 46 p.

FÉDÉRATION QUÉBÉCOISE DES MASSOTHÉRAPEUTES. *Étude des attentes et des perceptions des membres de la Fédération québécoise des massothérapeutes*. Février- mars 1998, Processus Marketing, 42 p.

FOOT, David K. et Daniel STOFFMAN. *Entre le boom et l'écho, comment mettre à profit la réalité démographique*, Boréal, 1996, 304 p.

FREVILLE, Louis et Charles HAGGAI. *Guide de la coiffure, Un nouveau regard en sciences et technologie*, 2^e édition, Paris, p. 281 à 283.

GIRODIAS, Maurice. «Éros et Aphrodite», *Sciences et Vie*, n° 155, juin 1986, 1 p.

HERTEAUX, Michel. «Beauty is business», *Science et Vie*, n° 155, juin 1986, p. 84 à 91.

LA PRESSE, *Une personne compétente pourra coiffer dès janvier*, 19 décembre 1984.

LAVER, James. *Histoire de la mode et du costume*, Thames et Hudson, Paris, 1990, 287 p.

LEGAULT, Guy. *La situation scolaire, en mars 1995, des nouveaux inscrits à la formation professionnelle en 1991-1992 et en 1992-1993*, rapport d'une étude, Direction de la recherche, MEQ, mai 1995.

LE SOLEIL. *L'avenir des produits cosmétiques dans le marché des pharmacies*, mardi, 28 octobre 1997, C-5.

LETOURNEUR, Jean-François. «Cosmétologie notre vision du futur», *Sciences et Avenir*, n° 602, avril 1997, p. 36 à 46.

MICHEL, Pierre et Gaston SYLVAIN, *La formation professionnelle au secondaire : Les employeurs s'expriment, sondage mené en 1997*, Direction générale de la formation professionnelle et technique, Direction de l'organisation pédagogique, ministère de l'Éducation.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Coiffure, programme d'études*. Direction générale de la formation professionnelle, 1991, 116 p.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Coiffure spécialisée, programme d'études*, La formation professionnelle et technique, Québec, 1996, 56 p.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Cosmétiques: Conseil et vente, Rapport d'analyse de situation de travail*, Direction générale de la formation professionnelle et technique, Québec, 1994, 17 p.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Esthétique, Rapport d'analyse de situation de travail*, Direction de la formation professionnelle, Québec, 1990, 26 p.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *La formation professionnelle au secondaire : les employeuses et les employeurs s'expriment, sondage mené en 1994-1995*, Direction de l'organisation pédagogique, Direction générale de la formation professionnelle et technique, secteur 21, soins esthétiques.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Guide des études professionnelles et techniques au secondaire et au collégial*, 1996-1997.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Introduction à la cosmétologie*, Document de travail.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *La relance au secondaire en formation professionnelle*.

Données sur l'intégration au marché du travail de 1995 à 1997, Direction générale de la formation professionnelle et technique.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Répertoire des programmes et des établissements de formation professionnelle et technique au secondaire et au collégial 1996-1997*.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Soins esthétiques, Soins du corps*, Étude préliminaire, document de travail, DGFPT, 1996, 35 p.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Soins du corps, rapport d'analyse de situation de travail*, La formation professionnelle et technique, Direction générale de la formation professionnelle et technique, Québec, 1995, 25 p.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION ET DE LA SCIENCE. *Épilation à l'électricité*, programme d'études, La formation professionnelle et technique, Québec, 1994, 60 p.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION ET DE LA SCIENCE. *Esthétique*, programme d'études, la formation professionnelle et technique, Québec, 1994, 113 p.

MINISTÈRE DES FINANCES. *Fiscalité et financement des services publics, Oser choisir ensemble L'économie souterraine, le travail au noir et l'évasion fiscale*, Les Publications du Québec, 1996, 37 p.

MINISTÈRE DU TOURISME. *Le tourisme de santé, Les perspectives de développement au Québec*, Direction de l'analyse et du développement, 48 p.

MINISTÈRE DU TRAVAIL. *Mémoire concernant la Loi sur les décrets de convention collective, parties contractantes au décret sur les coiffeurs de la région de Hull*, mai 1994, 13 pages.

MINISTÈRE DU TRAVAIL. *Rapport annuel 1997 des comités paritaires. Décret sur les coiffeurs de la région de Hull*, 11 p.

OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Avis sur l'opportunité de constituer un ordre professionnel dans le domaine de l'épilation à l'électricité et d'autres activités connexes*, Québec, octobre 1997, 24 p.

OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Avis au ministre responsable de l'application des lois professionnelles sur l'opportunité de constituer une corporation professionnelle dans le domaine des médecines douces*, avril 1992, 25 p.

OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Étude sur les thérapies manuelles et le massage réalisée en vue de l'avis au ministre responsable de l'application des lois professionnelles sur*

l'opportunité de constituer une corporation professionnelle dans le domaines des médecines douces, Direction de la recherche, mai 1991, 51 p.

OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC. *Projet d'avis au gouvernement sur l'opportunité de constituer un ordre professionnel dans le domaine de l'épilation à l'électricité et d'activités connexe*, mai 1996, 19 p.

POPCORN, Faith. *Le rapport Porpcorn Comment vivrons-vous l'an 2000?*, Les Éditions de l'Homme, 1994, 268 p.

RAPPORT DU COMITÉ INTERMINISTÉRIEL SUR LA QUALIFICATION DANS LA COIFFURE, mars 1996, 16 p.

SANTÉ ET BIEN-ÊTRE CANADA. *Loi concernant les aliments, drogues, cosmétiques et instruments thérapeutiques*.

TRÉGUER, Jean-Paul. *Le senior marketing, vendre et communiquer au marché des plus de 50 ans*, Dunod, Paris, 1994, 160 p.

WRIGHT, Robert. *Communication et réussite, savoir communiquer*, volume 1, et *Les applications professionnelles*, volume 2, Pivot Point International, Inc. Imprimé en français à Hong Kong, 1995, 179 p.

ANNEXE 1

Méthode de l'enquête

1 La démarche

Pour compléter nos données de recherche sur les fonctions et les tâches assumées par les praticiennes et praticiens en coiffure et en esthétique tout en tenant compte du grand nombre de personnes qui travaillent en coiffure et de la situation peu structurée de ce domaine, nous avons effectué un sondage par questionnaires d'administration directe qui ont été distribués dans les salons de coiffure ou les instituts d'esthétique. En effet, la collaboration de l'Association québécoise des professeurs de soins esthétiques (AQPSE) nous a permis d'avoir accès à un grand nombre d'entreprises en une période de temps relativement courte. Les questionnaires d'enquête ont été conçus de façon à répondre aux intérêts communs de l'AQPSE et de la DGFPT du ministère de l'Éducation.

Ainsi, par l'intermédiaire de l'AQPSE, des enseignantes et des enseignants en coiffure et en esthétique ont accepté de servir d'agente ou d'agent de liaison entre les entreprises du domaine et les responsables de l'enquête. Chaque école de formation professionnelle était représentée par une agente ou un agent de liaison selon le programme de formation offert. Parfois, la même personne pouvait jouer ce rôle pour les deux programmes d'études autorisés dans une même école.

Le rôle de ces agentes et agents de liaison était de sélectionner une dizaine d'entreprises en coiffure (pouvant inclure la coiffure spécialisée) ou en esthétique (pouvant inclure l'épilation à l'électricité) ou des entreprises regroupant plusieurs services, et de trouver une répondante ou un répondant au questionnaire pour chacune de ces entreprises. Les entreprises accueillant habituellement des stagiaires constituaient les cibles principales de l'enquête, mais afin de diversifier les sources d'information, il était recommandé de trouver deux ou trois entreprises ne l'ayant jamais fait.

Chaque agente et agent de liaison devait décider des modalités de distribution et de retour des enveloppes cachetées contenant les questionnaires. Elle et il devait remplir la fiche d'identification à son intention qui accompagnait les questionnaires et retourner le tout, une fois l'opération terminée, aux responsables de l'enquête dans une enveloppe-réponse affranchie.

Plusieurs rappels ont été effectués par l'intermédiaire de l'AQPSE, ce qui a contribué à augmenter le taux de participation. La tempête de verglas qui a sévi a d'ailleurs retardé l'opération dans certaines commissions scolaires touchées, mais grâce à la collaboration des agentes de liaison, l'opération n'a pas été compromise.

Chaque autorisation d'enseignement donnait droit à dix questionnaires. Pour la coiffure, par exemple, 32 écoles de formation professionnelle ont reçu une enveloppe contenant dix questionnaires. En esthétique, 25 écoles de formation professionnelle en ont reçu¹. Ainsi, 320 questionnaires français en coiffure et 250 en esthétique ont été postés le 22 décembre 1997. Une traduction anglaise des questionnaires a été produite et livrée, en janvier 1998, aux écoles autorisées à dispenser les programmes de coiffure et d'esthétique en anglais.

Les questionnaires d'enquête

Deux questionnaires ont été produits, l'un pour la coiffure et l'autre pour l'esthétique. Quoique pratiquement identiques, les deux versions ont été adaptées au domaine soumis à l'enquête. Le questionnaire couvrait cinq volets permettant de situer le contexte de la pratique professionnelle à l'étude et de cerner l'évolution de la profession : 1) identification de la personne répondante; 2) profil d'entreprise; 3) formation; 4) tâches; 5) évolution de la profession. La majorité des questions étaient fermées, mais plusieurs questions ouvertes permettaient aux praticiennes et aux praticiens de s'exprimer librement.

Les questionnaires ont été prétestés dans cinq salons de coiffure et dans trois salons d'esthétique. La saisie a été confiée à une firme privée et le traitement statistique effectué par la responsable de la recherche du portrait de secteur.

2 Portrait de l'échantillon

La démarche utilisée pour l'enquête liait le taux de réponse à la participation des écoles et des centres de formation professionnelle. Ainsi, après les rappels téléphoniques effectués, le taux de participation des écoles et des centres de formation professionnelle en coiffure s'élève à 75 p. 100 pour le secteur francophone et à 33 p. 100 pour le secteur anglophone.

En esthétique, 64 p. 100 des écoles et des centres de formation professionnelle qui détiennent une autorisation d'enseigner le programme en français ont participé, tandis que seulement le tiers l'ont fait du côté anglophone, comme le montre le tableau 1.

En coiffure, 194 salons ont répondu au sondage. De ce nombre, 16 ont utilisé la version anglaise du questionnaire; parmi eux, 14 sont situés dans la région de Montréal, 1 sur la Côte-Nord et 1 en Montérégie. Du côté francophone, le taux de réponse s'élève à 55,6 p. 100. Du côté anglophone, il est de 26,6 p. 100 (voir le tableau 2).

¹ Cependant, les centres de détention et les écoles privées autorisées n'ont pas été rejoints.

