



# RENCONTREZ NOS EXPERTS !

Dimanche 8 et lundi 9 octobre, ce sont près de 30 conférences plénières et tables rondes, de nombreux échanges autour d'ateliers et de démonstrations techniques qui vous sont proposés en libre accès et sur présentation de votre badge.

À noter, les Success stories qui mettront en avant des parcours de professionnelles passionnées, de quoi trouver l'inspiration !

**Pas encore de badge ? Connectez-vous sur [www.boutique.beauty-forum.fr](http://www.boutique.beauty-forum.fr)**



## PROGRAMME DU DIMANCHE 8 OCTOBRE (au 15/09, susceptible d'évoluer)

<b>11 H-11 H 45</b> > SALLE PASSY <i>Conférence</i>	<b>ESTHÉTICIENNE : UN MÉTIER QUI SE TRANSFORME AU FIL DES EXIGENCES DU CONSOMMATEUR</b> Table ronde animée par : <b>Régine Ferrère</b> , présidente de la CNEP <b>Maria-Laure Brana</b> , responsable des instituts indépendants à l'UPB <b>Patrick Lacombed</b> , dirigeant des instituts Sunso, secrétaire de l'UPB
<b>11 H-12 H</b> > WORKSHOP <i>Démonstration technique</i>	<b>MAQUILLAGE PERMANENT BOUCHE – BIOTEK</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment choisir sa technique ? Microblading ou maquillage permanent ?</li> <li>• Que doit-on faire quand on débute ?</li> <li>• Le cadre législatif concernant l'hygiène et la sécurité.</li> <li>• Suivi d'une démonstration en <i>live</i> de maquillage permanent réalisée par <b>Béatrice du Laurent de Montbrun</b>, Betty beauté Esthétique - Biotek</li> </ul>
<b>12 H-12 H 30</b> > WORKSHOP <i>Démonstration technique</i>	<b>ATELIER DÉCOUVERTE DES PROTOCOLES PROFESSIONNELS – MANUCURIST</b> Un atelier explicatif qui vous permettra de découvrir nos nouveautés : la poudre holographique et l'effet miroir. Démonstration technique de la pose du vernis semi-permanent.
<b>11 H 45-12 H 45</b> > SALLE PASSY <i>Conférence</i>	<b>LES DERNIÈRES TENDANCES ET INNOVATIONS POUR LES SOINS ESTHÉTIQUES DE DEMAIN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Retour d'expériences des spas médicaux et des offres sur mesure par le <b>D<sup>r</sup> Philippe Blanchemaison</b>.</li> <li>• L'énergie photonique de basse énergie pour traiter la cellulite par le <b>D<sup>r</sup> Jean-Marc Chardonneau</b>.</li> <li>• Les moyens préventifs dans le vieillissement du visage (point de vue équipements, radiofréquence) par le <b>D<sup>r</sup> Michel Corniglion</b>.</li> <li>• <b>Maître Véronica Vecchioni</b>, spécialiste en droit des affaires apportera les éclairages juridiques sur le cadre légal.</li> </ul>
<b>12 H 45-13 H 15</b> > SALLE PASSY <i>Make-up show</i>	<b>MAKE-UP SHOW MORGANE HILGERS ACADEMY</b> Présentation de différents maquillages (mariée, soirée, buste). Animée par <b>Morgane Hilgers</b> .
<b>12 H 45-13 H 15</b> > WORKSHOP <i>Atelier exposant</i>	<b>EMS ELECTRO MEDICAL SYSTEMS</b> EMS présente la technologie Swiss CellVibe®, appareil d'ondes acoustiques dédié au traitement de la cellulite.
<b>13 H 15 - 14 H</b> > SALLE PASSY <i>Success story</i>	<b>RÉUSSIR, C'EST D'ABORD SE RECONNECTER AVEC SOI-MÊME</b> <b>Nelly Pellissier</b> , dirigeante de la Maison Soins de Soi, nous fera part de son parcours professionnel, de ses valeurs (passion, respect de soi et bienveillance), de la vision qu'elle donne à son métier et quelques unes des clés de sa réussite. Elle est également cogérante de la marque de cosmétique Soins de Soi depuis fin 2015, et réalise une gamme de produits 100 % bio et naturels, respectueux de la santé et de l'environnement, en vente dans la boutique du spa.

