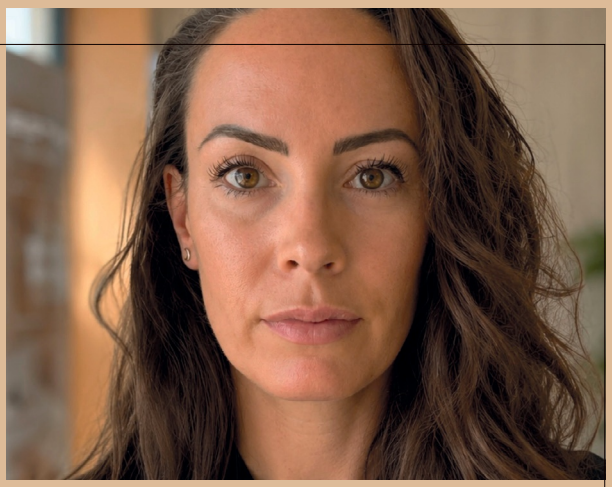
I LOVE

Ces trois esthéticiennes ont choisi de travailler avec mesoestetic®, laboratoire pharmaceutique esthétique et médical, pour développer leurs soins et accompagner leurs clientes dans des soins performants. Elles nous expliquent les raisons de ce choix et nous racontent ce que cette collaboration leur apporte au quotidien.

par **Amélie Paupert,** *Rédactrice Les Nouvelles Esthétiques*



PRISCILLA CARIOU,
MAISON HADELLA, HYÈRES (83)

Priscilla Cariou a ouvert Maison Hadella à Hyères, dans le Var, il y a près d'un an. Elle exerce seule dans un institut de deux cabines, qu'elle possède avec son conjoint. Elle travaille aujourd'hui quasiment exclusivement avec mesoestetic® pour les soins, en complément de plusieurs technologies.

UNE MARQUE CHOISIE DÈS L'OUVERTURE

J'ai découvert mesoestetic® par l'intermédiaire d'un prestataire, puis j'ai fait mes propres recherches. La réputation de la marque, son expertise scientifique et son approche personnalisée m'ont rapidement intéressée.
Je travaille avec mesoestetic® depuis l'ouverture de mon institut.

UNE EXPERTISE SCIENTIFIQUE QUI M'A CONVAINCUE

Ce qui m'a particulièrement plu, c'est l'association entre l'expertise scientifique, les brevets, la qualité des produits et la personnalisation des protocoles. Le fait de pouvoir répondre à des problématiques très différentes est essentiel pour moi.

UNE PRISE EN CHARGE ADAPTÉE À CHAQUE PEAU

Je travaille avec des personnes très différentes. Ma plus jeune cliente a 15 ans et ma plus âgée 88 ans.
Je travaille notamment sur les peaux grasses, les imperfections et les pores dilatés, mais aussi beaucoup sur le vieillissement cutané, les rides et les taches d'hyperpigmentation.
Ce que j'aime, c'est qu'à chaque problématique, correspond une possibilité de prise en charge. Cela me permet aussi de construire un suivi dans le temps avec mes clientes.

DES CLIENTES SATISFAITES DES RÉSULTATS

Je n'ai pas de retour négatif sur l'efficacité des produits, ce qui est très encourageant pour mon institut.
Les clientes apprécient les résultats, mais aussi le côté personnalisé de la prise en charge. Certaines me demandent également des produits à utiliser à domicile et me font ensuite des retours positifs sur leur efficacité ou leur texture.

UN ACCOMPAGNEMENT DE PROXIMITÉ

Margot, ma commerciale, est disponible et répond rapidement à mes questions. Elle vient à l'institut environ tous les deux mois, ce qui permet de faire le point sur les ventes, les besoins et les produits.
C'est particulièrement rassurant lorsque l'on démarre son activité. Je suis aussi assez transparente avec elle sur mon budget, parce que les produits représentent un investissement et que je dois sélectionner mes références.
Avoir une personne qui connaît mon activité et avec qui je peux échanger est vraiment important.

