

PROESTHETIC

N° 41

Septembre - Octobre - Novembre 2015

Tentez
votre
chance!

P.50

ANTI-ÂGE

Réparer les dégâts de l'été

PROBLÈME DE PEAU

Objectif peau zéro défaut

MÉDECIN VERSUS ESTHÉTICIENNE

L'entière vérité

PIEDS

A pied d'œuvre !

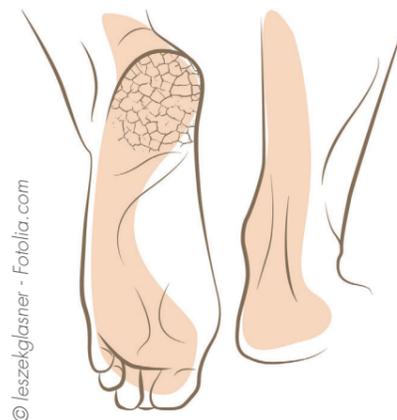
WWW.PROESTHETIC.NET



PROESTHETIC



A pied d'œuvre !



© leszekglasner - Fotolia.com



© BlueSkyImages - Fotolia.com

L'évolution économique incite à se diversifier et pour certaines clientes, l'heure est venue de se limiter à l'essentiel. Et si vous développez les soins de pédicurie ? Débouchés, formations, aptitudes requises, équipements, produits qui marchent à la revente : Pro Esthetic a exploré la piste avec les spécialistes. Vous aurez tous les arguments pour décider d'y sauter à pieds joints ou sur la pointe des pieds...

CATHERINE MALAISE

Dans la carte d'un institut, les soins des pieds font souvent figure de service proposé à la clientèle. Sans plus. Ils ont pourtant des arguments susceptibles de générer de nouveaux bénéfiques. OK, la plupart des femmes n'y pensent pas avant l'été. OK, elles passent à l'action en découvrant l'état de leurs pieds dans les sandales et les relèguent ensuite aux oubliettes ! Ces clientes 'one shot', vous pourriez néanmoins les convaincre que les pieds se bichonnent toute l'année. La preuve : ne rentrent-ils pas de vacances, desséchés par le sable et le sel marin ? « Bof... pas grave, ça ne se verra pas dans la belle paire de bottes que je viens d'acheter ! ». Effectivement, mais ça risque de faire mal. Enfermés, malmenés par les frottements du cuir neuf et les hauts talons, les pieds sont mis à rude épreuve durant l'hiver. Pour se protéger, la peau s'isole d'une corne ni appétissante, ni confortable. Clientes à recruter ? Les allergiques à la seule idée d'attendre leur tour dans un cabinet de pédicurie médicale parmi les seniors. Elles préfèrent se débrouiller seules avec quelques coups de râpe. En tenant ce raisonnement, leurs pieds risquent de souffrir avant l'âge. Comment développer votre clientèle 'foot' ? Ouvrez-la aux hommes ! Selon Michael Van de put (ProNails), ces messieurs s'offriraient plus naturellement un soin des pieds qu'un soin visage. Enfin, booster la pédicurie peut servir à apprivoiser les clientes 'no institut'. Chouchoutées jusqu'au bout des ongles, elles constateront l'utilité de se confier à une esthéticienne.