Tableau 1
Nombre d'écoles et de centres de formation professionnelle qui ont participé
aux sondages en coiffure et en esthétique, selon la langue d'enseignement

Écoles ou centres de formation	Coiffure	
	Francophone	Anglophone
Ont participé	25	2
Sur un total de	32	6
	Esthétique	
	Francophone	Anglophone
Ont participé	16	1
Sur un total de	25	3

Ce sont les personnes répondantes qui ont indiqué dans quelle région était située leur entreprise. Il est possible que certaines se soient trompées, ce qui expliquerait le fait que l'on compte plus de retours que d'envois de questionnaires dans certaines régions, comme dans la région de Québec et de l'Estrie (voir le tableau 2). Il est intéressant de constater que les régions éloignées des grands centres se caractérisent par un fort taux de participation, mis à part la Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine. À l'opposé, la Montérégie affiche un taux de réponse assez faible, mais qui s'explique sans doute par la tempête de verglas qui a sévi dans la région au moment où les questionnaires ont été envoyés. Dans la région de Montréal, c'est la participation des anglophones qui augmente le taux de réponses. D'ailleurs, les écoles et les centres de formation professionnelle autorisés à enseigner les programmes d'études à la fois en français et en anglais ont montré une meilleure participation que les autres. Par rapport à l'échantillon de réponses, on peut dire que les régions de Montréal, de Laval et de la Montérégie sont sous-représentées et que certaines régions éloignées sont sur-représentées.

Les entreprises qui forment les deux tiers de notre échantillon sont situées dans une région comptant une population de 5 000 à 50 000 personnes. Ces deux catégories de populations sont respectivement desservies par 13,2 et 21,6 p. 100 des salons.

Tableau 2
Participation au sondage sur la coiffure, selon les régions du Québec

Région	Version française		Participation totale, en %
	Questionnaires envoyés	Questionnaires retournés	
Bas-Saint-Laurent	10	8	4,1
Saguenay-Lac-Saint-Jean	30	21	10,8
Québec	10	12	6,2
Mauricie-Bois-Francis	20	16	8,2
Estrie	10	14	7,2
Montréal-Centre	40	2	8,2
Outaouais	10	5	2,6
Abitibi-Témiscamingue	20	17	8,8
Côte-Nord	20	19	10,3
Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine	10	4	2,1
Chaudière-Appalaches	30	16	8,2
Laval	10	2	1,0
Lanaudière	20	15	7,7
Laurentides	10	8	4,1
Montréal	70	19	10,3
Total¹	320	178	100,0 N=194²

1- Dix questionnaires en coiffure et quatorze en esthétique sont parvenus après l'opération de saisie informatique. Nous avons tout de même pris connaissance des éléments liés aux nouvelles tendances.

2- Ce total inclut les questionnaires en anglais.

En esthétique, 130 salons ou instituts de beauté ont participé à l'enquête. Le taux de réponse s'élève à 52 p. 100. Un seul questionnaire a été utilisé dans la version anglaise (en Montérégie)(voir le tableau 3).

Aux dires des agentes et agents de liaison, la version anglaise des questionnaires a été peu utilisée parce que les propriétaires de salon maîtrisent suffisamment bien le français pour pouvoir répondre à la version française. Aussi, l'une ou l'autre version aura pu être utilisée.

Tableau 3
Participation au sondage sur l'esthétique, selon les régions du Québec

Région	Questionnaires envoyés (version française)	retours	Participation totale, en %
Bas-Saint-Laurent	10	-	-
Saguenay-Lac-Saint-Jean	20	7	5,4
Québec	10	6	4,7
Mauricie-Bois-Francis	20	10	7,8
Estrie	10	15	11,6
Montréal-Centre	50	17	13,2
Outaouais	10	5	3,9
Abitibi-Témiscamingue	10	7	5,4
Côte-Nord	10	9	7,0
Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine	10	-	-
Chaudière-Appalaches	30	19	14,7
Laval	10	2	1,6
Lanaudière	10	12	9,3
Laurentides	-	6	4,4
Montérégie	40	14	10,9
Total	250	130*	100,0 N=130

* Incluant un indéterminé et un questionnaire en anglais provenant de la Montérégie.

Dans l'ensemble, c'est la région Chaudière-Appalaches qui a la plus forte représentation au sondage, suivie des régions de Montréal et de l'Estrie. À l'opposé, les régions du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie- Îles-de-la-Madeleine n'ont pas répondu (voir le tableau 3).

Si les régions de l'Estrie et de Lanaudière semblent surreprésentées, c'est sans doute parce que ce sont les personnes qui devaient indiquer la région où était située l'entreprise. Certaines personnes qui résident dans des endroits limitrophes ont pu se tromper.

Selon les répondantes, la moitié des salons d'esthétique desservent une population de 5 000 à 50 000 personnes, tandis que le tiers disent se situer dans des centres de 50 000 habitants et plus. Les autres (17,9 p. 100) desservent une population de moins de 5 000 habitants.

3 Identification des personnes qui ont répondu aux sondages

En coiffure

En coiffure, les trois-quarts des personnes qui ont rempli le questionnaire sont des femmes. La majorité des personnes répondantes (68,6 p. 100) sont âgées de 25 à 44 ans, les autres font partie du groupe des 45 ans et plus (23 p. 100), ou de celui des 15 à 24 ans (8,4 p. 100). Par rapport aux statistiques d'Emploi Avenir Québec de *Ressources humaines Canada*, les personnes qui ont répondu au sondage sont un peu plus âgées que l'ensemble des coiffeurs et coiffeuses pour qui la proportion des 25-44 ans n'est que de 56,8 p. 100 et celle des 45 ans et plus de 17,2 p. 100.

Sans doute y a-t-il là un lien avec le fait que plus des trois quarts des personnes répondantes sont propriétaires de leur entreprise ou exercent la fonction de gérante ou de gérant (5,2 p. 100), ce qui est moins souvent le cas des personnes qui débudent dans la profession. Ainsi, environ 10 p. 100 de l'échantillon sont des employées, employés et un peu moins sont en location de chaise (6,7 p. 100). D'ailleurs, seulement onze personnes travaillent dans un salon qui est ouvert depuis moins d'un an. En moyenne, les autres salons sont ouverts depuis treize ans.

On compte un peu plus de personnes qui disent occuper un poste de coiffeuse-styliste, coiffeur-styliste que de coiffeuses, coiffeurs (50,8 p. 100 et 45,4 p. 100 respectivement). Quelques-unes sont réceptionnistes (1 p. 100) ou ont déclaré occuper les trois postes à la fois (2,7 p. 100). Par ailleurs, la très grande majorité des propriétaires travaillent comme coiffeuses, coiffeurs (92 p. 100) alors que c'est le cas de 79 p. 100 des gérantes ou gérants, quand ce poste existe dans l'entreprise.

Même si aucune formation n'est requise pour travailler en coiffure, il ressort que la formation en emploi est de plus en plus rare, du moins au sein de notre échantillon. C'est cependant la réalité pour 5 p. 100 des personnes qui ont répondu. Les autres sont titulaires d'un diplôme d'études secondaires avec une spécialité en coiffure (32,4 p. 100) ou bien ont obtenu leur diplôme à l'école privée (32,4 p. 100) ou encore ont un diplôme d'études professionnelles (DEP) en coiffure. Il y a donc passablement de diversité en ce qui a trait à la formation initiale reçue.

En esthétique

Comme la presque totalité des personnes qui ont répondu au sondage en esthétique sont des femmes, seulement un homme a été identifié, nous utiliserons donc le féminin pour décrire les personnes qui pratiquent la profession. Parmi elles, les trois quarts sont âgées de 25 à 44 ans, tandis que 17 p. 100 ont 45 ans ou plus, et 8 p. 100 sont âgées de 15 à 24 ans. Ces données laissent voir que, par rapport à l'ensemble des esthéticiennes, l'âge des personnes de notre échantillon est légèrement plus élevé que ce que révèle à ce sujet les statistiques provenant de *Ressources humaines Canada*. Cette situation est sans doute attribuable au fait que plus des trois quarts d'entre elles sont propriétaires. Si l'on ajoute à cela celles qui ont dit occuper un poste de gérante, la proportion passe à 87,6 p. 100. Les autres sont ou des employées ou en location de poste de travail. D'ailleurs, seulement six entreprises existent depuis moins d'un an, les autres étant ouvertes depuis en moyenne 9,9 ans.

La moitié des personnes qui ont répondu au sondage sont à la fois esthéticiennes et électrolystes, tandis que plus du tiers (38,5 p. 100) ne sont qu'esthéticiennes. Plusieurs occupent également la fonction de réceptionniste. La majorité des propriétaires (85 p. 100) travaillent comme esthéticiennes alors que les gérantes sont moins nombreuses à le faire (28 p. 100).

Les répondantes au sondage ont des formations initiales diverses, ce qui montre toutefois l'importance du secteur public. En effet, la moitié possède un DEP, cela représente d'ailleurs le plus fort contingent. Le quart détient un diplôme d'une école privée de formation, tandis que 18 p. 100 possèdent un diplôme d'études secondaires avec une spécialité en esthétique. Enfin, 5 p. 100 ont indiqué avoir à la fois un DEP et un diplôme d'une école privée. Très peu (2,4 p. 100) ont acquis leur formation en emploi.

Dans l'ensemble, 88 p. 100 des personnes qui travaillent en coiffure et près de 85 p. 100 des esthéticiennes qui ont répondu au sondage ont déjà reçu des stagiaires venant des écoles publiques, ce qui reflète bien les consignes données, d'une part, et permet, d'autre part, aux personnes répondantes de connaître un peu plus la formation offerte dans le secteur public et de pouvoir y suggérer des améliorations.

Pour conclure, l'enquête en coiffure et en esthétique est représentative des secteurs concernés quant au profil des personnes répondantes, à la diversité régionale et au profil d'entreprises. Néanmoins, les régions de Montréal et de la Montérégie semblent légèrement sous-représentées. Rappelons que ce sont les régions frappées par la tempête de verglas. Cette enquête permet de dégager des tendances, de suggérer des améliorations à apporter à la formation, ce qui est son objectif premier, tout en présentant les conditions de travail des praticiennes et praticiens de ces domaines respectifs.

Au point de vue traitement statistique, notons que les différences significatives notées dans le texte sont appuyées sur des tests statistiques du chi carré. De plus, nous concluons à une relation significative lorsque la probabilité que le résultat soit dû au hasard est inférieure à 5 p. 100.

ANNEXE 2
CLASSIFICATION DES PRINCIPAUX RELAIS DE SANTÉ AU QUÉBEC

Région	Spécialité	hydrothérapie	Massothérapie et	Soins esthétiques	Algothérapie	Pressothérapie
Charlevoix Isles-aux-Coudres	Soins corporels	X	X	X	X	X
Pointe-au-Pic	Soins corporels	X	X	X	X	X
Québec Sainte-Foy	Soins corporels	X	X	X	X	X
Chaudière-Appalaches Saint-Jean-Port-Joli	Soins corporels	X	X	X	X	X
Saint-Georges de Beauce	Soins corporels	X	X	X	X	X
Cantons de l'Est Magog-Orford	Soins corporels, algothérapie	X	X	X	X	X
Magog	Soins corporels, à la paraffine, orthothérapie	X	X	X	X	—
Bromont	Remise en forme, burn-out	X	X	X	A	X
Eastman	Soins corporels	X	X	X	X	X
Lanaudière	Soins corporels	X	X	X	X	X
Laurentides Saint-Faustin	Ressroucement psycho-corporel	X	X	X	X	X
Piedmont	Soins corporels	X	X	X	x	—
Laval Laval	Soins esthétiques et corporels	X	X	X	X	—
Mauricie Saint-Paulin	Soins corporels, plein air	X	X	X	X	X
Montréal Montréal	Soins corporels, esthétiques, algothérapie	X	X	X	X	X
Montréal	Soins corporels, massothérapie	X	X	X	X	X
Outaouais Montpellier	Soins corporels, fangothérapie	X	X	X	X	—

Source : Guide 97-98 des membres de l'association des Relais santé.

