

les nouvelles *esthétiques*

73^{ème} ANNÉE • DÉCEMBRE 2025 • N°797

LE MÉDIA DE RÉFÉRENCE DES PROFESSIONNELS
DE LA BEAUTÉ ET DU BIEN-ÊTRE



SOIN

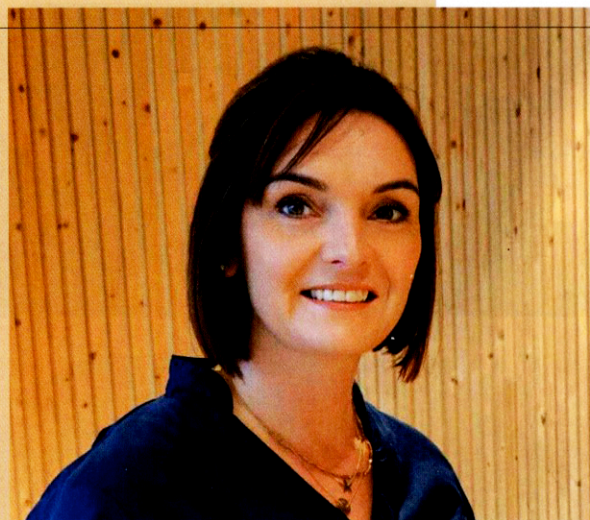
Le Kobido nouvelle
génération, entre expertise
et bien-être global

DOSSIER

COMMUNICATION

GESTION

Les 5 mauvaises
questions que vous
posez en début de soin



NATHALIE BADIER, Maison Natie, Fougères (35)

Depuis 2002, Nathalie exerce en tant qu'esthéticienne et, en 2005, elle a acheté l'institut où elle était salariée. Puis, en 2021, elle a ouvert un second institut, consolidant ainsi son réseau local. Aujourd'hui, elle gère les deux établissements : le premier à Fougères, avec trois cabines et une équipe de six personnes, et le second à Acigné, avec quatre cabines et trois esthéticiennes. Elle travaille exclusivement avec Phytomer pour ses soins visage et corps, et nous explique pourquoi.

LA DÉCOUVERTE DE PHYTOMER

Suite à l'arrêt de fabrication de sa marque précédente, Nathalie était à la recherche d'une nouvelle marque. Elle souhaitait travailler avec une marque française qui valorise le métier d'esthéticienne, qui place la cliente au cœur de ses soins avec des produits alliant qualité et naturalité. *"Je suis bretonne et je trouvais que c'était une vraie valeur ajoutée de m'associer à une entreprise de proximité qui en plus est dotée de son propre laboratoire de recherche, valorisant les bienfaits des algues et des plantes du littoral breton"* confie-t-elle.

La réputation de Phytomer pour la qualité de ses produits et l'excellence de ses soins ont été des facteurs décisifs dans son choix.

"Les produits sont de grande qualité tant dans les textures que les parfums et ont une réelle efficacité. C'est tout naturellement que la collaboration a commencé en 2023" ajoute-t-elle.

DÉS PROTOCOLES PERSONNALISÉS AUX RÉSULTATS VISIBLES

Les produits Phytomer sont de grande qualité et se distinguent par leur texture, leur pouvoir de pénétration, leur efficacité et leur sensorialité. Nathalie explique que ses clientes ressentent rapidement les bienfaits des soins et obtiennent un teint plus éclatant, une peau hydratée et repulpée, et le visage plus reposé.

Le soin phare de l'institut, le "Soin Pionnier Jeunesse Suprême", est un soin complet d'1h30 qui englobe le dos, le visage, le cou, le décolleté, le cuir chevelu et la nuque. Un soin très apprécié pour sa prise en charge globale, son pouvoir relaxant et ses résultats anti-âge.

Ces trois esthéticiennes partagent leur expérience et leur choix de Phytomer. Un choix alliant efficacité, naturalité et expertise.

Découvrez pourquoi Phytomer s'impose comme une référence dans l'univers du soin professionnel.