Le malheur des unes fait le bonheur des autres

A chaque printemps, les magazines publient la marche à suivre pour retrouver des pieds nickel, lisses et doux. Cela semble si facile : barboter dans l'eau tiède, gommer, poncer, hydrater. Le 'do-it-yourself' se révèle, hélas, inefficace en cas de callosités importantes. Tant mieux pour les esthéticiennes qui récupèrent les déçues du 'home made' et les écopées d'un usage forcé des râpes électriques ! Les pieds, c'est la base de notre équilibre physique. Les femmes commencent à le comprendre vers 35 ans. Ensuite, c'est exponentiel : « A partir de 47 ans, 47% des femmes ont mal aux pieds », estime un chirurgien-orthopédiste qui voit défiler des pieds traumatisés de plus en plus tôt. La faute à qui ? Jimmy Choo et Christian Louboutin. Depuis la série télévisée 'Sex in the City', ces créateurs ont imposé les stilettos vertigineux. La pente raide d'une chaussure culminant à 8 ou 9 centimètres oblige le corps à peser de tout son poids sur les 'coussins' plantaires. Le pied glisse, les orteils se mettent en griffe, les ongles subissent des chocs répétés en butant contre la pointe. L'amour torturé que les femmes vouent aux chaussures que leurs pieds détestent, c'est donc du travail ga-ran-ti ! Selon les points de pression, les callosités vont bon train : durillons sous la plante des pieds, cors sur les orteils et entre eux, les œils-de-perdrix. Pas sexy, la pédicurie ? Si, si... même la cliente la plus bimbo devient accro. 1°, pour éviter le 'tue-l'amour' des talons qui accrochent sous les draps. 2°, pour plaire aux hommes qui sont convaincus du pouvoir érotique des pieds féminins. Savent-ils qu'une femme sur deux n'aime pas les siens ? D'où, la demande d'en faire des pieds de star avec pose de vernis séducteur ou gel. Côté bien-être, vous ne chômez pas non plus : la quarantaine et la ménopause aidant, la peau dure et douloureuse devient un vrai souci.

Le bonheur est dans le pied

Pédicurie esthétique ou pédicurie médicale ? « Si j'étais une cliente, je ne ferais pas la différence. Mon réflexe serait d'aller chercher un soin des pieds dans mon institut habituel. Et d'espérer qu'il soit complet. C'est-à-dire que l'esthéticienne ne rechigne pas à utiliser le bistouri pour extraire le cor qui me fait tant souffrir...Et quoi ? Elle refuse ? ». Accepter, explique Nathalie Mergeay (animatrice-représentante Akileïne) serait à ses risques et périls : la loi interdit aux esthéticiennes de couper la peau en jouant du scalpel. « La cliente aurait le droit de porter plainte en cas d'hémorragie ou d'infection » avertit Mme Caluwaerts, professeur de pédicurie médicale à l'Institut de la Parure Jeanne Toussaint (Anderlecht). Elle forme ses élèves à la rigueur de « l'anamnèse » ou interrogatoire concernant l'état de santé. « Si la cliente prend un anti-coagulant ou souffre de diabète rendant la peau fragile et insensible, on pourrait avoir des catastrophes ! ». Les pédicuries médicales sont donc plus habilitées à traiter les affections de la peau et des ongles, verrues et mycoses, ongles incarnés et bien sûr, cors et œils-de-perdrix. Par comparaison, une 'beauté des pieds' (bain, gommage, dégageage des cuticules, élimination des callosités, vernis) s'apparente à un menu de délices ! C'est le 'final' dédié à la relaxation qui fidélise la cliente : massage généreux, drainage de la plante des pieds et pourquoi pas, stimulation des points de réflexologie. Cela vaut la peine de maîtriser cette pratique issue de la médecine chinoise. Avec une séance de réflexo de 20 min, la cliente repart légère et dénouée de l'intérieur. Quel que soit le soin, le bien-être du pied est contagieux. Il se communique au corps tout entier !

