LES 21 ERREURS DES MAKEUP ARTISTS

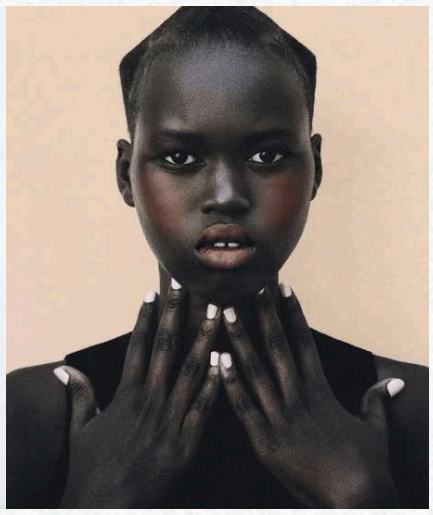
Ce que personne ne t'a dit.
Et qui te coûte ta carrière.

Angie Moullin International Makeup Artist Angie Moullin

Angie Moullin International Makeup Artist Angie Moullin

Avant de commencer

Angie Moullin International Makeup Artist BeautyMakeup Academy Angie Moullin



©

Ce que tu vas lire ne vient pas d'une théorie. Ça vient du terrain — des plateaux, des backstages, des loges, des shootings, des Fashion Weeks.

Cette année, j'ai passé plus de 500 appels avec des makeup artists. Chacune faisait en moyenne entre 10 et 20 de ces erreurs. Et parfois, **en éliminer une seule suffit à changer complètement la trajectoire d'un business.**

Ce n'est pas un manque de talent. C'est un manque de structure, de positionnement, de méthode.

Ces douleurs ont été les miennes aussi.
Je suis encore sur le terrain aujourd'hui — et c'est exactement pour ça que je me sens légitime pour t'en parler.

Ce guide n'est pas fait pour te rassurer.
Il est fait pour te réveiller.

01 Tu as une grille tarifaire fixe. Tu te bases sur ce que font les autres.

Erreur. Dans la mode, chaque mission se lit différemment. Une marque de luxe n'a pas le même
budget qu'une marque émergente. Un shooting de deux heures avec un photographe reconnu ne se facture pas comme un événement corporate. Une demande la veille se facture différemment d'une mission planifiée trois semaines à l'avance.
Le tarif n'est pas un prix affiché c'est une lecture. Tu évalues la marque, le projet, le photographe, l'urgence, le contexte, ce que cette mission représente stratégiquement pour toi.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu apprenais à lire chaque situation : tu factures juste à chaque fois. Ni trop bas — ce qui te décrédibilise. Ni trop haut — ce qui te ferme des portes. Le bon prix est celui qui est aligné avec
la valeur perçue de l'ensemble du projet.

02 Tu investis dans des produits. Tu résistes à investir dans ton business.

Tu achètes un fond de teint à 50€ sans hésiter. Tu réfléchis six mois avant d'investir dans un mentor, une formation business, un système.
Pourtant, quand ton positionnement est solide, les marques t'envoient des produits.
Tu ne paies plus rien. Tu reçois. Une artiste bien positionnée peut recevoir jusqu'à 10 000€ de produits giftés par an sans jamais avoir sorti sa carte bleue pour un fond de teint.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu investissais d'abord dans ton positionnement : les produits arrivent. La crédibilité arrive.
Et ce que tu dépensais en kit, tu le récupères — avec intérêts.

03

Tu n'as pas de liste de contacts. Chaque rencontre disaparaît

BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY

Pas de CRM, pas de fichier, pas de suivi. Le photographe de la semaine dernière, la DA du
shooting d'hier évaporés dans un historique Instagram ou une boîte mail noyée. Tu recommences à zéro à chaque fois.
Chaque rencontre professionnelle non enregistrée est une opportunité qui s'efface. Dans un métier qui se construit sur les relations, c'est l'une des pertes les plus coûteuses et les plus silencieuses.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu tenais une liste structurée : chaque rencontre devient un actif. En deux ans, tu as une base de contacts qualifiés que tu actives quand tu veux. Tu ne cherches plus de clients — tu les rappelles.

