

BEAUTY FORUM



DOSSIER

Solaires :
soin & protection

BUSINESS

Une reprise au top

#TOUSUNIS



➤ COMMENT RENTABILISER SA PRESTATION ONGLERIE ?

1^{re} partie

Vous avez tendance à délaissier la prestation des ongles car vous ne la trouvez pas assez lucrative ? Voici le premier volet d'une série de trois articles, qui vous aideront à maîtriser cette discipline et à gagner du temps pour accroître sa rentabilité.

L'agencement

Votre espace de travail doit être lumineux, aéré, mais sans lumière externe directe afin de ne pas détériorer les produits sensibles aux ultraviolets (pour rappel, le verre laisse passer les UV). Il est souvent situé près de l'entrée, et, que vous choisissiez de lui dédier une cabine ou non, l'investissement dans un matériel et du mobilier de qualité reste primordial.

Le mobilier

Faire le bon choix en la matière est essentiel à votre confort et celui de la cliente. Il est important de vous préserver et d'adopter la bonne posture de travail afin d'éviter le mal de dos, les douleurs aux épaules et les problèmes articulaires.

- **La table de manucure** : ni trop grande, ni trop petite, elle doit être d'une profondeur maximale de 50 cm. Au-delà, le risque est de devoir tirer sans cesse sur la main de votre cliente, ce qui est inconfortable pour elle et contraignant pour vous. Dans le cas contraire, vous êtes obligée de vous coucher sur la

table, ce qui nuit à votre posture. Le manque de profondeur va également gêner le positionnement des jambes. La longueur dépend de l'espace dont vous disposez et des rangements que vous organisez autour et sous la table. Vous devez pouvoir poser les lampes LED/UV, une lampe de travail, voire une ponceuse, les produits, un ou deux pots pour les limes, pinceaux et petits ustensiles. Plus ils seront à portée de main, plus vous gagnerez de temps. La table doit-elle comporter une aspiration intégrée ? Non, car il s'agit souvent de systèmes plutôt bas de gamme et mal configurés. Centrés au milieu de la table, ils vous gênent et vous empêchent de placer les mains de la cliente au plus près de vous.

- **Le repose mains/bras** : préférable au coussin manucure, il est équipé de petits pieds en acier inoxydable qu'il suffit de fixer côté cliente. Les mains de celle-ci n'étant plus sur la table, cela vous autorise une plus grande liberté de mouvement.

- **Le tabouret** : ergonomique, réglable en hauteur, il doit être muni de roulettes pour vous déplacer aisément, et d'une assise type « selle de cheval » ou « galette », idéale pour la posture.

- **Le fauteuil de la cliente** : son design sera certes esthétique mais aussi pratique. Vous devez pouvoir le déplacer facilement. Evitez les fauteuils très lourds, ainsi que ceux avec un pied central qui s'avèrent instables à long

terme. Privilégiez un revêtement robuste, résistant aux frottements et à la décoloration des vêtements des clientes.

Le matériel

- **L'aspirateur** : il doit pouvoir aspirer les particules générées par le limage. Le minimum requis est un débit volumique d'air de 150 m³/h. Comptez un budget de 350 à 500 €, sachant que la facture peut s'élever à 2000 € pour certains produits haut de gamme.

- **La lampe de travail** : choisissez-la haute, flexible ou avec un bras articulé, voire avec une pince de serrage pour économiser de l'espace sur la table. Contrôlez également sa puissance et optez au besoin pour une variation d'éclairage chaud/froid, pratique en hiver comme en été.

- **La lampe LED/UV pour le travail en gel, acrygel et vernis semi-permanent** : il est judicieux d'investir dans deux lampes LED/UV, afin de préserver la qualité de votre travail et d'éviter les mauvaises manipulations de mains de votre cliente. Ces lampes peuvent être posées de chaque côté, à l'extérieur de la table, dans de petits casiers à fabriquer soi-même. Celles munies d'un socle aimanté amovible sont une option intéressante pour la beauté des pieds. w



Karen Leporini