Aller à bonne école

« Dans les années '80, le cursus des esthéticiennes incluait la pédicurie médicale », se souvient Mme Caluwaerts. Jusqu'en 1992 (année où les deux métiers ont été scindés), on pouvait venir soigner ses bobos en institut. D'où aujourd'hui, certaines femmes de la génération 50+ en font encore la demande... Il y a une solution pour éviter de froisser et perdre ces bonnes clientes : suivre les cours de pédicurie médicale. A raison d'une après-midi et d'une soirée par semaine pendant 2 ans ou un an et demi selon les écoles, c'est jouable, non ? Le tout est de savoir si vous avez l'âme d'une 'Madame Pieds'. « Ne vous décidez pas à contrecœur, uniquement pour des motifs économiques », prévient Nathalie Mergeay. « C'est une vocation ! », surenchérit Mme Caluwaerts qui évoque la formation intensive, les stages en milieu hospitalier où on n'a pas affaire qu'à des petits durillons. « C'est parfois impressionnant... je peux comprendre que cela rebute ». En revanche, soulager autrui se révèle très gratifiant. Seul le réseau de l'enseignement officiel (IFAPME à Charleroi, Mons, Namur, Tournai, Liège et Instituts de Promotion Sociale de la Fédération Wallonie-Bruxelles) garantit des formations homologuées en pédicurie médicale. Rien d'onéreux : une centaine d'euros à

DISTRIBUTEUR
BELGIQUE

Sixtus

Euroclinic
MEDICAL EQUIPMENT

INTERMEDI

www.intermedi.be

Tout pour pédicurie,
nailstyling et de
l'esthétique

COMPACT,
FONCTIONNEL
& ERGONOMIQUE

Unité PODO compacte et
fonctionnelle avec un choix
de 3 moteurs différents et le
Contre-Angle (200.000 rpm)



3 moteurs:



FIABLE,
ROBUSTE
& HAUTE-
PERFORMANCE

Chaise de traitement PODO
fonctionnelle, ergonomique
et électrique. Tous les
mouvements sont contrôlés
par une commande
au pied multi-
fonctionnelle.

MILLENIUM CHAISE & CAB
Plus d'info? Nous sommes toujours à votre disposition
dans nos salles d'exhibition!

l'inscription et environ 300 € de matériel (pinces, lames, etc). Les écoles privées délivrent des certificats non reconnus mais ont l'avantage de pouvoir offrir des cours 'à la carte'. Informez-vous sur www.dorifor.be (aussi pour la réflexologie plantaire) et Carrefour Emploi Formation (065 38 21 00).

« Le premier pas, j'aimerais faire le premier pas... »

Détails des investissements avant de se lancer : matériel de désinfection/stérilisation (environ 200 €), kit de produits (100 €), fauteuil avec jambes articulées (1500 à 4000 €). Si vous voulez travailler confortablement et avoir une cliente détendue, mieux vaut mettre le prix. Les modèles low cost 'made in China' résistent mal aux personnes en surpoids. Le top ? Les fauteuils professionnels et ergonomiques de la marque italienne Lemi, à 2 ou 3 moteurs, élégants et colorés. A tester dans les show-rooms de la firme Intermedi spécialisée également en soins (Sixtus, Gehwol) et appareils de stérilisation. Pour faire entrer de plein pied la pédicurie dans votre institut, multipliez les petites attentions comme pour un soin spa ou visage : musique, bougies, diffusion d'huiles essentielles, plaid... Le soin deviendra addictif si vous en faites un nirvana !

La fish pédicure ?

« Une mode qui a fait un boom pendant 6 mois avant d'être vite abandonnée malgré les investissements. En cause, l'hygiène... »

En marche vers la rentabilité

Avouer de ne pas trop aimer s'occuper des pieds, c'est aussi une question de rentabilité. Traditionnellement, un soin efficace prend plus d'une heure. Voilà pourquoi ProNails a fait son entrée dans la pédicurie en axant tout sur la rapidité : protocole cabine ultra orchestré et produits faciles à travailler. Le secret ? Michael Van de put : « *la formule riche en urée et Co-Enzyme Q 10 assure des résultats franchement fantastiques et très rapides. Après quelques jours, on sent la différence et les pieds retrouvent un aspect sain* ». Plan de sauvetage : bain, gommage 3-en-1 rafraîchissant et nourrissant aux cristaux de sucre à l'eucalyptus et beurre de karité, assouplissement des callosités avec le Spray Callus-Off (non-agressif, sans rinçage), mise au net à la Râpe Magique (en acier, durable et conçue pour travailler en douceur) et enfin, baume de massage. Sans oublier, bien sûr, le premier 'métier' glamour de ProNails : le soin des ongles et la pose de vernis. « *Nous recevons des réactions très positives des stylistes d'ongles. Nous lançons le concept de 'Salon ProNails Premium' incluant un espace Foot Care. Il y en a déjà une dizaine en Belgique* ».

