



# 10 QUESTIONS RÉPONSES sur la technologie

On entend tout et son contraire sur les technologies. Pour savoir une bonne fois pour toutes ce qu'il en est vraiment, nous avons interrogé LA référence en technologie esthétique : Thomas Gruot, Business Unit Manager NT, Nouvelles Technologies chez Beauty Tech.

1

## SI JE POSSÈDE UNE VIEILLE TECHNOLOGIE QUE JE N'UTILISE PLUS BEAUCOUP, EST-IL PRÉFÉRABLE DE M'EN SÉPARER ?

Toutes les technologies, vieilles ou récentes, doivent être conservées mais en étant adaptées. Il existe une règle absolue : chaque technologie a des qualités, des indications pour lesquelles elle est efficace, et des limites. Chaque technologie a une interaction bien particulière avec le métabolisme et il faut l'utiliser pour ça. Plutôt que de vous séparer de votre technologie, l'idée est de la mettre en synergie avec une autre technologie pour améliorer le protocole et obtenir des résultats plus performants.

### L'exemple du palper-rouler

Le marché propose de très nombreux appareils pour le palper-rouler. C'est une technologie très efficace sur la partie drainage et qui a aussi son efficacité pour stimuler les adipocytes. En revanche, elle est moins efficace sur les fibroblastes et les amas graisseux fibrosés. Mais il existe deux technologies que vous pouvez associer pour plus de résultat : la cavitation et la radiofréquence. La cavitation va avoir un effet très important pour défibroser les tissus grâce à une action de lipolyse très forte. La radiofréquence est, quant à elle, la technologie la plus performante pour stimuler les fibroblastes. Il est donc inutile de vous équiper d'une version de palper-rouler plus puissante en drainage. Il est plus judicieux d'exploiter cet appareil déjà très performant en l'associant. Et même si les versions récentes sont plus performantes, vous obtiendrez toujours plus de résultats en associant une autre technologie. Avec ce pack de trois technologies : palper-rouler, cavitation,

radiofréquence, vous obtenez des déclinaisons de protocoles beaucoup plus performants et plus ciblés par rapport au profil et aux attentes de votre cliente.

\* Aujourd'hui, les instituts de beauté ont compris que l'amincissement ne se résume pas à un seul soin mais bien à un protocole complet associant plusieurs technologies. Comme lors d'un soin visage où l'esthéticienne utilise une synergie d'actifs, l'association de technologies permet d'obtenir le résultat le plus optimal possible.

**À retenir :** Aucune technologie ne peut tout faire, identifiez ce pour quoi votre technologie est performante et apportez des améliorations au protocole en utilisant d'autres technologies qui vont repousser les limites de chaque technologie. C'est ainsi que vous obtiendrez un soin ciblé en conformité avec les attentes de votre cliente.

2

## LE BOOM AUTOUR DE LA CRYO EST TERMINÉ, EST-IL UTILE DE M'ÉQUIPER ?

Je fais ici un focus sur la cryo avec aspiration qui va prendre en sandwich l'amas graisseux, c'est la cryo la plus performante et surtout la seule qui arrive à déclencher l'apoptose, c'est-à-dire la mort programmée de la cellule adipeuse. Je vous rappelle que cette action est complètement physiologique. Aujourd'hui, tous les soins amincissants stimulent les adipocytes pour qu'ils déclenchent la lipolyse, et que les adipocytes diminuent de volume. Mais la cellule de stockage est toujours bien présente et active. Ainsi, à la première occasion, les adipocytes vont faire ce pour quoi ils sont programmés : le stockage, la lipogenèse. La cryo permet d'avoir moins de cellules de stockage, les résultats seront logiquement plus efficaces dans le temps. Séance après séance, le résultat sera de plus en plus notable et durable. Donc le boom de la cryo par aspiration est loin d'être fini car c'est,

ce jour, la seule technologie capable d'obtenir un tel résultat! Comme toute technologie, elle a un peu trop été mise en avant en termes de performance, alors que, comme n'importe quelle technologie, elle a des limites: on ne peut pas l'utiliser sur tout le monde et sur toutes les zones. Il y a aussi parfois des exagérations par rapport à la qualité du résultat.

