

# ÊTRE AVANT-GARDISTE, TOUJOURS !

Sohé Kotréko est directrice générale d'InfraslimX. Si aujourd'hui, elle est épanouie, à la tête d'une entreprise florissante, ça n'a pas toujours été le cas, mais son incroyable volonté a fait toute la différence...

PAR LAURE JEANDEMANGE

**J'** ai une formation de préparatrice en pharmacie, puis j'ai travaillé dans le tourisme. À 30 ans, j'ai fait une grande remise en question et j'en suis arrivée à la conclusion que j'aimais les gens et la beauté. En 2010, j'ai donc passé mon CAP Esthétique à Paris.



## APPRENDRE AVANT DE ME LANCER...

J'avais soif d'entreprendre et d'être indépendante. J'ai donc travaillé en tant qu'auto-entrepreneur dans des entreprises pour une agence d'intérim. C'est ainsi que j'ai prodigué des soins esthétiques aux salariés et aux grands patrons chez L'Oréal, BiC, EDF. Mon objectif était d'ouvrir mon institut mais, venant de province, je voulais bien comprendre les codes de la capitale et connaître cette clientèle aisée qui pourrait venir chez moi.

## S'ENTOURER DE GAGNANTS !

Le fait de travailler en entreprise m'a permis de me créer un réseau. D'autre part, j'ai écouté attentivement les conseils de toutes ces personnes que j'ai eues en soin pendant près de 10 ans. Le meilleur conseil que j'ai reçu est d'avoir un bon environnement, c'est-à-dire s'entourer de gens qui vous poussent dans vos projets, de gagnants qui veulent que vous réussissiez, vous aussi. J'avais la fibre d'entreprendre mais ce n'était pas suffisant, il faut avoir de l'intuition et un bon environnement mais aussi se nourrir de tous les conseils qu'on nous donne, tout en faisant le tri.

## THE PLACE TO BE

En 2014, j'ai créé mon institut de trois cabines The Place to Be dans le 17<sup>ème</sup> arrondissement à Paris. Je travaillais avec Perron Rigot, Dermalogica et O.P.I. Je proposais toutes les prestations mais surtout des ongles. Mon institut était très moderne, ça fonctionnait très bien !

## RESTER AVANT-GARDISTE

À cette époque, les ongles étaient moins développés qu'aujourd'hui. C'est en 2016 que tout a changé... Des salons spécialisés dans les ongles se sont ouverts à tous les coins de rue avec des prix imbattables... Il fallait que je me démarque. Comme toujours, je voulais avoir un coup d'avance. J'ai alors décidé de mettre en location l'une de mes cabines. C'est un Hongrois, sportif de haut niveau, qui s'est présenté avec un vélo à infrarouge, l'InfraslimX. Il n'avait pas assez de fonds pour s'installer et voulait juste louer une cabine. Qu'est-ce que j'avais à perdre ? J'avais comme une intuition... C'est en 2018, que j'ai installé le vélo et le succès a été immédiatement au rendez-vous !

## JE CHANGE MON INSTITUT

Même si le succès était là, avec les gilets jaunes et le Covid, j'ai perdu la moitié de ma clientèle... Heureusement que j'avais l'InfraslimX. Avec trois autres associés, nous avons décidé de prendre la commercialisation de l'InfraslimX en France. Nous sommes allés à Budapest pour signer le contrat d'exclusivité pour l'ensemble des territoires français. Toutes les compétences que je n'avais pas, je les ai cherchées chez ces gens-là. J'assume ce qui me manque, je n'ai aucun complexe. Je sais qu'il faut être bien entouré, qu'il faut apprendre, qu'il faut avoir confiance en soi, se dire «Je suis capable». Grâce à l'InfraslimX, j'ai développé mes connaissances et mes compétences en santé, en alimentation. Ainsi, en 2021, mon institut est devenu «InfraslimX, le vélo infrarouge».