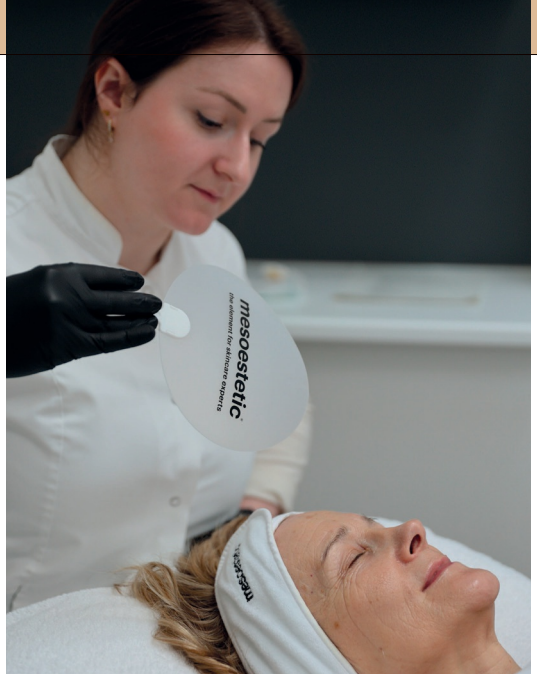
UNE EXPERTISE QUE JE CONTINUE À CONSTRUIRE

mesoestetic® m'a apporté davantage d'expertise et de réflexion dans mes conseils. Je peux aujourd'hui proposer des crèmes et des protocoles adaptés aux problématiques de mes clientes.
Lorsque j'ai une question sur les produits ou les protocoles, j'ai une personne référente vers qui me tourner, avec généralement une réponse dans la journée ou sous 24 heures.

MON CONSEIL AUX ESTHÉTICIENNES

mesoestetic® n'est pas une simple marque parmi d'autres. Le fait d'avoir une personne référente, disponible et réactive, est vraiment rassurant.
Personnellement, cela m'a permis de faire évoluer mon métier et mon approche de la cliente. Quand on voit que les résultats sont là et que les clientes sont satisfaites, c'est un vrai cercle vertueux.
Pour une esthéticienne qui cherche une gamme complète et une prise en charge de qualité, c'est une belle marque avec laquelle on peut construire une véritable relation professionnelle. ●

mesoestetic® m'a apporté davantage d'expertise et de réflexion dans mes conseils



MARIANNE JOSSELIN,
CABINET DERMACLEAR, CHANTILLY (60)

Esthéticienne depuis 2014, Marianne Josselin est gérante de son propre institut depuis juillet 2019. Elle travaille seule, dans une cabine, avec un espace dédié à l'accueil et à la vente. Avant de se tourner vers l'esthétique, elle travaillait dans les biotechnologies. Aujourd'hui, elle s'est spécialisée dans le soin du visage et travaille principalement avec mesoestetic®, en complément de plusieurs technologies, dont le nettoyage profond, la carboxythérapie, la radiofréquence et la Led.

D'UN BESOIN PRÉCIS À UNE VÉRITABLE SPÉCIALISATION

Je travaille avec mesoestetic® depuis septembre 2023. Au départ, je cherchais surtout une nouvelle gamme de peelings pour la cabine. J'avais déjà pas mal d'équipements et j'étais plutôt satisfaite de ce que je faisais, mais je n'arrivais pas à trouver une marque avec laquelle j'étais suffisamment en confiance pour les peelings. J'avais vu des cas de personnes brûlées et cela m'avait vraiment refroidie.
J'ai commencé avec le pack mésoéclat qui associait micro-stimulation et peeling. Cela a vraiment marqué un tournant dans mon institut car j'ai pu adopter une vraie posture d'experte et une revalorisation de mes tarifs. C'était la prestation idéale pour ma clientèle de l'époque, avec un résultat visible dès la première séance : lissage de la peau, éclat et resserrement des pores. Dès le mois suivant, convaincue par ces résultats et l'engouement de ma clientèle, j'ai adopté leur gamme de peelings dermatologiques ciblés (notamment blemiskin pour l'acné, jessner pro pour l'anti-âge et melanostop tranex pour les taches pigmentaires et eyecon pour le contour péri-oculaire).