04

Quelqu'un t'écrit. Tu ne réponds pas systématiquement

Pas de protocole, pas de réponse rapide, pas de suivi. Ce silence coûte des opportunités réelles parfois des missions à plusieurs milliers d'euros. Dans un marché où la réactivité est un signal de professionnalisme, l'absence de réponse est une réponse en elle-même. Et cette réponse dit : je ne suis pas disponible. Je ne suis pas organisée. Je ne suis pas sérieuse.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu avais un protocole de réponse : chaque message entrant devient une porte d'entrée qualifiée. Les artistes qui répondent vite et bien transforment leur communauté en pipeline de missions.

05 Tu mises sur un seul canal. Et tu crois que c'est suffisant

BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY

Un seul réseau social, une seule source de visibilité, un seul tunnel d'acquisition. Le jour où ce
canal s'effondre algorithme, suspension de compte, perte de portée tu n'existes plus.
Tu n'as aucun lien direct avec ta communauté.
L'email reste le seul actif de communication qui t'appartient vraiment. Les réseaux sociaux, eux, peuvent disparaître du jour au lendemain. Une seule plateforme, c'est une seule fragilité.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu construisais plusieurs points de contact — un email, une liste, un site, un réseau professionnel, une présence directe : les artistes qui résistent aux crises de visibilité sont celles qui n'ont jamais misé sur un seul levier.

06 Tu ne contactes pas les marques, les agences, les productions

BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY

Tu attends d'être découverte. Pas de liste ciblée, pas de démarche active vers les Fashion Weeks, les agences de mannequins, les marques beauté, les productions. La prospection directe est la compétence invisible des artistes qui travaillent vraiment et la moins enseignée.
Les artistes qui figurent en backstage des grands shows ne sont pas là par hasard. Elles ont une liste, une méthode, et elles ont osé envoyer le premier message.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu avais une liste et une méthode : tu envoies dix approches ciblées en septembre. En février tu es en backstage. Ce n'est pas de la chance c'est de la méthode.

07 Ta signature est trop étroite.

On t'a dit d'avoir une signature.
Tu en as une. Ou tu essaies d'en avoir une. Mais cette signature parle aux mariées pas aux DA de mode. Elle parle aux shootings éditoriaux pas aux clients VIP. Elle est trop marquée, trop étroite, trop segmentée pour traverser les univers du haut de gamme.
Une signature forte n'est pas une signature de niche.
C'est une signature de niveau.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si ta signature était construite pour le haut de gamme dans sa globalité : elle traverse les niches sans jamais se trahir. Elle est reconnaissable — et universelle dans son niveau d'exigence.
C'est ça, la vraie signature d'une artiste qui dure.

08 Tu ne travailles pas ta valeur perçue physique.

Tu soignes le visage de tes clientes. Tu négliges le tien. Tu arrives sur un set sans avoir pensé
à ta propre image. Pourtant, tu es ta première vitrine.
Ce que tu dégages vestimentaire, posture, présence, soin parle avant que tu aies ouvert ton kit. Dans les environnements premium, l'image est un langage. Et tu le parles en permanence, que tu le veuilles ou non.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu soignais ton apparence comme un actif professionnel :
tu es immédiatement identifiée comme quelqu'un qui vit ce qu'elle représente.
La crédibilité se perçoit avant de se démontrer

09

Tu penses que ton marché s'arrête à ta ville.

BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY

Tu ne contactes pas au-delà de ton périmètre. Tu te dis que c'est trop compliqué, trop loin, pas pour toi. Et même quand tu te déplaces, ton branding et ton image restent locaux.
Le marché du luxe, de la mode, du haut de gamme n'a pas de frontière géographique. Mais avant de traverser une frontière, ton image doit déjà parler un langage universel vestimentaire, visuel, éditorial.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu construisais une image cohérente à l'échelle du marché que tu vises : tu es crédible partout.
Le branding personnel est le passeport silencieux qui ouvre ou ferme les portes avant que tu parles.

