

DOSSIER TECHNOLOGIE

Aller toujours plus loin...

Le centre esthétique La Nymphé de Beauté existe depuis 2013. Ganaelle Chaves n'a cessé de le faire évoluer. Sa fille Lilou vient de la rejoindre.

Ensemble, elles ont une incroyable soif d'apprendre et d'apporter toujours plus de résultats à leurs clientes.

Propos recueillis par **Laure Jeandemange**

Ganaelle

Je suis une ancienne militaire, j'ai fait une première reconversion en tant que secrétaire médicale avant d'entrer dans l'esthétique. En 2013, j'ai ouvert mon institut La Nymphé de Beauté dans le but de proposer de nombreuses technologies et me spécialiser dans la minceur et l'anti-âge.

Au départ, j'ai commencé seule à l'étage de ma maison. Depuis six ans, j'ai une maison de 100 m², totalement dédiée à mon activité.

LE CHOIX DES MARQUES DE SOINS

Dès le départ, j'ai choisi de travailler avec Ella Baché. Et depuis toutes ces années, la marque a extrêmement bien évolué, les soins sont qualitatifs.



Nous avons en plus fait le choix d'apporter des techniques supplémentaires (massages, gua-sha...), associées à des technologies, afin d'accroître l'efficacité des produits pour des résultats immédiats et impressionnants. Et cela nous permet de travailler sur-mesure en fonction des besoins de la cliente.

Lors du dernier Congrès International Esthétique & Spa, nous avons également élargi notre carte de soins en y intégrant les traitements "Mesopeel", les peelings de Mesoesthetic.

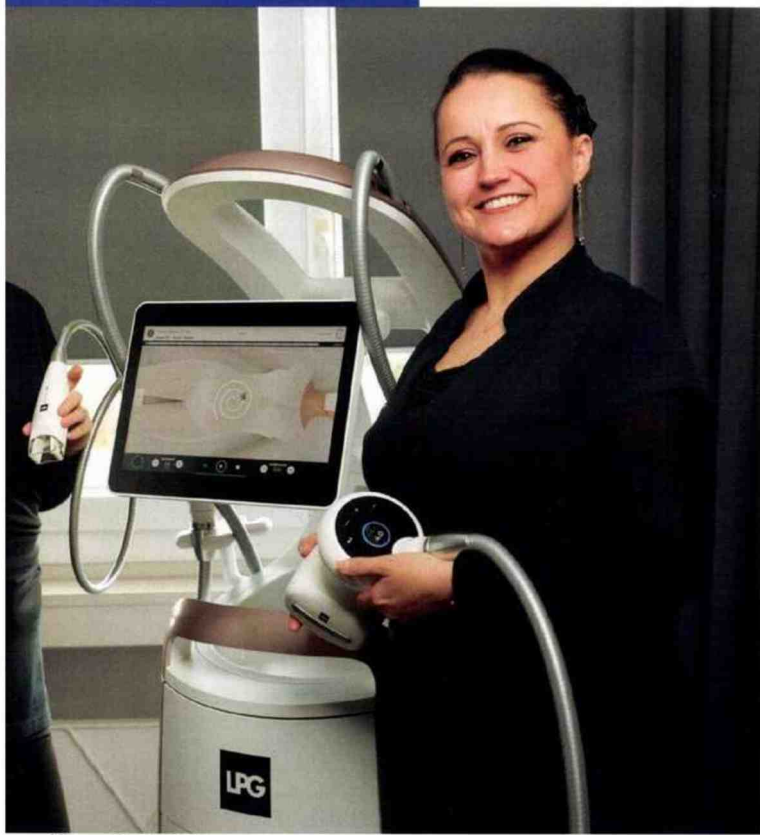
LA CRÉATION D'UN PLATEAU DE TECHNOLOGIES

Je suis une ancienne cliente LPG. En ouvrant mon institut, je voulais absolument proposer cette marque de renom à mes clientes. Depuis janvier 2025, je possède le "Cellu M6 Infinity" car je veux toujours être à la pointe des technologies.

Depuis le déménagement, il y a six ans, j'ai désormais trois grandes cabines, m'ayant permis de me développer. À l'issue du Covid-19, parce qu'il ne fallait pas se laisser abattre, j'ai investi dans le sauna japonais "Iyashi Dôme".

L'idée de coupler cette technologie avec le "Cellu M6" m'a permis d'obtenir de meilleurs effets, tant sur la silhouette que sur le mieux-être de mes clientes. J'ai beaucoup investi pour répondre à la demande de mes clientes en anti-âge mais surtout en minceur.