ANNEXE 3

Nombre de commissions scolaires autorisées à offrir les programmes du domaine des soins esthétiques (1996-1997)

Régions administratives	Coiffure 1085	Coiffure spécialisée 5147	Esthétique 5035	Épilation à l'électricité 5068
01-Bas-Saint-Laurent	1	1	1	1
02-Saguenay-Lac-Saint-Jean	3	1	2	1
03- Québec	1 * A	1	1	1
04-Mauricie-Bois-Francis	2	1	2	1
05- Estrie	1	-	1	1
06- Montréal-Centre	4 * A	2	5 * A	3 * A
07- Outaouais	1	-	1	1
08-Abitibi-Témiscamingue	2	-	1	1
09- Côte-Nord	2	-	1	-
10- Nord-du-Québec	-	-	-	-
11- Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine	1	-	1	-
12-Chaudière-Appalaches	3	-	3	-
13- Laval	1 * A	1	1	1
14- Lanaudière	2	-	1	-
15- Laurentides	1	-	-	-
16- Montérégie	7 A	-	4	1
Total	32	7	25	12

La mention A signifie que l'une des commissions scolaires est autorisée à offrir le programme en langue anglaise.

Le signe * signifie que le programme est également offert dans le secteur privé ou dans un établissement fédéral.

Source : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Répertoire des programmes et des établissements de formation professionnelle et technique au secondaire et au collégial 1996-1997.*

SECTEUR 21 - SOINS ESTHÉTIQUES
CARTE DES ENSEIGNEMENTS 1997-1998

2

108502 Coiffure

022000 La Neigette, La CS
 070000 Lac Saint-Jean, La CS du
 092000 La Vallière, La CS
 109000 Chicoutimi, La CS de
 669000 Québec, La CEC de
 999997 Pénitencier Donnacona
 252000 Chênes, La CS des
 263000 Trois-Rivières, La CS de
 277000 Sherbrooke, La CSC de
 559000 Jérôme-Le Royer, La CS
 659000 Lakeshore, La CS de
 729000 Verdun, La CEC de
 749000 Montréal, La CEC de
 999984 Collège Inter-Dec
 472000 Draveurs, La CS des
 498000 Rouyn-Noranda, La CS
 522000 Val-d'Or, La CS de
 532000 Manicouagan, La CS de
 545000 Sept-Îles, La CS de
 769000 Kativik, La CS
 060000 Des Falaises, La CS
 112000 L'Amiante, La CS de
 130000 Chaudière-Etchemin, La CS de
 177000 Lévis, La CS de
 409000 Des Mille-Îles, La CS
 999993 Centre fédéral de formation
 344000 Industrie, La CS de l'
 369000 Le Gardeur, La CS de
 462000 Pierre-Neveu, La CS
 282000 Tracy, La CS
 292000 Jacques-Cartier, La CS de
 334000 St-Jean sur Richelieu, La CS
 391000 Cantons, La CS des
 428000 Valleyfield, La CS de
 442000 St-Hyacinthe, La CS
 458000 Châteauguay, La CS de

158502 Hairdressing

999997 Pénitencier Donnacona
 559000 Jérôme-Le Royer, La CS
 659000 Lakeshore, La CS de
 739000 Grand Montréal, La CEP du
 749000 Montréal, La CEC de
 769000 Kativik, La CS
 999993 Centre fédéral de formation
 590000 Châteauguay Valley, La CS de
 600000 District de Bedford, La CS

503599 Esthétique

022000 La Neigette, La CS
 070000 Lac Saint-Jean, La CS du
 109000 Chicoutimi, La CS de
 669000 Québec, La CEC de

DEP

022335 C.F. Rimouski-Neigette
 070003 C.F.P. Lac-Saint-Jean
 092020 Polyvalente des Quatre-Vents
 109374 Sous-centre Laure-Conan
 669016 École Marie-de-l'Incarnation
 200099 Établissement Donnacona
 252055 Polyvalente Marie-Rivier
 263024 C.F.P. Bel Avenir
 277170 C.F.P. 24 Juin
 559060 Centre Laurier Macdonald
 659025 C.F.P. Gordon Robertson Career Center
 729025 C.F.P. de Verdun
 749048 Centre Pierre-Dupuy
 749650 Collège Inter-Dec
 472340 C.F.P. Compétences-Outaouais
 498034 Centre Polymétier
 522027 C.F.P. de Val-d'Or
 532081 Édifice André Jacob
 545016 Polyvalente Manikoutai
 769312 Centre Nunavimmi Pigiursavik
 060360 Polyvalente Mgr. Sévigny
 112220 Polyvalente de Black Lake
 130074 C.F.P. Pozzer
 177472 C.F.P. de Lévis
 409042 Pavillon commerce P.-E.-Dufresne
 302102 Centre fédéral de formation
 344007 Polyvalente Thérèse-Martin
 369311 Centre de formation professionnelle
 462301 C.F.P. Mont-Laurier
 282313 Centre Saint-Viateur
 292108 École de F.P. Pierre-Dupuy
 334021 Polyvalente Ch.-Armand-Racicot
 391032 École secondaire J.-H.-Leclerc
 428030 C.F.P. De La Pointe-du-Lac
 442023 École prof. de Saint-Hyacinthe
 458017 École de F.P. de Châteauguay

DEP

200099 Établissement Donnacona
 559060 Centre Laurier Macdonald
 659025 C.F.P. Gordon Robertson Career Center
 739306 Rosemount Technology Center
 749483 St.Pius X Professional Institute
 769312 Centre Nunavimmi Pigiursavik
 302102 Centre fédéral de formation
 590313 École rég. Howard S. Billings
 600313 C.F.P. district de Bedford

DEP

022335 C.F. Rimouski-Neigette
 070003 C.F.P. Lac-Saint-Jean
 109373 C.F. en services commerciaux
 669016 École Marie-de-l'Incarnation

LA FORMATION PROFESSIONNELLE - CARTE DES ENSEIGNEMENTS 1997-1998

252000	Chênes, La CS des	252055	Polyvalente Marie-Rivier
263000	Trois-Rivières, La CS de	263024	C.F.P. Bel Avenir
277000	Sherbrooke, La CSC de	277170	C.F.P. 24 Juin
559000	Jérôme-Le Royer, La CS	559060	Centre Laurier Macdonald
659000	Lakeshore, La CS de	659025	C.F.P. Gordon Robertson Career Center
719000	Sainte-Croix, La CS	719327	Pavillon Father McDonald
729000	Verdun, La CEC de	729025	C.F.P. de Verdun
749000	Montréal, La CEC de	749048	Centre Pierre-Dupuy
999983	École d'esthétique Édith Serei	749501	École d'esthétique Édith Serei
999984	Collège Inter-Dec	749650	Collège Inter-Dec
472000	Draveurs, La CS des	472340	C.F.P. Compétences-Outaouais
498000	Rouyn-Noranda, La CS	498034	Centre Polymétier
545000	Sept-Îles, La CS de	545016	Polyvalente Manikoutai
060000	Des Falaises, La CS	060360	Polyvalente Mgr. Sévigny
112000	L'Amiante, La CS de	112220	Polyvalente de Black Lake
130000	Chaudière-Etchemin, La CS de	130074	C.F.P. Pozer
177000	Lévis, La CS de	177472	C.F.P. de Lévis
389000	Chomedey de Laval, La CS	389022	C.F. Compétences 2000
344000	Industrie, La CS de l'	344007	Polyvalente Thérèse-Martin
292000	Jacques-Cartier, La CS de	292108	École de F.P. Pierre-Dupuy
334000	St-Jean sur Richelieu, La CS	334021	Polyvalente Ch.-Armand-Racicot
442000	St-Hyacinthe, La CS	442023	École prof. de Saint-Hyacinthe
458000	Châteauguay, La CS de	458017	École de F.P. de Châteauguay
999985	Académie int. en soins esthétiques Compétence Beauté Ltée	294513	Académie int. en soins esthétiques Compétence Beauté

506899 Épilation à l'électricité

ASP

022000	La Neigette, La CS	022335	C.F. Rimouski-Neigette
109000	Chicoutimi, La CS de	109373	C.F. en services commerciaux
669000	Québec, La CEC de	669016	École Marie-de-l'Incarnation
252000	Chênes, La CS des	252055	Polyvalente Marie-Rivier
277000	Sherbrooke, La CSC de	277170	C.F.P. 24 Juin
659000	Lakeshore, La CS de	659025	C.F.P. Gordon Robertson Career Center
719000	Sainte-Croix, La CS	719327	Pavillon Father McDonald
749000	Montréal, La CEC de	749048	Centre Pierre-Dupuy
999983	École d'esthétique Édith Serei	749501	École d'esthétique Édith Serei
999984	Collège Inter-Dec	749650	Collège Inter-Dec
472000	Draveurs, La CS des	472340	C.F.P. Compétences-Outaouais
498000	Rouyn-Noranda, La CS	498034	Centre Polymétier
389000	Chomedey de Laval, La CS	389022	C.F. Compétences 2000
334000	St-Jean sur Richelieu, La CS	334021	Polyvalente Ch.-Armand-Racicot
999985	Académie int. en soins esthétiques Compétence Beauté Ltée	294513	Académie int. en soins esthétiques Compétence Beauté

514799 Coiffure spécialisée

ASP

022000	La Neigette, La CS	022335	C.F. Rimouski-Neigette
109000	Chicoutimi, La CS de	109374	Sous-centre Laure-Conan
669000	Québec, La CEC de	669016	École Marie-de-l'Incarnation
263000	Trois-Rivières, La CS de	263024	C.F.P. Bel Avenir
559000	Jérôme-Le Royer, La CS	559060	Centre Laurier Macdonald
659000	Lakeshore, La CS de	659025	C.F.P. Gordon Robertson Career Center
409000	Des Mille-Îles, La CS	409042	Pavillon commerce P.-E.-Dufresne

553599 Aesthetics

DEP

559000	Jérôme-Le Royer, La CS	559060	Centre Laurier Macdonald
659000	Lakeshore, La CS de	659025	C.F.P. Gordon Robertson Career Center
749000	Montréal, La CEC de	749483	St.Pius X Professional Institute
999983	École d'esthétique Édith Serei	749501	École d'esthétique Édith Serei
999984	Collège Inter-Dec	749650	Collège Inter-Dec

