



# P rothésiste O ngulaire

Juin 2011

Des éléments ont été mis à jour en 2015

Fiche réalisée avec la collaboration de formateurs et de professionnels

**Attention ! Les informations contenues dans cette fiche datent de 2011. A l'époque, la profession n'était pas réglementée.**

Une réforme est en cours pour organiser cette profession (en projet l'obligation de posséder un diplôme pour se mettre à son compte).

Voici les informations communiquées par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat en Bourgogne en juin 2015 :

- Temporairement, en France, obligation d'être titulaire du CAP Esthétique pour se mettre à son compte (une personne non qualifiée peut être embauchée dans un salon à partir du moment où elle est sous l'autorité permanente d'un gérant qualifié).
- Projet de mettre en place parallèlement un futur module en prothèse onguulaire (qui permettrait de s'installer sans avoir le CAP Esthétique).
- Pour les personnes déjà installées (non titulaires du CAP Esthétique) : il faut justifier de 3 ans d'expérience pour être reconnues qualifiées (si moins de 3 ans, risque d'un contrôle et de sanctions).

Audrey, prothésiste onguulaire

Infos de 2011

## La formation est essentielle

Audrey est devenue prothésiste onguulaire après avoir suivi une formation de 6 semaines dans un centre de formation affilié à une marque. « La formation est très importante. Elle m'a permis d'acquérir les gestes et les connaissances nécessaires pour être une bonne professionnelle. Aujourd'hui, aucune réglementation n'existe pour devenir prothésiste onguulaire. N'importe qui peut donc s'installer à son compte, il suffit d'acheter un peu de matériel. La qualité du travail et le professionnalisme varient donc beaucoup d'une prothésiste onguulaire à une autre. Ce sont les clientes qui font le tri. »

Audrey nous explique qu'il est très important de bien choisir son centre de formation, d'autant qu'il n'existe aucun diplôme à l'heure actuelle, les centres de formation délivrent seulement des attestations. Il faut donc être vigilant avant de choisir sa formation. « On trouve de tout. Tout le monde peut devenir formateur, du moment qu'il détient un numéro d'agrément. Mais ce numéro d'agrément signifie seulement qu'il est enregistré auprès de la Préfecture. Ce n'est en aucun cas un gage de qualité, puisque aucun contrôle n'a lieu sur le contenu et la pédagogie. Je me suis bien renseignée avant de partir en formation, d'autant plus que j'ai payé moi-même ma formation. Je ne voulais pas faire n'importe quoi. »

Nous demandons à Audrey quels conseils elle donnerait à une personne en recherche de formation. « Il faut bien vérifier que l'organisme ou le formateur a son numéro d'agrément. Sans cela, aucune prise en charge financière n'est envisageable. Il faut aussi poser des questions sur le contenu de la formation. Par exemple, une formation de moins de 3 semaines n'est pas suffisante pour en faire son métier. Attention aussi au tarif et au temps passé à s'entraîner sur des modèles... Je pense qu'il faut aller sur place pour visiter les lieux. En ce qui me concerne, j'ai servi de modèle pour voir la formatrice à l'œuvre et voir si l'ambiance du centre de formation me plaisait. Une chose très importante aussi, il faut bien demander si la formatrice se consacre seulement à la formation et aux stagiaires. Trop souvent, ce sont des prothésistes ongulaires, seules, qui forment les personnes tout en travaillant, les stagiaires sont donc davantage livrés à eux-mêmes. »

## Travailler à domicile : un problème de rentabilité

Audrey travaille à son compte depuis plusieurs années. « Au début, comme beaucoup de personnes qui se lancent dans ce métier, je voulais faire du domicile. Mais j'ai vite abandonné l'idée. Quand on intervient au domicile des clientes, cela demande toute une organisation pour réussir à gagner sa vie. Il faut fixer suffisamment de rendez-vous, prévoir les temps de trajet... Sans compter que ce n'est pas comme dans un institut, les clientes sont chez elles et ont plus de temps : une pose ou un remplissage durent plus longtemps, on boit le café, on discute plus... Donc, c'est difficile d'être rentable. »

## Un Métier Manuel et Technique

Infos de 2011

**Petit rappel** : la manucure s'occupe du soin et de la beauté des mains, la prothésiste onguulaire pose des faux-ongles, les décore... **Seules les titulaires du CAP Esthétique peuvent faire de la manucure.**

