

# PARCOURS D'ESTHÉTICIENNE : Julie Fischer-Binet

Julie Fischer-Binet a débuté sa carrière comme employée, elle a géré son institut, monté un groupement d'esthéticiennes, fait de la formation et, maintenant, elle crée sa marque de cire et elle a quatre enfants !



Julie Fischer-Binet.

## LA DÉCOUVERTE DE L'ESTHÉTIQUE

**J**e découvre le monde de l'esthétique à 16 ans en feuilletant des magazines. Je trouve magique de pouvoir embellir des personnes avec des astuces beauté.

## LES ÉTUDES D'ESTHÉTIQUE

### Le CAP

Je m'inscris dans une école privée qui vient tout juste d'ouvrir à Puteaux pour passer mon CAP en alternance en 1997 chez Yves Rocher.

J'ai la chance d'avoir une patronne qui m'enseigne tout en douceur. Après m'être entraînée sur mes collègues, j'épile mes premières clientes avec une esthéticienne à mes côtés. Très vite, je gagne en autonomie, les clientes me redemandent. Il faut que ça continue et pour cela, je ne néglige absolument rien, je veux être irréprochable dans mon travail, en étant toujours consciencieuse et minutieuse.

**On critique souvent les grosses franchises mais ce n'est pas l'enseigne le problème, ce sont les dirigeants !** J'ai la chance d'avoir eu une responsable «responsable», elle a pris le temps de me former avant de m'envoyer en cabine et risquer de perdre des clientes. J'ai eu une patronne en or !

### Le BP

Mes professeurs m'incitent à poursuivre mes études avec un BP. En 1999, j'effectue mon alternance chez «Beauty up» qui sera racheté par «Body Minute». C'est une création d'institut, il y a huit cabines, personne ne se connaît et l'équipe est importante avec plus de dix esthéticiennes et beaucoup d'apprenties. Problème, les apprenties CAP sont immédiatement en cabine, sans personne pour les accompagner. Certaines sortent de ca-

bine en pleurs car elles rencontrent des difficultés. Voici un exemple concret qui ne devrait pas exister, mais qui est malheureusement courant et, ça, ça ne dépend pas de l'enseigne mais du dirigeant.

### Bilan de l'apprentissage

L'accompagnement fait vraiment toute la différence pour devenir une bonne esthéticienne. J'ai eu la chance d'être très bien accompagnée durant mes deux premières années. Mes années de BP m'ont permis de consolider mes bases de travail.

Pour les jeunes filles qui passent leur CAP en continu sans faire d'alternance, c'est beaucoup plus difficile de trouver du travail en sortant de l'école.

Moi, j'étais embauchable immédiatement après l'obtention de mon BP.

### Le premier institut.



## MES PREMIÈRES EXPÉRIENCES

C'est une expérience courte de quatre mois seulement car je suis un pion qu'on balade de cabine en cabine et parfois, sans même me laisser terminer ma prestation, je n'ai pas le droit de répondre au téléphone ni même d'encaisser mes clientes !

Le seul avantage à été d'étoffer mon CV avec l'épilation orientale et les soins du corps.

J'enchaîne directement dans un Institut Physiomins, une franchise d'amincissement. Dès le premier jour, on me donne les clés de la boutique, en me disant qu'il y a les filles du matin et les filles du soir. Je fais partie de l'équipe du soir, ce qui me donne des responsabilités comme faire la caisse. Je m'occupe également des stocks, je passe des commandes... La responsable me fait confiance au point de gérer un autre centre Physiomins seule pendant 15 jours car les cures ne peuvent être interrompues. C'est une expérience à vivre absolument ! C'est grâce à cette expérience que je prends conscience que je veux travailler pour moi.

## C'EST DÉCIDÉ, JE M'INSTALLE

Suite à un rachat, je suis licenciée économique, mais c'est une opportunité, je m'informe sur la création d'entreprise, visite des salons d'entrepreneurs, rencontre des associations d'aide à la création d'entreprises pour les jeunes, me rends à la Chambre de Métiers... Je m'informe partout !

