

L'esthétique à domicile, un service en pleine expansion

théticiennes décrochent le rendez-vous du contact transmis par une cliente, et huit fois sur dix, la cliente est ensuite fidélisée. Ce système de parrainage est donc aussi un excellent outil de fidélisation de nos clientes qui passent en moyenne trois ou quatre commandes par an.

La fidélisation des esthéticiennes et des conseillères est aussi prise en compte avec une politique de challenge annuel qui peut faire gagner un voyage. Cette année, 180 esthéticiennes ont gagné un voyage en Grèce. C'est certes un gros investissement, mais c'est avant tout un excellent outil de motivation et de fidélisation», précise Fernand Lario.

EN PROJET...

- **Auriège** démarre une activité de coiffure à domicile signée Vermance. «Nous avons déjà un réseau naissant d'une centaine de coiffeuses et nous attendons une forte synergie entre les coiffeuses et les esthéticiennes dans leurs clientèles respectives. Notre objectif ? 1 000 coiffeuses en 2003», confie Nicole Gagne.
- **Ayers** envisage de se développer en province et en entreprise. «Sachant que nous travaillons déjà beaucoup en entreprise, notamment avec le massage assis, et, compte-tenu des ouvertures des grandes entreprises en terme de services à leurs salariés, nous projetons de proposer aux esthéticiennes de gérer des minicabines de soins au sein des entreprises», souligne Dan Otmezguine.
- **Lexel Cosmetics** qui ne touche pas encore la région parisienne, projette de s'y étendre avec un concept différent, notamment l'implantation d'un institut pilote. Le développement de l'Espagne est également à l'ordre du jour avec, début 2003, un premier bureau à Barcelone.
- **Massage Office** va développer le massage en hôtels**** sur la France entière

au second semestre 2002. «Nous avons un objectif de 1 000 masseuses d'ici deux ans, et nous allons ouvrir notre capital à toutes nos masseuses qui vont ainsi bénéficier d'un plan de stocks options. Nous allons également évoluer vers d'autres prestations à partir de 2003, telles que le coaching sportif à domicile et les soins esthétiques à domicile», mentionne Laurent Attali.

TÉMOIGNAGES D'ESTHÉTICIENNES



Karine Tellier, esthéticienne à domicile saliée, ex-indépendante

«Avant de rejoindre le réseau d'esthéticiennes à domicile Ayers sur le Val d'Oise, j'étais indépendante. Si j'ai décidé de changer de statut, c'est surtout à cause des charges. J'exerce ce métier depuis 1994 et, bien que cela marchait bien, que mon activité croissait d'année en année, mes charges augmentaient bien évidemment en même temps que mon chiffre d'affaires. J'avais l'impression de passer mon temps à payer des factures. En moyenne sur l'année, je gagnais 991 € (6 500 F) en travaillant l'équivalent de trois jours pleins par semaine. Aujourd'hui, c'est plus intéressant financièrement et au niveau gain de temps car je ne m'occupe plus de l'administratif, de la comptabilité, de la publicité. Je peux aussi savoir à tout moment où j'en suis dans mon salaire. En net, je gagne 1 300 € (8 500 F) en moyenne sur l'année en travaillant l'équivalent d'un deux tiers de temps. Bref, j'ai beaucoup plus d'avantages, comme aussi celui de toucher des indemnités et de bénéficier d'une remplaçante pendant mon congé de maternité.

J'ai un fichier d'environ 150 clientes et je n'ai plus besoin de prospecter. Certains jours de saison haute (de mars à septembre, et décembre sont les meilleurs mois), je visite 6, voire 7 clientes, mais le lendemain, si je le désire, je peux me libérer une partie de l'après-midi. Cette liberté de choisir ses horaires est le principal avantage du domicile.»



Carole Pacquelet travaille dans un institut et à domicile

«J'ai fait ce choix de double activité parce que cela me permet de doubler mon salaire.

Etant donné que je travaille toute la semaine en institut, je n'ai pas le temps de visiter mes clientes à domicile en individuel, alors j'organise des ateliers pédagogiques le lundi et en soirée, surtout le samedi, en tant qu'esthéticienne à domicile Auriège. Je regroupe de 3 à 5 clientes auxquelles je fais soit un mini-soin offert, soit un soin performant payant à 38 €, tout en expliquant et conseillant les produits. Le panier moyen en achats de produits est de 76 €.

Samedi dernier, j'ai vendu pour 793 € de produits (les mini-soins étaient offerts). Sachant que je suis commissionnée à 30%, il me reste un salaire net de 171 € pour trois heures, soit 57 € de l'heure. En janvier, j'ai réalisé un chiffre d'affaires à domicile de 6 098 € (40 000 F) en 12 ateliers, soit un salaire net de 1 555 € (10 200 F). Mais, je ne fais jamais de forcing, mes clientes me connaissent et me font confiance. C'est pour cette raison que je les revois tous les deux mois.»

