

DOSSIER TECHNOLOGIE

Minceur : POURQUOI LA TECHNOLOGIE CHANGE TOUT

Plus de quinze ans d'exercice dans le milieu de l'esthétique ont permis à Mylène Vautier, gérante de l'Institut MV Beauté, situé à Huningue (Haut-Rhin), de choisir des technologies minceur garantissant des résultats optimaux à ses clientes. Elle nous explique ses choix.

Par **Doriane Frère**, Chef de rubrique

C'est en 2017 que Mylène Vautier, esthéticienne passionnée, crée son Institut MV Beauté. Un centre de soin technologique spécialisé dans le traitement de la peau, la minceur et l'épilation définitive. Au sein de son institut doté de quatre cabines, l'esthéticienne travaille avec une assistante chargée de la prise de rendez-vous et de l'installation des clientes pour les soins technologiques mains-libres. **Notre interlocutrice a fait le choix des marques LPG, Sothys et Dermalogica.**



©Vedim_kz

LE CHOIX DE LA TECHNOLOGIE POUR LES PRESTATIONS MINCEUR

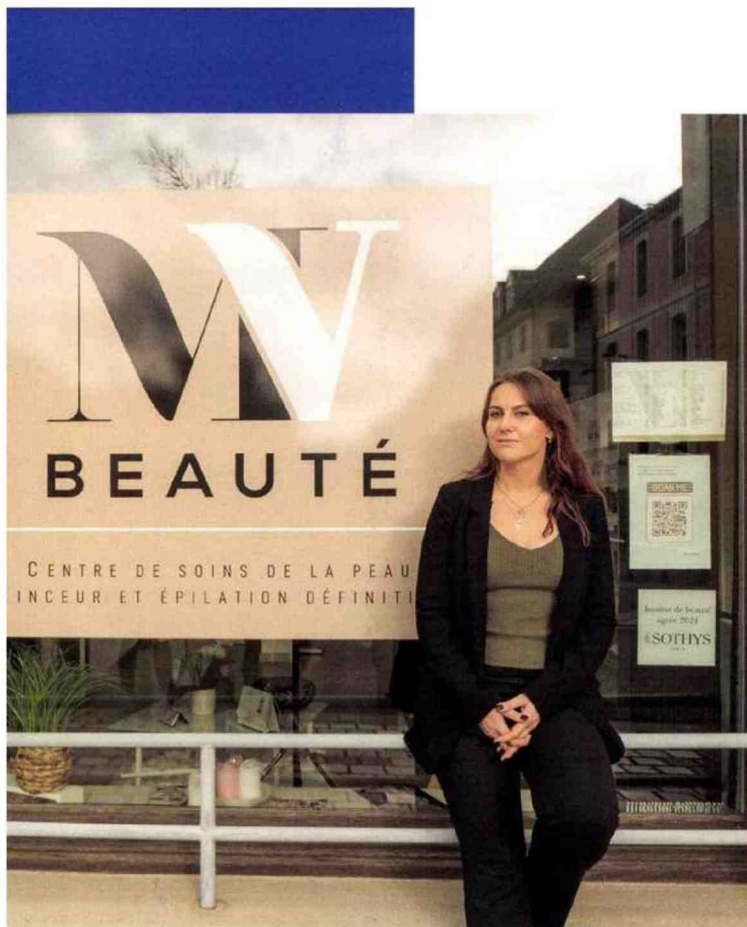
Au cours de sa carrière, Mylène a été amenée à réaliser des soins minceur manuels. Des prestations qui l'épouisaient physiquement. «Lorsque j'ai créé mon institut, j'ai eu envie d'intégrer des technologies afin d'avoir une régularité dans les soins, tout en me préservant physiquement. J'ai ouvert avec la marque LPG» explique-t-elle. Sur les six premiers mois de l'année 2025, l'esthéticienne a réalisé 29 % de son CA grâce à ses prestations minceur, 31 % en épilation définitive et 21 % en soin visage avec technologie.