La prothésiste onguulaire questionne sa cliente sur ses habitudes, ses allergies, ses traitements médicaux (par exemple, on ne pose pas de faux-ongles à une personne diabétique)... Elle tient compte de la morphologie des mains, de la nature de l'ongle... Chaque cliente et ses ongles sont uniques. Elle choisit la méthode la mieux adaptée à sa cliente afin de renforcer l'ongle avec un produit, voire de le décorer dans un but esthétique. La réussite de ce travail repose sur la qualité des produits utilisés et la dextérité de la prothésiste onguulaire, d'où l'importance d'une **bonne formation**.

### ⊗ L'Extension pour un ongle court ou rongé

La prothésiste onguulaire peut coller un faux-ongle en plastique sur l'ongle naturel (une « capsule » ou « tip ») ou apposer sous l'ongle naturel un papier autocollant (appelé « chablon ») qui servira de support lors du modelage.

### ⊗ Le Modelage

Il existe 2 types de produits à poser (sur l'ongle naturel, la capsule ou le chablon) qui nécessitent des techniques de pose et des compétences différentes :

- **La résine** (méthode « historique » souvent préférée au gel pour la pose de décorations) : application d'un mélange (poudre + liquide) qui se transforme en résine. Cette matière est très modelable et durcit à l'air libre (pas besoin de lampe UV).
- **Le gel** (méthode plus récente qui tend à supplanter la résine) : application sur l'ongle de plusieurs couches de gels UV (gel de base, gel de construction et gel de finition) qui durcissent sous une lampe UV.

La prothésiste onguulaire doit poser son produit à la stricte limite de l'ongle et des cuticules (qui ne doivent pas être recouverts) afin d'éviter les décollements.

### ⊗ La French ou French Manucure

Elle dessine une bande de couleur (généralement blanche) afin de reproduire la démarcation naturelle de la zone de pousse de l'ongle (le bout de l'ongle).

### ⊗ Le Remplissage

La pose de faux-ongles (en gel ou résine) nécessite un entretien toutes les 3 à 4 semaines selon la rapidité de la pousse des ongles. La prothésiste onguulaire doit cacher le vide entre l'ongle renforcé et l'ongle naturel. Elle raccourcit les ongles et réduit l'épaisseur du gel ou de la résine par limage (manuel ou non) pour préparer les ongles à recevoir de nouvelles couches de gels ou de la résine.

### ⊗ Les Réparations

Il s'agit de réparer un ongle ébréché, cassé ou manquant. La prothésiste onguulaire utilise les mêmes techniques que pour l'extension d'ongle.

### ⊗ La Dépose

Lorsque la cliente souhaite arrêter le renforcement de ses ongles, la prothésiste onguulaire doit enlever les produits :

- Pour une pose en gel : elle lime le gel et les éventuelles capsules jusqu'à la limite de l'ongle naturel, sans agresser l'ongle (c'est-à-dire sans l'échauffer).
- Pour une pose en résine : les ongles sont trempés dans une solution qui fait fondre la résine. Les ongles naturels réapparaissent intacts et n'ont pas été agressés.

## Un Métier Artistique

Infos de 2011

On parle de décorations ou d'Art Nails. Il existe une multitude de décorations possibles pour les ongles : jeux de couleurs, dessins, strass, stickers... Les prothésistes ongulaires peuvent laisser libre court à leur inspiration, leur imagination et à leur sens créatif. Les décorations personnalisent les ongles : des plus discrètes aux plus exubérantes, elles reflètent souvent une part de la personnalité de la cliente.

Les prothésistes ongulaires doivent faire preuve d'une grande habileté manuelle car les motifs sont petits et demandent de la précision au moment du tracé. Elles proposent leurs créations et doivent se renouveler pour satisfaire leurs clientes. Elles doivent aussi se tenir très au courant de la mode.

## Un Métier de Contact

Infos de 2011

Pendant le temps de pose (1h à 1h30 environ), la prothésiste ongulaire discute avec sa cliente. Elle doit s'adapter à chacun et pouvoir aborder différents sujets (la pose d'ongles concerne de nombreuses personnes, de tout âge et de tout niveau). Une bonne relation avec la cliente, qui est venue pour se détendre, est importante. La prothésiste ongulaire doit attirer et fidéliser la clientèle : elle doit avoir une bonne présentation, écouter, conseiller...