BTS ESTHETIQUE COSMETIQUE		SESSION 2003
ETE5GES	Durée : 4 h	Coef. 3
Gestion de l'entreprise		Page 6/8

Combien gagnent les esthéticiennes à domicile salariées ?

Bien que bénéficiant d'un statut de salariée en CDI, les esthéticiennes à domicile ont une rémunération proportionnelle au chiffre d'affaires réalisé.

• **Auriège** : une esthéticienne organisée travaillant l'équivalent d'un deux tiers de temps gagne plus de 1 524 € (10 000 F) net par mois. Les commissions sont de 50 % sur les soins et entre 20 et 30 % sur les produits, en fonction du volume. Les esthéticiennes reçoivent aussi des produits gratuits en fonction du chiffre d'affaires réalisé en vente.

• **Ayers** : rémunération entre 46 et 54 % net du chiffre d'affaires HT. «Nous nous sommes aperçus qu'il y avait plus de 20 % de différence en positif pour l'esthéticienne à domicile qui est salariée par rapport à celle qui est indépendante», confie Dan Omezguine.

• **Groupe Philippe Edmond** : rémunération entre 48 à 55 % net du chiffre d'affaires HT. «La plupart de nos esthéticiennes à domicile travaillent à temps partiel et gagnent entre 457 € (3 000 F) et 762 € (5 000 F) par mois. Celles qui font un temps complet de 35 heures ont un salaire d'environ 1 220 € (8 000 F) net», explique Philippe Catelin.

• **Lexel Cosmetics** : trois barèmes de 25, 28 et 30 % suivant le chiffre d'affaires réalisé. Les esthéticiennes perçoivent aussi des indemnités kilométriques. «Pour une douzaine de rendez-vous par semaine, elles gagnent en moyenne 1 067 € (7 000 F) hors indemnités kilométriques, sachant que celles qui font un temps plein peuvent gagner 2 287 € (15 000 F) voire 3 049 € (20 000 F) par mois. Pour 2001, le salaire moyen de nos esthéticiennes était de 1 418 € (9 300 F) brut pour 120 heures de travail mensuel», annonce Fernand Lario.

Les avantages des esthéticiennes à domicile salariées

- La fidélisation des clientes est plus facile dans la mesure où les clientes sont chez elles et qu'elles se confient énormément.
- La relation avec la cliente est encore plus privilégiée qu'en institut.
- Aucun objectif de chiffre d'affaires, aucune contrainte au niveau de la gestion des plannings et donc une grande indépendance pour le choix des jours de congés.
- Gain de temps au niveau de la comptabilité, de l'administratif, de la prospection commerciale, de la publicité, puisque tout est pris en charge par l'employeur.
- Sécurité de l'emploi.
- Avantages des salariés en entreprise : couverture sociale, administrative, etc.
- Encadrement à plusieurs niveaux : prospection, équipements, publicité, formation, etc.
- Gagner ce que l'on souhaite.

Quelles sont les qualités d'une esthéticienne à domicile ?

- Une mentalité d'indépendante et l'envie de travailler pour soi, d'être autonome, capable de gérer son temps, son activité, son chiffre d'affaires avec sécurité dans la mesure où il n'y a peu ou pas d'investissement.
- La disponibilité, car une cliente peut demander un rendez-vous à 19 heures le soir, le samedi matin, etc.
- L'expérience professionnelle et la maturité, car gérer une cliente à domicile est une approche différente qu'en institut puisqu'on entre dans l'intimité de la cliente. Il est important de respecter son cadre de vie, tout en prenant en main sa demande de façon hyper professionnelle.
- La motivation en terme de gestion de temps pour garantir le développement commercial.
- Une présentation et une hygiène irréprochables.
- Le sens du relationnel.

BTS ESTHETIQUE COSMETIQUE		SESSION 2003
ETE5GES	Durée : 4 h	Coef. 3
Gestion de l'entreprise		Page 7/8

ANNEXE 2 À RENDRE AVEC LA COPIE

BUDGET PREVISIONNEL DE TRESORERIE

1^{ER} SEMESTRE 1^{ER} EXERCICE

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Ventes particuliers						
Ventes entreprises						
Total encaissement						
Achat des produits						
Emprunt						
Assurance						
Autres achats						
Salaires						
Charges sociales						
TVA à payer						
Impôts et taxes						
Total décaissement						
Trésorerie début mois						
Trésorerie du mois						
Trésorerie fin mois						

BTS ESTHETIQUE COSMETIQUE		SESSION 2003
ETE5GES	Durée : 4 h	Coef. 3
Gestion de l'entreprise		Page 8/8