15 à 20 minutes chrono !

C'est le temps, montre en main, qu'il faut au Calluspeeling Mavex pour éliminer les callosités les plus tenaces et les crevasses.

« *Sans aucun instrument métallique* », précise Philippe Denis, fondateur de Belness. Vos clientes sont très demandeuses d'une pédicurie en profondeur alors que vous ne pouvez utiliser ni fraise ni bistouri ? Plus de souci de les voir s'adresser ailleurs avec ce soin adopté aussi par des pédicures médicales. Parce qu'en plus d'être rapide, il est sûr et hygiénique : zéro risque de blessures (même sur la peau fragile d'une personne âgée ou diabétique). Primordial pour Philippe Denis, infirmier de formation toujours actif auprès de seniors. Convaincu, il a obtenu du labo suisse la distribution exclusive dans le Benelux. « *A ma connaissance, aucune autre méthode n'offre de si beaux résultats ! Les pieds durs et secs retrouvent leur aspect sain et naturel* », s'enthousiasme-t-il. Bonus : vous gagnez un temps précieux (la pause permet de faire un soin du visage) et en rentabilité (à 20 € la séance, le kit de démarrage est vite amorti). La méthode, confortable pour la cliente, se révèle ultra simple et ne requiert pas de formation. On applique les patches imprégnés d'acides glycolique et lactique, on emballe les pieds sous cello, on gratte les callosités ramollies au moyen d'une râpe plastique à revêtement adhésif mono usage. On rince et on masse avec une crème Mavex 100% naturelle : finito ! A la clé, « *une cliente enchantée et 'bien dans ses pieds* », promet Philippe Denis, toujours disponible pour faciliter la mise en oeuvre de son soin.

La revente sur un piédestal

Avantageux de vendre des produits de soin ? Et comment ! Les pédicuries les plus pro ne peuvent empêcher un ré-épaississement de la plante des pieds si on ne l'hydrate pas chaque jour. Dure réalité à enseigner aux récalcitrantes à la dépense : la corne, sitôt chassée, ne demande qu'à revenir au galop à cause de l'absence totale de glandes sébacées. « *Il y a toute une éducation à faire* », résume Michael Van De Put. Pour vous simplifier la tâche, misez sur la séduction des marques d'onglerie. Chez ProNails, le Foot Care se compose de 4 mousses spécifiques, sans alcool ni huiles minérales. Leur fermeté 'chantilly' et leur fini absolument non gras plaît beaucoup ! Suisse, donc rassurant : le programme beauté des pieds Mavala préconise des soins journaliers et une pédicurie complète hebdomadaire. Ses références hydratantes et adoucissantes redonnent vie aux pieds très secs, gercés et fissurés. Formule magique ? Un pourcentage record de 25 % d'urée, championne du maintien de l'eau dans la peau. La marque, synonyme de manucure de luxe, pense aux déboires des pieds enflés et échauffés par les longues stations debout. Gel défatigant, gommage aux algues, crème drainante... Vous aurez des candidates !

Shopping de pointe

Les crèmes Mavex peuvent aussi agiter le drapeau suisse de la fraîcheur, du confort et du bien-être immédiat. Belness en a sélectionné deux : la Foot Daily capable de réduire à elle seule