Une création d'institut est trop coûteuse, je me lance dans la recherche d'un institut à reprendre. Par chance, je découvre, dans le numéro d'octobre 2003 des Nouvelles Esthétiques, la petite annonce de mon futur chez moi. J'obtiens une subvention d'aide aux jeunes entrepreneurs de l'association Prisme 95.

Toutes les personnes qui m'ont soutenue m'ont dit ne pas connaître beaucoup de personnes aussi déterminées que moi.

En 2008, à l'âge de 28 ans, je rencontre Cyrille, qui va devenir mon époux l'année suivante. Il travaille dans une banque et s'occupe de clients fortunés, professionnels et d'entreprises, son aide est précieuse dans ma gestion quotidienne et ma comptabilité.

## JE DÉMÉNAGE POUR PLUS GRAND !

Neuf ans après mon installation, un local plus grand se libère à 50 mètres de mon institut. C'est un pari fou, j'ai deux enfants, il y a des travaux à faire et je suis obligée d'embaucher une esthéticienne tout de suite pour pouvoir mener à bien la progression. Mais je prends le risque : je dois supporter tous les investissements, un double loyer pendant 6 mois (préavis de l'ancien institut) et une



Cyrille, Julie et Claire.

## L'UDEF

**En 2014 avec Cyrille et Claire, une amie esthéticienne gérante de son institut de beauté Bio'ty zen à Herblay, nous créons des forums d'échanges sur Facebook, «Conseils pour esthéticiennes» qui devient par la suite «UDEF - Le forum» et le «Cercle des gérantes d'instituts de beauté» pour permettre aux esthéticiennes travaillant la plupart du temps seules d'échanger sur leur métier. Nous constatons que le sujet premier est leur très faible rémunération... à savoir comment gagner mieux ?**

**Nous décidons donc de créer l'UDEF (Union des Esthéticiennes de France) dont la vocation est de pouvoir créer des partenariats entre fournisseurs et esthéticiennes. L'objectif est d'aider les esthéticiennes à faire des économies chaque année, sur leurs consommables, leurs matériels, leurs mobiliers, leur logiciel de caisse et aussi sur leurs loisirs... Nous avons à ce jour près de 50 marques partenaires.**

**Les esthéticiennes cotisent 10 € TTC par mois afin de nous aider à développer le réseau, et mettre en place de nouveaux services.**

**Aider les esthéticiennes est alors devenu notre cheval de bataille !**

concurrente juste à côté pour un institut qui ne génère que 50 000 € de CA/an. Le point positif est l'emplacement de ce nouveau local...

Je conserve l'intégralité de ma clientèle, le nouvel institut est encore plus facile d'accès pour elle. Le fait de gagner en visibilité me permet aussi de développer une nouvelle clientèle. Nous mettons en place des soins en duo qui fonctionnent très bien. Un an après l'ouverture, je décide de travailler avec Ella Baché. Pour attirer davantage de clientes, je valorise l'épilation avec une méthode tout en douceur avec des cires nouvelles générations. Car l'épilation est le soin d'appel par excellence. En 2015, une nouvelle esthéticienne rejoint l'institut à plein temps, j'attends un troisième enfant et l'UDEF grandit.

## JE ME LANCE DANS LA FORMATION

Travaillant avec une marque de cire partenaire de l'UDEF dans mon institut depuis trois ans et collaborant avec eux sur le Congrès International d'Esthétique & Spa, on me questionne souvent sur l'épilation... À tel point que je mets en place une formation en perfectionnement épilation. Pour bien apprendre, il est important de passer du temps avec chaque stagiaire.

## DE 50 000 À 120 000 € DE CA

En février 2017, nous avons la surprise d'apprendre que la famille va de nouveau s'agrandir avec un quatrième bébé ! Je prends donc la décision de vendre mon institut qui génère à présent 120 000 € de CA à l'une de mes ...



Le nouvel institut.