### La cryo ne fait pas perdre jusqu'à 20 % de tissus adipeux en une seule séance!

En trois, quatre séances, la perte peut aller de 5 % à 20 % selon l'appareillage, les programmes, la puissance obtenue, la physiologie et la sensibilité de la cliente... Si elle perdait 20 % à chaque séance, cela signifierait qu'en 4 séances, elle aurait perdu les 2/3 de ses tissus adipeux! Cette technologie doit entrer dans un protocole. Le plus malin est de l'associer avec de la radiofréquence, de la cavitation et pourquoi pas du palper-rouler ou de la presso en fonction de votre cliente.

## 3

### AUJOURD'HUI, UNE TECHNOLOGIE SEULE PERMET-ELLE D'OBTENIR TOUS LES RÉSULTATS SOUHAITÉS ?

Il existe des technologies qui ont des résultats en se suffisant à elles-mêmes :

- **la presso-esthétique** est la technologie la plus performante pour drainer. Même le palper-rouler ou l'électrostimulation sont moins performants pour drainer le système sanguin et lymphatique. Si votre cliente souffre de rétention d'eau, vous pouvez lui proposer une cure de 10 ou 15 séances de presso, inutile d'ajouter d'autres technologies dans un premier temps,
- **la lumière pulsée** est la seule technologie qui

## Il n'y a pas de mauvaises technologies, elles sont plutôt mal utilisées

permet d'obtenir des résultats prouvés sur l'épilation définitive,

- **la radiofréquence** pour le traitement des rides est très performante. Vous pouvez tout à fait proposer un forfait exclusif avec de la radiofréquence et qui serait abordable financièrement. Cela ne vous empêche pas d'ajouter d'autres soins qui ne feront qu'améliorer le résultat,

- **l'électrostimulation** est, à ce jour, la seule technique à avoir un effet tenseur sur le muscle. Attention, l'effet premier et quasi le seul de l'électrostimulation sera de retendre le muscle. Si la cliente veut augmenter sa masse musculaire, il faudra généralement l'associer à du sport,

- **l'électroporation** qui appartient à la famille de l'électricité est très performante pour de la méso, c'est-à-dire le fait de faire pénétrer un actif comme le font les Leds, les ultra-sons et le micro-needling. Le problème est qu'il y a souvent un amalgame avec les aiguilles qui ne sont qu'une technique parmi d'autres pour faire pénétrer un actif. L'électroporation est une technologie qui vient du médical pour traiter les cancers avec quatre grandes particularités :

- elle fonctionne avec tous types de cosmétiques crème ou sérum. Les variations électriques émises par l'électroporation feront qu'il y aura une pénétration des actifs,

- elle a un effet de défragmentation de la couche cornée qui va aider à la pénétration des actifs. Appliquer un cosmétique sans utiliser l'électroporation, c'est faire un tiers du chemin de la pé- ●●●



Photo Alfa27.

- ... nétration des actifs. Il y a vraiment une capacité très importante à améliorer tous les soins cosmétiques avec l'électroporation,
  - vous pouvez inclure cette technologie à n'importe quel moment du soin et avec n'importe quelle marque. Le seul inconvénient, c'est le resenti parfois inconfortable.

## 4

### LE MICRO-NEEDLING EST-IL LA NOUVELLE BAGUETTE MAGIQUE DE L'ESTHÉTICIENNE ?

Hélas, rien n'est magique... Le micro-needling comporte clairement des avantages avec un coût d'acquisition et des consommables très abordables par rapport à la rentabilité du soin, mais il y a plusieurs points que vous devez prendre en compte :

- l'inconfort de la cliente,
- plus on pique profondément, plus on emmène les principes actifs profondément, mais, dans la mesure du possible, il ne faut pas dépasser les 0,5 millimètres, car il est généralement convenu que c'est là que l'on dépasse un seuil de pénétration qui provoque une effraction cutanée et ça, l'esthéticienne n'en a pas le droit.