© Kzenon - Fotolia.com

les callosités et l'Intensive Care qui active la circulation sanguine, décongestionne, lisse et désodorise. « La panacée des pieds à problèmes ! », s'exclame Philippe Denis prêt à vendre ses crèmes fétiches à l'unité. Souplesse aussi chez Akileïne dont la politique est de répondre aux besoins exacts de sa clientèle. L'accès au vaste catalogue se fait sans 'colis d'entrée'. Soins pointus à repérer : le Cicaléine (traite les crevasses en calmant l'inflammation), le Baume Réhydratant (sauveur des pieds fissurés, avec 50% de rugosité en moins en 8 jours), le Baume Complice chouchou des fans de hauts talons (à base de karité, il prévient les ampoules dues aux frottements). Les formules sont high tech (Akileïne possède son propre labo de recherche et développement à Monaco), les textures étonnement fluides. Elles ne laissent aucune empreinte grasse sur le sol : amusez-vous à faire le test ! Vous êtes esthéticienne, pas vendeuse ? Cela s'apprend ! Les astuces de vente sont les mêmes que pour un soin visage. Parler des produits en cabine, investiguer les préoccupations de la cliente et éviter de « se mettre dans son portefeuille ». Exemple concret ? Les pieds secs de la cliente réclament une crème nourrissante mais elle se plaint surtout qu'ils s'échauffent. Répondez d'abord à son attente avec un produit calmant. Contentée d'avoir été écoutée, elle acceptera ensuite de prendre la crème. Oui, mais... la concurrence des grandes surfaces ? Les spécialistes de la pédicurie estiment que les formules trois fois plus grasses triplent le temps de pénétration. En plus, on n'est jamais sûre d'avoir choisi le produit censé convenir. Rien ne vaut les conseils d'une experte qui a eu les pieds de la cliente en main : vous !

Et si c'était une mycose ?

Les soins réguliers 'beauté des pieds' offrent une sécurité. L'esthéticienne peut, par exemple, détecter très tôt une maladie fréquente et contagieuse : une mycose des ongles. Indolore

au début, elle passe facilement inaperçue et occasionne juste des squames blancs entre les orteils. Puis, ça se gâte ! Les champignons microscopiques se multiplient et 'dévorent' la kératine de l'ongle. Il s'épaissit, jaunit, brunit, se fissure, gêne la marche. « Comment j'ai pu attraper ça ? » se lamente la cliente, dégoûtée. Réponse : des chaussures synthétiques qui causent transpiration et macération, le contact avec des tapis contaminés (salle de bain, salle de sport, hôtel). A ce stade, seul un dermatologue peut confirmer le diagnostic. Attention à l'automédication inutile s'il s'agit, en fait, d'un ongle épaissi et jauni par des chocs incessants ! L'esthéticienne a les moyens de combattre une invasion fongique débutante. Ses armes ? Mavala combine solution huileuse et crème régénérante de l'ongle. ProNails propose un Spray Protection des Ongles et une mousse 'Pieds Sensibles et Humides'. Akileïne a mis au point une solution Onykoleïne à base d'huile essentielle tea tree et recommande son spray assainissant pour les chaussures.

Le rayon vert

Si l'infection persiste, la pédicure médicale et le dermatologue prennent le relais. Bonne nouvelle : des séances de laser peuvent remplacer les antifongiques oraux qui ne sont pas sans effets secondaires. Pour cela, la firme Medilaser commercialise en Belgique le FOX III allemand d'A.R.C. L'appareil est de petite taille, simple à utiliser avec écran tactile et faisceau laser vert très puissant. Dirigée sur l'ongle, l'énergie thermique assèche les enzymes des champignons afin de réduire leur possibilité de se développer. Lors de la séance d'une quinzaine de minutes traitant l'ensemble des ongles (tarif : 120 à 160 €), la cliente ressent une chaleur jugée parfaitement supportable. En général, 2 à 3 séances espacées de 6 semaines viennent à bout de la mycose. Admirer le résultat exige de la patience : une première amélioration significative se constate après 3 mois, l'ongle doit ensuite reprendre une saine croissance. Soit, presque un an... mais cette solution non invasive évite l'ablation chirurgicale de l'ongle malade ! Gert Van Bulck de Medilaser peut communiquer des photos d'ongles totalement guéris et des études récentes révélant d'excellents scores de réussite. Les workshops sont donnés par un éminent dermatologue bruxellois, le Dr Pierre Vereecken. Pour rentabiliser l'appel de l'appareil, une pièce à main vient d'y être ajoutée afin d'éliminer les verrues en quelques séances.

