



## Parcours d'esthéticienne ANOUCHKA MESSANA : de rien à 350 m<sup>2</sup> !

Comme elle aime à le dire, Anouchka Messana, qui dirige l'Institut Instant Glamour, est partie de rien. Elle a commencé avec 50 m<sup>2</sup>, elle en a aujourd'hui 350 !

par DORIANE FRÈRE

**J'**ai souvent changé de métier car j'avais ce besoin de toujours faire de nouvelles choses. Je n'arrivais pas à trouver un domaine d'activité qui se renouvelle continuellement. Au début des années 2000, il y a eu un véritable essor pour le stylisme des ongles, c'était les prémices de cette spécialisation de l'esthétique. Je suis tombée sous le charme du métier de prothésiste ongulaire. Cela a été une vraie révélation au point que j'ai suivi plusieurs formations en ongles et en cils également.



Glamour, qui proposait uniquement des prestations pour les ongles et les cils. J'ai pu trouver un petit local de 50 m<sup>2</sup>, avec deux cabines et deux postes pour les ongles, à Saint-Christol-les-Alès. Dès le départ, j'ai adopté le statut d'auto-entrepreneur, j'étais aussi free-lance pour les cils dans les instituts de beauté des villes autour d'Alès.

### La formation esthétique

À l'époque, n'étant pas encore diplômée d'esthétique, je ne faisais que des ongles. C'est ma clientèle qui a commencé à me

### ENTREPRENEUR DÈS LE DÉPART

En 2011, j'ai eu envie de me jeter directement dans le grand bain en ouvrant mon propre institut, Instant

demandeur des soins, alors une esthéticienne indépendante venait prodigier ses soins aux clientes, mais j'ai eu le déclic et j'ai passé mon CAP Esthétique en candidate libre en 2014.



### PLUS D'OFFRES ET PLUS DE CLIENTES

J'ai pris beaucoup de risques en ouvrant mon espace sans diplôme, mais j'ai persévéré et cela a payé. En 2014, j'ai fait un gros investissement avec **LPG** Endermologie corps et visage. En 2016, j'ai investi dans le maquillage permanent avec Biotek. En 2018, je me suis procuré le Glowpen de Spoga Medical, et en mai 2019 OXYgeneo. En juin 2019, j'ai investi de nouveau chez Spoga Medical avec la technologie Maximus. Ce sont mes clientes qui m'ont poussé à trouver un espace plus grand car la demande était de plus en plus forte.

Dans mon premier espace, nous organisons beaucoup de soirées d'animations qui permettaient de faire découvrir aux clientes les technologies utilisées dans l'institut. Les technologies présentées comme l'OXYgeneo apportent des résultats immédiats. Cela a déclenché de manière systématique des rendez-vous. C'est grâce à la technologie que j'ai pu agrandir mon espace.

La demande pour les extensions de cils volume nous était importante car, à l'époque, cette prestation était peu proposée en institut. D'ailleurs, les extensions de cils permettent de fidéliser la clientèle car c'est une prestation addictive, tout comme les ongles. Les clientes reviennent toutes les trois semaines, elles sont fidèles. Petit à petit, nous les orientons aussi vers la technologie. C'est de cette façon que l'on fidélise et amène nos clientes vers les technologies que nous proposons à l'institut.

### DE 50 À 350 M<sup>2</sup> !

Depuis décembre dernier, j'évolue donc dans un espace de 350 m<sup>2</sup>, à Saint-Christol-lès-Alès, à 500 mètres de mon premier local ! Je travaille avec Spoga Medical, OXYgeneo, Dermapen, Noon, Bella Donna, LPG, Joveda, Misencil, La Fée Des Cils, Kodi, Luxe Nail's, Biotek et Filles au Phiriel. Passer de 50 à 350 m<sup>2</sup> a été une grande évolution. J'avais peur d'échouer, mais sans risques, il n'y a pas d'évolution. J'ai emprunté 70 000 euros pour créer le nouvel espace et 20 000 euros au mois de mars 2021 pour le centre de formation. J'ai tout refait à l'intérieur. Mon mari m'a beaucoup aidée dans l'aménagement de mon nouvel institut. J'ai voulu en faire un écrin, que les clientes aient l'impression d'être chez elles, dans leur salon.

### Changement de décor, changement d'image

Mon premier institut était trop associé aux ongles, il a fallu faire évoluer l'image. Le concept de ce nouvel espace est de montrer le savoir-faire d'une esthéticienne d'aujourd'hui. Savoir être et savoir-faire sont les mots d'ordre. La technologie est au cœur de notre concept. Grâce à ce nouvel espace, j'ai pu réaliser un aménagement moins orienté ongles par rapport au précédent. Le défi consistait aussi à conserver, malgré la grandeur de l'espace, la relation de proximité avec mes clientes. Et finalement, elles étaient ravies de ce nouvel institut. J'ai doublé ma clientèle et j'ai pu embaucher. Une équipe est ainsi constituée de trois esthéticiennes salariées, une alternante en BTS et une en CAP.

### LA TECHNOLOGIE AU CŒUR DE L'INSTITUT

#### La rencontre de Spoga Medical

J'ai fait la rencontre de Spoga Medical grâce à la représentante que je connaissais lorsqu'elle travaillait pour une autre marque. Ce que j'apprécie avec Spoga, c'est que peu importe le moment de la journée, la société est disponible pour ses clients. On nous suit de près. Cette marque est à notre portée. Le service comptabilité est accessible et plus souple. ...

*C'est grâce à la technologie que j'ai pu agrandir mon espace*