LA FORMATION PROFESSIONNELLE - CARTE DES ENSEIGNEMENTS 1997-1998

556899 Electrolysis

659000 Lakeshore, La CS de
999983 École d'esthétique Édith Serei
999984 Collège Inter-Dec

564799 Specialized Hairdressing

659000 Lakeshore, La CS de

ASP

659025 C.F.P. Gordon Robertson Career Center
749501 École d'esthétique Édith Serei
749650 Collège Inter-Dec

ASP

659025 C.F.P. Gordon Robertson Career Center

(*) Programme sous réserve de l'approbation ministérielle

ANNEXE 4**LISTE DES COURS DES PROGRAMMES DU SECTEUR DES SOINS
ESTHÉTIQUES*****COIFFURE 1085***

Module 1 : Métier et démarche de formation
Module 2 : Hygiène, santé et sécurité
Module 3 : Cuir chevelu et cheveu
Module 4 : Style de coiffure
Module 5 : Shampooing
Module 6 : Coupe de cheveux
Module 7 : Mise en plis
Module 8 : Mise en forme
Module 9 : Premiers soins
Module 10 : Bien-être de la clientèle
Module 11 : Traitement capillaire
Module 12 : Initiation à la coloration
Module 13 : Taille et rasage
Module 14 : Coloration
Module 15 : Permanente
Module 16 : Mèches
Module 17 : Tâches de coiffure
Module 18 : Intégration au milieu de travail
Module 19 : Décapage et prépigmentation
Module 20 : Défrisage
Module 21 : Pièces de cheveux rapportées
Module 22 : Réception et vente

ESTHÉTIQUE 5035

Module 1 : Situation au regard du métier et de la démarche de formation
Module 2 : Hygiène et sécurité
Module 3 : Appareils et équipement
Module 4 : Systèmes du corps humain
Module 5 : Communication interpersonnelle
Module 6 : Examen de la peau
Module 7 : Relations professionnelles
Module 8 : Cosmétologie
Module 9 : Massage manuel
Module 10 : Facial de base

Module 11 : Gestion quotidienne
 Module 12 : Vente personnalisée
 Module 13 : Maquillage de base
 Module 14 : Manucure
 Module 15 : Épilaton à la cire
 Module 16 : Traitement facial
 Module 17 : Maquillage personnalisé
 Module 18 : Soins esthétiques des pieds
 Module 19 : Soins du visage
 Module 20 : Soins du dos
 Module 21 : Information sur les soins du corps
 Module 22 : Intégration au milieu de travail

COIFFURE SPÉCIALISÉE 5147

Module 1 : Croquis de coiffure
 Module 2 : Teintes pastel
 Module 3 : Consultation
 Module 4 : Vente personnalisée
 Module 5 : Coupe personnalisée
 Module 6 : Permanente stylisée
 Module 7 : Coloration créative
 Module 8 : Coiffure personnalisée

ÉPILATION À L'ÉLECTRICITÉ 5068

Module 1 : Éthique professionnelle
 Module 2 : Hygiène et sécurité
 Module 3 : Appareil pilo-sébacé
 Module 4 : Consultation
 Module 5 : Épilaton- membres inférieurs
 Module 6 : Épilaton - régions du corps
 Module 7 : Épilaton - courant galvanique
 Module 8 : Épilaton - courants commercialisés
 Module 9 : Épilaton - visage et cou

ANNEXE 5

LISTE DES PERSONNES OU ORGANISMES CONSULTÉS en entretien téléphonique ou en face à face

(Liste nominative disponible sur autorisation de la Direction générale de la formation professionnelle et technique (DGFPT)).

Sujets de consultation :

- le remplacement capillaire
- le massage
- le concept de la beauté globale
- le maquillage permanent
- l'esthétique
- la vente et le conseil en cosmétiques
- la coiffure
- la thalassothérapie
- la mode

ANNEXE 6

Lignes directrices tirées de la rencontre sur la coiffure à Montréal

Le ministère de l'Éducation et l'Association professionnelle des coiffeuses et des coiffeurs du Québec (APCCQ) ont créé l'occasion d'un échange de vues avec le milieu du travail et diverses associations du domaine de la coiffure au Québec, à la veille du dépôt du portrait de secteur en Soins esthétiques¹. La rencontre qui s'est tenue à Montréal le 4 mai 1998 (voir l'ordre du jour ci-annexé) a permis de présenter les résultats de la recherche menée au cours de l'année et de discuter de l'évolution de la profession, de la formation ainsi que de l'aspect associatif. Par leur présence à cette rencontre, les personnes présentes représentaient un total de 1 414 coiffeurs et coiffeuses, soit par le nombre de membres de leur association ou, par le nombre de travailleuses et de travailleurs oeuvrant en coiffure au sein de leur organisation ou de leur(s) entreprise(s). Après une présentation des principaux constats du portrait de secteur en soins esthétiques, les participantes et les participants ont échangé leurs points de vue et les propos tenus sont résumés dans les trois points suivants.

1 L'évolution de la profession

Certains constats ont été établis par les gens de la grande entreprise en coiffure au sujet du marché du travail :

- Il y a beaucoup trop de travail au noir dans la coiffure et cette situation nuit à cette industrie.
- Le travail autonome sous forme de location de chaise ou d'espace de travail est de plus en plus fréquent.
- Le milieu de la coiffure est composé majoritairement de femmes, selon les données fournies par la SQDM. Elles cherchent un équilibre entre le travail et la famille, ce qui occasionne un travail «fragmenté».
- Le travail à domicile donne plus facilement lieu au travail au noir et l'absence de réglementation en coiffure encourage cette situation.
- Si le travail autonome est souvent attaqué, il offre l'avantage d'avoir un horaire plus souple et une plus grande liberté. Cependant, qu'advient-il quand ces personnes partent avec la clientèle du salon? On constate également qu'une concurrence déloyale se pratique entre salons de coiffure à Montréal, ce qui ne semble pas être le cas à Québec.

¹ La liste des personnes qui ont participé à cette rencontre figure à la fin de cette annexe.

Les solutions avancées pour remédier à la situation :

- Pour éliminer ou réduire ces problèmes, une majorité de participantes et de participants sont en faveur d'une réglementation de la coiffure qui aurait pour but de reconnaître la qualification par l'émission d'une carte de compétence établie en fonction de critères définis conjointement par le milieu professionnel et le milieu de l'éducation. Un participant considère que la tâche de régir la compétence appartient plutôt à un comité du milieu professionnel plutôt qu'au gouvernement.
- D'autres proposent l'établissement de contrats de travail entre employeurs et employés, renouvelés aux deux ans avec préavis de six mois dans le cas de non renouvellement.
- Certains pensent qu'il faut réglementer, mais pas à tout prix, et qu'il n'est pas question de revenir en arrière. Ainsi, on pourrait réglementer la gestion des salons, c'est-à-dire réglementer par le haut en quelque sorte. Par exemple, on pourrait classer les salons de coiffure (A,B,C, D) selon le nombre d'employées et d'employés, ainsi que selon la gamme de services offerts, comme c'est le cas en France.
- On propose de voir comment d'autres provinces canadiennes ont pu réglementer la coiffure dans un contexte économique similaire à celui du Québec. Ainsi, l'étude de l'évolution de la coiffure dans ces provinces pourrait constituer une source d'inspiration pour l'implantation d'une réglementation dans la coiffure au Québec.
- Certains salons sont affiliés à un syndicat de travailleuses et de travailleurs et bénéficient d'une convention collective de travail. Cependant, dans le domaine de la coiffure, les syndicats sont très rares.
- Une minorité de participants est contre la réglementation dans la coiffure parce qu'elle considère que ce n'est pas l'absence de contrôle qui dévalorise la profession, mais plutôt la grande valorisation qu'ont connu les études supérieures depuis deux décennies, entraînant la dévalorisation de la formation professionnelle. Selon ces personnes, la coiffure est une profession d'avenir parce qu'il existe une pénurie de coiffeuses et de coiffeurs dans la région de Montréal; pourtant la coiffure n'apparaît pas dans les métiers d'avenir selon les données fournies par la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre (SQDM).
- Il vaudrait mieux faire la promotion du domaine et faire voir les points positifs d'une carrière dans la coiffure comme le font plusieurs autres professions. Par exemple, une coiffeuse, un coiffeur peut aller travailler à l'extérieur du Québec, et même en période de crise économique il est possible de survivre parce que la coiffure est un «mal nécessaire». Plusieurs désirent que la coiffure jouisse d'une plus grande visibilité afin de développer la fierté de la profession. Ainsi, certains pensent qu'une campagne de publicité pourrait s'avérer utile, alors que d'autres songent à des événements marquants comme il en existe dans le domaine de la mode.

2 La formation

Le contingentement dans les programmes d'études en coiffure au secteur public ne fait pas l'unanimité puisque, selon plusieurs participantes et participants, il existe des problèmes de recrutement dans la région de Montréal. Le contingentement forcerait les élèves en coiffure à se diriger vers la formation privée. Or, plusieurs se disent très satisfaits de la formation en coiffure dans le secteur public. Cependant, certaines grandes entreprises forment elles-mêmes leur personnel faute de trouver des candidates et des candidats qui répondent à leurs besoins. La sélection des élèves a été mentionnée à quelques reprises par les participantes et participants qui déplorent, entre autres, la présence de personnes non motivées provenant des programmes d'aide gouvernementaux. Ainsi, certains sont contre le contingentement s'il ne s'accompagne pas d'une sélection des élèves à l'entrée de la formation parce que la qualité influe sur le nombre d'élèves qui obtiendront leur diplôme et qui resteront dans la profession une fois sur le marché du travail. Ce qui fait dire à une personne que ce n'est pas le diplôme ou sa provenance, secteur public ou secteur privé, qui fait la différence, c'est la personne et ses aptitudes en coiffure. Tout est donc une question de sélection des élèves.

Les membres de l'Association québécoise des professeurs de soins esthétiques (AQPSE) informent les participantes et les participants que les établissements d'enseignement publics autorisés à offrir les programmes en soins esthétiques adoptent habituellement des critères de sélection car la demande dépasse le nombre de places disponibles², les groupes étant contingentés dans les programmes de base. Par exemple, dans une commission scolaire, c'est une firme privée qui effectue la sélection des élèves en coiffure. Cependant, cette façon de procéder n'est pas la norme. Les personnes présentes insistent pour qu'une sélection judicieuse des candidates et des candidats soit effectuée.

Le fait que le ministère de l'Éducation n'accorde plus de permis aux écoles privées est déploré par plusieurs. Comment en effet s'assurer que les personnes qui en sortent sont compétentes? Plutôt que de continger le secteur public, le MEQ ne pourrait-il pas réglementer l'école privée? La représentante du Ministère signale qu'il ne s'agit pas de la compétence du MEQ alors que le contingentement en est une. Une participante souligne que les écoles privées n'ont pas été consultées sur le désengagement du MEQ par rapport aux écoles privées. La représentante du MEQ répond que la Loi sur l'enseignement privé a modifié le rôle du MEQ au regard des établissements privés.