TOUS NOS REMERCIEMENTS AUX INTERVENANTS DONT LES AVIS ET INFORMATIONS ONT PERMIS LA RÉALISATION DE NOTRE DOSSIER PÉDICURIE : NATHALIE MERGEAY (AKILEÏNE), MADAME CALUWAERTS (ECOLE DE LA PARURE JEANNE TOUSSAINT), MICHAEL VAN DE PUT (PRONAILS), PHILIPPE DENIS (BELNESS) ET GERT VAN BULCK (MEDILASER). MERCI ÉGALEMENT À MAVALA ET INTERMEDI.



Des pieds tout neufs, sans douleur et en un temps record !

Calluspeeling® est le nouveau traitement esthétique suisse de haute qualité, réservé à la beauté des pieds et réalisable lors d'un soin pédicure ou pendant un autre soin, sans contre-indications et indolore. Callosités, durillons et crevasses s'éliminent en un temps record, pour un résultat incroyable, visible instantanément !

Traitement professionnel sûr, Calluspeeling® n'utilise que des substances cosmétiques, en majorité naturelles. Le scraper employé pour enlever les callosités est en plastique. Il ne s'agit en aucun cas d'une lame dangereuse qui risquerait de blesser ou de provoquer des saignements.

Une formation des plus rapides

Le traitement ne nécessite aucune connaissance spécifique et est tellement simple que n'importe quel collaborateur peut l'effectuer sans difficulté. Il suffit de suivre 5 étapes logiques : application du patch, occlusion et temps de pose, le peeling, la finition et la crème. Les callosités et durillons se pèlent alors sans résistance, comme la peau d'une orange, ce qui se comprend aisément et est intégré dès la première démonstration. Avantage non négligeable, ce traitement peut être effectué en complément ou pendant la durée d'un autre soin, la pose d'un masque visage ou un enveloppement corps, par exemple. Ou lors d'une pédicure normale en lieu et place des lames ou fraiseuses. On gagne ainsi un temps significatif en traitant simultanément les ongles et cuticules pendant la pose des patches.

Rapide, indolore et sans contre-indication

Le traitement s'effectue en 20 à 25 minutes : 15 minutes pour que le patch fasse son effet et 5-10 autres pour la finition. Une seule séance suffit pour obtenir des résultats immédiatement

visibles. On obtient un bien meilleur résultat qu'avec toute autre méthode. Au besoin le traitement peut-être répété tous les 15 jours. Calluspeeling® n'est pas du tout douloureux. En comparaison des lames et fraises, douloureuses et désagréables, c'est un traitement délicat et confortable, idéal pour les clients exigeants. De plus, l'innocuité et le manque de contre-indications sont les points forts de Calluspeeling®, qui peut même être utilisé en cas de diabète, prise d'anti-coagulants, d'hépatite ou chez la femme enceinte, puisqu'il n'y a aucun danger de saignement ou de blessure. Ce soin permet donc un gain de temps de minimum 15 à 20 minutes sur les soins pédicures et une satisfaction inégalée de la clientèle.

Une caution solide

Sûr et sans risque, Calluspeeling est parfaitement en règle avec les lois sanitaires en vigueur. Il a reçu non seulement l'approbation du Ministère de la Santé publique pour la vente dans l'Union européenne, mais aussi l'agrément médicale.

La combinaison de cette reconnaissance et de la qualité suisse de ce traitement des plus professionnels, garantit la satisfaction maximale d'une clientèle dont le pied retrouve beauté, confort et douceur. C'est un « plus » rapidement adoptable et non négligeable pour tout institut qui se veut à la pointe de l'innovation !



Info :

Calluspeeling Benelux
www.belnessbeauty.com
contact@belnessbeauty.com
 +32(0)477 200 623