## Un Métier Commercial

Infos de 2011

Les produits évoluent vite et les marques sont très nombreuses sur le marché. La prothésiste ongulaire doit donc être vigilante sur le choix des produits qu'elle utilise : un produit peu cher lui permettra peut-être de proposer des tarifs moins importants, mais si la qualité de ce produit est mauvaise (ongles cassés rapidement), ses clientes se plaindront et ne feront pas une bonne publicité.

Lorsqu'elle est à son compte, elle doit, en plus de son activité de prothésiste, gérer ses stocks, choisir ses fournisseurs, faire de la publicité, encaisser l'argent...

### Ⓢ Des règles à respecter

Se faire poser des faux-ongles n'est pas un acte anodin : la prothésiste ongulaire ne doit pas abimer les ongles naturels de ses clientes et doit respecter un certain nombre de règles.

- Elle doit refuser certaines clientes :
  - Les jeunes de moins de 16 ans : ongles pas assez matures et risque plus élevé de malformation de l'ongle (onychotrophie, c'est-à-dire un problème de croissance de l'ongle).
  - Les personnes sous traitement médicamenteux aux stéroïdes ou traitement antibiotique prolongé : problème d'adhérence des produits.
  - En cas de maladies de l'ongle (mycose, onychomycose...) : elle doit repérer ce type d'infection (connaissances acquises en formation) afin d'éviter de contaminer les autres clientes.
  - Les personnes allergiques aux produits.
  - Mais aussi : au-delà du 7ème mois de grossesse, en cas d'intervention chirurgicale proche, dans certains métiers (médicaux, restauration...)...
- Elle doit avoir une hygiène irréprochable. La prothésiste ongulaire doit, dans l'idéal, attribuer une lime à chaque cliente et désinfecter ses instruments. Elle doit gérer la propreté des instruments et des locaux : nettoyage, stérilisation et élimination des déchets.
- Un limage très abrasif des ongles (pour préparer le modelage), s'il n'est pas bien pratiqué, peut produire des dégâts considérables sur les ongles : ongles plus fragiles et cassants, réduction de la protection naturelle de l'ongle et donc risque d'absorption des toxines des matières chimiques (résines, colles, gels...).
- Une pose d'ongles mal effectuée peut entraîner des mycoses, des déformations de l'ongle, des douleurs lancinantes, des repousses difficiles, des moisissures (lorsque la capsule est mal collée)...

Audrey a alors décidé de travailler en free-lance. Elle travaille pour un salon de coiffure qui lui garde une table 2 jours par semaine et pour un cabinet esthétique 2 autres jours. Le reste du temps, elle continue de faire quelques visites à domicile pour des clientes fidèles. « Le travail est plus important surtout en fin de semaine, les vendredis et les samedis, à l'approche des fêtes aussi, comme pour les coiffeurs. Et avant l'été, on me demande de faire les ongles des pieds. Je fais les mêmes horaires que dans le commerce : je peux finir tard, travailler entre midi et 14h... Mon objectif est d'avoir suffisamment de clientes pour gagner ma vie. »

### Une clientèle très variée

Audrey a une clientèle très variée. « Mes clientes viennent de tous les milieux : j'ai aussi bien des ouvrières qui viennent en rendez-vous après avoir travaillé de nuit et avant d'aller se coucher, que des femmes au foyer, des commerçantes, des étudiantes... L'avantage de ce métier, c'est que les clientes reviennent toutes les 3 à 4 semaines pour faire le remplissage, c'est-à-dire l'entretien de leurs ongles. Donc, une fois qu'une cliente est satisfaite, vous pouvez déjà programmer plusieurs rendez-vous à l'avance et vous savez qu'elle viendra. J'ai des rendez-vous fixés sur plus de 6 mois. »

