

les nouvelles

esthétiques

DÉCEMBRE 2019

67^{ème} Année

N° 731 - 12 €

LES NOUVELLES ESTHÉTIQUES DÉCEMBRE 2019

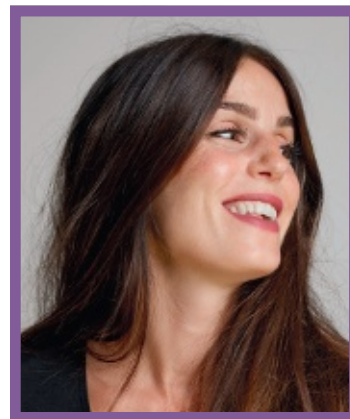


Coiffure : Ludovic Geheriaux.
Photo : Pawel Wylag.
Make-up : Izabela Szelagowska.
Stylisme : Joanna Wolff.
Prod : MKproduction et Christophe Gaillet.

L'entretien
du mois

Diane Tessandier, *Directrice de Création* *1944 Paris*

Une marque de maquillage française, familiale, engagée, pensée avec et pour les esthéticiennes et qui met l'univers de la parfumerie de luxe à un prix abordable, a tout pour plaire, non ? Soyez les bienvenues dans les coulisses de 1944 Paris.



 PAR LAURE JEANDEMANGE

QUELLE EST LA PHILOSOPHIE DE 1944 ?

1944 Paris est une marque de maquillage française résolument tournée vers la liberté des femmes, c'est l'essence même de notre histoire. Elles sont si souvent persévé-

rantes, inventives et courageuses, que nous voulions les accompagner au quotidien en leur donnant confiance en elles.

Notre slogan «la beauté est un droit» est là pour rappeler qu'entre 1944 Paris et les femmes, c'est une histoire de beauté et avant tout de liberté.



COMMENT EST NÉ 1944 ?

1944 Paris, c'est avant tout une histoire de famille passionnée par le monde de la beauté. Après avoir commencé à distribuer des marques professionnelles de produits capillaires dans les années 80, puis de manucurie à l'aube des années 2000, nous nous sommes naturellement tournés vers la création d'une marque de maquillage, il y a maintenant plus de 2 ans. Lorsque nous avons décidé de nous lancer, notre première étape a été de nous déplacer dans les instituts pour aller à la rencontre des esthéticiennes passionnées par leur métier. Nous les avons placées au cœur de notre projet de marque afin de comprendre leurs besoins, connaître leur avis et leurs impressions et ainsi déterminer les contours de ce que serait notre offre make-up. Cette étape était indispensable pour comprendre le marché et, surtout, pour que les esthéticiennes participent à cette belle aventure de manière privilégiée.

POURQUOI CE NOM, 1944 ?

Nous voulions trouver un nom de marque qui soit inventif et qui soit capable de retranscrire notre philosophie et notre ADN, la tâche n'était pas simple !

C'est en lisant un article qui débattait de la liberté des personnes dans le monde que nous avons découvert que le droit de vote des femmes en France avait été obtenu en 1944. C'est à ce moment-là que nous avons eu l'idée de choisir cette date symbolique, comme l'emblème de notre marque.

QUEL EST VOTRE PRODUIT PHARE ?

Le mascara «Volume Intense» est sans aucun doute le produit qui plaît le plus à notre clientèle, c'est notre bestseller. Il a d'ailleurs été sélectionné au concours Beauté Stars 2019 Madame Figaro et s'est classé sur le podium des trois meilleurs mascaras ! Il apporte un volume et une longueur remarquable aux cils toute la journée. Sa formule crémeuse est à base d'huiles de ricin, de jojoba, de baobab et de vitamines C et E. En règle générale, les mascaras représentent la catégorie de produits qui plaisent le plus à nos clientes. Nous en déclinons actuellement six dans notre gamme et bientôt deux de plus ! Toutefois, la répartition de nos ventes par catégories (yeux, teint, lèvres) est assez homogène car nous répondons aux besoins de toutes les femmes, de tous âges et de tous styles.

POURQUOI SE MAQUILLER AVEC 1944 ?

D'abord parce que nos produits allient la performance d'un produit professionnel à celle du soin. Tous nos produits sans exception sont formulés à base d'actifs naturels puissants qui contribuent à respecter la peau tout en la sublimant. Nous défendons l'idée que la première étape de la beauté passe par l'intérieur avant l'extérieur. Choisir de se maquiller avec 1944 Paris, c'est aussi la garantie d'utiliser un produit de très haute performance avec une tenue et une pigmentation parfaites. Choisir 1944 Paris est un acte engagé car nous contribuons à défendre la liberté des femmes et leurs droits. Nous sommes engagés à travers un programme d'actions solidaires aux côtés de l'Association Women Safe dont Florence Foresti est la marraine et qui lutte contre les violences faites aux femmes ainsi qu'aux enfants. La responsabilité sociétale des entreprises est une évidence pour nous.



POURQUOI, EN TANT QU'INSTITUT DE BEAUTÉ TRAVAILLER AVEC 1944 ?

Pour plusieurs raisons ! 1944 Paris, c'est avant tout la possibilité pour les instituts de proposer des produits de haute qualité au packaging élégant et raffiné. En d'autres termes, c'est l'univers de la parfumerie de luxe à prix abordable. Mais nous avons surtout voulu que la marque reste accessible à tous les instituts qui partagent notre philosophie, quels que soient leur budget et leur configuration.

Les prix de revente de nos produits sont, quant à eux, très abordables pour ne pas constituer de frein à la consommation. Enfin, tous nos produits sont rigoureusement pensés et choisis pour donner un résultat éblouissant. Nous sélectionnons nos fabricants pour leur savoir-faire unique et leurs compétences, dans le respect des normes sociales et environnementales strictes que nous exigeons.