PLUSIEURS TECHNOLOGIES POUR PLUSIEURS EFFETS

Mylène a misé sur la pluralité des technologies.

LPG

Depuis 2017, Mylène est équipée de la technologie LPG. Elle a commencé avec l'appareil "Cellu M6" puis a intégré la technologie "Alliance" en 2018 et "Infinity" fin 2024. LPG agit par stimulation mécanique, en permettant une amélioration de la qualité de la peau. «Cette technologie est celle que j'utilise sur presque toutes mes clientes» précise l'esthéticienne.



Mylène Vautier.

“Grâce à mon expertise, j’ai pu créer mon propre bilan”

La radiofréquence

En 2019, l’esthéticienne a fait l’acquisition de l’appareil “Pro Shape” de Beauty Tech. Un appareil doté des technologies radiofréquence et lipocavitation.

La radiofréquence agit grâce à des ondes électromagnétiques. Ici, l’objectif est de raffermir la peau. «Cela permet de travailler sur un relâchement de peau assez important après une perte de poids ou une grossesse par exemple. Cette technologie permet d’obtenir des résultats plus rapides» explique Mylène.

La lipocavitation

Cette technologie fonctionne au moyen d’ultrasons. Cela permet de cibler les amas graisseux situés sur certaines zones rebelles. Néanmoins, il s’agit d’une technologie présentant davantage de contre-indications. Par conséquent, elle ne peut pas être utilisée sur toutes les clientes.

La pressothérapie

C’est en 2022 que l’esthéticienne a fait l’acquisition de la presso. Depuis 2024, elle est équipée de l’appareil “Doctor Life” de Beauty Tech. La pressothérapie permet d’effectuer le drainage de la lymphe.

Une technologie dont toutes les esthéticiennes devraient être équipées d’après Mylène. «Cette technologie est pour moi la base de tout soin, minceur ou pas. C’est un soin que je conseille à toutes mes clientes» indique notre interlocutrice.

L’électrostimulation magnétique

Mylène est équipée de l’appareil d’électrostimulation “CM Slim” de Beauty Tech depuis 2025. Cette technologie permet de travailler sur le muscle. «J’ai intégré cette technologie après quelques années car les autres technologies dont je suis équipée ne me permettaient pas d’agir sur le muscle. Plus le muscle est stimulé, plus les graisses sont éliminées. C’est une technologie qui permet de remodeler la silhouette» explique Mylène.

COMMENT AMENER LA CLIENTE VERS LA TECHNOLOGIE ADAPTÉE ?

Le questionnaire

Afin de conseiller à ses clientes la ou les technologies les plus adaptées aux problématiques rencontrées, Mylène effectue un bilan d’une heure dès le premier rendez-vous. «Grâce à mon expertise acquise au cours de mes années à côtoyer différents profils de clientes, j’ai pu créer mon propre bilan. Dans un premier temps, je demande à ma cliente ce qu’elle souhaite. Je vois ensuite ce qu’il est possible de mettre en place, indique l’esthéticienne. Je questionne ma cliente sur son mode de vie, son alimentation, son hydratation, ses éventuelles grossesses, ses maladies... La santé est donc abordée en profondeur. Ce qui est essentiel lorsque l’on travaille avec des technologies.»

Une évaluation par l’observation et le toucher

Après le questionnaire, Mylène passe à la partie visuelle du diagnostic. C’est également à ce moment-ci que l’esthéticienne effectue des mesures, grâce à une balance d’impédancemétrie, permettant de connaître la répartition de la masse osseuse, graisseuse et musculaire dans le corps de sa cliente.

La proposition d’une cure minceur personnalisée

Le diagnostic permet à Mylène d’établir un premier plan sur un mois. Mois pendant lequel la cliente réalise un à deux soins par semaine. «En fonction de la problématique, une seule technologie peut suffire.

