

POURQUOI

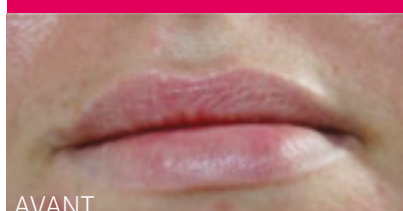
je me suis mise au maquillage permanent ?

par Laure JEANDEMANGE

Trois esthéticiennes vous racontent leur découverte du maquillage permanent, ce qui leur plaît dans cette prestation et ce que concrètement ça leur apporte.

Le maquillage permanent permet de gagner des années

54



DERYA ALTAY

Centre Derya Maquillage Permanent,
264 av. Jean Jaurès, 69150 Décines Charpieu

La découverte du maquillage permanent

J'ai 40 ans, c'est une reconversion professionnelle, j'ai passé mon CAP

Esthétique et c'est lors de mes études que j'ai découvert le maquillage permanent, ça m'a tout de suite plu. À l'époque, je souhaitais mettre en valeur ma petite bouche avec un joli contour pour lui apporter un peu plus de volume. D'autre part, voyant l'ampleur du développement du maquillage permanent aux États-Unis, j'étais certaine que ça allait un jour arriver chez nous.

C'était il y a dix ans, le maquillage permanent n'était pas encore très répandu. Mais j'ai malgré tout trouvé une formation à Lyon pour quinze jours. Ce fut un gros investissement mais la formation est le plus important dans ce métier. Je n'ai jamais cessé de me former auprès de Myriam Dugelay et de Maud Ravier.

Mon espace

Pour faire connaître mon Centre, j'utilise facebook, Instagram et je fais de la publicité avec des flyers que je distribue chez des médecins, dermatologues, salons de coiffure et surtout chez les opticiens. Résultat, je travaille tous les jours.

Pour une création complète de sourcils, avec la retouche comprise, je facture 350 euros. Je propose aux clientes de régler en trois ou quatre fois sans frais. J'ai des clientes de 19 à 73 ans. Grâce à la facilité de paiement, j'ai des clientes de tous les horizons.

Je n'ai qu'un seul objectif, la satisfaction de ma cliente, et, pour cela, il faut être à son écoute. Notre meilleure publicité c'est nos clientes qui la font !

Le maquillage permanent est le moyen de vous différencier

Ce que j'aime dans le maquillage permanent

J'aime le naturel. Avoir, dès le réveil, une jolie bouche naturelle, un regard qui illumine le visage, je trouve ça formidable et les clientes adorent. J'aime aussi beaucoup corriger les ratés qui malheureusement sont fréquents quand le maquillage permanent n'est pas réalisé par des professionnels parfaitement formés. Je vais d'ailleurs suivre une formation pour encore mieux maîtriser les corrections suite à un raté.

Mon message

Je voudrais m'adresser aux personnes qui ont connu un raté, qu'elles n'hésitent pas à venir consulter parce qu'aujourd'hui on arrive vraiment à rattraper un travail qui n'est pas professionnel. Le maquillage permanent donne de magnifiques résultats quand on le fait dans les règles de l'art. La meilleure preuve est que la plupart de mes clientes commencent par les sourcils et font après la bouche et l'eyeliner.

Un conseil pour identifier une bonne professionnelle d'une mauvaise en maquillage permanent : elle doit avoir au minimum une quinzaine de pigments.

Le maquillage permanent est avant tout une passion. Une passion que l'on ne peut exercer qu'après avoir été formé par de grands professionnels et surtout c'est une formation continue. Chaque année, il faut se perfectionner avec des gens reconnus dans le monde, utiliser les dernières technologies, être présente aux différentes conventions et surtout utiliser des pigments performants et agréés.



PATRICIA DIEU

*Institut Patricia Dieu,
23 rue Guillaume le Conquérant,
14000 Caen*

La découverte du maquillage permanent

Je suis dans l'esthétique depuis trente ans en tant qu'esthéticienne. Il y a environ dix ans, j'avais

envie de proposer autre chose, alors je me suis lancée dans le maquillage permanent.