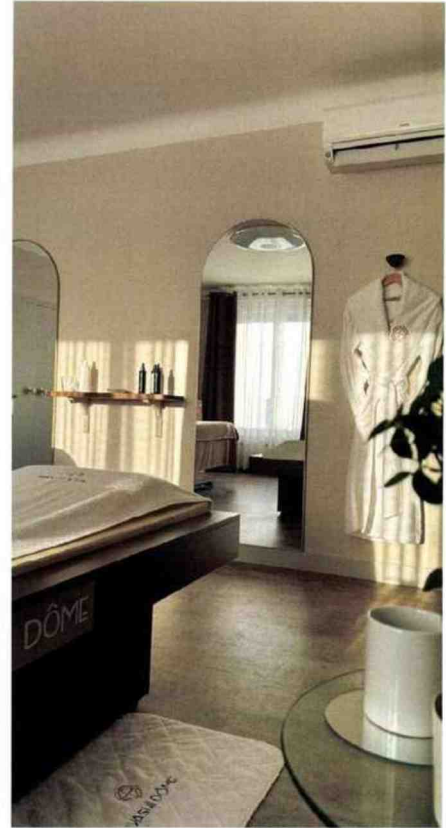
Lilou et Ganaelle Chaves.

“Je ne parle pas de “cure” mais de “programme”, car cela comprend un accompagnement global

C'est en nous rendant au Congrès International Esthétique & Spa que nous avons rencontré nos partenaires. Ainsi, nous avons une lumniothérapie, l'analyseur de peau "DP Skin", l'impédance mètre "Biody Coach ZM", l'Adipologie, une pressothérapie de Corpoderm, mais aussi la "Neolift" de Blooméa, que nous avons remplacée dernièrement par la "Néocare Elite", avec l'option "Care + ", sans oublier notre passage de l'"Alliance" à l'"Infinity" avec LPG.

Toujours plus loin dans la personnalisation

Je peux dorénavant coupler davantage de technologies, et personnaliser à 100 % mes programmes. Par exemple : associer le "Cellu M6", l'"Adipologie" et la pressothérapie permet à la fois de travailler la silhouette, d'agir sur la combustion des graisses profondes et d'éliminer les toxines. À cela peut venir s'ajouter, en début de parcours, des séances de "lyashi Dôme", afin de réduire le taux de cortisol (stress) et ainsi relancer le métabolisme pour de meilleurs résultats ensuite.



La formation EMP

Et pour aller plus loin encore, j'ai décidé de suivre la formation d'EMP avec Florence Ansar pour proposer un accompagnement minceur personnalisé. C'est complémentaire par rapport à ce que je fais déjà. Florence Ansar est une vraie référence dans l'esthétique en matière d'expertise minceur. Elle vous pousse à révéler l'experte qui est en vous, croire en vos compétences et résultats. Grâce à son accompagnement, des centaines d'esthéticiennes prennent confiance en elles ! Nous souhaitons apprendre plus à ses côtés.

CHOISIR LA BONNE TECHNOLOGIE

Voici mes critères pour sélectionner la bonne technologie :

- il faut avant tout écouter les besoins de notre clientèle. C'est ce qui nous guide vers l'investissement pour répondre au mieux à la demande,
- il faut comparer et s'informer un maximum sur ce qui est proposé sur le marché. Il ne faut pas foncer tête baissée et il faut avoir en mains la totalité des informations concernant la machine,

Je ne fais pas juste un soin, il s'agit d'un accompagnement avec un véritable échange



- nous mettons un point d'honneur sur le choix de nos partenaires, qui compte autant – si ce n'est plus – que le choix de la technologie en elle-même. Il faut être en phase avec la philosophie de la marque, partager des valeurs communes, qui nous sont chères. C'est le cas avec Corpoderm et Bloomea,
- il ne faut pas hésiter à récupérer les témoignages d'autres esthéticiennes,
- il ne faut pas être guidée par la peur du «non-résultat». Nous croyons en chacun de nos investissements car nous disposons de suffisamment de clés (toutes celles énumérées juste avant) pour affirmer que notre technologie sera la bonne, et qu'elle sera efficace.

LE LANCEMENT D'UNE NOUVELLE TECHNOLOGIE

Pour un lancement bien réussi, n'hésitez pas à beaucoup communiquer.

Pour la "Néocare Elite", par exemple, nous avons commencé à en parler à notre clientèle dès que nous avons arrêté une date de formation. En amont du lancement, nous n'avons pas négligé la communication via les réseaux sociaux, où nous avons dévoilé petit à petit de quoi il s'agissait à travers plusieurs posts de différents formats pour que les clientes aient envie d'en savoir plus.

Puis, nous avons démarré avec une offre de lancement qui s'adressait à tout notre fichier clients. Nous travaillons également depuis 2023 avec l'agence de communication et marketing NP Corp, qui est un atout majeur lorsqu'on veut donner de la visibilité à l'une de nos technologies, ou lorsque le besoin d'attirer de nouvelles clientes se fait ressentir.

Organiser une animation est aussi un moyen d'introduire une nouvelle technologie.

UNE PRISE EN CHARGE QUI CHANGE TOUT

Je pars du principe qu'une cliente qui paye doit avoir la qualité du service et le résultat. C'est ce que nous proposons. Mon centre a tout de suite très bien fonctionné grâce à la façon dont je m'occupais de ma clientèle. La qualité de ma prise en charge est ce qu'il y a de plus important : j'encadre ma cliente, je l'écoute, je me préoccupe sincèrement de son bien-être. Je ne fais pas juste un soin, il s'agit d'un accompagnement avec un véritable échange.