Je possède plusieurs technologies, afin de pouvoir répondre aux besoins d'un maximum de clientes, étant donné les contre-indications que peuvent présenter certaines» indique Mylène.

Un bilan est à nouveau réalisé un mois après la première cure afin de mesurer l'évolution et d'effectuer des ajustements si nécessaire.

LA TECHNOLOGIE, UN ATOUT POUR LES SOINS MINCEUR

Certaines esthéticiennes font le choix de ne proposer que des soins manuels dans une prise en charge minceur. D'autres, comme Mylène, misent sur la technologie. «Je pense qu'il est possible de se passer de technologie. C'est un choix. Comme je l'ai dit, moi, j'ai préféré miser sur la technologie afin de garantir les mêmes résultats à ma cliente qu'elle soit la première ou la dernière de ma journée. Proposer uniquement des soins minceur manuels est, à mon sens, très énergivore» explique l'esthéticienne.

DES CLIENTES RAVIES PAR LA TECHNOLOGIE

Vous êtes nombreuses à dire, en tant qu'esthéticienne, que vous attirez les clientes qui vous ressemblent. Alors, les clientes qui viennent chez MV Beauté croient en la technologie. «Elles voient la performance et la rapidité de résultat. Une action mécanique a plus d'impact au niveau des cellules que le manuel qui agit plus en surface» précise Mylène.



“Proposer uniquement des soins minceur manuels est, à mon sens, très énergivore”

Les résultats varient d'une cliente à une autre. C'est souvent la peau qui révèle les premiers signes de changement. «Mes clientes me disent rapidement que leur peau est plus douce, plus ferme, et que l'aspect cellulitique est moindre. Les clientes que je suis sur le long terme perdent du poids et gagnent en masse musculaire» souligne Mylène.

Un exemple concret

L'esthéticienne nous cite l'exemple d'une cliente qu'elle suit depuis sept mois au moment de notre échange (juin). Âgée de 31 ans, sa cliente est venue à l'institut à cause d'un surpoids auquel elle souhaitait remédier. «Elle avait déjà commencé à perdre du poids et avait donc un relâchement au niveau du ventre et un stockage au niveau du dos. Cette cliente avait déjà perdu une vingtaine de kilos avant de venir me voir, grâce à un régime. Nous avons donc réévalué ensemble ses besoins caloriques journaliers et la manière de les répartir. J'ai mis en place un certain nombre de choses au niveau alimentaire. Je lui ai également conseillé d'intégrer l'accompagnement d'un coach sportif dans sa perte de poids afin de garder une silhouette harmonieuse» détaille Mylène.

Côté technologie, l'experte a effectué pendant deux mois des séances de lipocavitation à raison de deux fois par semaine. Ensuite, l'esthéticienne a alterné la radiofréquence et la lipocavitation pour à la fois raffermir le ventre de sa cliente et poursuivre la perte de centimètres.

En sept mois, sa cliente a perdu douze kilos.

UNE TARIFICATION AU TEMPS DE PRESTATION

À la différence de certains instituts de beauté, Mylène a fait le choix de proposer une tarification en fonction du temps de soin effectué. «Lorsque je réalise le bilan, je détermine avec ma cliente, en fonction des zones à traiter et ce dont on a parlé ensemble, le temps de soin de chaque séance qui peut varier de 30 à 50 minutes. Ce qui me permet de déterminer un tarif, peu importe la technologie utilisée» explique l'experte.

Selon Mylène, une telle tarification lui a permis de gagner en liberté dans ses protocoles et d'avoir davantage de plaisir à suivre ses clientes en personnalisant chaque prise en charge.