<b>13 H 30-14 H</b> <b>&gt; WORKSHOP</b> <i>Atelier exposant</i>	<b>SLIM SONIC</b> Découvrez la technologie des équipements Slim Sonic pour le déstockage massif des surplus de graisses et l'amélioration de la performance
<b>14 H À 14 H 45</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b> <i>Conférence</i>	<b>MANUELLE, TECHNOLOGIQUE : QUELLE SOLUTION CHOISIR POUR LA RENTABILITÉ DE MON INSTITUT ?</b> Un tour d'horizon du secteur de l'esthétique sera présenté afin que vous puissiez mieux comprendre les tendances actuelles du marché et, surtout, les attentes des consommatrices en soins de beauté. <b>Nathalie Boutibonnes</b> , responsable formation Starvac Group <b>Anne-Sophie Janvier</b> , responsable marketing Starvac Group. <b>Isabelle Trombert</b> , fondatrice et directrice d'Ahimsa.
<b>14 H 15-14 H 45</b> <b>&gt; WORKSHOP</b> <i>Démonstration technique</i>	<b>DÉMONSTRATION « EXTENSION DE CILS COMBINAL » – PERRON RIGOT</b> Méthode cils à cils : Combinal® Extension offre une véritable expérience sur mesure en sublimant tous les regards, du plus naturel à l'ultra sophistiqué, pour répondre à toutes les envies.
<b>14 H 45-15 H 30</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b> <i>Conférence</i>	<b>COMMENT CAPTER LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS ET LES FIDÉLISER ?</b> Animée par <b>Laure Cozic</b> , consultante LCO Formation. Si les habitudes de consommation de notre clientèle changent, comment capter et fidéliser les jeunes générations ? Cette conférence vous aidera à adapter votre discours et à comprendre les nouveaux comportements d'achats.
<b>15 H-15 H 30</b> <b>&gt; WORKSHOP</b> <i>Atelier exposant</i>	<b>MTD MÉDICAL</b> Comment gérer la cellulite ?
<b>15 H 30-16 H 15</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b> <i>Conférence</i>	<b>OPTIMISEZ VOTRE PLANNING ET BOOSTEZ VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES AVEC LA RÉSERVATION EN LIGNE</b> Animée par <b>Marie Sermadiras</b> , cofondatrice et directrice générale de Treatwell France, et <b>Ilan Koskas</b> , CEO FlexyBeauty. À l'ère du e-commerce et du tout digital, l'émergence des applications connectées a révolutionné les modes de consommation. Au même titre que la réservation de billets d'avion, d'hôtels, de restaurants et, même, de rendez-vous chez le médecin, pouvoir consulter les avis des clients et réserver une prestation de beauté ou bien-être 24 h/24 est désormais entré dans les mœurs. Comment alors adapter votre stratégie pour capter cette clientèle et lui faire passer le pas de votre porte sans aucun investissement financier, même en dehors de vos horaires d'ouverture, et la fidéliser ?
<b>15 H 45-16 H 15</b> <b>&gt; WORKSHOP</b> <i>Atelier exposant</i>	<b>SOINS STRETCHING CELLULAIRE® BY STARVAC – NOUVELLE TECHNOLOGIE MANUELLE</b> Présentation du Stretching Cellulaire®, têtes de traitement et ses cosmétiques technologiques, méthode exclusive et brevetée Starvac. Démonstration d'un soin minceur et/ou soin visage anti-âge.
<b>16 H 30-17 H</b> <b>&gt; WORKSHOP</b> <i>Démonstration technique</i>	<b>PROPOSEZ UN MODELAGE CRÂNIEN PENDANT VOS SOINS CABINE + DÉMONSTRATION DE LOMI LOMI, UN RITUEL SENSORIEL POUR LÂCHER PRISE</b> Animé par <b>Iris Formation</b> .
<b>17 H-17 H 45</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b> <i>Make-up show</i>	<b>PRÉSENTATION DE LA DERNIÈRE COLLECTION AUTOMNE-HIVER 2017 DE BENI DURRER MAKE UP</b> Présenté par <b>Beni Durrer</b> . Arenit, la dernière collection automne-hiver de la maison Beni Durrer, est le joyau antique de la nature depuis des millénaires. Inspirée par la variété de couleurs envoûtantes et la richesse des formes des roches sédimentaires minérales.
<b>18 H-19 H</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b>	<b>CÉRÉMONIE DE REMISE DES BEAUTY FORUM AWARDS</b> Venez assister à la cérémonie des BEAUTY FORUM AWARDS et découvrez les meilleurs lieux de beauté 2017-2018