UNE APPROCHE QUI M'A POUSSÉE À ME SPÉCIALISER

Au départ, mon objectif se limitait au peeling. Mais en découvrant l'univers mesoestetic®, j'ai compris que cette approche pouvait me faire évoluer. Ce n'est pas tant l'aspect financier qui m'a séduite, mais la complémentarité des solutions proposées.
Ce que j'apprécie, c'est le sérieux de la démarche. Tout est réfléchi, avec une vraie approche scientifique et une logique d'accompagnement. Je n'avais jamais retrouvé cette globalité avec une autre marque. Cela m'a aussi fait changer mon mindset. Avant, je cherchais à toucher à tout par polyvalence. Aujourd'hui, j'ai opéré un virage à 180° pour me consacrer exclusivement à l'expertise cutanée et au soin du visage.

Depuis que je travaille avec mesoestetic®, j'ai doublé mon chiffre d'affaires

UNE RÉPONSE À DE NOMBREUSES PROBLÉMATIQUES CUTANÉES

Aujourd'hui, j'accompagne tous les types de peaux. Je traite aussi bien tous les stades d'acné, les peaux sensibles ou la rosacée, que les signes de l'âge ou toutes les taches pigmentaires, même les plus complexes comme le mélasma grâce au protocole cosmelan®, ou encore la problématique ciblée de la chute de cheveux.
C'est aussi ce qui me plaît dans mesoestetic® : la diversité des produits et des protocoles permet de construire une prise en charge en fonction de la peau et de son évolution. Aujourd'hui, j'ai un taux de satisfaction qui est pratiquement de 100 %.

UN ACCOMPAGNEMENT IMPORTANT QUAND ON TRAVAILLE SEULE

Je suis naturellement très curieuse et mon parcours dans les biotechnologies m'a donné envie de comprendre les choses en profondeur. Ma commerciale suit mes commandes, regarde mes statistiques et me propose régulièrement des formations ou des rappels lorsque c'est nécessaire. Il y a également une plateforme avec des conférences et des webinaires organisés tout au long de l'année, pratiquement tous les mois.
Ce que j'aime particulièrement, c'est le niveau scientifique des formations. On ne nous explique pas seulement comment utiliser un produit : on va chercher à comprendre pourquoi on le fait, ce qui se passe dans la peau et comment le produit va agir.

UN IMPACT RÉEL SUR MON ACTIVITÉ

Depuis que je travaille avec mesoestetic®, j'ai doublé mon chiffre d'affaires. Aujourd'hui, environ 40 % de mes ventes annuelles viennent des produits. Et surtout, j'ai pu m'accorder davantage de temps, ce qui n'était pas le cas auparavant. Concrètement, cela m'a permis d'endosser pleinement mon rôle de chef d'entreprise en travaillant davantage sur la gestion, le stock, la communication sur les réseaux sociaux ou le site Internet.
J'ai donc doublé mon chiffre d'affaires tout en ayant plus de temps pour moi. Je dirais qu'au moins trois clientes sur quatre repartent avec des produits après un soin.

MON CONSEIL AUX ESTHÉTICIENNES

Je conseille vraiment aux esthéticiennes d'aujourd'hui et de demain d'embrasser une vraie spécialisation dans leur domaine de prédilection. Les clientes ne cherchent plus seulement un soin d'appoint ou du cocooning : nous sommes maintenant dans une société de résultat. Si votre passion est le soin de la peau, mesoestetic® est la marque incontournable pour apporter de vraies réponses concrètes. Avec eux, on monte en expertise sans jamais se sentir seule. ●

I LOVE



DONIA AZIZA,
DSKIN BEAUTY STUDIO, BEZONS (95)

Esthéticienne depuis quatre ans, Donia Aziza a ouvert son studio DSKIN il y a trois ans en Île-de-France. Elle travaille seule, dans une cabine. Avant sa reconversion, elle était chargée d'affaires dans le génie civil. Son studio associe aujourd'hui plusieurs technologies, dont l'HydraClean, l'Oxygeneo, la luminothérapie, l'analyse de peau et la micro-stimulation avec mesoestetic®.

UNE ENVIE DE MONTER EN GAMME

J'ai signé avec mesoestetic®, il y a environ un an. Avant cela, je travaillais principalement avec une marque coréenne, mais j'avais envie d'élargir ce que je pouvais proposer et surtout d'aller vers une prise en charge plus personnalisée et plus structurée.
J'ai comparé plusieurs marques et j'ai eu un très bon feeling avec l'équipe commerciale mesoestetic®. J'ai commencé progressivement. Mon commercial ne m'a pas poussée à tout acheter immédiatement. J'ai commencé avec la micro-stimulation, puis j'ai ajouté les protocoles au fur et à mesure. Aujourd'hui, j'en ai cinq.