DES SOINS ALLANT AU-DELÀ DE L'UTILISATION DE TECHNOLOGIES

L'emploi de technologies dans le cadre d'une prise en charge minceur n'est pas suffisante. Il faut aller au-delà. C'est pourquoi Mylène conseille ses clientes de façon globale allant de la nutrition aux cosmétiques à utiliser chez elles, en plus des soins réalisés à l'institut. «*Je conseille mes clientes sur la partie cosmétique et nutritionnelle. J'évalue quelles sont leurs habitudes alimentaires actuelles afin de pouvoir établir de nouvelles bases. S'il y a besoin de pousser plus loin dans l'accompagnement, je suis en mesure de conseiller des compléments alimentaires proposés par ma marque partenaire : Herbalife*» explique Mylène.

Les forfaits proposés par l'esthéticienne incluent uniquement les séances de soin. Toutefois, elle conseille toujours ses clientes sur les produits à utiliser chez elles. Car une cliente qui adopte une bonne routine, c'est 50 % de résultats en plus ! L'esthéticienne est ainsi amenée à proposer des produits corps raffermissants, lipo-réducteurs, anti-cellulite, exfoliants et hydratants. L'experte conseille également la prise de compléments alimentaires à ses clientes : protéines, omégas, collagène, et brûle-graisses.

En 2025, son ratio vente est de 20 % pour les produits corps.

QUID DE LA RENTABILITÉ ?

L'acquisition d'une nouvelle technologie constitue un investissement conséquent pour les esthéticiennes. Pour rentabiliser cet investissement rapidement, il est essentiel de savoir vendre son produit. «*Je travaille avec LPG depuis toujours. Il n'y a pas une journée où je ne l'utilise pas. C'est une technologie dans laquelle on peut investir avec confiance*» souligne Mylène.

En ce qui concerne la lipocavitation et la radiofréquence, l'esthéticienne a su les rentabiliser rapidement du fait de la forte valeur ajoutée de ces technologies à l'appareil LPG. «*Le résultat est encore plus rapide*» précise notre interlocutrice.

Il a néanmoins été plus complexe de vendre à ses clientes la pressothérapie car plus douce dans son action. «*J'ai davantage axé mon discours sur cette technologie, ce qui m'a permis d'en démontrer les réels bénéfices. Désormais, je la vends facilement*» ajoute Mylène.

Quant à l'électrostimulation, l'esthéticienne ne s'attendait pas à l'utiliser autant !

De façon générale, elle a su rentabiliser en quelques mois les technologies dont elle est équipée.

COMMUNIQUER POUR FAIRE CONNAÎTRE SES PRESTATIONS

Afin de faire rayonner son expertise dans la zone où son institut est implanté, l'esthéticienne communique sur les réseaux sociaux et a également mis en place un canal de discussion privé avec ses clientes régulières. Celles-ci découvrent ainsi toutes les avant-premières de l'institut, les offres exclusives, les événements...

S'INFORMER : LA CLÉ POUR DÉNICHER LES BONNES TECHNOLOGIES

Pour sélectionner les bonnes technologies pour son institut, l'esthéticienne effectue des recherches sur les dernières technologies, leur fonctionnement et leurs effets. «*Je profite tous les ans du Congrès International Esthétique & Spa pour rencontrer des fournisseurs et tester des technologies avec lesquelles je ne travaille pas*» précise-t-elle.

CONSEILS À UNE ESTHÉTICIENNE QUI AIMERAIT INVESTIR DANS UNE TECHNOLOGIE MINCEUR

Si vous êtes une esthéticienne spécialisée dans la minceur et que vous souhaitez investir dans une technologie, Mylène conseille de :

- Être attentive au fournisseur choisi. Il est important que celui-ci ait une certaine notoriété, distribue des marques reconnues, et des technologies ayant le CE médical et conformes aux normes.
- Avoir un bon rapport avec le commercial est également essentiel.
- Vérifier la qualité SAV et les garanties après achat. Il est essentiel de choisir un fournisseur au SAV performant, pouvant intervenir rapidement en cas de problème avec un appareil.
- Le coût des consommables liés à l'utilisation de la technologie est également à prendre en compte.
- Vérifier les conditions de financement en fonction de sa situation. Effectuer une comparaison de financement entre sa banque et le fournisseur est judicieux. ●

