



par Laure JEANDEMANGE

Ces esthéticiennes ont réussi le challenge de travailler avec des produits efficaces et naturels, ceux de Phyt's. Elles en sont ravies et leurs clientes aussi.



L'esthétique est une véritable vocation, j'ai commencé à 14 ans. Ma mère tenait un magasin de produits bio. À l'époque, ce n'était pas à la mode. J'ai débuté en travaillant en parfumerie et en institut traditionnel. Cela fait 30 ans que je suis installée dans le même espace. J'ai deux cabines, avec ma fille qui est en formation. Chez moi, nous travaillons exclusivement avec Phyt's depuis 2004.

Pourquoi avoir choisi Phyt's ?

En 2004, lorsque le scandale des parabènes est apparu, j'ai été contrainte de remplacer la marque naturelle avec laquelle je travaillais car elle en contenait. Pas question que je continue à empoisonner mes clientes et moi aussi. C'est en effectuant des recherches que j'ai découvert Phyt's. J'ai tout de suite apprécié l'état d'esprit de la société. Phyt's ne fait pas des produits naturels parce que c'est la mode mais parce que c'est leur concept. J'ai bien entendu testé les produits avant d'adopter la marque, ils sont 100 % naturels mais aussi très efficaces. Phyt's est une société très dynamique, ils ne restent pas sur leurs acquis, ils sont vraiment attentifs à l'évolution des demandes du marché. Pour le changement de marque, j'ai expliqué à mes clientes le problème des parabènes. Elles l'ont bien compris et les résultats avec les soins Phyt's étaient sans appel, la transition s'est faite toute seule.

Mon produit préféré

Le produit que j'aime le plus chez Phyt's est le SPF 50 de la gamme «Phyt'solaire», ce produit est exceptionnel en termes de protection et d'économie. Il en faut extrêmement peu, le tube sera suffisant pour toute la saison.

En cabine, le produit que je préfère est le «Prélude 108» qui active la micro-circulation sanguine et maximise les effets des produits que l'on applique après. Les soins cabine sont présentés sous forme d'ampoules, c'est la garantie de l'hygiène, de la parfaite conservation des principes actifs et de la dose précise pour chaque soin, c'est exceptionnel.

Le produit préféré de mes clientes

Mes clientes apprécient le produit phare de Phyt's, la «Crème Absolue». Il s'agit d'une crème liftante qui a une action sur la fermeté. Elles ressentent et voient vraiment l'efficacité. Chez Phyt's, l'efficacité se voit. Au fur et à mesure qu'elles utilisent les produits Phyt's, les clientes disent souvent que leur peau revit. Je fais le même constat en cabine : au début, la micro-circulation n'existe presque plus, les pores sont totalement bouchés par les cosmétiques classiques et, petit à petit, au fur et à mesure des soins, la peau revit.

Mes clientes

C'est moi qui ai amené mes clientes à réfléchir sur l'importance du choix de leurs cosmétiques et ce qu'elles en attendaient. Elles veulent de l'efficacité, ce qu'elles trouvent chez Phyt's et en plus ce n'est pas nocif pour leur santé. Il ne faut pas croire qu'en proposant Phyt's on va attirer des addicts du bio. Ces clientes-là ne fréquentent pas les instituts.

**Pas question
que je continue
à empoisonner
mes clientes.**



La vente de produits

Je ne force pas à la vente. Mes clientes achètent toutes seules, elles constatent l'efficacité des soins et se servent ! Je fais beaucoup de promotions pour leur faire découvrir les produits et Phyt's aide beaucoup les instituts. Je fais donc découvrir Phyt's à mes clientes par l'intermédiaire de promotions et, après, elles constatent que Phyt's est synonyme d'efficacité, et que le rapport qualité/prix est excellent. Franchement, je crois qu'on ne peut pas trouver mieux ! Les produits Phyt's sont 100 fois meilleurs que ce que l'on trouve en grande surface et à un tarif égal. Car avec les produits Phyt's, une toute petite quantité de produit suffit. Pour prouver à mes clientes que c'est plus intéressant d'acheter leur crème chez Phyt's plutôt qu'en grande surface, je leur demande le prix de leur produit et de bien étudier combien de temps dure le pot. Quand elles achètent leur crème Phyt's, je note tout. Après on compare et, là, elles constatent qu'elles font des économies.