LES INSTITUTS DE BEAUTÉ ONT DU MAL À VENDRE DU MAQUILLAGE, COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS CELA ?

Je crois que les instituts de beauté ont du mal à vendre leurs produits de manière générale, le maquillage ne fait pas exception. La plupart des esthéticiennes ont choisi ce métier par passion, pour le rapport au service et la notion de confort qu'elles apportent à leurs clientes, moins pour la vente de produits au sortir de la cabine. C'est pourtant un élément central dans le développement de l'activité car vendre des produits en institut est une source de chiffre d'affaires rapide et de marges très confortables. Le manque de formation et d'accompagnement des partenaires et des fournisseurs est souvent à l'origine des freins à la vente. ●●●



COMMENT FAIRE POUR QUE ÇA CHANGE ?

- ... En adoptant les bons réflexes ! Chez 1944 Paris, la formation technique et le coaching de vente sont les fondements d'un partenariat réussi. Nous proposons des formations gratuites pour accompagner les esthéticiennes, directement dans l'institut ou bien au sein de notre centre de formation à Paris. Au cours de ces formations, nous apprenons en premier lieu à désacraliser la proposition et l'acte de vente car c'est souvent le premier frein que nous constatons. Nous nous appuyons ensuite sur des protocoles de maquillage simples et performants car la vente de maquillage passe avant tout par la découverte des textures et des pigments. En suivant une méthodologie précise et avec de l'application, les résultats sont bluffants !

LES INSTITUTS 1944 VENDENT TRÈS BIEN DU MAQUILLAGE, COMMENT EXPLIQUER CELA ?

La plupart de nos clients dépositaires 1944 Paris sont de très bons vendeurs de maquillage. Ils le sont car ils ont notamment été formés au protocole de vente que nous appelons «Final Touch» (touche finale). C'est un maquillage au fini «naturel» qui sublime la beauté plutôt que de la transformer. Au sortir d'un soin, quelques minutes suffisent à déployer ce protocole et valider un acte de vente de maquillage. C'est une méthode que nous avons élaborée avec des spécialistes du maquillage mais aussi des spécialistes de la

vente en magasin. Notre volonté était de pouvoir combiner simultanément ces deux compétences clés pour que la méthode soit la plus efficace possible. Et les résultats sont là, tous nos clients sans exception sont parvenus à booster leurs ventes suite à cette formation. Toutefois, les résultats ne sont réellement mesurables que s'ils reposent sur la bonne volonté de la professionnelle, c'est la clé de la réussite.

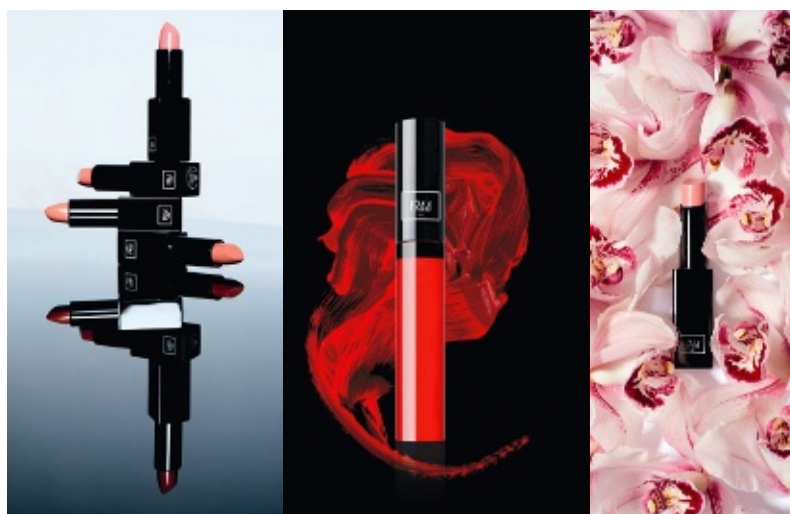
DEPUIS QUE 1944 EXISTE, COMMENT AVEZ-VOUS VU ÉVOLUER LE MAQUILLAGE DE MANIÈRE GÉNÉRALE ?

Le comportement des consommatrices de maquillage semble avoir évolué depuis quelques années. Elles expriment dorénavant le besoin de s'identifier à une marque, à ses valeurs et à son univers. Il s'agit d'aller plus loin que l'acte de vente en lui-même, il faut maintenant comprendre le message de la marque et si l'acte de consommation a du sens. La composition des produits est maintenant de plus en plus étudiée pour choisir des produits plus écoresponsables et plus naturels. En tant que femmes, nous voulons comprendre et évaluer la portée de nos actes pour qu'ils aient du sens.

UN MESSAGE AUX ESTHÉTICIENNES

Le métier d'esthéticienne est formidable et passionnant ! Aider les femmes à se sentir plus belles et plus sûres d'elles est un acte admirable qui n'est pas à négliger. C'est un métier du présent et de l'avenir, essentiel aujourd'hui et qui continuera de perdurer dans le temps. Le futur s'annonce brillant et très excitant dans le domaine de l'esthétique, notamment grâce aux avancées techniques et à la biotechnologie, le maquillage n'en fait pas exception. ■■

Le futur de l'esthétique s'annonce brillant et excitant



LE REFLET D'OMBRES
FARD CRÉMEUX BRILLANT, LONGUE TENUE



LA BEAUTÉ EST UN DROIT

DISPONIBLE CHEZ NOS REVENDEURS AGRÉÉS
WWW.1944.PARIS