- esthéticiennes. L'augmentation du CA est due aux partenariats avec les box (Wonderbox et Smartbox). Nous avons énormément développé les soins en duo et les avons mis en avant dans les coffrets, ainsi que les soins avec le Spa-jet (cocoon multisensoriels). C'est aussi grâce aux box que j'ai pu conserver ma deuxième esthéticienne qui, à l'origine, devait me remplacer uniquement pour le congé maternité de mon troisième enfant. Il faut savoir aussi que nous prenions les clientes box à tout moment de la journée, même le samedi. Nous ne faisons aucunes différences entre nos clientes traditionnelles et les clientes box. Tout cela nous a valu d'excellents avis de clientes sur les plateformes des box jusqu'à devenir ambassadrice Wonderbox. Mes prestations étaient mises en avant dans les «coups de cœur», ce qui nous donnait encore plus de visibilité, et encore plus de monde. L'institut était ouvert 6/7 jours avec deux nocturnes par semaine jusqu'à 21 h. J'avais plus de 80 clientes box par mois qui franchissaient la porte de mon institut, ce qui représentait 30 % de mon CA.

Maintenant que l'institut est vendu, j'ai créé mon centre de formation entièrement équipé sur Colombes. J'y dispense des stages de quatre à six personnes maximum afin d'être la plus efficace possible.

### JE CRÉE MA PROPRE MARQUE DE CIRE

Après quatre ans de collaboration avec la marque de cire, notre partenariat s'arrête. C'est ainsi que naît : «Cire & Jolie».

Cette nouvelle cire est confectionnée avec un fabricant français. Il a fallu huit prototypes avant que la première cire «Rebelle» voit le jour. Elle est rouge rubis, nacré et translucide. C'est un pari d'utiliser une couleur qui sort des standards habituels mais nous voulons marquer les es-

pris pour nous différencier des autres produits du marché. C'est une cire sans colophane, basse température, ultra souple, au léger parfum de pastèque. Elle a la particularité de ne pas coller à la peau et uniquement aux poils, même les plus courts. Après son retrait, nous n'appliquons plus de lait ou d'huile pour enlever les résidus car il n'y en a pas. La formation que je propose à présent est essentiellement basée sur la technique et la rentabilité de l'épilation. Les stagiaires peuvent venir avec leur propre cire et la comparer à la mienne. Si je n'étais pas sûre de l'efficacité de ma cire, jamais je ne l'aurais mise sur le marché et jamais je n'aurais accepté de la mettre en face d'une autre. Je ne vends pas du rêve, je vends une réalité, mais c'est comme tout, un temps d'adaptation est nécessaire pour savoir l'utiliser parfaitement.

### LES ESTHÉTICIENNES ET L'ÉPILATION

Le secret d'une bonne épilation, c'est le fait de prendre le temps de bien faire son travail. On pense qu'une épilation à la bande doit être ultra rapide pour être efficace et moins douloureuse, c'est faux ! Plus on va vite et moins on laisse le temps aux poils d'adhérer à la bande, donc il faut passer une deuxième fois et toujours aussi vite et puis on finit à la pince... On se fatigue deux fois plus, on utilise deux fois plus de cire et on perd deux fois plus de temps !

L'objectif premier pour toutes est de gagner du temps en cabine pour être davantage rentable. Et souvent, pour la plupart des esthéticiennes, pour gagner du temps, la solution est d'aller encore plus vite ! Je vous dis : «Pour gagner du temps, je vais vous ralentir !».

Je ne vous demande pas d'être lente mais de trouver la bonne vitesse, ni trop rapide, ni trop lente. Et quand le bon geste et la bonne vitesse sont adoptés, le résultat est nickel et la douleur pour la cliente presque inexistante.

Avec une bonne technique et un bon produit, l'épilation peut devenir un vrai plaisir pour vous et la cliente ressent une réelle différence. Et c'est pour ça qu'une épilation réussie fidélise la clientèle et le bouche à oreille fonctionnera.

J'entends souvent des esthéticiennes me dire qu'elles n'aiment pas l'épilation, mais c'est uniquement parce qu'elles n'ont pas la bonne méthodologie...

### L'AVENIR

Cyrille, qui me suit depuis 10 ans dans toutes mes aventures, vient de quitter la banque définitivement pour se consacrer à présent à 100 % au monde de l'esthétique. Avec moi, il dispense lui aussi maintenant des formations de gestion d'institut dans mon centre.

«Cire & Jolie», la marque continue son développement, la prochaine cire est déjà en phase d'élaboration, et les autres cires suivront avec un concept original et innovant...

Toujours plus... pour vous... 🇫🇷