

Cabines

L'information économique et technique de la beauté

NOUVEAU



MINÉRAUX CONCENTRÉS PEAU SUBLIMÉE

CONCENTRÉ
OSMOTER™
DE LA MER MORTE
SÉRUM ACTIVATEUR
D'HYDRATATION ET D'ÉCLAT

91% des consommateurs ont observé
un teint plus lumineux*.

85% ont affirmé que leur peau
paraissait plus jeune*.

* Testé auprès d'un panel indépendant de 55 femmes
pendant 4 semaines.

AHAVA

ACTIVE DEADSEA MINERALS

Voir en page 7.



CABINES



8

1 directeur de publication

25 années d'existence

265 numéros

43 460 pages

des MILLIERS de lecteurs

des CENTAINES de marques partenaires

une CINQUANTAINES d'écoles impliquées

des DIZAINES d'auteurs

et UN magazine indispensable !



Cabines et Giorgifont, une longue histoire !

Hormis la très longue amitié qui lie Roland Buffet et Dominique Font, le magazine Cabines représente pour l'école privée Giorgifont un exceptionnel allié quant à l'information professionnelle, les fiches de travail, les nouveautés et les actualités.

Nos élèves trouvent un indiscutable atout pour leurs recherches professionnelles, ils peuvent réaliser de superbes dossiers d'études.

Cabines, c'est aussi une belle vitrine pour notre école, nous permettant de diffuser les infos spécifiques, les événements exceptionnels vécus par nos élèves CIEP et notamment les actions menées par nos socio-esthéticiennes.

L'équipe pédagogique de l'École Giorgifont

Élève en première année de BTS Esthétique, je me suis abonnée à Cabines en septembre dernier pour compléter ma formation. Dès le premier numéro reçu, j'ai été séduite par son contenu, la variété des articles et la diversité des rubriques que je trouve très intéressantes. Cabines aborde tous les thèmes dont mes enseignants me parlent et me permet d'approfondir mes connaissances. En tant que future esthéticienne, Cabines m'apporte beaucoup de conseils et surtout une information fiable. Merci et bravo à Cabines !

Charlotte, élève en BTS Esthétique



En tant qu'esthéticienne, je suis abonnée à Cabines depuis bientôt 9 ans ! C'est un magazine très complet, professionnel, qui me permet d'être toujours au courant de l'actualité de mon métier, des évolutions et des tendances. Les rubriques vente, management ou encore marketing sont une mine d'informations et de précieux conseils qui m'aident à mieux communiquer et à appréhender certaines situations au sein de mon institut... Longue vie à Cabines !

Noémie, esthéticienne



Dans le cadre de ma formation, mes professeurs m'ont recommandé la lecture d'un magazine professionnel tel que Cabines. Je ne regrette pas de m'être abonnée à cette revue qui est très enrichissante et à la pointe de l'actualité. Tous les mois, je découvre des articles complets, des réponses aux questions que je me pose, les nouveautés... Il m'aide à me perfectionner avec ses techniques esthétiques détaillées. Je vous souhaite un bel anniversaire.

Lara, élève esthéticienne/praticienne spa



Cabines, 25 ans au service de la Branche Beauté Bien-être : que de chemin parcouru !

Il a fallu toute la ténacité et l'énergie de Roland Buffet et de toute son équipe pour avancer professionnellement, en faisant fi de toutes les oppositions.

La CNEP a, depuis le début, décidé de collaborer avec Cabines, car notre Confédération attend beaucoup d'un magazine professionnel.

D'abord une information faite pour tous et qui s'adresse à tous. Ensuite, des dossiers thématiques qui sont une base de réflexion sérieuse pour les futurs investisseurs, les entreprises du secteur et les élèves de nos écoles en devenir, des cahiers de tendances, car n'oublions pas qu'un journal professionnel est lu par l'ensemble des acteurs économiques et aussi par les Ministères de tutelle.

On nous regarde !

Et je sais gré à Cabines de suivre toutes les évolutions et de donner la parole à des experts connus et reconnus dans le monde de la beauté et du bien-être, sans opposer de façon stérile l'esthétique, le spa et les métiers de l'embellissement. Merci pour avoir mis sur pied un salon véritablement professionnel, le Mondial Spa & Beauté, qui donne de notre

branche une image de sérieux et de qualité où toutes les entreprises peuvent s'exprimer dans un espace conforme à leurs attentes.