J'avais découvert le maquillage permanent grâce à ma cousine qui proposait cette prestation avec un chirurgien esthétique à Nice. C'était il y a vingt ans, le maquillage permanent apparaissait à peine, les pigments n'étaient pas très stables, il existait très peu de formations... Mais les résultats sur les clientes m'ont vraiment donné envie. Je me suis donc formée avec Myriam Dugelay, puis avec Maud Ravier, voilà comment tout a commencé. →



AVANT



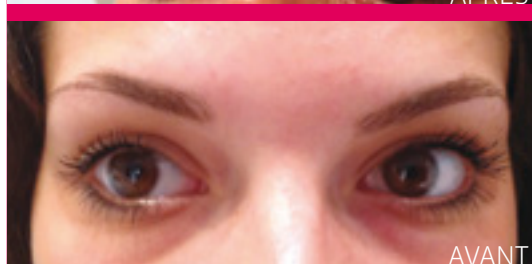
APRÈS



AVANT



APRÈS



AVANT



APRÈS

Pourquoi j'aime le maquillage permanent ?

Ce que j'aime dans le maquillage permanent, c'est de pouvoir transformer ma cliente. Lorsque je crée des sourcils à une cliente qui n'en a plus, elle n'est plus la même, les sourcils sont le porte-manteau du visage et quelle grande satisfaction ! Le maquillage permanent permet de gagner des années, c'est assez extraordinaire.

Comment attirer des clientes ?

Mon site Internet avec des photos avant-après m'a vraiment apporté beaucoup de clientes et Facebook également. Petit à petit, des esthéticiennes et des coiffeurs m'envoient leurs clientes. Et lorsqu'elles se déplacent dans mon institut, je leur montre des photos de mon travail sur un Ipad. Les médecins m'envoient également leurs patients.

Aujourd'hui et demain...

Aujourd'hui, je réalise toujours des soins traditionnels mais j'aimerais me consacrer exclusivement au maquillage permanent. Avant, le maquillage permanent était assez marqué. Maintenant, ça ne voit plus et l'objectif est de mettre en valeur une bouche ou des sourcils très naturellement.

Je facture une création de sourcils 350 euros. Proposer du maquillage permanent m'a permis de développer énormément mon chiffre d'affaires.

Malgré le prix élevé de la prestation, j'ai des clientes de tous les niveaux sociaux. Quand elles veulent quelque chose, elles trouvent le budget pour.

Mon message

N'hésitez pas à vous lancer dans le maquillage permanent ! Se spécialiser dans une prestation esthétique, c'est vraiment la bonne idée aujourd'hui ! Il y a beaucoup d'esthéticiennes et tout le monde n'est pas capable de piquer, c'est le moyen de se différencier. Mais il faut bien se former à la base et se reformer en permanence, c'est essentiel. Je me forme au minimum deux fois par an.

Merci le maquillage permanent

Je pense qu'à un moment, sans le maquillage permanent, j'aurais abandonné mon métier d'esthéticienne, je m'ennuyais...

Le maquillage permanent m'a vraiment apporté dans ma profession, ça m'a permis d'évoluer et ce, dans tous les sens. J'ai rencontré d'autres personnes. Financièrement c'est un vrai plus, puisque ce sont des prestations qui, si elles sont bien gérées, permettent une bonne évolution du chiffre d'affaires.



SOPHIE GROS

Ongle Emeraude,
46 rue Ville Pépin,
35400 Saint Malo

Le maquillage permanent à l'époque

J'étais esthéticienne et maquilleuse free-lance. Etant dans l'esthétique, j'ai toujours entendu parler du maquillage permanent. J'aurais bien aimé proposer cette prestation, mais en tant que maquilleuse, j'aime les dégradés, les choses très naturelles, et, à l'époque, en maquillage permanent, ça ne se faisait pas du tout, on ne réalisait que des lignes bien nettes. De plus, les machines étaient grossières, c'était une prestation douloureuse pour la cliente, l'idée de faire mal à ma cliente m'était très difficile à accepter. Du coup, pendant sept ans, j'ai continué à travailler en institut et à avoir mon activité de maquilleuse free-lance.