**PROGRAMME DU LUNDI 9 OCTOBRE** (au 15/09, susceptible d'évoluer)

<p><b>11 H-12 H</b>  <b>&gt; WORKSHOP</b>  <i>Démonstration technique</i></p>	<p><b>MICROBLADING SOURCILS – BIOTEK</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment choisir sa technique ? Microblading ou maquillage permanent ?</li> <li>• Que doit-on faire quand on débute ?</li> <li>• Le cadre législatif concernant l'hygiène et la sécurité.</li> <li>• Suivi d'une démonstration en <i>live</i> de microblading des sourcils réalisée par <b>Béatrice du Laurent de Montbrun</b>, Betty beauté Esthétique - Biotek</li> </ul>
<p><b>11 H-11 H 45</b>  <b>&gt; SALLE PASSY</b>  <i>Conférence</i></p>	<p><b>COMMENT INTÉGRER UN PRODUIT BIO DANS SA GAMME DE SOINS OU EN VENTE PRODUITS ?</b></p> <p>Animée par <b>Laurence Wittner</b>, l'Observatoire des cosmétiques.</p> <p>Cette conférence fera le point sur le marché des cosmétiques bio ou naturels et abordera la valorisation d'une gamme de soins dans son institut.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment choisir une gamme de soins bio ?</li> <li>• Quels sont les labels bio sur le marché ? Quelles sont leurs spécificités et leur socle commun ? Par qui sont-ils régis ?</li> <li>• Quelles garanties offrent les produits bio (ingrédients indésirables dans les cosmétiques – voir polémiques <i>60 Millions de consommateurs</i> et <i>UFC-Que Choisir</i> –, respect de l'environnement...)</li> <li>• Comment le valoriser auprès de sa clientèle ? Quel argument mettre en avant ?</li> <li>• La nouvelle norme ISO. Vers une normalisation mondiale ?</li> </ul>
<p><b>11 H 45-12 H 30</b>  <b>&gt; SALLE PASSY</b>  <i>Conférence</i></p>	<p><b>LA SENSORIALITÉ DES LIEUX DE BEAUTÉ</b></p> <p>Animée par <b>Christophe Dijoux</b>, directeur communication RKF/Gharieni France, et <b>Isabelle Trombert</b>, fondatrice et directrice d'Ahimsa.</p> <p>Écouter, voir, sentir, toucher, goûter... Deux approches professionnelles originales se rencontrent afin de proposer une conférence atypique. Pour cela, Isabelle et Christophe font le pari de l'émerveillement et de la surprise. Quoi de plus normal que de vouloir faire ressentir quand il s'agit du thème de la sensorialité ? Venez et repartez avec des conseils concrets et pratiques !</p>
<p><b>12 H-12 H 30</b>  <b>&gt; WORKSHOP</b>  <i>Démonstration technique</i></p>	<p><b>VALORISER VOTRE CLIENTE AVEC UN MAKE-UP SOIGNÉ EN SORTIE DE SOINS</b></p> <p>Par <b>Morgane Hilgers Academy</b>.</p> <p>Fidélisez votre clientèle et démarquez-vous grâce au maquillage.</p> <p>L'atelier s'inspire d'une thématique souvent abordée en salon d'esthétique et de coiffure : la mise en beauté avec un minimum d'outils.</p> <p>Morgane Hilgers a décidé de relever le challenge : « Réaliser un maquillage avec les cinq produits essentiels ». Elle vous donnera les astuces et techniques de pro pendant sa démonstration. Un premier maquillage sera réalisé sur modèle, puis sur les participantes volontaires afin de faire varier la technique selon les visages, mais toujours avec les mêmes produits.</p>