Et enfin, mon cher Roland, je ne suis pas prête d'oublier la tribune que tu nous as offerte aux heures difficiles, quand le décret du 11 avril 2011 prétendait décapiter tout un pan de nos activités. C'est dans les heures graves que nous pouvons mesurer la qualité de ceux qui nous accompagnent.

Notre grande famille est parfois turbulente et a trop tendance à défendre des intérêts corporatistes, en lieu et place de penser à demain.

Pour l'heure, nous nous défendons. Nous devons être très vite une force de proposition puissante pour éloigner de nous les prédateurs. C'est par les médias que nous gagnerons la bataille de la notoriété et Cabines nous offre une formidable vitrine.

Au nom de la CNEP, je souhaite à toute cette belle équipe de professionnels, menée par le chef d'orchestre qu'est Roland Buffet, un bel anniversaire et des succès mérités.

Ensemble, nous construirons l'avenir de la branche beauté bien-être !

**Régine Ferrère
Présidente de la CNEP**





Le Règlement Cosmétique applicable au 11 juillet 2013

La CNEP se mobilise pour accompagner les esthéticiennes, spa praticiennes, conseillères de vente, stylistes ongulaires et de cils, spa managers, opératrices de bronzage en cabine... Bref, toutes les personnes qui vendent des cosmétiques ou appliquent des cosmétiques sur la peau du client final. Voici ce qui change à compter du 11 juillet 2013. Tous les circuits de distribution sont concernés par le Règlement Cosmétique.

Cas applicable à l'esthéticienne, la styliste d'ongles et de cils, la spa praticienne, la spa manager, la conseillère de vente...

- si elles utilisent un produit sur l'un de leurs clients, elles deviennent un utilisateur final-professionnel,
- si elles vendent un produit dans leur centre, elles sont distributeur.

Des obligations s'imposent à elles ; les deux grandes étapes à suivre par l'utilisateur final et/ou le distributeur sont principalement de deux ordres :

- le contrôle des marchandises à réception. Les produits de vente et les produits cabine sont concernés ;
- la mise en place de la cosméto-vigilance qui s'impose rigoureusement, car les sanctions en cas de manquement ne seront pas sans conséquence pour nos professionnelles.

Les syndicats affiliés à la CNEP, l'UPB, l'UPCOM, la FFEFP et le SNPBC, en collaboration avec les marques de l'UME et la FEBEA, ont élaboré à l'attention des professionnels adhérents des guides pratiques pour permettre une bonne mise en place des procédures qu'impose la nouvelle réglementation.

- Les écoles de la FFEFP ont reçu un dossier complet qui permettra à tous les professeurs des écoles adhérentes de mettre en place cette nouvelle pédagogie. Il est donc impératif que toutes les écoles s'emparent de ce nouveau règlement et l'intègrent dans les cours de Cosmétologie, toutes sections confondues dès septembre 2013.
- Les centres de beauté et de bien-être adhérents à l'UPB, les centres de stylisme ongulaire et de cils adhérents à l'UPCOM, les centres de bronzage en cabine adhérents au SNPBC et qui vendent des cosmétiques, recevront ces guides pour faciliter la mise en place de ces contrôles.

Ce nouveau cadre ne fait que nous rappeler qu'il est désormais impossible de travailler en amateur.

Attention aux produits achetés à la sauvette, dans des pseudo salons professionnels, chez des fabricants éphémères !

Attention aux achats sur le net, en particulier pour les produits d'embellissement des ongles et des cils !

Le consommateur est de plus en plus protégé par un cadre réglementaire strict. La CNEP ne peut que s'en réjouir. Les marques de l'UME et de l'UPCOM travaillent depuis de longs mois à l'arrivée de ce nouveau cadre réglementaire qui va être meurtrier pour toutes celles et ceux qui auront fait le choix de l'impasse. Il est clair que nos praticiennes doivent prendre conscience que l'on ne pourra plus appliquer un produit sur le visage, le corps, les pieds, les mains, les ongles sans être certaines de sa conformité et sans s'assurer de sa traçabilité. Les incidents et accidents devront être signalés, ce qui risque dans un premier temps de créer une belle confusion et un afflux de déclarations pour des incidents mineurs. D'où l'intérêt de travailler avec des marques reconnues qui seront pour chacun de nos professionnels d'une aide précieuse en cas d'incident.