Conseil à une esthéticienne qui hésiterait à travailler avec Phyt's

Pensez à vous, à votre santé et à vos clientes, apportez-leur des garanties au niveau de leur santé et des résultats. Avec Phyt's, les principes actifs pénètrent vraiment en profondeur. Les clientes me disent : «C'est vrai que par rapport à mes amies, j'ai une plus belle peau, plus ferme, un teint plus éclatant».

Petit ou grand institut, Phyt's fait son maximum pour nous aider, il y a régulièrement des promotions, des cadeaux à offrir aux clientes. En plus des réductions à chaque commande, j'ai une réduction annuelle par rapport à mon chiffre d'affaires. En fin d'année, lorsque je reçois un chèque de 1 500 €, ce n'est pas rien.



J'étais conseillère clientèle chez EDF, j'ai entamé une reconversion professionnelle à 40 ans. Ne trouvant pas de local sur les zones sélectionnées suite à mon étude de marché, j'ai ouvert mon institut de 60 m² au rez-de-chaussée de ma maison, immédiatement après mon CAP en 2008. Je vais prochainement déménager dans un local plus grand, mon affaire va connaître un nouvel essor avec Phyt's en marque principale. J'ai actuellement deux cabines. Avec ma fille, nous travaillons avec Phyt's, Couleur Caramel et Atelier des Délices et une toute nouvelle gamme alsacienne Nature Efficience.

Pourquoi Phyt's ?

Avant de devenir esthéticienne, j'utilisais les produits Phyt's personnellement, j'avais découvert la marque en institut. Lorsque j'ai décidé de m'installer, c'était une évidence que de travailler avec Phyt's. Je n'ai pas du sang 100 % bio qui coule dans mes veines mais je fais attention aux produits que j'utilise et que je consomme. Phyt's est une marque véritablement efficace, 100 % naturelle et en plus bio. Il y a une efficacité, des textures et des odeurs agréables, chaque gamme correspond à un type de peau. Phyt's rassemble tous les atouts que je recherche.

Mon produit préféré

Ma crème de cœur est la crème Ylang alias le «Soin Nutri-Protecteur» j'ai une peau fine et sensible, cette crème me convient parfaitement.

Le produit préféré de mes clientes

Mes clientes adorent «Crème Absolue». Pour en avoir essayé d'autres, la «Crème Absolue» est vraiment parfaite et laisse une peau incroyablement confortable, nourrie, raffermie, lissée avec une véritable action anti-âge.

Mes clientes

Initialement, mes clientes sont venues pour la proximité de mon institut et ne connaissaient pas forcément la marque Phyt's que je leur ai alors présentée. Conquises, elles se sont appropriées la marque. Les clientes qui n'ont pas l'habitude du bio doutent souvent de l'efficacité de tels cosmétiques. Mais nous avons des tests d'efficacité au même titre que la cosmétique conventionnelle et lorsqu'elles sortent de cabine, elles constatent l'éclat de leur peau. En fonction du type de peau, ça peut être vraiment flagrant. Les produits sont efficaces et le rapport qualité/prix n'a rien à envier à la cosmétique conventionnelle. Essayer c'est l'adopter.