Audrey doit donc s'adapter à chacune de ses clientes. « C'est une question de feeling. J'ai des affinités avec certaines, un peu moins, voire pas du tout avec d'autres. Mais cela ne doit pas se voir, je dois être aimable et agréable avec tout le monde. C'est un métier où le relationnel compte pour 50%. Vous pouvez être une très bonne technicienne, mais si vous ne souriez pas, que vous ne parlez pas, vous n'aurez pas de clientes. Et vous pouvez être une technicienne moyenne, mais avoir un très bon sens du contact et avoir un carnet de rendez-vous plein. Ce métier fonctionne grâce au bouche-à-oreilles, une cliente satisfaite vous fera de la publicité, et une cliente mécontente le fera également savoir. Les clientes savent reconnaître un travail de mauvaise qualité. C'est pour ça qu'il faut toujours essayer de s'approcher de la perfection quand on travaille. »

### Les étapes d'une pose d'ongles

Tout commence par une **observation des ongles de la cliente**. « Je regarde l'état de ses ongles, s'ils sont rongés, striés, plats, bombés, abimés... Si je constate une mycose, je ne peux pas intervenir, la cliente doit d'abord aller se soigner, je ne dois pas prendre le risque de la blesser et de contaminer les autres clientes. Si les ongles ne sont pas sains, je ne les touche pas. Par exemple, il est évident qu'il ne faut pas poser de faux-ongles à une personne diabétique, car je ne dois surtout pas la blesser avec la lime et provoquer une infection. Même prudence pour les personnes en chimiothérapie qui doivent demander l'avis de leur médecin. Il ne faut pas oublier que je touche une partie du corps avec des produits chimiques, il faut faire preuve de prudence. Heureusement, dans la formation, j'ai suivi des cours sur l'anatomie de l'ongle et sur les infections courantes. Je sais les reconnaître. »

Nous demandons à Audrey si elle propose un questionnaire à ses clientes lors du 1<sup>er</sup> rendez-vous pour connaître leurs contre-indications médicales. « Non, c'est vrai que je ne le fais pas, admet Audrey. Je pose quelques questions si je constate un problème au niveau des ongles, c'est tout. Mais cela pourrait être une bonne chose. C'est un moyen de protéger la cliente et moi-même par la même occasion. La seule chose que je fais actuellement, c'est vérifier l'âge en cas de doute. Je n'accepte pas les mineurs sans autorisation écrite de leurs parents et pas en dessous de 16 ans. Avant je ne vérifiais pas, mais j'ai eu une jeune que je croyais majeure et qui ne l'était pas et j'ai eu des soucis avec ses parents. » D'ailleurs, la pose d'ongle en dessous de 15 ans est inutile car la plaque d'ongles est souvent trop petite et les ongles ne tiennent pas dessus.

Si les ongles de la cliente sont trop courts, il faut d'abord faire une **extension** pour les rallonger. Il

# Conditions de Travail

Infos de 2011

## Qualités requises

- Elle travaille assise toute la journée et penchée sur les mains de ses clientes (entraînant parfois des problèmes au niveau des lombaires, des épaules, des poignets et des doigts). Ses gestes sont répétitifs (appui sur les coudes et les avant-bras).
  - Il faut avoir une bonne vision de près.
  - C'est un univers poussiéreux (à cause des ongles limés), elle peut utiliser un aspirateur de table.
  - Le travail s'exerce aussi les samedis. L'amplitude horaire peut être importante, de 9h à 19h, voire au-delà pour les personnes à leur compte.
  - Pour les personnes travaillant à domicile : de nombreux déplacements sont à prévoir.
- Habileté, dextérité et rigueur : c'est un travail très minutieux.
  - Sens du contact et de l'écoute
  - Sens artistique et créatif
  - Bonne présentation. Avoir porté ou porter soi-même des faux-ongles est indispensable : la prothésiste ongulière peut mieux parler de ses services, apporter des conseils, comprendre ses clientes... Elle est aussi la meilleure vitrine de son entreprise.
  - Patience : une pose dure 1h à 1h30. Répétition des mêmes étapes et des mêmes gestes toute la journée.
  - Bonne concentration et résistance à la fatigue.
  - Rapidité et réactivité.
  - Connaissances élémentaires de la morphologie et des altérations des ongles les plus communes.
  - Qualités de vendeuse.
  - Une prothésiste ongulière doit être souvent polyvalente : hôtesse d'accueil (prise de rendez-vous, encaissement...), vendeuse, maquilleuse...