UNE APPROCHE PLUS TECHNIQUE DE L'ESTHÉTIQUE

Ce qui m'intéressait avec mesoestetic®, c'était aussi de pouvoir proposer une approche plus technique. Je voulais me différencier des instituts qui proposent uniquement des soins classiques ou très axés sur la détente. Avec cette marque, on entre dans quelque chose de plus structuré. Les protocoles sont clairs, les molécules et les composants sont expliqués et, surtout, on comprend ce que l'on vend.

LA VENTE À DOMICILE COMME PROLONGEMENT DU SOIN

Avant mesoestetic®, je n'avais pas vraiment de produits à la revente. Je pouvais conseiller certaines références disponibles en pharmacie, mais je n'avais pas cette possibilité de prolonger le soin avec une gamme que je maîtrisais. Aujourd'hui, c'est devenu un vrai complément de mon activité. Une fois que la cliente teste les produits et qu'elle constate les résultats, elle revient naturellement compléter sa routine.

PLUS DE CRÉDIBILITÉ ET DE CONFIANCE

Ce que mesoestetic® m'a surtout apporté, c'est de la crédibilité. Je sens que je me positionne sur un autre segment du marché. Certaines clientes connaissent déjà la marque parce qu'elles en ont entendu parler auprès d'un dermatologue ou d'un professionnel de santé. Lorsqu'elles arrivent dans mon institut et retrouvent mesoestetic®, cela les rassure.
Personnellement, cela m'a aussi donné davantage confiance dans mon travail.

UNE FORMATION AU CŒUR DE LA COLLABORATION

Un ou deux mois après avoir commencé avec la marque, je suis partie en Espagne pour un séminaire dans leur laboratoire. Nous avons découvert les protocoles, les produits et les molécules. C'était important pour moi parce que je suis revenue avec davantage de connaissances et de savoir-faire. J'ai vraiment le sentiment que mesoestetic® nous pousse à continuer à apprendre. On ne reste pas sur ce qu'on connaît déjà.

UN ACCOMPAGNEMENT QUI RASSURE

C'est probablement ce que je retiens le plus de la collaboration. Je travaille seule, donc c'est important de savoir que je peux appeler quelqu'un si j'ai une question.
Le risque zéro n'existe pas lorsqu'on travaille avec la peau. On ne peut pas tout prévoir. Pour moi, savoir qu'il y a quelqu'un derrière lorsque l'on a un doute est donc essentiel.
Il y a aussi le service marketing, les formatrices et les différents interlocuteurs. Si j'ai besoin d'une formation complémentaire, je peux également la demander.

DE NOUVEAUX PROTOCOLES POUR CONTINUER À ÉVOLUER

Je viens récemment de signer pour un nouveau protocole de micro-stimulation capillaire. Ce n'était pas forcément prévu, mais j'ai trouvé le concept intéressant et j'ai décidé de me lancer.
J'ai reçu les produits et bénéficié d'une formation à distance. On m'a transmis toutes les informations nécessaires : les produits, leur composition, leur rôle, les précautions, les résultats et les avant-après. La formatrice avait prévu une heure de formation et a finalement ajouté du temps pour approfondir la partie consacrée à la vente des produits.
C'est aussi ce que j'aime : une fois qu'on comprend la philosophie de mesoestetic®, on a envie de continuer à apprendre.

MON CONSEIL AUX ESTHÉTICIENNES

Si vous recherchez un partenaire de confiance, choisissez un environnement qui vous permet de continuer à apprendre et à évoluer.
Pour moi, mesoestetic® est vraiment dans cette logique. Il y a toujours des nouveautés, on peut poser des questions et être accompagnée lorsqu'on rencontre une difficulté.
Il y a des marques qui sont davantage dans une logique commerciale. Ici, ce que je retiens surtout, c'est l'accompagnement. Et c'est ce qui me permet aujourd'hui de développer mes compétences et de proposer davantage de choses à mes clientes. ●