Propos recueillis par **Alizée Boschin**, Rédactrice LNE

Les protocoles Phytomer sont appréciés pour leur personnalisation. Nathalie peut adapter les produits avec précision selon les besoins spécifiques de chaque cliente. *"Certaines clientes peuvent avoir des préoccupations particulières que l'on peut traiter en associant plusieurs produits"* précise-t-elle.

LA VENTE PRODUITS

La vente est un prolongement naturel des soins en institut et les clientes y sont réceptives. Avant chaque soin, un diagnostic est réalisé. À la fin du soin, l'équipe de Nathalie leur remet une ordonnance beauté en expliquant chaque produit, permettant ainsi une recommandation de produits adaptés à leurs besoins spécifiques pour prolonger les bienfaits à la maison. *"Si besoin, les clientes peuvent tester les produits chez elles grâce aux doses d'essai, ce qui vient renforcer notre conseil"* explique-t-elle.

L'année est ponctuée par des offres comme les grands modèles au prix des petits, les cadeaux contre achats ou des trousseaux très avantageuses qui contribuent également à fidéliser la clientèle. *"Les clientes aiment les cadeaux qui sont très qualitatifs et les offres spéciales. Phytomer nous soutient vraiment dans cette démarche"* souligne Nathalie.

UN SOUTIEN CONSTANT ET RÉACTIF

L'accompagnement de Phytomer est un autre de leur point fort.

La marque fait preuve d'une grande réactivité et d'un réel soutien, notamment en ce qui concerne les formations, les webinaires réguliers et le suivi personnalisé de ses commerciaux. *"Le commercial passe fréquemment et la responsable des formations est toujours disponible pour nous aider, nous briefer et nous motiver. Il y a une vraie cohésion"* déclare-t-elle.

"Les formations sont essentielles. Dès qu'un nouveau protocole est lancé, Phytomer organise des sessions pour permettre aux esthéticiennes d'être à jour avec les dernières techniques et produits. Ces formations, accompagnées de rappels réguliers, permettent à mon équipe de perfectionner leur savoir-faire et expertise."

MON MESSAGE AUX ESTHÉTICIENNES

Pour Nathalie, rejoindre Phytomer, c'est faire le choix de la qualité.

"Si vous recherchez une marque professionnelle, qualitative, engagée, et qui vous accompagne, c'est bien Phytomer qu'il faut choisir. Cela fait maintenant deux ans que je travaille avec eux, et mes équipes et moi-même sommes plus que satisfaites. Aucun regret." ●



FLORIE AZEMA, Spa Institut Azema, Saix (81)

Depuis dix-sept ans, Florie évolue dans le monde de l'esthétique, perpétuant l'héritage de sa mère qui avait fondé l'institut à Saix. Ce qui était un espace de 100 m² s'est métamorphosé, au fil des années, en un véritable lieu de mieux-être de 300 m². Hammam, Jacuzzi, salle de soins, Pilates Reformer et pratiques énergétiques s'y côtoient dans une ambiance dédiée à la détente. Devenue gérante de ce spa depuis cinq ans, Florie a choisi LPG pour ses soins corps avec technologie, Derm Acte et Phytomer pour ses soins visage, offrant ainsi à sa clientèle une expérience à la fois naturelle, efficace et respectueuse de l'environnement. Elle nous raconte comment cette collaboration a transformé son spa.

LA DÉCOUVERTE DE PHYTOMER

Florie a découvert Phytomer dès son plus jeune âge grâce à sa mère, qui l'utilisait dans son premier institut à Castres. «Ma mère travaillait déjà avec Phytomer, il y a vingt ans, dans son ancien institut. Quand j'ai repris le spa, il était évident pour moi de prendre Phytomer : c'est renouer avec cet héritage familial et faire revivre une belle histoire» confie-t-elle.