Une personne juge qu'il faudrait revoir le processus d'évaluation par rapport à la politique des échecs et des reprises qui est trop permissive, remettant en question le droit de reprise des élèves. Une enseignante du public précise que les examens ne sont pas théoriques, mais pratiques et que l'élève a droit de reprise s'il ou elle démontre des signes d'amélioration évidente (récupération). De plus, à la suite d'un commentaire qui laissait entendre que les établissements offrant la formation

² On peut parler, selon les commissions scolaires, d'un élève admis pour trois ou quatre postulantes ou postulants.

professionnelle étaient subventionnés selon le résultat des élèves, l'enseignante précise que la subvention dépend du nombre d'élèves inscrits et évalués et ce, peu importe les résultats³.

Les employeurs et employeuses veulent des candidates et candidats compétents, c'est-à-dire ayant une solide formation de base en coiffure, notamment en coupe, en coloration, en permanente, etc. et un sens artistique qu'ils pourront développer à l'entrée dans la profession. L'AQPSE abonde dans le même sens, mais ajoute toutefois que les employeuses et les employeurs devraient faire connaître leurs attentes au milieu d'éducation pour ce qui est de la performance à atteindre au seuil d'entrée dans la profession, puis après trois mois et après six mois.

Une majorité de personnes s'entendent pour dire que la formation doit être complétée par une période d'apprentissage en emploi. À ce sujet, les formules proposées diffèrent. Il est ainsi suggéré que les employeurs pourraient bénéficier d'une subvention du gouvernement qui paierait une grande partie du salaire de la nouvelle recrue dans le cadre d'un programme de création d'emploi. En échange, les employeurs devraient offrir un encadrement aux stagiaires et fournir une évaluation au milieu scolaire. Des liens avec l'entreprise devraient être tissés pour assurer un véritable encadrement aux stagiaires.

Une autre suggestion vise la mise en place d'un stage de deux ans, subventionné par le gouvernement avec un taux régressif après un certain temps. Cette période d'apprentissage en emploi permettrait à l'élève de développer son sens artistique et devrait être sanctionnée par un examen. On propose d'utiliser le début de la semaine, qui est plus tranquille dans les salons, pour que l'école dispense la partie théorique, tandis que la partie pratique pourrait avoir lieu au salon pendant les jours d'affluence, soit le jeudi, le vendredi et le samedi.

Les gens du milieu du travail constatent que l'arrimage de la pratique professionnelle de haut niveau et de la pédagogie ne se fait pas. Est-ce que les employeurs s'engageraient à embaucher les stagiaires une fois la période d'apprentissage terminée? De plus, l'AQPSE se demande si les employeurs ont les moyens de superviser de longs stages puisqu'elle constate qu'au retour des évaluations de stage, on note parfois des problèmes (ex. : supervision incomplète, retard de la remise des évaluations écrites, etc.).

³

Vérification faite auprès du ministère de l'Éducation, le financement des élèves en formation professionnelle par le MEQ est effectué sur la base de la sanction, qu'il y ait réussite ou échec.

Au chapitre des ajouts au programme, on propose :

- l'introduction de notions d'informatique et de gestion dans le contenu de la formation qui se justifie par l'informatisation de la gestion des salons de coiffure;
- l'enseignement de l'histoire de la coiffure pour développer le professionnalisme;
- la détermination de la durée de chaque compétence à maîtriser, selon la formule utilisée en compétition.

3 L'aspect associatif

Le domaine de la coiffure est constitué de petites associations isolées. En effet, on constate l'absence de consensus et le manque de connivence entre les gens du milieu. Il y a beaucoup de travail à faire pour briser l'isolement des coiffeuses et des coiffeurs. À l'APCCQ, on pense qu'il faut éviter l'improvisation et être présents là où les décisions se prennent. Il faut développer une solidarité, un partenariat et une cohésion entre les gens du milieu pour l'avenir de la profession. D'ailleurs, on souhaite un rapprochement entre le milieu de la coiffure et l'État. Bref, il faut construire un milieu de vie intéressant pour les jeunes et faire de la coiffure une profession respectée. Pour cela, il faut une structure dynamique.

Tous sont d'avis que le contexte est propice à un regroupement et à une période de réflexion sur la coiffure. Ce secteur de l'économie a besoin de reconnaissance. Par exemple, un mouvement d'unification vient de prendre forme dans le domaine de la mode vestimentaire à Montréal et pourtant, la coiffure n'y est pas représentée. Or, selon l'APCCQ, elle devrait y être.

Liste des participants et participantes à la réunion

Bédard-Hô, Francine
Bélisle, Georges

Bessette, Sylvain
Bissonnette, Léopold
Brault, Danielle
Charbonneau, Alain
Cosentino, Dino
Despars, Patrick
Desroches, Normand
Fauteux, Claude

Agente de recherche en éducation, MEQ
Emploi-Québec (Ministère de l'Emploi et de la Solidarité)
Vag Coiffure
Coiffure Léopold et vice-président de l'APCCQ
AQPSE
Alain Charbonneau Coiffure
Dino de Deauville Coiffure
Jacques Despars Coiffure
Coiffure Normand Desroches
Directeur général, APCCQ

Ferrer, Nathalie
Frappier, Louis-Robert
Gélinas, Gabrielle
Gobeil, Denis
Lavoie, Francyne
Leclair, Françoise
Legault, Claude
Livet, Christian
Marcello, Joseph
Proulx, Donald
Rondeau, Christiane
Roy, Stéphane
Roy, Mario
Sanfaçon, Bernard
Saumon, Nathalie
Tremblay, Bertrand

Vacca, Lucie
Villette, Marie-France

Collège Inter-Dec
Coiffure Louis-Robert et président de l'APCCQ
AQPSE
Consultant et agent de recherche pour l'APCCQ
Responsable du secteur des Soins esthétiques, MEQ
Centre de ressources Coiffure et Esthétique
L'Hair du Temps Coiffure
Institut Lise Watier
Maxicolor Coiffure
Coiffure Donald Proulx et vice-président de l'APCCQ
Smartys International
Oblic Coiffure, directeur APCCQ
Coiffure Louis-Robert et directeur de l'APCCQ
I.D. Coupe Coiffure
Collège Inter-Dec
Emploi-Québec (Ministère de l'Emploi et de la
Solidarité)
Maison Votre Beauté et directrice de l'APCCQ
Coiffure Marie-France Villette

Échange sur la coiffure

PROPOSITION D'ORDRE DU JOUR

Rencontre du 4 mai, 9 h 00 à 13 h 00

600, rue Fullum, Montréal 11.5, 11^e étage

1. Mot de bienvenue
(9 h 00)
2. Présentation des participantes et des participants
(9 h 05)
 - . Nom, association, organisme ou raison sociale (nombre de membres ou d'employés);
 - . Motivation de la participation à cette rencontre.
3. Introduction
(9 h 20)
 - . le ministère de l'Éducation (MEQ) et l'Association professionnelle des coiffeuses et des coiffeurs du Québec (APCCQ) ont voulu créer une occasion d'échange avec le milieu de travail et diverses associations dans le domaine de la coiffure au Québec;
 - . à la toute veille du dépôt du Portrait de secteur en soins esthétiques, la Direction générale de la formation professionnelle et technique (DGFPT) du Ministère prend un temps d'arrêt avec ses partenaires du marché du travail pour s'assurer que le Portrait de secteur reflète bien la réalité des besoins du marché du travail et que l'offre de formation est adéquate au regard de ces besoins. Avec des partenaires du marché du travail (moyenne et grande entreprise et associations) et du monde de l'éducation (réseau des commissions scolaires, associations, personnel enseignant), la DGFPT souhaite faire la lumière sur la situation du travail et sur la formation en coiffure en présentant les grands constats de la recherche sur le secteur des soins esthétiques. L'avis des partenaires quant à la pertinence et à la cohérence du Portrait de secteur au regard des besoins du marché du travail est important pour orienter la suite des travaux.
4. Mise à jour des programmes d'études professionnelles en Coiffure et en Coiffure spécialisée
(programmes du ministère de l'Éducation, offre de formation publique)
(9 h 30)
 - . travaux de planification et d'élaboration des programmes d'études en formation professionnelle et technique;

principaux constats du Portrait de secteur :

- les tendances dans le secteur de soins esthétiques dans le contexte québécois;
- la problématique relative aux différentes fonctions de travail;
- le marché du travail en soins esthétiques;
- l'offre de formation;
- l'adéquation de l'offre de formation versus les besoins du marché du travail;

questions ou commentaires sur le Portrait de secteur en soins esthétiques.

Pause (10 h 30)

5. Échange entre les participantes et les participants
(10 h 45)

l'évolution de la profession :

- les conditions de travail;
- les effets «pervers» de l'absence de réglementation de la coiffure;
- le travail autonome et le travail au noir;
- les nouvelles compétences en coiffure, etc.

la formation :

- l'offre de formation publique et privée;
- la formation de base et la mise à jour (formation continue)
- l'apport technologique (ordinateur et autre technologie) par rapport aux nouvelles compétences, etc.

l'aspect associatif.

6. Recommandations
(12 h 15)

7. Varia

8. Suites de la rencontre

9. Levée de la séance
(13 h 00)

Francyne Lavoie, Responsable du secteur des soins esthétiques, DGFPT, 24 avril 1998.

ANNEXE 7

OUTILS D'ENQUÊTE

ENQUÊTE SUR L'ESTHÉTIQUE ET SUR LA COIFFURE

Dans le cadre de la collaboration entre l'Association québécoise des professeures en soins esthétiques (AQPSE) et la Direction générale de la formation professionnelle et technique (DGFPT) du ministère de l'Éducation, différentes personnes prêteront main-forte pour la réalisation des travaux associés à l'enquête sur l'esthétique et sur la coiffure. Il faut d'abord définir qui sont les agentes de liaison et leur rôle de collaboration.

On entend par agente de liaison, l'enseignante en coiffure ou en esthétique d'une école de formation professionnelle qui établit les liens entre les entreprises de leur spécialité et l'équipe de recherche de la DGFPT et de l'AQPSE.

Chaque agente de liaison est responsable du déroulement rigoureux des étapes de l'enquête à laquelle elle collabore. De plus, l'impartialité est exigée quant aux différents éléments des questions. En effet, en aucun temps, les agentes de liaison ne devront commenter et interpréter ces éléments de manière à influencer les répondantes et les répondants. Par ailleurs, pour assurer la confidentialité des données recueillies, chaque questionnaire devra avoir été retourné à l'agente de liaison dans une enveloppe cachetée. Toutes les données recueillies seront traitées confidentiellement par l'équipe de recherche constituée aux fins de cette enquête par la DGFPT et l'AQPSE.

Voici les étapes de l'enquête nécessitant la participation des agentes de liaison. Aux fins de l'enquête, selon leur profession (coiffure ou esthétique) et le territoire couvert par leur commission scolaire d'appartenance, celles-ci devront prendre en compte les consignes suivantes :

Consignes destinées aux agentes de liaison

- 1- Il vous est demandé, dans un premier temps, d'identifier une dizaine d'entreprises en coiffure (pouvant inclure la coiffure spécialisée) ou en esthétique (pouvant inclure l'épilation à l'électricité) et de trouver une répondante ou un répondant pour chacune de ces entreprises. Cette personne doit avoir l'intérêt et la disponibilité pour collaborer à ce type d'enquête, en fonction des modalités proposées et des délais requis.