10

Tu ne parles pas anglais. Et tu ne fais rien pour y remédier

Tu bloques ton accès aux marchés internationaux, aux marques globales, aux productions
étrangères. L'anglais n'est pas une option dans l'industrie du luxe et de la mode internationale.
C'est un prérequis silencieux et son absence se détecte immédiatement.
Ne pas parler anglais, c'est choisir de rester dans un marché local alors que ton niveau mérite un marché mondial

---

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu investissais quelques mois dans l'anglais professionnel : tu accèdes à un marché mondial.
Une seule collaboration internationale peut changer l'échelle entière de ta carrière.

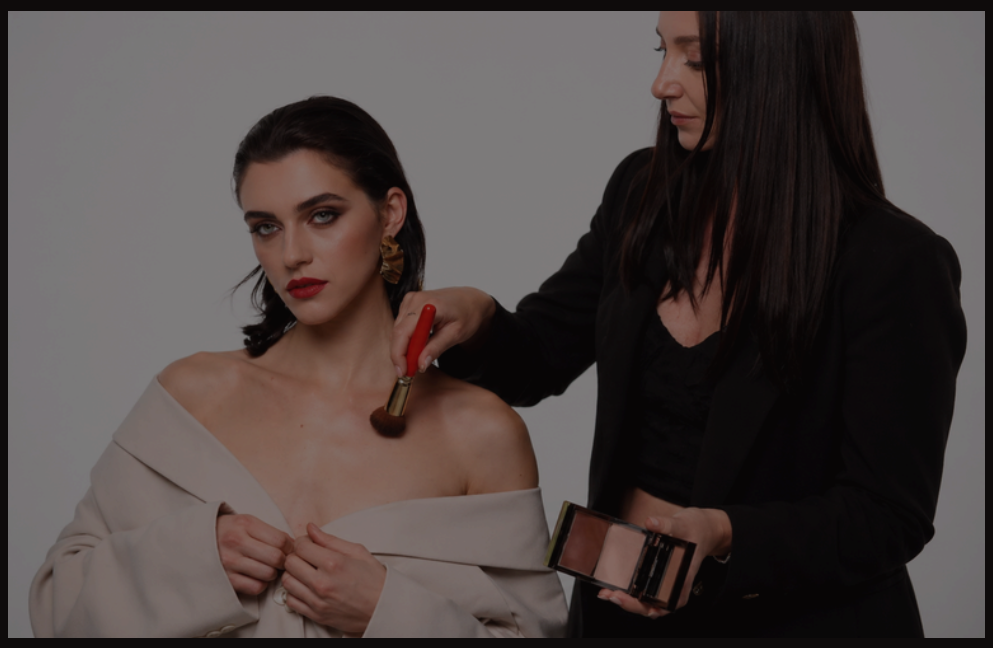
11 Tu n'as pas de networking stratégique.

Présente aux événements sans intention. Pas de suivi après les rencontres. Pas de culture de la relation professionnelle dans la durée. Tu côtoies des gens importants et tu repars sans avoir rien construit.
Le réseau professionnel se construit comme un portefeuille avec méthode, régularité, et vision long terme. Un seul contact bien entretenu peut valoir des années de publicité payante.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu networquais avec méthode : en trois ans, tu as dix relations clés qui te recommandent activement. Un réseau stratégique génère plus de missions que n'importe quelle publicité payante.

Tu te formes une fois. Tu t'arrêtes.



Une école au début. Puis cinq ans sans formation. Ou pire : tu te formes à une technique précise souvent étrangère, souvent tendance parce qu'elle est virale.
Double problème. D'abord : cinq ans sans formation, c'est cinq ans de regard qui se fige pendant que le marché continue d'évoluer. Ensuite et c'est plus grave tu peux te former à une technique qui biaise ton regard. Une esthétique qui n'est pas dans les codes du marché que tu vises ne t'ouvre pas des portes. Elle t'en ferme. Tu as une technique. Mais elle confuse ton regard artistique et te déconnecte des attentes réelles de tes clients cibles.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu te formais en continu, dans les codes du marché que tu vises : ton regard reste aligné. Ta technique sert ton positionnement — elle ne le contredit pas. Les artistes qui durent vingt ans
apprennent en permanence.

13

Tu maîtrises la technique.
Tu ignores le business.

BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY

Maîtriser le fond de teint, ignorer le positionnement tarifaire. Maîtriser le smoky eye, ignorer la relance client. Maîtriser la peau parfaite, ignorer la prospection.
La technique sans structure économique produit une seule chose : de l'excellence sous-payée.
Et l'excellence sous-payée, à terme, produit une seule chose : l'épuisement.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu structurais autant ton business que ta technique : tu n'es plus une prestataire qu'on compare.
Tu deviens une experte qu'on choisit.

14 Tu ne sais pas adapter ton regard à chaque niche.

BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY

Travailler en mariage avec des réflexes de plateau. Travailler en éditorial avec des habitudes de mariage. Ne pas connaître les codes spécifiques d'un shooting coiffeur où le maquillage doit servir le cheveu, pas concurrencer la coiffure.
Chaque univers a sa grammaire. Chaque contexte a ses attentes implicites. Les confondre, c'est se trahir immédiatement aux yeux de ceux qui savent.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu maîtrisais les codes de chaque niche : tu passes de l'artiste polyvalente à l'artiste irremplaçable — dans chaque contexte où elle intervient.

15

Tu n'as pas de bibliothèque visuelle structurée.

BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY

Pas de références organisées, pas de mood boards, pas d'univers visuel personnel accessible.
Quand un DA te demande une direction, tu cherches sur ton téléphone en live.
Ce moment de flottement dit tout — et ce n'est pas ce qu'il voulait entendre. Dans les environnements de création haut de gamme, la culture visuelle est une compétence aussi importante que la technique.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu avais une bibliothèque visuelle : tu réponds en trente secondes avec précision et culture.
Tu passes de l'exécutante à la prescriptrice. Et là, le tarif change.

16 Ton kit est trop lourd. Tu ne sais pas le condenser.

Tu transportes tout "au cas où". Résultat : un kit épuisant à transporter, impossible à gérer en déplacement, et qui trahit une forme d'insécurité technique.
Un kit professionnel est un kit chirurgical — précis, justifié, maîtrisé.
Les artistes qui travaillent au plus haut niveau voyagent léger — parce qu'ils savent exactement ce qu'ils utilisent vraiment.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu distillais ton kit aux essentiels que tu maîtrises vraiment : tu travailles plus vite, tu te déplaces plus loin, tu projettes immédiatement un niveau de maturité professionnelle différent.
La légèreté est un signal de maîtrise.

17 Tu suis les tendances produits. Il te manque les basiques

Tu achètes ce qui est viral.
Tu ignores ce qui est fondamental. Ton kit est plein et lacunaire.
En parallèle, tu choisis parfois des produits d'entrée de gamme pour économiser. Et tu paies plus cher à terme : tenue insuffisante, rendu médiocre, remplacement fréquent.
Le vrai coût d'un kit mal construit ne se voit pas à l'achat il se voit en fin d'année, et en réputation.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu maîtrisais d'abord les basiques avant d'investir dans les tendances : tu as une réponse technique solide à chaque situation. Et les tendances deviennent des options pas des béquilles.

18 Tu présentes ton kit de la même façon quelle que soit la mission

Tu as un kit. Tu le poses. Mais chaque contexte — VIP, mode, événement, tournage, client homme a ses propres codes de présentation. Et ce que tu montres dit quelque chose avant même que tu commences.
Présenter le mauvais kit dans le mauvais contexte, c'est créer un décalage immédiat entre ton niveau réel et ce que le client perçoit.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu adaptais la présentation de ton kit à chaque contexte : il devient un signal de niveau avant le premier pinceau.