J'ai toujours accueilli ma cliente pendant une heure à une heure trente pour faire un bilan complet, afin de comprendre sa façon de vivre et son état, et ainsi établir un programme. C'est pour cela que je ne parle pas de cure, je parle bien de programme, car cela comprend un accompagnement global. C'est tout cela qui fait la différence. Je travaille dans un but précis : amener mes clientes à un réel mieux-être, les aider à obtenir de vrais résultats.

L'ARRIVÉE DE LILOU

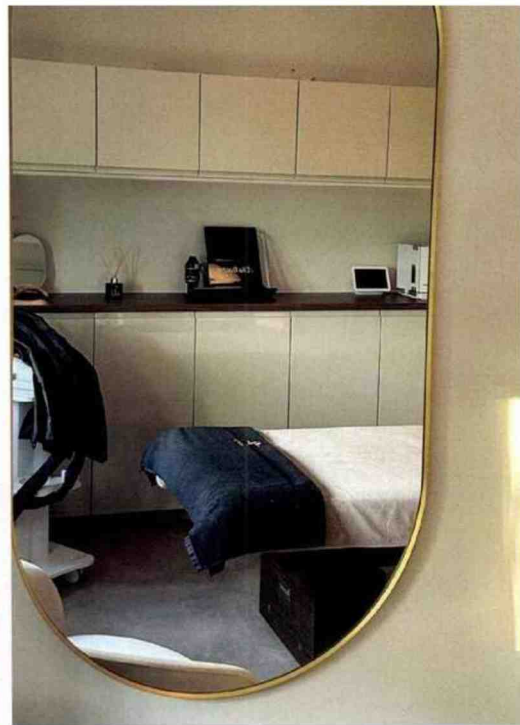
Lilou

Après mon Bac, je suis partie en fac de médecine avec comme projet de me spécialiser dans la médecine esthétique. Finalement, je ne me voyais pas avoir un tel rythme de vie. J'ai ouvert les yeux, et j'ai constaté l'incroyable évolution de ma mère, l'évolution du métier, et me suis découvert un réel attrait pour les soins médico-esthétiques, alors j'ai changé de voie.

J'ai passé mon CAP Esthétique et, pendant mes années de BTS, je suis en alternance dans l'entreprise familiale. J'aimerais poursuivre mes études pour me spécialiser dans la gestion de projet et d'équipe.

L'AVENIR

L'objectif est que nous restions ensemble. Notre but ultime serait de nous associer et d'élargir notre concept, et pourquoi pas avoir un nouveau lieu haut de gamme. Nous aimerions par la même occasion retravailler notre image de marque, changer de nom. Pour l'heure, nous nous focalisons sur le développement de notre activité à Bourges.



LA COLLABORATION MÈRE-FILLE

Ganaelle

Travailler avec Lilou est idéal, elle est comme moi. Nous sommes toutes les deux extrêmement exigeantes, perfectionnistes, et avons réellement le sens du détail. Nous partageons cette passion pour le fonctionnement du corps humain, elle absorbe chacune des formations sans difficulté, et nous partageons la même expertise. Je lui fais confiance à 200 %, et les clientes aussi.

LES RETOURS CLIENTES

Lilou

La Nympe de Beauté est noté cinq étoiles sur Google avec près de 100 avis ! En plus de l'approche client et des résultats, les clientes apprécient particulièrement le cadre, la propreté et notre côté parfaitement ordonné.

Ganaelle

Les clientes apprécient ce côté familial, notre lien très fusionnel se ressent beaucoup du fait de travailler ensemble et c'est ce qui rend notre centre unique.

APPRENDRE, APPRENDRE !

J'aime beaucoup apprendre, j'aime aller chercher l'information. Je me forme constamment, je me documente énormément sur tous les sujets liés à notre métier, je lis notamment Les Nouvelles

Esthétiques, et je mets tout en place seule. Ainsi, j'ai par exemple passé 135 heures à créer mon site Internet en partant de PowerPoint.

J'accorde une grande importance aux formations, aussi bien pour la pratique que pour la gestion de l'entreprise. Encore récemment, nous nous sommes formées à une méthode de vente, et nous venons de signer avec Julien de NP Corp un accompagnement annuel afin de nous enrichir du point de vue communication, marketing...

NOS CONSEILS AUX ESTHÉTICIENNES

Ganaelle

Nous avons un métier merveilleux, en constante évolution. Il ne faut pas se contenter du minimum. Nous ne sommes pas là pour faire qu'un simple nettoyage de peau, ou être perçue comme «l'arracheuse de poils du coin», nous pouvons aller vraiment plus loin, grâce à notre expertise et à l'accompagnement que nous sommes capables de proposer. Les obstacles ne doivent pas nous effrayer ni nous ralentir, mais sont plus comme une force, nous permettant de rebondir et toujours d'aller de l'avant. Alors allez-y, apprenez sans frontières, développez-vous

Lilou

Ne laissez jamais vos peurs devenir maîtresses. C'est une phrase que je répète sans cesse à Ganaelle : «Quand on a peur, il ne faut pas réfléchir, il faut agir». ●