Il est à noter que les entreprises qui accueillent habituellement des stagiaires sont les cibles principales de l'enquête, mais afin de diversifier les sources d'information, il serait souhaitable que deux ou trois d'entre elles n'aient jamais accueilli de stagiaires. Les entreprises peuvent être localisées dans des centres commerciaux, dans des magasins à grande surface, dans des locaux commerciaux (places d'affaires), dans des résidences privées, etc.

- 2- Pour inviter les coiffeuses et les coiffeurs, les esthéticiennes et les esthéticiens à collaborer à cette enquête sur leur pratique et leur vie professionnelle, il est important de situer l'exercice

dont il est question dans le cadre plus large de la recherche que constitue le portrait de secteur en soins esthétiques. Cette recherche, entreprise en août dernier, devrait se terminer en mai 1998 et permettre de recommander des actions au regard de l'offre de formation et des programmes. L'objectif du portrait de secteur est de définir, à partir des données permettant de décrire la réalité du marché du travail de façon objective, réaliste et cohérente, les besoins quantitatifs et qualitatifs de formation, tant pour le présent que pour un avenir prévisible. En outre, la recherche permettra de déterminer les besoins des employeurs en matière d'embauche, de compétences, de formation, etc.

- 3- Remplissez la fiche d'identification accompagnant les questionnaires. Vous avez à prévoir les modalités de distribution et de retour des enveloppes cachetées contenant les questionnaires complétés. Ces modalités peuvent varier selon la localisation des entreprises, mais vous avez à faire preuve de créativité pour que l'opération se déroule correctement.
- 4- Les questionnaires doivent être distribués le plus rapidement possible et récupérés dans un délai maximum de deux semaines. Les consignes pour vous les retourner à la commission scolaire doivent être clairement énoncées et intégrées par les répondantes et les répondants des entreprises sélectionnées.
- 5- Afin de respecter l'échéancier et les exigences de l'enquête, il est important de prévoir du temps à votre agenda pour relancer l'opération auprès des répondantes et des répondants. Il s'agit de vous assurer que le questionnaire sera bien rempli et retourné selon les modalités prévues et dans les délais convenus. Lorsque l'ensemble des entreprises auront répondu, vous retournez le tout à la chercheuse responsable de l'enquête, à l'adresse ci-contre :

Francine Bédard-Hô
Ministère de l'Éducation
DGFPT 27^e étage
1035, rue De La Chevrotière
Québec Qc G1R 5A5

- 6- Surveillez l'arrivée du bulletin *Création* de l'AQPSE qui vous donnera un suivi de votre travail.

Un merci particulier pour votre collaboration.

Francine Bédard-Hô
Chercheuse pour le
Portrait de secteur
en soins esthétiques

Francyne Lavoie
Responsable du secteur
des soins esthétiques
Ministère de l'Éducation

Danielle Breault
Présidente
AQPSE



SONDAGE SUR LA COIFFURE

Bonjour,

Cette année, le ministère de l'Éducation effectue un portrait de secteur en *Soins esthétiques* dans le but de réviser ses programmes, afin de mieux répondre aux besoins du marché du travail et de faciliter l'insertion au travail des titulaires d'un diplôme.

L'Association québécoise des professeurs en soins esthétiques désire mieux connaître le milieu de travail dans le domaine de la coiffure. C'est pourquoi nous avons décidé de travailler en collaboration pour connaître votre opinion sur la pratique de la coiffure.

Le présent questionnaire s'adresse à la ou au propriétaire, à la gérante ou au gérant, ou à une personne en mesure de répondre à toutes les questions. L'occasion vous est donnée de nous faire connaître votre expérience de la pratique de la coiffure en répondant au présent questionnaire, d'ici deux semaines. Il vous faudra tout au plus vingt minutes pour le remplir. Vous nous aiderez ainsi à améliorer les services éducatifs offerts aux personnes qui désirent étudier dans le domaine.

Il va sans dire que la confidentialité de l'information fournie vous est assurée. En effet, seul le traitement de l'ensemble des données sera rendu public.

Nous vous remercions à l'avance du temps que vous accepterez sûrement d'y consacrer.

Francyne Lavoie
Responsable du secteur
Soins esthétiques
DGFPT

Francine Bédard-Hô
Responsable de la recherche
tél. : (418) 658-0426

Ministère de l'Éducation
Association québécoise des professeurs de soins esthétiques

Consignes

Lisez bien toutes les réponses proposées avant de faire votre choix.

Répondez à toutes les questions en suivant les différentes instructions fournies, soit :

- en **encerclant** le ou les chiffres qui correspondent à votre choix de réponse;

exemple : OUI 1 NON 2

Sauf exception, on ne demande qu'une seule réponse par question.

OU

- en **inscrivant** un chiffre dans l'espace réservé à cet effet; (exemple : 35 %)

OU

- en **fournissant**, le plus explicitement possible les précisions demandées.

Une fois rempli, remettez le questionnaire dans l'enveloppe et assurez-vous de le faire parvenir, comme convenu, à la personne qui vous l'a remis et ce, dans le délai prévu.

IDENTIFICATION



(1-4)
Carte 1 (5)

Ne rien
écrire dans
la marge

1. Quel est votre statut dans l'entreprise :

- propriétaire, 1
- gérant, gérante, 2
- employé, employée, 3
- location de chaise ou poste de travail? 4

(6)

2. Quel poste occupez-vous?

- Esthéticien, esthéticienne, 1
- électrolyste, 2
- réceptionniste. 3
- Autres (préciser) : _____

(7)

3. À quel groupe appartenez-vous?

- Hommes, 1
- femmes. 2

(8)

4. Dans quel groupe d'âge vous situez-vous?

- 15 à 24 ans, 1
- 25 à 44 ans, 2
- 45 ans et plus. 3

(9)

5. Quelle est votre formation initiale en esthétique?

- Formation en emploi, 1
- diplôme d'école privée, 2
- diplôme d'études secondaires avec
spécialité en esthétique, 3
- diplôme d'études professionnelles (DEP). 4
- Autres (préciser) : _____

(10)

(11)

6. Les personnes suivantes travaillent-elles comme esthéticien, esthéticienne :

- | | | | | | | |
|--------------------------|-----|---|-----|---|-------------------|--------|
| - le ou la propriétaire, | OUI | 1 | NON | 2 | | (12) |
| - le ou la gérante? | OUI | 1 | NON | 2 | Ne s'applique pas | 3 (13) |

PROFIL D'ENTREPRISE

7. Depuis combien de temps votre entreprise existe-t-elle?

- An(s) ____ mois ____ (14-15)
(16-17)

8. Depuis combien de temps, en moyenne, le personnel est-il au service de l'entreprise?

- An(s) ____ mois ____ (18-19)
(20-21)

9. Quel est le type de clientèle qui fréquente votre entreprise?
(Incluant les enfants.)

- | | | |
|----------------------------------|---|------|
| - Hommes seulement, | 1 | |
| - femmes seulement, | 2 | |
| - surtout des hommes, | 3 | |
| - surtout des femmes, | 4 | |
| - autant d'hommes que de femmes. | 5 | (22) |

10. Dans quelle région votre entreprise est-elle située?
(Encercler le chiffre correspondant à votre région.)

- | | |
|-------------------------|----|
| Bas-Saint-Laurent | 01 |
| Saguenay-Lac-Saint-Jean | 02 |
| Québec | 03 |
| Mauricie-Bois-Francis | 04 |
| Estrie | 05 |
| Montréal-centre | 06 |
| Outaouais | 07 |
| Abitibi-Témiscamingue | 08 |

Suite page suivante ⇨

(23-24)

Côte-Nord	09
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	11
Chaudière-Appalaches	12
Laval	13
Lanaudière	14
Laurentides	15
Montréal	16

11. Votre entreprise dessert une population :

- | | | |
|------------------------------------|---|------|
| - de 50 000 personnes et plus, | 1 | |
| - entre 5 000 et 50 000 personnes, | 2 | (25) |
| - de moins de 5 000 personnes. | 3 | |

12. À part l'esthétique, offrez-vous les services suivants (entreprise multiservice) :

- | | OUI | NON | |
|--|-----|-----|------|
| - la coiffure, | 1 | 2 | (26) |
| - la coiffure stylisée, | 1 | 2 | (27) |
| - le conseil et la vente en cosmétiques, | 1 | 2 | (28) |
| - les soins du corps, | 1 | 2 | (29) |
| - le massage du corps, | 1 | 2 | (30) |
| - le manucure, | 1 | 2 | (31) |
| - le remplacement capillaire, | 1 | 2 | (32) |
| - le maquillage. | 1 | 2 | (33) |
| - Autres (préciser) _____ | | | |

13. Offrez-vous des services :

(Possibilité d'encercler plus d'un énoncé.)

- | | | |
|--|---|------|
| - à domicile, | 1 | (34) |
| - en centre d'hébergement, | 1 | (35) |
| - en milieu hospitalier, | 1 | (36) |
| - en résidence pour personnes autonomes. | 1 | (37) |
| - Autres (préciser) : _____ | | |

14. Dans quel type d'immeuble se trouve votre entreprise?

- | | | |
|------------------------------|---|------|
| - Un édifice commercial, | 1 | |
| - un centre commercial, | 2 | (38) |
| - une résidence personnelle. | 3 | |

15. À part vous, quel est le nombre d'esthéticiens, d'esthéticiennes qui y travaillent

- habituellement, _____
- en période de pointe? _____

(39-40)
(41-42)

16. Parmi ces employés, combien sont esthéticiens, esthéticiennes électrolystes?

- Aucun, 1
- un, 2
- deux, 3
- trois et plus. 4

(43)

17. Parmi les esthéticiens, esthéticiennes qui y travaillent habituellement, combien travaillent

- à temps plein (35 heures et plus par semaine), _____
- à temps partiel (moins de 35 heures par semaine)? _____

(44-45)
(46-47)

18. Votre entreprise engage-t-elle d'autres types de personnel?

OUI 1 NON 2

(48)

Si oui, préciser : _____

19. Quel est le mode de rémunération utilisé par votre entreprise excluant les pourboires :

- salaire horaire, 1
- salaire hebdomadaire, 2
- à salaire plus un pourcentage sur les bénéfices. 3
- Autres (préciser) _____

(49)

20. Depuis environ deux ans, votre entreprise a-t-elle eu des difficultés à recruter du personnel?

OUI 1 NON 2 Ne s'applique pas 3

(50)

Si oui, indiquez-en la ou les raisons :

(Possibilité d'encercler plus d'un énoncé.)

- nombre insuffisant de candidats et candidates, 1
- qualifications inadéquates des candidats et candidates. 1
- Autres (préciser) _____

(51)
(52)

21. Depuis environ deux ans, votre entreprise a-t-elle eu des difficultés à conserver son personnel?

OUI 1 NON 2 (53)

Si oui, indiquez-en la ou les raisons : (Possibilité d'encrer plus d'un énoncé.)