#### Le problème du micro-needling

C'est un problème d'utilisation, d'application, de type d'aiguilles et comme, aujourd'hui, les choses sont floues, je ne peux que vous inviter à une réflexion approfondie et réfléchie pour vous interroger sur la prise de risque comme on l'a connue il y a quelque temps avec le palper-rouler ou la lumière pulsée plus récemment. Sachez qu'entre la radiofréquence et l'électroporation, des techniques que vous pouvez utiliser en toute sécurité et sans consommable, vous avez une solution alternative qui a fait ses preuves et qui est tout aussi performante, voire dans certains cas, plus, selon la sensibilité de la cliente. Si vous voulez proposer du micro-needling, allez-y mais en cadrant bien les choses avec de bons produits, une bonne formation et en respectant des limites d'application pour éviter le moindre risque.

## 5

### DOIS-JE REVOIR MON CONTRAT D'ASSURANCE LORS DE L'ACQUISITION DE CHAQUE TECHNOLOGIE ?

C'est vrai, à chaque fois que vous faites l'acquisition d'une technologie, rapprochez-vous de votre assurance pour bien savoir si vous êtes couverte ou non. Et si vous n'êtes pas couverte et que votre assureur ne veut pas, alors trouvez une autre as-

surance. Souvent, c'est l'occasion de trouver des couvertures de meilleure qualité et même moins chers!

## 6

### SI MON ÉQUIPEMENT NE FONCTIONNE PAS, EST-CE QUE J'AI FAIT UN MAUVAIS ACHAT ?

Je rencontre régulièrement des esthéticiennes qui ont fait l'acquisition d'un appareil tout à fait honorable mais qui l'utilisent mal et qui n'ont pas les résultats qu'elles pourraient escompter. Ce n'est pas parce que l'appareil est mauvais mais simplement parce qu'il est mal utilisé à cause d'un défaut de formation. Lors de l'achat d'un appareil :

- vérifiez la provenance pour vérifier quelle est la qualité de la fabrication,
- vérifiez la fiabilité du prestataire: depuis combien de temps il existe, s'il a un pignon sur rue... Ce n'est pas une règle absolue mais c'est vrai que des sociétés qui sont là depuis dix ou vingt ans montrent une certaine expertise, c'est un atout supplémentaire.
- l'appareil est-il déjà certifié MDR qui sera actif en mai 2021, car 90 % des appareils esthétiques auront l'obligation d'avoir la certification médicale qui est très compliquée à obtenir. Si l'appareil a déjà la certification, c'est un gage de continuité d'entretien et de consommable sur le produit.

## 7

### EXISTE-T-IL DES TECHNOLOGIES QUI NE SONT PAS TRÈS PERFORMANTES ?

Il n'y a pas de mauvaise technologie, il y a plutôt des technologies qui ne sont pas utilisées pour obtenir le bon résultat. Si vous voulez acquérir une nouvelle technologie, les questions à vous poser pour aller dans la bonne direction sont :

- «Quelles sont les technologies que j'ai déjà et quelles sont leurs performances afin de ne pas avoir de doublon?»
- «Quel type de soin dois-je mettre en avant car chaque soin est différent, avec des causes différentes: adipocytes, fibroblastes, système sanguin...?»
- «Quelles sont les technologies complémentaires que je dois apporter pour faire performer chacun de mes soins?» Je me répète mais chaque technologie a ses qualités et ses limites!

Dans les technologies, il y a quatre grands types de soins :

- l'anti-âge,
- le relâchement cutané après une grossesse, une perte de poids,

- - la cellulite, l'effet peau d'orange, - l'amaigrissement.

Ces quatre soins ont des causes diamétralement opposées les unes aux autres et doivent donc être traitées de façons différentes. Par exemple, les responsables du relâchement cutané sont le relâchement musculaire et les fibroblastes. Pour l'amaigrissement c'est le système sanguin et les adipocytes. Si vous possédez de la pressothérapie et de la cavitation, vous pouvez apporter une réponse à vos clientes pour de l'amaigrissement mais pas sur le relâchement cutané.

