



Par Laure JEANDEMANGE

Voici trois profils de professionnels qui n'avaient pas besoin ni envie d'acquérir une nouvelle marque et pourtant ils ont tous succombé au charme et à l'incroyable efficacité de cette marque avant-gardiste.

184



**Vincent
DEBROCK**
Le Spa Espace-Beauté,
1150 av. de Rosendaël,
59240 Dunkerque

Après mon école de commerce, j'ai travaillé plusieurs années dans une agence de communication avant d'ouvrir mon spa il y a 10 ans. J'ai cinq cabines de soins et des cabines de soins spécifiques. Je suis équipé de l'«Icoone», d'un solarium et du «Eswin». Mon équipe est composée de 8 personnes, nous prodignons des soins Payot, La Sultane de Saba et Artdeco en maquillage.

La découverte d'Althéagrey

Sur les conseils de l'un de ses anciens commerciaux, c'est Nicole Sinet elle-même, la fondatrice de la marque qui m'a invité à profiter d'une journée de soins. Au début, j'étais sceptique car, toutes les semaines, nous sommes approchés par une nouvelle marque mais, là, j'ai été intéressé par les soins énergétiques. Je flaire les tendances,

et, personnellement, je pense que l'un des axes de développement du spa se fera à travers les soins énergétiques. Avec deux personnes de l'équipe, nous sommes donc partis à la découverte de la marque.

Le meilleur massage de ma vie

J'ai reçu le soin par Nicole Sinet, ce fut le meilleur massage de toute ma vie et, pourtant, j'en ai reçu beaucoup ! J'aimais les massages très appuyés, très

profonds et, là, j'ai découvert quelque chose de complètement différent. Après une heure entre ses mains, j'étais totalement détendu. Nous avons tous les trois été bouleversés par ce massage. Nous avons testé les produits et les avons fait tester par notre entourage, les retours ont été extrêmement positifs, nous avons eu des résultats sur une très courte période.

Nous avons également essayé les appareils visage et corps, le «Raa-khan KX2» et le «Raa-khan KX3». Je n'ai pas pris les appareils immédiatement, j'ai d'abord testé les protocoles et à nouveau, tout le monde a adhéré.

La présentation de la nouvelle marque

Nous avons intégré ces nouveaux soins énergétiques dans notre carte de soins depuis le mois d'avril. Pour annoncer l'arrivée de cette nouvelle marque, nous avons fait une campagne radio et de la publicité dans La Voix du Nord. Nous en avons parlé à nos clientes en disant : «Nous venons d'intégrer une nouvelle marque, un concept de beauté globale avec des soins zen énergétiques qui sont très différents de ce que l'on a l'habitude de recevoir. Nous allons traiter le corps et le visage, la personne dans sa globalité en faisant en plus un rééquilibrage énergétique. C'est un massage très doux où l'on se sent parfaitement détendu. Pour le visage, il s'agit d'un soin avec un rééquilibrage énergétique par un massage shiatsu du visage et des cocktails de produits complètement personnalisés avec des résultats vraiment bluffants !». Nous avons utilisé des superlatifs comme «bluffant, extraordinaire», car c'est la vérité.

Les esthéticiennes et l'énergétique

Les esthéticiennes du spa avaient des appréhensions par rapport à l'énergétique, elles avaient peur de ne pas savoir le faire, mais tout le monde en est capable. Ce n'est pas un don, ça s'apprend et tout le monde peut transmettre ces énergies. Comme le massage est très doux, les postures sont étudiées pour ne pas se fatiguer, s'abîmer. Beaucoup d'esthéticiennes sont sorties de leur premier soin non plus vidées mais pleines d'énergie. C'est comme un échange d'où l'on ressort détendu et rechargé énergétiquement.

L'un des axes de développement du spa se fera à travers les soins énergétiques

La philosophie zen shiatsu

J'explique à mes clientes que si on est mal dans son corps et si les énergies ne fonctionnent pas bien, on ne peut pas avoir d'efficacité et de résultats. En redonnant cette harmonie, je vais tout changer que ce soit sur le visage ou le corps. Les soins sont zen, ils sont beaucoup moins fatigants pour l'esthéticienne. Du côté de la cliente, le fait de rétablir les énergies si elle est déprimée, fatiguée la remet en forme et la rend gaie. Je le constate énormément lorsque je vois ces clientes arriver la première fois et un mois plus tard, leur allure est complètement différente, elles ont le sourire.