## Evolution de carrière

Une prothésiste ongulière peut ouvrir son cabinet, devenir esthéticienne en préparant le CAP.

## Salaire (pour les salariés)

- SMIC + commission
- Salaire allant du SMIC à 1 550€ brut en moyenne

# Marché de l'Emploi

Infos de 2011

- Le métier est en pleine expansion.
- Il est **indispensable de suivre une formation**. Certaines marques imposent d'ailleurs des stages de formation pour pouvoir utiliser leurs produits.
- Elle exerce soit à son compte, soit comme salariée. Attention, avant de chercher un emploi comme salarié ou de se mettre à son compte, il faut s'entraîner (pose sur des modèles par exemple) pour acquérir de la rapidité et de la dextérité. Au début une pose correcte prendra 3h. Avec l'entraînement, la prestation se fera en 1h/1h30. C'est aussi la pratique qui permettra de se confronter aux problèmes de l'ongle : décollements, casses inexplicables...
- **A signaler** : la prothésie ongulière est très souvent demandée aux esthéticiennes.

## A son compte

Elle doit :

- Choisir son **statut** (auto-entrepreneur, microsociété...) et son lieu d'exercice (à domicile, en magasin...).
- Se **constituer une clientèle** : par la bouche-à-oreilles, par la publicité, les prospectus, le démarchage (attention le budget est conséquent et il faut être patient). Et **la fidéliser** : une cliente revient toutes les 3 à 4 semaines pour le remplissage. 18 mois en moyenne sont nécessaires pour arriver au seuil de rentabilité d'au moins 6 clientes par jour et 2 ans pour avoir un bon rendement. Les prothésistes ongulaires qui réussissent ont 7 à 9 clientes par jour et enchaînent les poses d'ongles toutes les 1h15 environ.
- **Acheter du matériel** : lampe UV, limes, bloc polissoir, pinceaux, capsules, coussin repose main pour le confort de la cliente, aspirateur de table, bâton de manucure, ciseaux et pinces à cuticules, ponceuse, produits (gel ou résine)... Prévoir un budget d'environ 450 à 860€ pour le kit avec les produits (il faut rajouter le loyer, les charges...).

## Comme salariée

- Dans des instituts d'ongles, des salons de coiffure, des salons d'esthétique, des centres commerciaux...
- Pour trouver les offres sur le site de Pôle Emploi ([www.pole-emploi.fr](http://www.pole-emploi.fr)) :
  - Code Rome : D1208
  - Mot-clé : « prothésiste ongulière »
- Exemples d'offres diffusées sur le site de Pôle Emploi :
  - « *Posé d'ongles gel/résine, manucurie, beauté des mains et des pieds. Poste en centre commercial. Etre dynamique, avoir une excellente présentation, le goût du travail manuel et du contact.* »
  - « *Recherche prothésiste ongulière pour intégrer une équipe jeune et dynamique au sein d'un centre d'esthétique et de bronzage. Fort potentiel de développement de l'activité de prothésie ongulière, carnet client fournis.* »
  - « *Pour ouverture prochaine d'un institut au sein d'un salon de coiffure, vous êtes esthéticien(ne) et vous intervenez essentiellement sur des prestations de pose d'ongles. CDD pouvant évoluer en CDI selon l'évolution de l'activité de l'entreprise.* »

existe deux méthodes: les capsules (ou tips) ou les formes (avec le chablon).

« Pour les capsules, je les colle sur les ongles naturels à l'aide d'un produit spécial. Et je les coupe à la longueur voulue. Une prothésiste ongulière doit savoir s'adapter à tous les ongles. Certaines clientes ont les ongles abîmés, les autres des ongles larges, d'autres encore les ongles petits... Leur forme peut être plate ou légèrement bombée. Pour m'adapter à chaque doigt, je dispose d'un large choix de capsules de couleurs et de tailles différentes. »  
L'autre technique consiste à poser sur l'ongle naturel une couche de gel en suivant une forme qu'on colle derrière l'ongle naturel. « J'utilise plus cette technique, notamment pour les ongles rongés sur lesquels les capsules ne tiennent pas toujours. Travailler sur des ongles rongés demande plus de technicité, toutes les prothésistes ongulaires n'en sont pas capables. J'ai suivi une formation d'1 jour uniquement consacrée à ce thème. »