Conseil à une esthéticienne qui hésiterait à travailler avec Phyt's

La marque est française, située dans le Lot, c'est un produit de terroir, c'est important pour les clientes. La marque est en perpétuelle évolution, les produits, les gammes, les soins cabine, les packagings, rien n'est figé. C'est une marque vivante, dynamique, innovante. C'est une marque qui nous accompagne avec des offres régulières pour dynamiser les ventes. Lors de mon installation, mon implantation d'ouverture a été totalement en adéquation avec ce que je recherchais. Phyt's n'essaie jamais de me vendre des produits jusqu'au plafond. Les produits sont efficaces, les textures sont agréables, les clientes adorent et moi aussi, alors, pourquoi pas vous ? →

**Par rapport
à mes amies
j'ai une plus
belle peau.**



J'étais assistante sociale, à 35 ans je suis devenue esthéticienne. Avec des grands-parents paysans, je suis tombée dans la marmite de la nature très jeune. J'ai toujours souhaité travailler au contact des plantes. En 1993, j'ai ouvert mon institut, il était clair que je n'allais travailler qu'avec des plantes, de l'aromathérapie. À l'époque ce n'était pas évident comme concept.

Mon institut est composé de quatre cabines. Je travaille avec trois salariés. Nous proposons Phyt's et Dr Janka car je suis également kératothérapeute.

La découverte de Phyt's

En m'installant, j'étais à la recherche d'une marque bio et naturelle contenant des huiles essentielles, il n'y en avait pas énormément mais j'ai découvert Phyt's. J'ai immédiatement aimé les produits avec leurs senteurs, les résultats immédiats et les soins cabine très performants.

Mon produit préféré

Le produit qui ne me quitte jamais, c'est le «Naturoiderm», une macération de plantes qui soigne vraiment tous les petits bobos de la peau. En cabine, j'adore le «Prélude 108» qui booste vraiment tous les soins. J'apprécie énormément que les soins cabine apportent des résultats probants immédiatement.

Le produit préféré de mes clientes

Le produit que nous vendons le plus, c'est la «Crème Reviderm» qui est une crème oxygénante à la chlorophylle. Mes clientes apprécient les fragrances des produits mais aussi les résultats.

Mes clientes

Ma clientèle n'est pas exclusivement bio. Peausitive est un institut de quartier qui attire une clientèle, de l'adolescente, en passant par la jeune femme, jusqu'à la personne âgée. Certaines viennent parfois de loin, parce que l'institut est bio, d'autres parce qu'il est dans leur quar-

tier. Grâce à Phyt's, j'apporte des solutions à toutes leurs problématiques, quelles qu'elles soient.

En cabine

Le soin préféré de mes clientes est le «Soin Purifiant Anti-Comédons» parce que, sur les jeunes femmes ou les grandes adolescentes qui peuvent avoir des points noirs ou des imperfections, ça marche très bien.

Mes clientes apprécient également beaucoup le «Soin Multivita» qui est un soin anti-âge. Après le soin cabine, en se regardant, elles constatent que leur teint a changé et que leur peau est tonifiée.

Conseil à une esthéticienne qui hésiterait à travailler avec Phyt's

Étant donné les résultats visibles constatés par les clientes, il ne faut pas trop hésiter. Après un soin cabine, leur entourage remarque leur belle peau, l'éclat de leur teint et elles reviennent ! Les clientes aiment les nouveautés et il y en a beaucoup chez Phyt's : nouveaux produits, nouveaux soins. Il y a aussi l'excellent soutien commercial et les formations régulières proposées par Phyt's. **ITP**

**Étant donné
les résultats
visibles,
n'hésitez pas !**

LES DEUX ÉTAPES CABINE QUI FIDÉLISENT

Si nécessaire, je procède systématiquement à une extraction des comédons. J'explique à mes clientes comment travailler correctement un épiderme encrassé. Elles apprécient. J'ai souvent entendu : «Je suis allée faire un soin du visage, on m'a à peine touchée et je suis repartie avec mes points noirs». Dans mon institut, cette étape de purification avec le Lucas Championnière fidélise énormément comme le modelage du visage. À chaque soin visage, il y a un vrai beau, profond modelage avec un drainage, de la digito pression, de la relaxation, des pincements Jacquet, un massage du crâne, c'est très complet. Il peut durer jusqu'à trente minutes. Ces deux étapes multiplient les effets du soin, les résultats sont maximisés, les clientes ravies et fidélisées