Mon message à une esthéticienne

Il n'y a pas d'hésitation à avoir ! Au début, j'avais peur du budget de départ mais une fois que les clientes ont testé, il y a l'efficacité ! Tout a un prix. À partir du moment où il y a l'efficacité, la texture, les odeurs, il n'y a plus aucun problème, les clientes achètent.

Depuis le mois de janvier, j'ai l'appareil visage et je n'ai jamais fait autant de soins visage ! Et dire qu'au début j'hésitais à prendre l'appareil car je trouvais que je n'avais

pas assez de clientes en soin visage car ma spécialité c'est l'amincissement ! Depuis que je l'ai acheté, je fais nettement plus de soins visage et je vends donc plus de produits après. Mon plus gros chiffre d'affaires est réalisé avec l'amincissement mais, grâce à l'appareil visage, je travaille également très bien désormais en soin visage. Après un seul soin, c'est obligé, il y a une nette différence !

Les esthéticiennes et la vente

Quand je réalise un soin et que la cliente, ravie de voir cet éclat, décide d'acheter les produits, je suis très heureuse pour deux raisons : j'assure l'équilibre financier de mon entreprise et je sais que ma cliente va continuer d'être pleinement satisfaite.

C'est vrai que je suis agacée si une cliente préfère aller acheter ses produits en parfumerie et quand elle revient pour me dire que sa peau n'est plus jolie, je lui dis de se poser les bonnes questions. C'est aussi à moi de la convaincre et je lui promets que l'effet sera bien différent et durable. La vente c'est logique et cela devient de la prescription bien adaptée quand le diagnostic est bon. Ce n'est pas en mettant la vente de côté que vous aiderez vos clientes. Par exemple, je connais l'efficacité de mes soins cabine amincissants et j'accepte d'en réaliser un sur une cliente à condition qu'elle respecte la pose régulière de produits chez elle. Il est impératif qu'elle participe activement à l'application de ces textures chargées d'ingrédients très efficaces. C'est ainsi que je n'ai jamais eu de cliente insatisfaite !



Brigitte HERTRICH
Institut Frimouss',
20 rue du Sel,
67160 Wissembourg

J'ai passé un examen d'esthétique internationale chez Helen Pietrulla en Allemagne en 1984. Je me suis lancée en 1985 avec un tout petit institut d'une seule cabine avant de déménager sept ans plus tard, dans la même rue mais dans un espace beaucoup plus grand. Actuellement, nous sommes trois esthéticiennes à travailler ensemble avec Jean d'Estreés et Nature Efficience.

Pas de nouvelle marque !

Je n'avais pas du tout l'intention de prendre une nouvelle marque, de plus, je traversais une période difficile, je souffrais d'une grosse entorse, j'étais épuisée. C'est un commercial que je connaissais d'une ancienne marque de cosmétiques qui m'a incitée à découvrir Althéagrey au travers d'un soin zen shiatsu. Le lendemain, Isabelle ma collègue, qui est la plus difficile à convaincre m'a dit : «C'est incroyable comme ton visage a changé, il est lumineux» alors que le soin était très bref. De mon côté, après le soin, je me suis sentie très légère, j'ai vraiment ressenti ce rééquilibrage énergétique. Je travaille dans l'énergétique depuis 30 ans, je suis perpétuellement à la recherche de nouveaux protocoles et, là, j'ai vraiment ressenti qu'il se passait quelque chose d'autre.

Bien plus qu'une formation

Avec mes deux esthéticiennes, nous travaillons ensemble depuis très longtemps, chacune a ses habitudes et ses spécialités. Le chiffre d'affaires des ventes est difficile à maintenir, et il est vrai que dans notre métier nous sommes souvent des confidentes, il est alors parfois délicat de glisser une vente dans ce contexte. Nous étions curieuses de cette nouvelle formation et ce fut une révélation. Quelle révélation ! Nicole Sinet, la fondatrice de la marque, m'a réveillée ! Je ne me suis jamais considérée comme une chef d'entreprise mais comme une esthéticienne, une collègue de mes collègues, Nicole Sinet m'a fait comprendre qu'il était important de reconnaître cette position et pendant toute la durée de la formation, elle m'a coachée dans ce sens. Elle m'a remise en place, j'ai compris que je devais être la loco-

motive de mon affaire. Nous avons découvert ces soins, ce toucher. À toutes les trois, cela nous a fait un bien fou ! Pendant la formation, Nicole Sinet est très dure et en même temps pleine d'humour, elle m'a parfois déstabilisée mais, au fil des jours, j'ai vu mes collègues se transformer.