## LE VÉLO INFRAROUGE, COMMENT ÇA MARCHE ?

La cliente est en position allongée, c'est une position très confortable qui préserve les cervicales, la colonne vertébrale, les articulations et optimise le retour veineux. La capsule dans laquelle elle pédale est fermée au niveau de la taille par une jupe en néoprène. Les infrarouges vont chauffer le corps et améliorer les circulations sanguines, lymphatique, accélérer l'ensemble du métabolisme. Et il y a aussi de la luminothérapie, de l'aromathérapie, de l'ozone et de l'oxygène. Ce sont toutes ces technologies embarquées qui apportent un résultat plus rapide. En peu de temps, le corps brûle beaucoup de calories, se remet en forme, les jambes sont mieux dessinées et la qualité de la peau est améliorée. Et tout ça beaucoup plus rapidement qu'avec des séances de sport traditionnelles !

### L'InfraslimX partout et pour tout le monde !

L'InfraslimX se positionne sur la minceur, la forme, le drainage et la détoxification car on transpire beaucoup. L'InfraslimX est présent à Dubaï, aux États-Unis, en Angleterre, à Paris, au Maroc, au Danemark, au Canada. Aujourd'hui, c'est une marque mondiale, alors qu'il y a trois ans, c'était inconnu... L'objectif est de développer l'InfraslimX dans les instituts, les spas hôteliers, dans les salles de sport, les salles de yoga, les day spas, les centres de kinés, de remise en forme. L'InfraslimX a sa place partout et est accessible à tout le monde, quel que soit son état physique, son âge. La séance de 40 minutes est vendue autour de 40 euros.

### MON QUOTIDIEN

Je prodigue des soins dans mon institut deux jours par semaine. Le reste du temps, je développe le commercial pour l'InfraslimX. J'aime être avec la cliente, la toucher, il y a un rapport sensationnel, j'ai la chance de faire ce métier-là, c'est très humain. Et parallèlement, je vends le vélo dans des centres de bien-être à Paris, à Cannes dans un espace Body Hit, je l'installe dans un centre de yoga la semaine prochaine... ça se développe énormément. Dans mon institut, je me suis spécialisée sur l'amincissement avec des modelages manuels, de l'InfraslimX et de l'épilation. Je possède aussi l'EMS Slim X qui envoie des ondes électromagnétiques pour stimuler les muscles de zones ciblées et dégrader les amas graisseux. C'est très complémentaire au vélo.



### L'INSTITUT ET LA TECHNOLOGIE

Selon moi, aujourd'hui, un institut ne peut pas s'en sortir sans technologie. La technologie, et surtout la technologie « mains libres », est essentielle pour s'en sortir financièrement. En tant qu'être humain, nous avons des limites, pas la machine. Et une machine mains libres, comme l'InfraslimX, c'est idéal. Quand la cliente fait sa séance, je peux en accueillir une autre pour une épilation. J'ai fait énormément de sacrifices et je n'ai commencé à bien vivre de mon métier que lorsque j'ai intégré la technologie. Avant, je ne travaillais que pour payer mes charges, mais je me suis accrochée !

### MON CONSEIL

Développez l'entrepreneuriat, développez votre sens des affaires : la comptabilité, la gestion, toutes les matières tertiaires. Vous êtes formées à l'esthétique, mais renforcez vos connaissances en gestion, management, marketing, c'est ça ce qui fera la différence. Et n'oubliez pas, échouer fait partie du chemin, c'est un passage, l'échec est nécessaire au succès.

### UNE ESTHÉTICIENNE ÉPANOUIE...

Je suis très heureuse dans mon quotidien, j'ai été très bien entourée et cela me permet de faire plusieurs activités. Avant, il y avait trop de concurrence, je n'arrivais pas à développer mon chiffre d'affaires, je généraï 10 000 € par mois, mais je plafonnais. C'est la technologie qui a fait la différence. Oui à la technologie, mais il faut trouver la technologie avec laquelle vous êtes à l'aise. Je crois en l'InfraslimX et j'y crois parce que ça marche ! 📱