Une fois l'ongle rallongé, c'est le moment de la construction. Elle se fait en plusieurs étapes. Là encore, il existe plusieurs produits : le gel et la résine. « Au départ, on travaillait la résine, aujourd'hui plutôt le gel. La résine est un produit qui a l'inconvénient de sentir fort et de faire pénétrer des solvants acides dans l'ongle, nous explique-t-elle, c'est pourquoi je privilégie le gel. Mais je continue à faire de la résine pour certaines clientes, et c'est encore très demandé selon les régions. La méthode que je vais vous décrire utilise le gel. »

Audrey commence par **préparer** l'ongle : elle le nettoie, le coupe, repousse les cuticules. « Je les repousse à l'aide d'un bâtonnet pour avoir une plus grande surface d'ongle sur laquelle travailler. J'enlève aussi toutes les peaux mortes sur lesquelles le gel n'adhérerait pas. Je dépolie l'ongle avec un coton imbibé de produit pour enlever le gras. Je lime aussi les bords de l'ongle pour lui donner la forme voulue : ronde, carrée, ovale, en biseau... Tout est possible. »

Audrey **lime** ensuite l'ongle sur toute sa surface pour permettre une meilleure adhérence avec le gel. « Le limage est une étape délicate. Il faut faire attention à ne pas trop limer et ne pas faire saigner la cliente. Il faut avoir le poignet souple, nous dit-elle en souriant. Il est inutile de trop limer, il faut y aller doucement pour ne pas abîmer l'ongle naturel. Il ne faut pas le creuser. C'est la première chose qu'on apprend en formation. On commence par s'entraîner sur une main fictive, puis on s'exerce sur des modèles. Il existe différents grammages pour les limes, il faut bien choisir. On peut faire ce limage manuellement ou avec une ponceuse. Travailler avec une ponceuse s'apprend, il faut connaître les différents embouts... »

Audrey applique ensuite au pinceau une couche de primer, un produit acide qui assure une bonne adhérence du gel sur l'ongle. Elle applique une **première couche de gel**, assez fine. « C'est ce qu'on appelle la base. Il faut faire attention à ne pas recouvrir les cuticules avec le gel car cela ferait mal à la cliente et les faux-ongles ne tiendraient pas. C'est un travail de précision. La cliente passe ensuite ses mains sous une lampe UV pour que le gel se solidifie. Je préviens mes clientes que cela peut chauffer un peu. Les lampes UV sont sans danger », nous rassure-t-elle.

Elle nettoie ensuite les ongles avec un produit spécial. C'est à ce moment-là qu'elle peut faire une **french**. « Une french c'est la reproduction de la démarcation naturelle de l'ongle. Elle est traditionnellement blanche, mais elle peut aussi être rose, pailletée... C'est très fréquent, même si toutes les clientes ne veulent pas de french. Là-encore, il faut faire preuve de précision, il faut bien dessiner la french. Il faut aussi savoir préparer son produit, faire des mélanges et ce n'est pas toujours facile. »

Audrey applique une **deuxième couche de gel**, plus épaisse, c'est le **gel de construction**. « Il

faut mettre la bonne quantité de gel, ni trop, ni pas assez. La cliente ne doit pas avoir un gros aplatissement de gel sur ses ongles, le résultat doit s'approcher le plus possible de l'ongle naturel. Il faut réussir à reproduire le bombé de l'ongle, en mettant moins de gel à la base et plus ensuite. Ça demande de la concentration et ce n'est pas toujours facile, car il faut aussi discuter avec la cliente. Travailler tout en parlant est nécessaire. La cliente vient profiter d'un moment de convivialité et je dois pouvoir parler de tout, sourire, rire, la regarder même si je travaille sur ses ongles. Il faut réussir à nouer une relation de confiance. » La cliente passe une nouvelle fois les mains sous la lampe.

Les ongles sont à nouveau nettoyés pour enlever le résidu collant qui reste après le passage sous la lampe UV. Elle les lime sur toute la surface, puis les brosse. « J'enlève la poussière pour éviter la formation de bulles lors de la dernière application de gel. La poussière est omniprésente, j'en suis couverte lorsque je termine ma journée.