Florie partage les valeurs de Phytomer : entreprise familiale, engagée dans la naturalité, le respect de l'environnement et le savoir-faire français. «Il est essentiel pour moi de travailler avec une marque qui fabrique en France et qui incarne ces engagements. Les produits Phytomer sont en parfaite harmonie avec ma vision du bien-être» ajoute-t-elle.

LES SOINS ET RETOURS CLIENTES

L'un des avantages des protocoles de soins Phytomer est qu'ils peuvent s'adapter aux besoins spécifiques de chaque cliente, en fonction de son type de peau, de ses attentes et de son âge. Chaque soin répond à une problématique offrant ainsi une solution personnalisée.

Le soin "Expert Jeunesse" rencontre un véritable succès. Ce soin visage agit sur les rides et la fermeté tout en apportant un éclat immédiat au teint. Il associe un gommage multi-exfoliant resurfaçant, un masque auto-chauffant et un massage à la cire de comblement. «Les résultats sont visibles dès la première séance : le teint est plus lumineux, les rides sont estompées, la peau est raffermie» explique Florie.

Les soins cabine Phytomer offrent une expérience sensorielle complète en créant une immersion dans l'univers marin, qui transporte instantanément les clientes dans un état de détente profonde.

Les clientes ressortent toujours rayonnantes et sereines.

«Elles constatent immédiatement un teint plus éclatant, une peau plus souple et un visage visiblement plus reposé» souligne Florie.

LA VENTE PRODUITS

Florie et son équipe adorent partager leurs coups de cœur et conseiller leurs clientes. Grâce aux formations régulières proposées par Phytomer et à la découverte des nouveautés, elles restent toujours informées et inspirées. Elles ont la chance de pouvoir tester les produits, ce qui rend leurs conseils encore plus authentiques et personnalisés.

«Lorsque l'on parle de produits que l'on connaît et que l'on a testé, c'est plus facile pour conseiller les clientes et les vendre. Nos clientes nous font confiance et se laissent souvent tenter par le produit coup de cœur et encore plus lorsqu'il y a une nouveauté.»

CE QUE M'A APPORTÉ PHYTOMER

Travailler avec Phytomer a permis à son spa de se démarquer et de dynamiser ses ventes. «Les produits Phytomer sont d'une qualité remarquable et leur engagement en faveur de l'environnement est un atout majeur. Nous avons gagné en expertise, notamment dans les soins manuels du visage, et l'image du spa est devenue plus qualitative et haut de gamme».

Elle souligne également l'accompagnement précieux de la marque qui ne se limite pas à la formation des soins,

«Phytomer nous guide dans la gestion quotidienne de l'entreprise, la fidélisation des clientes et la stratégie de vente. Leurs formations nous aident à mieux gérer la trésorerie, à créer un véritable parcours client et à mettre en place des actions concrètes pour améliorer la rentabilité du spa – du calcul précis des prestations à la gestion du stock» ajoute-t-elle.

SON PRODUIT COUP DE CŒUR

Le Cica Masque est un indispensable ! «C'est un produit cocooning à avoir absolument sur sa table de chevet. À appliquer trois fois par semaine, il nourrit la peau, la rend douce, et atténue les rougeurs. Au réveil, la peau est repulpée, lisse et apaisée» explique-t-elle.

UN MESSAGE AUX ESTHÉTICIENNES

Pour Florie, travailler avec Phytomer est une véritable opportunité.

«Phytomer est une marque familiale au savoir-faire reconnu, qui ne cesse d'innover, tant dans ses produits que dans ses protocoles. Elle offre à nos clientes de la nouveauté et de la performance à chaque saison.»

Florie souligne également l'accompagnement complet proposé : formations, suivi, écoute et conseils. «C'est un vrai partenaire de confiance, qui nous aide à progresser, à gagner en expertise et à faire grandir notre entreprise au quotidien.» ●



ADELINE GARCIA, Spa Les Terrasses d'Eze, Eze (06)

*Depuis ses seize ans, Adeline Garcia évolue dans l'univers du bien-être et de l'esthétique. Elle est spa manager au sein de l'Hôtel Les Terrasses d'Eze****. À la suite de travaux de rénovation du spa, elle a choisi de travailler exclusivement avec Phytomer et nous explique pourquoi.*

UN SPA À TAILLE HUMAINE

Le spa de l'Hôtel des Terrasses d'Eze dispose de quatre cabines de soins, dont deux en duo, d'un espace spa complet conçu comme un véritable parcours sensoriel, ainsi que d'une chambre de flottaison et d'un lit d'hydromassage.