La présentation à mes clientes d'une nouvelle marque

En amont, j'avais annoncé à mes clientes : «Nous allons suivre une formation zen shiatsu, c'est une formation pour le visage avec des produits d'excellence où l'on va travailler en même temps l'énergétique». En revenant de la formation, nous étions totalement euphoriques ! Cette formation nous a donné des ailes ! Nous avons fait du zen shiatsu à tout le monde. Quand une cliente prend un rendez-vous, elle bloque un créneau et c'est sur place, le jour J, que l'on décide précisément du soin. Je leur demandais : «Est-ce que vous ne voudriez pas tester notre nouveau soin ? Nous avons suivi la formation d'une toute nouvelle technique qui est en même temps hyper relaxante avec une application successive de produits et de cocktails yin et yang qui rétablissent complètement l'équilibre de la peau». Nos clientes de longues dates sont toujours partantes pour découvrir nos nouveautés. Et elles ont été bluffées après un tel soin, la peau est si lumineuse en si peu de temps... Elles se sentent légères, libérées de quelque chose... Nos clientes épilations, rien que de leur en parler, viennent profiter d'un soin. Dernièrement, une nouvelle cliente discrète et introvertie a profité d'un soin zen, un mois après elle est revenue en disant qu'elle ne se reconnaissait plus. Il y a une relaxation profonde, durable qui s'installe avec une vraie prise de conscience. Je pense que c'est un bel aboutissement de relier le traitement de la peau au bien-être et au rééquilibrage énergétique. C'est incroyable, en tant qu'esthéticienne ce sont des soins qui ne sont pas du tout fatigants !

Le produit préféré

La «Crème Océane». J'ai une ancienne peau acnéique et très lipidique, la crème régule la sécrétion de sébum. J'aime beaucoup la mélanger à la crème «Caresse d'Abricot». Quant au sérum «Perles de Nacre», j'en boirais si je pouvais, il est si fabuleux !

Les clientes adorent la crème «Althéa 3», elle est toute prête, yin yang, très douce, et elle fait une peau extraordinaire. Une cliente coiffeuse utilisant «Althéa 3» nous a dit qu'on lui demandait souvent si elle avait fait des injections... Nous avons augmenté vraiment de façon significative les ventes de produits, nous avons fait +20%, je me sens pousser des ailes !

Après le visage, le corps


Nous sommes allées chez Althéagrey pour suivre une formation visage mais Nicole Sinet a su nous attirer vers le

corps en nous faisant découvrir l'appareil «Raa-khan KX3» et, en trois jours, nous avons vu notre peau complètement changée ! Forcément, nous avons décidé de proposer Althéagrey en soin du corps également.

Nicole Sinet m'a dit qu'elle allait m'apprendre à travailler sans fatigue ! Et c'est vrai, ce sont des soins légers pour l'esthéticienne, je n'ai plus mal dans mes articulations, c'est un vrai bonheur, on travaille tout en subtilité.

C'est une autre manière d'aborder le soin. Les produits corps sont fabuleux. Bien sûr, il faut faire correctement et régulièrement l'application des produits mais c'est également une prise de conscience corporelle. En cabine, c'est un soin tout en légèreté. Pendant la pose des électrodes, on fait un zen shiatsu du visage. Vous ne trouverez pas de soin du corps en esthétique où l'on traite le visage en même temps. Pour les clientes, c'est une prise en charge globale.

Mon message à une esthéticienne

Laissez-vous tenter et découvrez un soin zen shiatsu ! Si j'avais fait un soin plus tôt, j'aurais évité de perdre du temps ! Le coaching de Nicole Sinet est formidable, j'ai l'impression qu'elle est toujours là et qu'elle me dit : «Sois douce avec toi». Cette douceur, cette main de fer dans un gant de velours, Nicole c'est ça ! Je lui suis extrêmement reconnaissante. 

