



26719 10128

**C
O
D
E**

BEAUTÉ

LE MAGAZINE DÉDIÉ AUX INSTITUTS

www.codebeaute.com

Novembre / Décembre 2016 - 7€

Dossier

**Anti-Âge et
Nutrition**

Défier le temps

P.74

N°11

P.30

BUSINESS

**La franchise
à la loupe**

P.62 **COLOR**

Quelle teinte
sur les yeux cet hiver ?

ISSN 2425-0252

Actualités | En cabine | Color | Vie des marques | Vie des écoles



Témoignage

« Aimer le contact avec les clients est primordial »

L'institut Esthetic Center basé à Biarritz est géré par Yvette Mansiet depuis qu'elle l'a repris il y a huit ans. Elle y propose toutes les prestations pour prendre soin de soi : épilation, corps, visage, mains et pieds. Chaque jour, elle travaille à donner du bien-être à sa clientèle et à faire évoluer son affaire. PAR JULIE PALMERO



Quel est votre parcours professionnel ?

Yvette Mansiet : J'étais formatrice en vente et management dans le prêt-à-porter. L'enseigne où j'exerçais a été rachetée et j'ai donc décidé de changer de voie. Je me suis tournée vers l'institut et j'ai suivi une formation

de prothésiste onguaire auprès d'Esthetic Center. J'ai racheté un institut sous cette franchise lorsque j'en ai eu l'opportunité et me suis formée pour être technicienne esthétique. Depuis j'ai déménagé l'institut dans une zone commerciale pour bénéficier d'un parking gratuit. Le local compte 6 cabines pour une surface de 110 m². La clientèle continue à augmenter de façon régulière.

Vous travaillez avec Starvac depuis la reprise de l'institut. Pourquoi avoir choisi de conserver cette technologie et qu'appréciez-vous chez cette marque ?

Y.M. : Starvac est référencé chez Esthetic Center et le centre que j'ai repris possédait déjà un appareil. J'ai choisi de continuer à travailler avec et l'institut dispose aujourd'hui de la toute dernière génération le DX Smart. J'apprécie la qualité de cette machine mais surtout la possibilité de réaliser un grand nombre de soins pour divers bénéfiques. L'appareil est très complet et permet de bons résultats. Il présente l'avantage d'être utilisable en contact direct avec la peau, ce qui en fait un soin plus confortable et presque cocooning selon la visée. Je suis satisfaite de la formation par la marque tout comme de l'assistance.

Point faible de beaucoup d'instituts, le retail. Comment cela se passe-t-il dans votre institut ?

Y.M. : Lorsque l'on propose une cure, on présente systématiquement la gamme qui permet de poursuivre

et accentuer les bénéfices à la maison. A l'heure actuelle, je trouve que l'on ne présente pas encore assez le bénéfice de ces produits aux clientes et c'est quelque chose sur lequel je voudrais que l'on travaille.

Comment travaillez-vous pour séduire et conquérir de nouveaux clients mais aussi fidéliser ceux que vous avez ?

Y.M. : Ce sont les abonnements et les réductions qui les accompagnent qui permettent d'attirer et de fidéliser la cliente qui achète essentiellement des cures. Nous faisons aussi quelques offres commerciales au renouvellement des machines. Après, il faut prendre soin de la clientèle pour qu'elle revienne. Nous nous attachons au résultat comme à l'accueil en créant un univers de bien-être confortable et accueillant.

Pour conclure, quels conseils donneriez-vous à une esthéticienne qui souhaite créer son institut ?

Y.M. : Aimer le contact avec les clients est primordial. Il faut déterminer le type de clientèle souhaité et adapter les soins que l'on veut proposer. Avant de proposer une machine il faut la tester pour connaître le ressenti et être convaincu de son efficacité afin de la vendre.

ESTHETIC CENTER

YVETTE MANSIET

Formation : prothésiste onguaire, technicienne esthétique.

Adresse : 6 Rue des Mesanges

Halle D'alba Village D'iraty- 64200 Biarritz

Téléphone : 05 59 24 07 23