Une nouvelle étape vers le plus réglementaire s'ouvre. Sachons prendre ce chemin avec sérieux et rigueur.

Régine Ferrère,
Présidente de la CNEP

François Forget,
Secrétaire Général de la CNEP

Assurance Pro, pour travailler dans la sérénité

Pour ne plus piloter à vue, pour protéger votre entreprise et ses salariés, pour offrir à vos clients le meilleur service avec des produits performants, la CNEP a négocié pour vous une RC PRO à 104,50€ par an (tarif réservé aux membres de la CNEP) incluant la défense pénale, les recours et les conseils juridiques. C'est l'opportunité de travailler dès aujourd'hui dans la sérénité.



Avec une filière Beauté Bien-être attaquée de toutes parts par les professions de santé, fragilisée par une crise économique sans précédent, en prise avec des réglementations de plus en plus contraignantes, la **CNEP** a pris en main ce dossier capital pour la protection des métiers du secteur.

Les soins effectués avec les nouvelles technologies, ce sont :

- 20 000 machines tous dispositifs confondus : Led, lumière pulsée, cavitation, ultrasons, etc.
- 10 000 centres de beauté et de bien-être en France
- 40 000 employés, tous titulaires d'un diplôme d'état
- Des soins très pointus qui nécessitent la prise en charge des risques face à un client de plus en plus en demande et de plus en plus exigeant
- Un besoin criant de protection juridique face aux attaques malveillantes des dermatologues

Les métiers du bien-être, ce sont :

- 5 682 entreprises – 14 990 salariés hautement spécialisés titulaires des diplômes d'État, spécialisés par des certificats qualifiants ou des titres d'opérateurs
- Des équipements très onéreux liés aux soins humides ou aux appareils de bronzage en cabine
- Des normes drastiques liées à la législation portant sur les bassins et sur les UV en cabine
- Des soins spécialisés qui nécessitent une prise en charge des risques liés aux légionnelles
- Une montée croissante des problèmes de fatigue du dos et d'inflammation des articulations des poignets et épaules pour les praticiennes de spa

Les métiers de l'embellissement, ce sont :

- 9 757 stylistes de cils et d'ongles, maquilleurs répartis dans

différentes entreprises du secteur

- 6 700 nouveaux entrants en 2012 et autant en 2013
- Des métiers de spécialistes titulaires de Certificats de Compétence
- Des produits cosmétiques
- Des soins spécialistes qui nécessitent une haute technicité, une parfaite connaissance des phanères et l'utilisation de cosmétiques obligatoirement conformes au Règlement Cosmétique 2013

Le règlement cosmétique applicable depuis le 11 juillet 2013 est de plus en plus strict pour le chef d'entreprise et suppose une prise de conscience du niveau élevé des responsabilités en matière de cosméto-vigilance.

La CNEP a négocié pour ses adhérents une Responsabilité Civile Professionnelle.

- La garantie sur les activités "Nouvelles Technologies"
 - Utilisation d'appareils dits de nouvelles technologies ayant reçu l'agrément des autorités françaises que ce soit pour la dépilation, le photo-rajeunissement, l'amincissement, le remodelage : lumière pulsée (IPL), lasers 1 et 2, Led, infrarouge, radiofréquence, ultrasons, électroporation, infrasons, cryo-esthétique, luminothérapie, haute fréquence, électrostimulation, vibropercussions, dépresso-aspiration, presso-esthétique, palper-roulé, microdermabrasion, maquillage semi-permanent.
- Des contrats métiers de l'esthétique
 - Responsabilité Civile Professionnelle avec un tarif spécial réservé aux membres de la CNEP (www.cnep-france.fr)
 - Multirisque des locaux "Salons et Instituts de Beauté" incluant le bris de machines nouvelles technologies
 - Protection juridique "Métiers de l'Esthétique", indispensable à votre activité pour vous accompagner en cas de litige avec un tiers (clients, fournisseurs...)
 - Couvertures prévoyance, maintien de salaire et assurance mains qui vous garantissent le versement de capitaux et d'indemnités journalières en cas de blessure, fracture, brûlure... des mains vous empêchant de pratiquer votre métier temporairement ou définitivement.

Devis, renseignements, souscription au 01 84 17 33 10 ou par email a2pibeaute@servicegestion.fr