Les clientes sont toutes bluffées par les soins



Dorothée BISIAUX
L'Étoile du Spa,
263 B av. Alfred Maes,
62300 Lens

Mon produit préféré

J'aime le gel «Althéa-Calm», c'est un lisseur de peau, je le trouve magique, on peut l'utiliser en cocktail avec n'importe quelle autre crème, il a des effets sur l'aspect de la peau, les rougeurs, les petites cicatrices, c'est un excellent après-rasage. Il est multi-usages et j'ai vu le résultat très rapidement, je ne m'en passe plus !

Le produit préféré des clientes

Les clientes sont fans du sérum «Perles de Nacre», il s'agit d'un sérum tenseur, jeunesse, elles adorent la texture, l'odeur et surtout les résultats incroyables. Pour le corps, le produit magique c'est le «Gel Minceur d'Orient», les clientes l'adorent parce qu'elles voient le résultat très rapidement. Après le soin, on accompagne la cliente devant un banc de lumière et, là, elles sont bluffées, elles sont stupéfaites d'avoir autant de résultat après juste un seul soin. On ne ment pas, ce sont les produits et les soins qui parlent d'eux-mêmes. Résultat, les ventes ont clairement augmenté.

Message à une esthéticienne

Ne faites pas comme moi ! J'étais réticent, j'avais besoin d'être convaincu et j'y suis allé progressivement. Il ne faut pas hésiter, il faut avoir confiance. On prescrit les produits, on dit la vérité, il y a du résultat.

J'ai constaté quelque chose d'intéressant, les esthéticiennes de mon équipe se sont senties beaucoup plus pro en devenant de véritables conseillères de beauté. Elles font de la prescription de produits pour obtenir du résultat plus que pour faire de la vente.

De plus en plus de clientes ont des peaux complexes, grasses sur la zone T, avec des rougeurs sur les joues, du dessèchement au niveau du cou... Grâce aux produits Althéagrey, on peut vraiment créer des cocktails personnalisés pour apporter une réponse complète à des problématiques complexes. Althéagrey va nous permettre de développer une nouvelle clientèle qui est à la recherche de soins différents mais avec un très haut niveau de résultat.

D'autre part, je me sens vraiment très accompagné, la marque nous suit, nous booste, nous coach. C'est un objectif de satisfaction client mais aussi de rentabilité du spa.

J'ai passé un CAP Esthétique, un BEP Vente et un BP Esthétique. J'ai travaillé 13 ans à Béthune et Lille avant de m'installer. Depuis quatre ans et demi, j'ai ouvert mon institut de deux cabines. Avec mon apprentie, nous travaillons avec le «Raa-khan KX 2» et le «Raa-khan KX3», Phyt's et Artdéco.

Je décide de travailler avec Althéagrey

J'avais déjà travaillé avec Althéagrey lors d'une précédente expérience, j'appréciais beaucoup cette marque, mais en m'installant, je voulais vraiment repartir de zéro et je redoutais également l'ouverture de compte.

Un an et demi après mon ouverture, une commerciale d'Althéagrey est passée pour me présenter un appareil amincissant. Avec ses 20 électrodes, il m'a tout de suite plu ! Habituellement, il n'y a que huit électrodes et c'est très insuffisant car il faut créer deux forfaits. Je prends donc l'appareil et la marque, car si la cliente ne s'applique pas les produits, ça ne sert à rien !

L'accueil de la nouvelle marque

Je présente Althéagrey comme une marque très efficace, avec laquelle on a d'excellents résultats, les textures sont très agréables. Alors oui, à l'achat c'est un peu onéreux mais en quantité, les clientes vont nettement plus loin qu'avec une autre marque. Aujourd'hui, je n'ai même plus besoin de faire des ventes, les clientes, à peine arrivées à l'institut, demandent les produits dont elles ont besoin !

Mon produit préféré

Mon produit préféré et celui de mes clientes aussi d'ailleurs est le «Masque Océan», il est extraordinaire, je n'ai jamais vu un masque qui a autant d'efficacité sur la peau ! On retrouve une peau lumineuse, saine, avec beaucoup de clarté, les pores sont resserrés, c'est formidable. Même sur les peaux sensibles, il n'est pas agressif du tout, ce masque travaille sur tout et il convient à tous les types de peaux. Tous les produits ont une efficacité spécifique et il y a des résultats sur tout : les rougeurs, le côté drainant, raffermissant... →

**Les clientes
achètent
toutes seules**