

BEAUTY FORUM

N°66 |
11-12/2023

FOCUS

Peau & pollution

BUSINESS

Intelligence artificielle :
possibilités et limites

DOSSIER

LE SOIN DES
ZONES CIBLÉES

NOTRE MAILLAGE TERRITORIAL PERMET AUX PROFESSIONNELS DE POUVOIR SE FORMER À PROXIMITÉ DE CHEZ EUX



Élisabeth Berrier

Entretien avec Élisabeth Berrier, dirigeante de Luxomed

Créée en 1993, Luxomed a développé la Luxopuncture® - une technique infrarouge de rééquilibrage de l'organisme - et distribue des dispositifs minceur et anti-âge. Élisabeth Berrier revient sur la formation mise en place par l'entreprise.

Luxopuncture®, pressothérapie, remodelage corporel, cryo-esthétique... Vous êtes distributeur de dispositifs qui exigent de se former avant de les utiliser. Présentez-nous tout d'abord la formation à la Luxopuncture®.

Élisabeth Berrier : Je rappellerai en préambule qu'il est indispensable de se former pour pouvoir pratiquer la Luxopuncture® afin d'être capable de maîtriser la technique, de repérer avec précision les points de stimulation (ce qu'il est impossible de faire à partir d'un simple schéma) et de connaître le rythme des séances à préconiser. Les formations sont dispensées dans neuf centres, répartis dans toute la France : deux à Paris, un à Lille à notre siège social, puis en Charente-Maritime, en Haute-Garonne, en Moselle, dans le Rhône, dans le Var et en Vendée. Les formateurs sont des praticiens en Luxopuncture® depuis au moins deux ans (voire même 10 ans pour certains d'entre eux) : c'est une exigence de notre part car nous voulons que les personnes soient formées par des gens de

terrain. La formation dure deux jours et se déroule le plus souvent dans le cabinet du praticien sous forme de groupe de deux à quatre personnes, ce qui donne la possibilité de bien maîtriser la pratique, d'exercer les uns sur les autres, mais aussi d'enrichir le dialogue et les questions. Ce maillage territorial assez conséquent permet aux professionnels de pouvoir se former à proximité de chez eux. Cette formation couvre aussi le développement de l'activité et le coaching du client, qui doit être responsabilisé par rapport à ses objectifs : la perte de poids, plus particulièrement, nécessite son implication et de fixer des objectifs qui soient atteignables. Nous avons également beaucoup travaillé sur le rééquilibrage alimentaire avec l'édition de trois guides qui accompagnent le client lors des phases d'attaque, de perte de poids et de stabilisation, ceci afin qu'il soit sans danger pour la santé du client, compatible avec l'ensemble de l'alimentation de la famille et que la perte de poids soit progressive pour limiter au maximum la reprise de poids.

Un carnet de bord permet également de suivre l'évolution des résultats.

Comment se déroulent les formations aux autres dispositifs que vous distribuez ?

E. B. : Pour la pressothérapie, une prise en main en ligne suffit. Idem pour la cryothérapie car nous nous sommes aperçus que les manœuvres, assez répétitives et basiques, pouvaient être acquises à distance. En revanche, le remodelage corporel avec le BIOSphere® qui repose sur quatre types de mouvements différents, nécessite une formation d'une journée réalisée de préférence dans nos locaux, mais pouvant être délivrée *in situ* sur demande. Elle est dispensée par une esthéticienne/formatrice salariée de notre entreprise.

Au-delà de la formation purement technique, proposez-vous un accompagnement ?

E. B. : Nous avons mis en place un suivi de nos clients via un forum sur lequel nous répondons à toutes leurs questions. Dans le cas de questions plus spécifiques axées sur la diététique par exemple, nous les dirigeons vers notre diététicienne. L'objectif est de les accompagner au maximum dans le développement de leur activité en étant toujours disponibles. En fin de formation, nous réalisons, assez classiquement, une enquête afin de récolter le niveau de satisfaction des personnes formées, puis trois à six mois plus tard, nous leur envoyons un lien vers une enquête car il est important pour nous de connaître - une fois qu'ils se sont lancés - quels ont été les problèmes qu'ils ont rencontrés afin de pouvoir améliorer encore nos services. ■

Propos recueillis par
Anne-Sophie Gamelin