- abandon de la profession, 1 (54)
- conditions de travail difficiles, 1 (55)
- état de santé, 1 (56)
- rémunération insuffisante, 1 (57)
- travail à son compte, 1 (58)
- travail chez un concurrent, 1 (59)
- difficultés dans les relations interpersonnelles. 1 (60)
- Autres préciser : _____

22. Prévoyez-vous embaucher du personnel d'ici un an?

OUI 1 NON 2 (61)

Si oui, pour combler combien de postes (indiquer le nombre) :

- à temps plein, _____ (62)
- à temps partiel? _____ (63)

À quel titre :

- esthéticien, esthéticienne, 1 (64)
- esthéticien, esthéticienne-électrolyste. 1 (65)
- Autres (préciser) _____

23. Le personnel peut-il obtenir une promotion dans l'entreprise?

OUI 1 NON 2 Ne sais pas 3 (66)

24. Avez-vous déjà reçu des stagiaires venant des écoles publiques?

OUI 1 NON 2 (67)

Si oui, en quelle année?

- An ____ mois ____ (68-69)

FORMATION

Les exigences à l'embauche

25. Quel est le niveau de scolarité exigé habituellement pour embaucher un esthéticien, une esthéticienne?

- Ne sais pas, 1
- moins que 3^e secondaire, 2
- 3^e secondaire complétée, 3
- 4^e secondaire complétée, 4
- 5^e secondaire complétée, 5
- aucune exigence. 6
- Autres (préciser) : _____

(72)

26. Quel est le type de diplôme généralement requis?

(DEP = diplôme d'études professionnelles, ASP = attestation de spécialisation professionnelle, formations reconnues par le ministère de l'Éducation)
(Possibilité d'encercler plus d'un énoncé.)

En esthétique :

- DEP en esthétique, 1
- ASP en épilation à l'électricité, 1
- DEP en esthétique et ASP en épilation à l'électricité, 1
- Diplôme d'une école privée d'esthétique, 1
- aucun diplôme. 1
- Autres (préciser) : _____

(73)

(74)

(75)

(76)

(77)

(78)

27. Dans le cas d'une entreprise offrant des services variés (multiservice), indiquer quel autre type de diplôme est recherché :

- DEP en coiffure, 1
- ASP en coiffure spécialisée, 1
- DEP en coiffure et ASP en coiffure spécialisée, 1
- aucun diplôme. 1
- Autres (préciser) _____

(1-4)
Carte 2 (5)

(6)

(7)

(8)

(9)

(10)

28. Quelles sont les autres qualifications requises :

	OUI	NON	
- avoir une clientèle,	1	2	(11)
- avoir des cours d'appoint,	1	2	(12)
- avoir de l'expérience?	1	2	(13)
Si oui, combien d'années? _____ années			(14)
- Autres (préciser) : _____			(15)

29. Au cours des deux dernières années, les personnes en emploi ont-elles bénéficié de perfectionnement?

OUI	1	NON	2	(16)
-----	---	-----	---	------

De quel type de perfectionnement s'agit-il :

(Possibilité d'encrer plus d'un énoncé.)

- colloques ou congrès,	1	(17)
- cours offerts par des distributeurs ou fabricants de produits,	1	(18)
- cours dans des écoles privées.	1	(19)
- Autres (préciser) : _____		

Quel était le (les) sujet traité :

(Possibilité d'encrer plus d'un énoncé.)

- les produits,	1	(20)
- les machines,	1	(21)
- les techniques,	1	(22)
- la relation avec la clientèle,	1	(23)
- la vente et le conseil,	1	(24)
- la gestion.	1	(25)
- Autres (préciser) : _____		

30. Êtes-vous membre d'une association professionnelle ou certains esthéticiens ou certaines esthéticiennes le sont-ils?

OUI 1 NON 2 Ne sais pas 3

(26)

Si oui, préciser : _____

31. D'après votre expérience quel est le salaire annuel brut d'une personne qui travaille en esthétique, en excluant les pourboires :

- qui débute en esthétique, _____ \$ par an
- après 5 ans d'expérience, _____ \$ par an
- qui débute en électrolyse, _____ \$ par an
- après 5 ans d'expérience? _____ \$ par an

(27-31)

(32-36)

(37-41)

(42-46)

LES TÂCHES

32. Quelles sont les tâches effectuées dans votre entreprise :

	OUI	NON	
soins du visage,	1	2	(47)
soins des pieds,	1	2	(48)
soins du corps,	1	2	(49)
maquillage,	1	2	(50)
manucure,	1	2	(51)
épilation à l'électricité,	1	2	(52)
épilation à la cire,	1	2	(53)
épilation au sucre,	1	2	(54)
conférences-beauté,	1	2	(55)
conseil et vente de produits,	1	2	(56)
cours de maquillage,	1	2	(57)
massage.	1	2	(58)
Autres (préciser) : _____			(59)

33. Existe-t-il une spécialisation des tâches?

OUI 1 NON 2

(60)

Si oui, préciser : _____

(61)

33.A Un esthéticien ou une esthéticienne qui fait de l'électrolyse consacre quel pourcentage de son temps à cette tâche comparativement à celles qui se rapportent à l'esthétique?
(Veuillez répondre en %.)

- En électrolyse,	_____ %
- en esthétique,	_____ %
- autres tâches.	_____ %
Total	100

(62-63)

(64-65)

(66-67)

33.B Selon vous, l'épilation à l'électricité doit-elle être :

OUI NON

- une spécialité de l'esthétique,	1	2
- une profession distincte,	1	2
- une tâche de l'esthétique?	1	2

(68)

(69)

(70)

34. Quelles sont les améliorations à apporter à la formation en esthétique :

- au plan de l'initiation au marché du travail (stage de formation), _____

(71-72)

- au plan de la durée, _____

(73-74)

- au plan du contenu des cours, (existants et à concevoir)? _____

(75-76)

35. Y a-t-il des spécialités qui pourraient faire l'objet de nouveaux apprentissages en relation avec l'esthétique? Lesquelles?

(77-78)

36. Selon vous, le nombre de personnes débutantes en esthétique est-il :

suffisant, 1 insuffisant, 2 plus que suffisant? 3

(79)

37. Selon vous, les personnes débutantes en emploi proviennent majoritairement :

- de l'école privée, 1
- de l'école publique, 2
- de l'apprentissage en emploi? 3

(1-4)
Carte 3 (5)

(6)

Commentaires : _____

ÉVOLUTION DE LA PROFESSION

38. Depuis 1990, diriez-vous que la pratique de l'esthétique a changé?

OUI 1 NON 2

(7)

Si oui, en quoi : _____

39. Voyez-vous se dessiner de nouvelles tendances en esthétique pour l'avenir?

OUI 1 NON 2 (8)

Si oui, ces tendances entraîneront-elles de nouvelles exigences pour le personnel, au plan

	OUI	NON	
- de la formation initiale,	1	2	(9)
- du perfectionnement,	1	2	(10)
- des conditions de travail,	1	2	(11)
- de l'offre de services,	1	2	(12)
- de l'organisation du travail,	1	2	(13)
- de la vie associative?	1	2	(14)
- Autres (préciser) :			

Commentaires : _____

Nom de l'entreprise : _____

Merci de votre précieuse collaboration

NOTE : Si vous souhaitez ajouter de l'information par un entretien téléphonique, veuillez préciser vos coordonnées à l'intention de la responsable de la recherche qui communiquera avec vous.

Nom :

Téléphone :

Date et heure souhaitées :



SONDAGE SUR L'ESTHÉTIQUE

Bonjour,

Cette année, le ministère de l'Éducation effectue un portrait de secteur en *Soins esthétiques* dans le but de réviser ses programmes, afin de mieux répondre aux besoins du marché du travail et de faciliter l'insertion au travail des titulaires d'un diplôme.

L'Association québécoise des professeurs en soins esthétiques désire mieux connaître le milieu de travail dans le domaine de l'esthétique. C'est pourquoi nous avons décidé de travailler en collaboration pour connaître votre opinion sur la pratique de l'esthétique.

Le présent questionnaire s'adresse à la ou au propriétaire, à la gérante ou au gérant, ou à une personne en mesure de répondre à toutes les questions. L'occasion vous est donnée de nous faire connaître votre expérience du milieu de travail en esthétique en répondant au présent questionnaire, d'ici deux semaines. Il vous faudra tout au plus vingt minutes pour le remplir. Vous nous aiderez ainsi à améliorer les services éducatifs offerts aux personnes qui désirent étudier dans le domaine.

Il va sans dire que la confidentialité de l'information fournie vous est assurée. En effet, seul le traitement de l'ensemble des données sera rendu public.

Nous vous remercions à l'avance du temps que vous accepterez sûrement d'y consacrer.

Francyne Lavoie
Responsable du secteur
Soins esthétiques
DGFPT

Francine Bédard-Hô
Responsable de la recherche
tél. : (418) 658-0426

Ministère de l'Éducation
Association québécoise des professeurs de soins esthétiques

IDENTIFICATION



(1-4)
Carte 1 (5)

Ne rien
écrire dans
la marge

1. Quel est votre statut dans l'entreprise :

- propriétaire, 1
- gérant, gérante, 2
- employé, employée, 3
- location de chaise ou poste de travail? 4

(6)

2. Quel poste occupez-vous?

- Esthéticien, esthéticienne, 1
- électrolyste, 2
- réceptionniste. 3
- Autres (préciser) : _____

(7)

3. À quel groupe appartenez-vous?

- Hommes, 1
- femmes. 2

(8)

4. Dans quel groupe d'âge vous situez-vous?

- 15 à 24 ans, 1
- 25 à 44 ans, 2
- 45 ans et plus. 3

(9)

5. Quelle est votre formation initiale en esthétique?

- Formation en emploi, 1
- diplôme d'école privée, 2
- diplôme d'études secondaires avec
spécialité en esthétique, 3
- diplôme d'études professionnelles (DEP). 4
- Autres (préciser) : _____

(10)

(11)

6. Les personnes suivantes travaillent-elles comme esthéticien, esthéticienne :

- | | | | | | | |
|--------------------------|-----|---|-----|---|-------------------|--------|
| - le ou la propriétaire, | OUI | 1 | NON | 2 | | (12) |
| - le ou la gérante? | OUI | 1 | NON | 2 | Ne s'applique pas | 3 (13) |

PROFIL D'ENTREPRISE

7. Depuis combien de temps votre entreprise existe-t-elle?

- An(s) ____ mois ____ (14-15)
(16-17)

8. Depuis combien de temps, en moyenne, le personnel est-il au service de l'entreprise?

- An(s) ____ mois ____ (18-19)
(20-21)

9. Quel est le type de clientèle qui fréquente votre entreprise?

(Incluant les enfants.)

- | | | |
|----------------------------------|---|------|
| - Hommes seulement, | 1 | |
| - femmes seulement, | 2 | |
| - surtout des hommes, | 3 | |
| - surtout des femmes, | 4 | |
| - autant d'hommes que de femmes. | 5 | (22) |

10. Dans quelle région votre entreprise est-elle située?

(Encercler le chiffre correspondant à votre région.)