## 8

### **BIENTÔT, TOUTES LES FORMATIONS SE FERONT-ELLES EN E-LEARNING ?**

Le e-learning va faire évoluer les formations mais sur les notions de pré-formation afin que tout le monde soit au même niveau lors de la formation physique, ce qui permettra ainsi de gagner du temps et de se concentrer sur les parties les plus importantes. Suivre des formations en e-learning sur certains produits comme le Vapozone, la pressothérapie, c'est envisageable, mais sur de la cavitation, de la radiofréquence, de la cryothérapie et du palper-rouler ça ne l'est pas, car il y a une notion de toucher, d'application, de pression qui ne peut pas être enseignée via un ordinateur.

## 9

### **LA LUMIÈRE PULSÉE, C'EST LA TECHNOLOGIE DU MOMENT, TOUT LE MONDE VA L'AVOIR, EST-CE QUE ÇA VAUT LA PEINE DE M'ÉQUIPER, N'EST-CE PAS TROP TARD ?**

Aujourd'hui 20 % à 30 % du marché est équipé en lumière pulsée en comparaison avec l'amaigrissement où quasi 100 % du marché est équipé car 100 % des centres esthétiques proposent de l'amaigrissement en version light ou expert. À choisir entre les deux, optez pour la lumière pulsée ! Au vu des grilles tarifaires qui sont préconisées et utilisées, la lumière pulsée vous offre la rentabilité la plus importante dans le monde de l'esthétique et de très loin ! La lumière pulsée est entre deux à trois fois plus rentable que n'importe quel soin esthétique en taux horaire.

#### **Pourquoi vous équiper maintenant ?**


Plus vite vous proposerez la lumière pulsée et plus vite vous fidéliserez votre clientèle qui n'ira pas ailleurs pour faire cette prestation. Ce sont les premiers instituts équipés qui vont récupérer toute la clientèle, sachant que le plus gros concurrent de la lumière pulsée, ce n'est pas la cire. Les

statistiques démontrent en effet que les instituts qui intègrent la lumière pulsée n'ont quasiment pas de perte d'activité au niveau de la cire parce que la clientèle de la lumière pulsée est une clientèle qui utilise surtout le rasoir. Pour les clientes habituées à la cire, c'est une sorte de rituel qui leur convient. 80 % de la clientèle en lumière pulsée utilisait le rasoir. Donc la lumière pulsée n'entraîne pas de perte sur la cire mais au contraire une augmentation du chiffre d'affaires grâce à cette nouvelle clientèle. C'est maintenant qu'il faut investir. Dans cinq ou dix ans, le marché sera bien équipé, car quand l'offre va devenir équivalente, voire plus importante que la demande, c'est là que la fameuse guerre des prix va se mettre en place. Les tarifs des prestations vont diminuer et celles qui auront été les premières à investir auront rentabilisé leur appareil le plus vite.

## 10

### **EN MAI 2021, EST-CE QUE L'ON POURRA UTILISER DES APPAREILS SANS CERTIFICATION MDR ?**

Par un décret européen de 2017, la certification MDR (Medical Device Regulation) devait être effective en mai 2020 mais a été reportée à mai 2021 à cause du Covid-19. Si vous achetez un appareil maintenant, je vous recommande de l'acheter avec la certification médicale. Si votre appareil n'a pas cette certification, vous pourrez toujours l'utiliser après 2021 mais si le fabricant ne fait pas passer cette certification, le risque est de rencontrer de plus en plus de difficultés à avoir les consommables ou les pièces détachées de l'appareil en question. Être sûr d'avoir la certification médicale, c'est vous assurer sur le fait que vous aurez les consommables et le SAV de l'appareil après mai 2021. Donc, tout ce que vous achetez aujourd'hui doit avoir la certification médicale puisque les sociétés sont censées être prêtes en 2020. On entend beaucoup de choses à ce sujet, donc pour être sûre de ne pas faire d'erreur, mes préconisations sont les suivantes :

- attendez mai 2021 que tout soit clarifié, certifié...,
- équipez-vous maintenant. En revanche mettez-vous dans la projection 2021 en choisissant un appareil déjà certifié avec le CE médical. 

---

**La lumière pulsée est entre 2 à 3 fois plus rentable que n'importe quel soin !**

---