C'est une équipe de 7 à 9 professionnels qui y travaillent à l'année, et assurent un accueil personnalisé aux clients.

Avec ses 87 chambres, l'hôtel offre une expérience sensorielle en harmonie avec la nature environnante. Un cadre parfaitement en phase avec Phytomer.

PHYTOMER, UN CHOIX DE COHÉRENCE

Lorsqu'Adeline prend le poste de spa manager, elle décide d'une nouvelle orientation : *«Le but était de faire évoluer le spa vers un standing plus qualitatif, plus premium. Et c'est là que j'ai naturellement proposé Phytomer».*

Adeline connaissait déjà la marque pour l'avoir utilisée lors d'une précédente expérience à Avignon : *«J'ai tout de suite eu un coup de cœur pour la marque et ses valeurs : entreprise familiale, engagement RSE, accompagnement sur-mesure et constant».*

Le choix de Phytomer s'est imposé pour sa cohérence avec le lieu : *«C'est un hôtel avec une vue mer pour toutes les chambres, alors choisir une marque marine, ça faisait sens. Le lien était évident».*

DES SOINS TECHNIQUES ET SENSORIELS

Adeline est enchantée par la qualité des protocoles Phytomer : *«Ce sont des protocoles très bien établis, avec des manœuvres recherchées. Il y a une vraie technicité dans leurs soins».*

Les soins les plus demandés

- Soins corps : le "Massage Trésor Wellness". C'est un massage dynamique d'inspiration ayurvédique au parfum sublime. Le corps est relaxé et redynamisé.
- Soins visage : le "Soins Visage Pionnier Jeunesse Suprême". C'est le soin signature de Phytomer. Il commence par un massage du dos avec une boue auto-chauffante, suivi d'un protocole ultra technique incluant un double massage du visage et un module spécifique pour les lèvres. L'éclat est immédiat et le visage apaisé. *«Ce qui plaît, c'est l'effet global, le soin visage commence par un soin du corps, c'est une vraie prise en charge.»*

UNE MONTÉE EN GAMME RÉUSSIE

Travailler avec Phytomer a eu un réel impact sur l'activité du spa, l'équipe a pu constater une réelle progression sur les soins visage.

L'an dernier, comme dans beaucoup de spas, leur activité était concentrée à 90 % sur les massages. Depuis que le spa propose Phytomer comme marque de soin, les prestations de soins visage ont bien augmenté.

Ce changement s'est également ressenti sur l'image globale du spa, l'offre est perçue comme plus premium, il y a un intérêt nouveau.

«On a vraiment franchi un cap, un vrai "level up" dans notre positionnement. Les clients s'intéressent plus aux produits, ils regardent la vitrine... C'est le jour et la nuit par rapport à avant.»

UN PARTENAIRE PRÉSENT

Adeline souligne l'accompagnement de la marque : *«On n'est jamais seule. Il y a un vrai lien avec mes commerciaux, ils prennent régulièrement des nouvelles, ils sont dynamiques, disponibles et assurent des formations régulièrement».*

Phytomer accompagne l'équipe avec des outils concrets :

- des fiches conseils pour aider à la vente,
- des ordonnances beauté remises aux clientes après chaque soin avec leur recommandation produits,
- une plateforme e-connect avec l'intégralité des formations disponibles,
- des formations régulières.

UN MESSAGE POUR LES ESTHÉTICIENNES

«Phytomer, c'est bien plus qu'un choix de produits. C'est un partenaire de confiance, qui permet d'élever le niveau de votre établissement et d'offrir à vos clientes une expérience unique.» ●