- | | | |
|-------------------------|----|---------|
| Bas-Saint-Laurent | 01 | |
| Saguenay-Lac-Saint-Jean | 02 | |
| Québec | 03 | |
| Mauricie-Bois-Francs | 04 | |
| Etrie | 05 | |
| Montréal-centre | 06 | |
| Outaouais | 07 | |
| Abitibi-Témiscamingue | 08 | (23-24) |

Suite page suivante →

Côte-Nord	09
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	11
Chaudière-Appalaches	12
Laval	13
Lanaudière	14
Laurentides	15
Montréal	16

11. Votre entreprise dessert une population :

- | | | |
|------------------------------------|---|------|
| - de 50 000 personnes et plus, | 1 | |
| - entre 5 000 et 50 000 personnes, | 2 | (25) |
| - de moins de 5 000 personnes. | 3 | |

12. À part l'esthétique, offrez-vous les services suivants (entreprise multiservice) :

- | | OUI | NON | |
|--|-----|-----|------|
| - la coiffure, | 1 | 2 | (26) |
| - la coiffure stylisée, | 1 | 2 | (27) |
| - le conseil et la vente en cosmétiques, | 1 | 2 | (28) |
| - les soins du corps, | 1 | 2 | (29) |
| - le massage du corps, | 1 | 2 | (30) |
| - le manucure, | 1 | 2 | (31) |
| - le remplacement capillaire, | 1 | 2 | (32) |
| - le maquillage. | 1 | 2 | (33) |
| - Autres (préciser) _____ | | | |

13. Offrez-vous des services :

(Possibilité d'encrer plus d'un énoncé.)

- | | | |
|--|---|------|
| - à domicile, | 1 | (34) |
| - en centre d'hébergement, | 1 | (35) |
| - en milieu hospitalier, | 1 | (36) |
| - en résidence pour personnes autonomes. | 1 | (37) |
| - Autres (préciser) : _____ | | |

14. Dans quel type d'immeuble se trouve votre entreprise?

- | | | |
|------------------------------|---|------|
| - Un édifice commercial, | 1 | |
| - un centre commercial, | 2 | (38) |
| - une résidence personnelle. | 3 | |

15. À part vous, quel est le nombre d'esthéticiens, d'esthéticiennes qui y travaillent

- habituellement, _____
- en période de pointe? _____

(39-40)

(41-42)

16. Parmi ces employés, combien sont esthéticiens, esthéticiennes électrolystes?

- Aucun, 1
- un, 2
- deux, 3
- trois et plus. 4

(43)

17. Parmi les esthéticiens, esthéticiennes qui y travaillent habituellement, combien travaillent

- à temps plein (35 heures et plus par semaine), _____
- à temps partiel (moins de 35 heures par semaine)? _____

(44-45)

(46-47)

18. Votre entreprise engage-t-elle d'autres types de personnel?

OUI 1 NON 2

(48)

Si oui, préciser : _____

19. Quel est le mode de rémunération utilisé par votre entreprise excluant les pourboires :

- salaire horaire, 1
- salaire hebdomadaire, 2
- à salaire plus un pourcentage sur les bénéfices. 3
- Autres (préciser) _____

(49)

20. Depuis environ deux ans, votre entreprise a-t-elle eu des difficultés à recruter du personnel?

OUI 1 NON 2 Ne s'applique pas 3

(50)

Si oui, indiquez-en la ou les raisons :

(Possibilité d'encercler plus d'un énoncé.)

- nombre insuffisant de candidats et candidates, 1
- qualifications inadéquates des candidats et candidates. 1
- Autres (préciser) _____

(51)

(52)

$$\text{OUI} \quad 1 \quad \text{NON} \quad 2 \quad (53)$$

- abandon de la profession,	1	(54)
-----------------------------	---	------

- conditions de travail difficiles,	1	(55)
-------------------------------------	---	------

- état de santé,	1	(56)
------------------	---	------

- rémunération insuffisante,	1	(57)
------------------------------	---	------

- travail à son compte,	1	(58)
-------------------------	---	------

- travail chez un concurrent,	1	(59)
-------------------------------	---	------

- difficultés dans les relations interpersonnelles.	1	(60)
---	---	------

- Autres préciser : _____

$$\text{OUI} \quad 1 \quad \text{NON} \quad 2 \quad (61)$$

- à temps plein, _____ (62)

- à temps partiel?		(63)
--------------------	--	------

- esthéticien, esthéticienne,	1	(64)
-------------------------------	---	------

- esthéticien, esthéticienne-électrolyste.	1	(65)
--	---	------

- Autres (préciser) _____

OUI 1 NON 2 Ne sais pas 3 (66)

$$\text{OUI} \quad 1 \quad \text{NON} \quad 2 \quad (67)$$

- An _____ mois _____ (68-69)

FORMATION

Les exigences à l'embauche

25. Quel est le niveau de scolarité exigé habituellement pour embaucher un esthéticien, une esthéticienne?

- Ne sais pas, 1
- moins que 3^e secondaire, 2
- 3^e secondaire complétée, 3
- 4^e secondaire complétée, 4
- 5^e secondaire complétée, 5
- aucune exigence. 6
- Autres (préciser) : _____

(72)

26. Quel est le type de diplôme généralement requis?

(DEP = diplôme d'études professionnelles, ASP = attestation de spécialisation professionnelle, formations reconnues par le ministère de l'Éducation)

(Possibilité d'encrer plus d'un énoncé.)

En esthétique :

- DEP en esthétique, 1
- ASP en épilation à l'électricité, 1
- DEP en esthétique et ASP en épilation à l'électricité, 1
- Diplôme d'une école privée d'esthétique, 1
- aucun diplôme. 1
- Autres (préciser) : _____

(73)

(74)

(75)

(76)

(77)

(78)

27. Dans le cas d'une entreprise offrant des services variés (multiservice), indiquer quel autre type de diplôme est recherché :

(1-4)
Carte 2 (5)

- DEP en coiffure, 1
- ASP en coiffure spécialisée, 1
- DEP en coiffure et ASP en coiffure spécialisée, 1
- aucun diplôme. 1
- Autres (préciser) _____

(6)

(7)

(8)

(9)

(10)

28. Quelles sont les autres qualifications requises :

	OUI	NON	
- avoir une clientèle,	1	2	(11)
- avoir des cours d'appoint,	1	2	(12)
- avoir de l'expérience?	1	2	(13)

Si oui, combien d'années? _____ années (14)

- Autres (préciser) : _____ (15)

29. Au cours des deux dernières années, les personnes en emploi ont-elles bénéficié de perfectionnement?

OUI	1	NON	2	(16)
-----	---	-----	---	------

De quel type de perfectionnement s'agit-il :

(Possibilité d'encrer plus d'un énoncé.)

- | | | |
|---|---|------|
| - colloques ou congrès, | 1 | (17) |
| - cours offerts par des distributeurs
ou fabricants de produits, | 1 | (18) |
| - cours dans des écoles privées. | 1 | (19) |
| - Autres (préciser) : _____ | | |

Quel était le (les) sujet traité :

(Possibilité d'encrer plus d'un énoncé.)

- | | | |
|----------------------------------|---|------|
| - les produits, | 1 | (20) |
| - les machines, | 1 | (21) |
| - les techniques, | 1 | (22) |
| - la relation avec la clientèle, | 1 | (23) |
| - la vente et le conseil, | 1 | (24) |
| - la gestion. | 1 | (25) |
| - Autres (préciser) : _____ | | |

30. Êtes-vous membre d'une association professionnelle ou certains esthéticiens ou certaines esthéticiennes le sont-ils?

OUI 1 NON 2 Ne sais pas 3

(26)

Si oui, préciser : _____

31. D'après votre expérience quel est le salaire annuel brut d'une personne qui travaille en esthétique, en excluant les pourboires :

- qui débute en esthétique, _____ \$ par an

(27-31)

- après 5 ans d'expérience, _____ \$ par an

(32-36)

- qui débute en électrolyse, _____ \$ par an

(37-41)

- après 5 ans d'expérience? _____ \$ par an

(42-46)

LES TÂCHES

32. Quelles sont les tâches effectuées dans votre entreprise :

	OUI	NON	
soins du visage,	1	2	(47)
soins des pieds,	1	2	(48)
soins du corps,	1	2	(49)
maquillage,	1	2	(50)
manucure,	1	2	(51)
épilation à l'électricité,	1	2	(52)
épilation à la cire,	1	2	(53)
épilation au sucre,	1	2	(54)
conférences-beauté,	1	2	(55)
conseil et vente de produits,	1	2	(56)
cours de maquillage,	1	2	(57)
massage.	1	2	(58)
Autres (préciser) : _____			(59)

33. Existe-t-il une spécialisation des tâches?

OUI 1 NON 2 (60)

Si oui, préciser : _____ (61)

33.A Un esthéticien ou une esthéticienne qui fait de l'électrolyse consacre quel pourcentage de son temps à cette tâche comparativement à celles qui se rapportent à l'esthétique?
(Veuillez répondre en %.)

- En électrolyse,	_____ %	(62-63)
- en esthétique,	_____ %	(64-65)
- autres tâches.	_____ %	(66-67)
Total	100	

33.B Selon vous, l'épilation à l'électricité doit-elle être :

	OUI	NON	
- une spécialité de l'esthétique,	1	2	(68)
- une profession distincte,	1	2	(69)
- une tâche de l'esthétique?	1	2	(70)

34. Quelles sont les améliorations à apporter à la formation en esthétique :

- au plan de l'initiation au marché du travail (stage de formation), _____

_____ (71-72)

- au plan de la durée, _____

_____ (73-74)

- au plan du contenu des cours, (existants et à concevoir)? _____

_____ (75-76)

35. Y a-t-il des spécialités qui pourraient faire l'objet de nouveaux apprentissages en relation avec l'esthétique? Lesquelles?

(77-78)

36. Selon vous, le nombre de personnes débutantes en esthétique est-il :

suffisant, 1 insuffisant, 2 plus que suffisant? 3

(79)

37. Selon vous, les personnes débutantes en emploi proviennent majoritairement :

- de l'école privée, 1
- de l'école publique, 2
- de l'apprentissage en emploi? 3

(1-4)
Carte 3 (5)

(6)

Commentaires : _____

ÉVOLUTION DE LA PROFESSION

38. Depuis 1990, diriez-vous que la pratique de l'esthétique a changé?

OUI 1 NON 2

(7)

Si oui, en quoi : _____

39. Voyez-vous se dessiner de nouvelles tendances en esthétique pour l'avenir?

OUI 1 NON 2 (8)

Si oui, ces tendances entraîneront-elles de nouvelles exigences pour le personnel, au plan

	OUI	NON	
- de la formation initiale,	1	2	(9)
- du perfectionnement,	1	2	(10)
- des conditions de travail,	1	2	(11)
- de l'offre de services,	1	2	(12)
- de l'organisation du travail,	1	2	(13)
- de la vie associative?	1	2	(14)
- Autres (préciser) :			

Commentaires : _____

Nom de l'entreprise : _____

Merci de votre précieuse collaboration

NOTE : Si vous souhaitez ajouter de l'information par un entretien téléphonique, veuillez préciser vos coordonnées à l'intention de la responsable de la recherche qui communiquera avec vous.

Nom :

Téléphone :

Date et heure souhaitées :