Heureusement, il existe du matériel adapté. La cliente pose ses mains sur un aspirateur de table, un peu bruyant, mais efficace pour enlever les poussières dues au limage. Dans l'idéal, il faudrait aussi que je porte un masque pour éviter de les respirer. Entre chaque cliente je nettoie ma table, j'enlève la poussière... Il faut que ce soit propre. »

L'**hygiène** est très importante dans ce métier. Il faut sans cesse désinfecter les mains, les limes, les embouts de la ponceuse, les pinceaux... « Il faut travailler proprement, sinon des impuretés peuvent se glisser sous le gel. »

### Les décorations : une affaire de mode

C'est le moment de faire des **décorations** (ou nail art). « C'est de plus en plus à la mode, les clientes veulent se démarquer par leurs ongles et toutes les fantaisies sont possibles. » Audrey nous montre des présentoirs sur lesquels sont posées des capsules décorées. « Je montre ces présentoirs à mes clientes pour leur donner envie. Je décore aussi mes ongles, je suis ma meilleure publicité. On me dit souvent : c'est joli ce que vous avez, je veux la même chose. J'essaie de me renouveler, les clientes veulent du changement, s'adapter aux saisons... C'est une histoire de mode aussi, en ce moment les couleurs flash sont très tendances. Il y a d'ailleurs, comme pour la mode vestimentaire, deux gammes de produits qui sortent chaque année. Il existe aussi toute une gamme de produits pour embellir l'ongle sans poser de faux-ongles comme le vernis permanent posé sur des ongles naturels. La décoration s'apprend, il faut s'entraîner, essayer, tenter... Cela demande un certain sens artistique et créatif. Et une fois de plus, de la précision. Pour les motifs je fais

des traits de différentes couleurs, je peux faire des effets brossés, coller des stickers, dessiner des fleurs et étirer leurs pétales... » Toutes les prothésistes ongulaires ne proposent pas des décorations, cela demande souvent des formations complémentaires. « Pour moi c'est un véritable atout de faire des décorations. Mes clientes viennent vers moi pour ça. J'essaie de savoir tout faire, je n'aime pas dire à une cliente : non, je ne sais pas faire, je ne peux pas m'occuper de vous. Il faut pouvoir répondre à toutes les demandes, c'est une question de rentabilité, mais pas seulement. C'est aussi pour moi, pour avoir un travail varié. Je n'ai pas envie de faire des french toute la journée, je veux pouvoir me faire plaisir. »

Audrey applique enfin une dernière couche de gel, c'est le **gel de finition**. La couche doit être fine et lisse. La cliente passe une dernière fois les mains sous les lampes UV. Elle nettoie ensuite les ongles. « Quand tout est terminé, je m'occupe de l'encaissement et je regarde avec la cliente les dates de ses prochains rendez-vous. Le tarif varie en fonction de ce que j'ai fait. Il faut réussir à proposer des tarifs attractifs mais pas sous-évalués. Ma prestation a une valeur que je fais payer, sans compter le coût des produits. Une french, une décoration, la réparation d'un ongle cassé... s'ajoutent au prix de départ. Je nettoie ensuite ma table pour accueillir ma cliente suivante. »

### Les Qualités requises

Nous demandons à Audrey les qualités nécessaires et les conseils pour exercer le métier de prothésiste ongulaire. « La première chose qui me paraît indispensable, c'est de porter ou d'avoir porté soi-même des faux-ongles pour savoir de quoi il s'agit. Il faudra en porter de toute façon par la suite car la prothésiste est une vitrine de son travail. Ensuite il faut se former, c'est absolument indispensable pour faire du bon travail. J'ai vu des clientes arriver chez moi en ayant eu les ongles limés jusqu'au sang par des prothésistes qui ne connaissaient visiblement pas leur métier !

Il faut non seulement une bonne formation de départ, mais également sans cesse se renouveler, faire des formations sur les nouveaux produits, les nouvelles tendances... Et il faut aussi s'entraîner et persévérer. Au début, il faut du temps pour faire une pose ou un remplissage. Le faire en 1h30 sans rogner sur la technique s'obtient avec la pratique. Il ne faut pas baisser les bras. Il faut aussi être précis et perfectionniste, travailler proprement et avec le souci constant de l'hygiène, avoir une bonne présentation et un bon sens du contact. »