<b>12 H 30-13 H 15</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b> <i>Success story</i>	<b>RÉINVENTER L'INSTITUT DE DEMAIN, POUR ARRIVER À EN VIVRE</b> Animée par <b>Séverine Gamba</b> , La maison des Coquettes. C'est de l'apprentissage à la gestion de son propre institut de beauté, en passant par un poste de formatrice dans des grands groupes de cosmétologie (L'Oréal, Guinot/Mary-Cohr), que Séverine a remarqué et compris les attentes actuelles des femmes dans cet univers. Son nouveau concept déclinable en franchise vous sera également présenté lors de la conférence.
<b>12 H 45-13 H 15</b> <b>&gt; WORKSHOP</b> <i>Atelier exposant</i>	<b>DÉMONSTRATION SOIN DES PIEDS MAVEX CALLUSPEELING PAR PERRON RIGOT</b> Présentation du soin Mavex Calluspeeling®, soin professionnel pour la beauté des pieds qui permet d'obtenir des résultats immédiats et incroyables avec une seule séance. Mavex Calluspeeling® peut être proposé en complément, en cabine, lors d'un soin visage (pendant la pose d'un masque), soin corps (pendant un enveloppement), ou d'un soin des ongles et des cuticules.
<b>13 H 15-14 H</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b> <i>Conférence</i>	<b>COMMENT OBTENIR UN NOUVEAU CLIENT PAR JOUR ?</b> Animée par <b>Karen Leporini</b> , experte en formation beauté. Dans cette conférence, nous vous révélerons l'une des clés majeures du succès d'un institut : la méthode pour se focaliser sur quatre actions principales qui vous permettront à terme de générer un nouveau client par jour. Les solutions les plus efficaces sont souvent les plus simples. Encore faut-il les connaître. Nous ne révélons cette solution qu'à travers nos coachings VIP et en exclusivité pour notre partenaire BEAUTY FORUM PARIS. Vous allez pouvoir y avoir accès pendant cette conférence : ne la ratez pas !
<b>14 H-14 H 45</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b> <i>Success story</i>	<b>PRÉSENTATION DU PARCOURS D'ISABELLE TROMBERT SUIVI D'UN MASSAGE MANUEL JAPONAIS ANTI-ÂGE</b> <b>ÊTRE ARTISTE DE SES MAINS : UN CHEMIN VERS SOI, UN MÉTIER VERS L'AUTRE</b> <b>Isabelle Trombert</b> (élue <b>Personnalité SPA de l'année 2017</b> par la Spa-A association) a créé en 2004, à 24 ans, sa propre école de massage. Après seulement trois ans d'activité professionnelle à temps complet en massage, Isabelle pense qu'il est possible de mieux former ses élèves que cela n'a été le cas pour elle à ses débuts... Elle est audacieuse et elle l'assume en osant mener ce projet.
<b>14 H 15-14 H 45</b> <b>&gt; WORKSHOP</b> <i>Atelier exposant</i>	<b>SOINS STRETCHING CELLULAIRE® BY STARVAC – NOUVELLE TECHNOLOGIE MANUELLE</b> Présentation du Stretching Cellulaire®, têtes de traitement et ses cosmétiques technologiques, méthode exclusive et brevetée Starvac. Démonstration d'un soin minceur et/ou soin visage anti-âge.
<b>14 H 45-15 H 30</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b> <i>Conférence</i>	<b>LE MERCHANDISING, UN ÉLÉMENT CLÉ DANS LE PARCOURS CLIENT</b> Animée par <b>Nicola Di Nicola</b> , Aladinoo Group, expert du retail. Vous avez une carte de soins performante mais votre cliente ne s'attarde pas dans votre point de vente ? Lors de cette conférence, vous découvrirez les enjeux du parcours client et comment valoriser l'expérience d'achat et la mise en avant de son univers.
<b>15 H 30-16 H 15</b> <b>&gt; SALLE PASSY</b> <i>Conférence</i>	<b>POURQUOI DEVENIR BÉNÉVOLE POUR L'ASSOCIATION BELLE &amp; BIEN ?</b> Animée par <b>Chrystelle François</b> . Chargée du recrutement des bénévoles de l'association Belle & bien, elle présentera ses missions. Les bénévoles que sont les esthéticiennes et socio-esthéticiennes organisent des ateliers beauté, bien-être au sein des hôpitaux partenaires. Pourquoi pas vous ?
<b>15 H 45-16 H 15</b> <b>&gt; WORKSHOP</b> <i>Atelier exposant</i>	<b>L'APPRENTISSAGE</b> Animé par <b>Fatia Romeu</b> , élue de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Paris. En cinq points, les atouts gagnants de l'apprentissage pour les gérantes d'instituts.



**COMMANDEZ VOTRE BADGE D'ACCÈS AU SALON AU TARIF PRÉFÉRENTIEL DE 30 €.** (Valable 2 jours) L'entrée est à 35 € sur place. Boutique : [www.boutique.beauty-forum.fr](http://www.boutique.beauty-forum.fr)

**Compris dans le tarif de l'entrée : accès aux conférences, workshops, ateliers, pauses café permanentes + buffets déjeunatoires** (cocktail apéritif le dimanche 8 octobre 19h). Les badges sont numérotés et nominatifs : ils ne peuvent pas être prêtés, donnés, échangés ou revendus. Un contrôle de votre identité sera fait à l'entrée du salon.