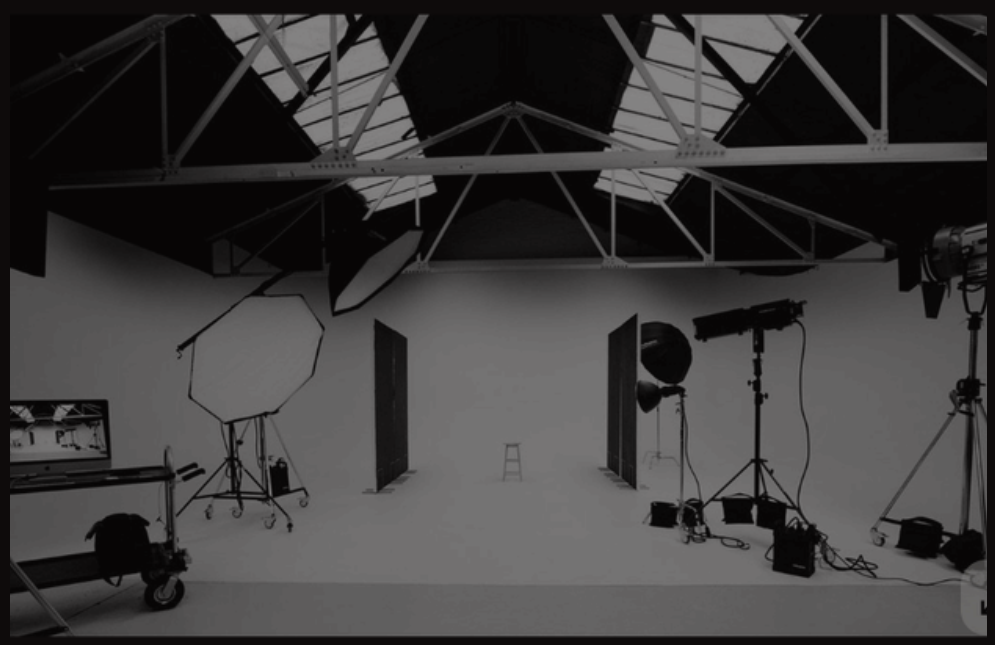
19 Tu dis ce que le client n'avait pas remarqué.

Tu signales une imperfection, un défaut, une limite que la cliente n'avait pas vu. Tu crois être honnête. Tu crées en réalité une insécurité qui n'existait pas.
Dans les environnements premium, la communication est aussi une compétence technique. Ce que tu ne dis pas protège parfois mieux que ce que tu dis. L'excellence relationnelle, c'est aussi savoir garder le silence au bon moment.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu apprenais les codes de communication du haut de gamme : tu protèges la confiance du client.
Et cette confiance se traduit en recommandations, en fidélité, en réputation durable.

20 Tu ne captures pas les backstages et les visuels de production



Tu pars d'un set sans une seule image utilisable. Tu n'as pas pensé à documenter en amont. La production est terminée et il ne reste rien pour toi.
Chaque set est une opportunité de créer des actifs marketing durables. Et elle passe, la plupart du temps, sans laisser de trace parce que personne ne t'a appris que ça faisait partie du travail.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu documentais chaque production : en un an tu as un portfolio vivant, du contenu pour six mois, des preuves sociales réelles.
Chaque set devient un investissement à long terme.

21 Tu attends d'avoir envie pour travailler.

Pas de routine, pas de discipline quotidienne, pas de structure.
Tu postes quand l'inspiration
vient. Tu prospectes quand tu as le temps. Tu te formes quand tu te sens prête.
Résultat : des semaines entières sans construction réelle. Et une carrière qui stagne malgré le talent. La discipline n'est pas un trait de caractère inné c'est une compétence qui se développe, et qui se choisit chaque matin.

→ SI TU FAISAIS AUTREMENT

Si tu avais la discipline d'un professionnel : à 8h tu sais ce que tu fais. En un an, tu as produit ce que les autres font en cinq ans. La carrière ne se construit pas dans l'inspiration — elle se construit dans la régularité.

JE NE VAIS PAS TE MENTIR.

BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY BEAUTY MAKEUP ACADEMY

Ce que je t'offre dans mon programme, c'est une structure. En quelques semaines, tu élimines ces erreurs une par une. Peu importe ton niveau de départ. Peu importe d'où tu viens.

Cette année, plus de 100 makeup artists ont été transformées dans mon mentorat. Chacune faisait en moyenne entre 10 et 20 de ces erreurs en arrivant. Et parfois, en éliminer une seule suffit à changer complètement la trajectoire d'un business.

Je connais chaque douleur.
Chaque blocage.

Ces douleurs ont été les miennes aussi. Et je suis encore sur le terrain aujourd'hui.

Je choisis qui j'accompagne. Pas tout le monde est prête à changer vraiment et c'est honnête de le dire.

Si tu fais au moins 7 de ces erreurs — prends ton appel.

Clique sur ce lien