Je me lance...

Dix plus tard donc, en famille, nous avons décidé de partir vivre à Saint Malo. J'ai constaté à quel point le maquillage permanent avait évolué. Les machines étaient devenues performantes, les aiguilles piquaient bien et faisaient peu saigner, on commençait à parler de dégradés, à travailler tout en douceur... J'ai donc décidé de me spécialiser. J'aime créer, rendre un regard beaucoup plus joyeux, plus jeune. Je prends énormément de plaisir à cette création, cette transformation, tout en étant très à l'écoute de ma cliente. Le maquillage permanent doit lui ressembler, être personnalisé et garder l'expression de la cliente.

Me faire connaître

À Saint Malo, j'ai ouvert un espace avec trois postes de manucurie et une cabine de maquillage permanent. Et ça marche très bien ! Le fait de se spécialiser est rassurant pour la cliente. D'autre part, une prestation de qualité professionnelle en maquillage permanent manquait vraiment à Saint Malo.

Pour me faire connaître, j'ai passé une publicité sur le maquillage permanent et les ongles dans le journal de la région qui couvre tous les alentours de Saint Malo. Grâce à cela, j'ai eu beaucoup de monde, ça m'a permis de me lancer en avril 2009 et de profiter de l'effervescence de l'été juste après. Par la suite, c'est le bouche à oreille qui m'a beaucoup apporté. →

Sans le maquillage permanent, j'aurais abandonné l'esthétique



58

aiguille... Tout reste à faire ! à force de parler du maquillage permanent à mes clientes tous les mois, lorsque je les vois pour leurs ongles, elles prennent confiance, je commence par du crayon et au final on arrive au maquillage permanent mais le prix n'est pas un frein, elles redoutent plus la douleur.

Faire connaître le maquillage permanent

Je pars vraiment de loin avec les clientes, elles n'imaginent pas le résultat de la prestation. Elles ont du mal à se voir avec des sourcils quand elles n'ont presque plus rien, voire plus rien du tout. Donc, lors d'une épilation des sourcils, je leur propose de retravailler l'aspect de leurs sourcils au crayon, en insistant bien que c'est avec le maquillage permanent qu'elles pourront obtenir ce résultat.

Le fait de proposer des prestations ongles, de voir mes clientes tous les mois est un avantage pour après les faire basculer vers le maquillage permanent, ça facilite les choses. Lorsqu'une cliente en manucurie voit sortir de cabine une cliente qui a fait du maquillage permanent, ça la rassure. Mais il faut passer par toutes ces étapes-là, le faire sur elle au crayon, lui expliquer ce que ça va donner, les couleurs des pigments, argumenter, un petit peu plus tous les mois.

Sans mentionner qu'il s'agit de maquillage permanent, j'ai réalisé un poster avec des photos avant/après de sourcils que j'ai réalisés, c'est un excellent déclencheur de conversation sur le sujet. La cliente voit que j'ai du maquillage permanent sur moi, en discute avec la cliente manucurie d'à côté...

Les prix

Je facture une création de sourcils 350 euros. Certaines esthéticiennes appréhendent de proposer du maquillage permanent en craignant de ne pas avoir de clientes pour une prestation aussi chère. Mais il y a un vrai marché à saisir ! Le coût de la prestation ne pose aucun problème à certaines clientes et d'autres économiseront pour s'offrir de beaux sourcils. Je leur propose de régler en plusieurs fois.

Tous les jours, j'explique ce qu'est le maquillage permanent, certaines imaginent que le dessin disparaît après quelques semaines, ignorent que l'on pique avec une

Mon conseil

En tant qu'esthéticienne, proposer du maquillage permanent est lucratif et très valorisant. En revanche, faites les choses correctement, une petite formation de quelques jours ne vous apportera rien du tout, ce n'est pas sérieux, vous ne serez pas en mesure de satisfaire vos clientes, vous risquez même de les perdre. Il faut être vraiment pro pour démarrer et n'avoir aucun doute, et c'est ainsi que vous développerez le chiffre d'affaires de votre institut et votre fichier clientes. 