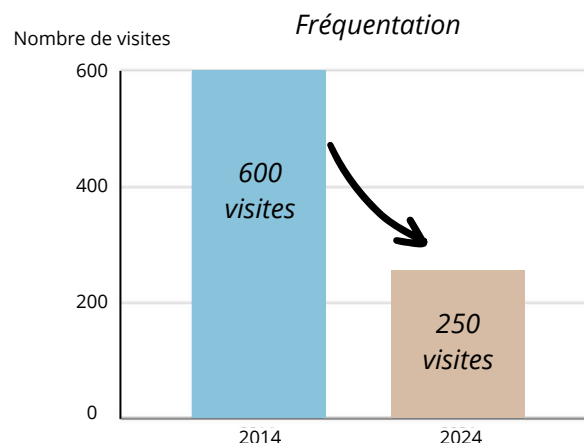


Y A-T-IL ENCORE UN COIFFEUR DANS LE SALON ?

Voici une question qui interpelle sur la représentativité actuelle des coiffeurs indépendants. Il y a 10 ans 100 femmes génèrent 600 visites par an, aujourd'hui 100 femmes génèrent 250 visites annuelles. Des chiffres qui devraient interpeller les coiffeurs et la profession d'autant plus quand on les analyse !

“ Il y a 10 ans, 100 femmes génèrent 600 visites annuelles, alors qu'aujourd'hui, elles n'en génèrent plus que 250. ”



Quelles sont les raisons de cette diminution notable ?

La profession est atteinte du « **syndrome du client satisfait** » : celui que l'on voit régulièrement. Où sont passés les autres ? Qui aujourd'hui accompagne les coiffeurs dans cette démarche ? C'est-à-dire leurs livrent une expertise du marché, des attentes des clients et des solutions concrètes à mettre en place ?

COOPERE avec l'ensemble de sa palette de services (accompagnement, prise en charge formations, rencontres, événements, expertise de marché, exclusivités professionnelles, aide au pilotage de l'activité...) s'efforce depuis sa création d'y contribuer : « **Faciliter développer le métier d'artisan coiffeur** ».

Qui aujourd'hui s'intéresse à cette fameuse baisse de fréquentation, c'est-à-dire « ces clients qui feront votre réussite ou votre faillite » ?

N'en déplaise à certains qui prônent le monde des idées, non il n'y a pas trop de professionnels de la coiffure en France. Le recrutement, l'absentéisme ne seraient pas le problème. Non ce n'est pas un problème de pouvoir d'achat, mais **d'arbitrage** et de reconnaissance du métier. On ne peut pas tout mettre sur le changement d'habitudes des consommateurs.

Les femmes ont et auront toujours envie d'être belles, mais aller chez le coiffeur reste une corvée, voire une peur.

Oui les professionnels de la coiffure, à l'instar d'autres métiers de l'artisanat n'ont pas su se structurer en une corporation solide et représentative, et sont mal défendus et accompagnés.

“ Une profession mal représentée ”

C'est peut-être déjà une première cause de la baisse de la fréquentation. « **Les coiffeurs sont orphelins** ».

Un exemple : pourquoi les coiffeurs, second métier de l'artisanat, n'ont toujours pas bénéficié d'une TVA à 5.5% ? Et pourquoi un tel **désamour du métier** ? Sans remettre en cause le professionnalisme des enseignants, Il n'y a qu'à regarder dans quelles conditions nos jeunes exercent et quel est leur réel niveau. Pour le “second métier de l'artisanat” cela pose question.

Ou encore pourquoi la réglementation sur les produits à usage professionnel vendus aux particuliers n'est-elle pas appliquée ?

Alors où sont passés les professionnels de la coiffure ?

Ceux qui sont capables d'en redorer le métier non pas par du show et des grandes annonces, mais par l'exemple. Il y a eu on parlait de maître artisan coiffeur, c'est d'ailleurs pour eux que COOPERE a été créé. **Où sont les maîtres ?**

Un maître artisan est un professionnel de la coiffure avant tout, une personne passionnée, qui aime son métier et qui s'y intéresse et le transmet.



Il possède **l'expérience et l'expertise** : qu'elle soit technique, ou dans le pilotage de son activité. Il sait se faire accompagner, se former, former ses collaborateurs.

C'est quelqu'un qui va s'intéresser à ces fameux clients perdus et qui sait qu'il pourrait faire plus, car en fin de compte n'est ce pas eux qui vont faire la faillite ou la réussite de son activité.

Un peu de fierté !

Combien de salons se sont posés la question de comment faire revenir la clientèle ? Combien ont réalisé un travail en profondeur de leur activité ? Combien connaissent la rentabilité de leurs services ? Combien ont mis en place des actions pour attirer de nouveaux clients, ou les fidéliser ?

Ce n'est pas avec une plateforme de rendez-vous en ligne qui, au passage devient co-proprétaire du fichier clients, que l'on va attirer de nouveaux clients et encore moins avec une coloration à bas prix à la régularité douteuse. Il ne faut pas confondre **visibilité et professionnalisme !**

Face à toutes ses interrogations, il est pertinent de se demander : **y a-t-il encore un coiffeur dans le salon ?**

Une chose est sûre, le marché est là et il faut le connaître au travers des attentes clients. Les consommateurs veulent du bien-être pour le corps et les cheveux et recherchent des prestations de qualité et des produits à caution professionnelle, voire fabriqués en France. Il n'y a qu'à regarder les linéaires grandissants des grandes surfaces, ou l'intérêt que porte la parapharmacie, ou la parfumerie aux produits de coiffure et d'esthétique. Le marché du skin Care (corps-peau) et du Hair Care se porte très bien depuis deux ans.

Une nouvelle fois les coiffeurs pourraient bien passer devant la glace. Les acteurs cités ci-dessus usent et abusent de la **caution professionnelle**.

Les clients veulent avant tout du **conseil**. Qui mieux qu'un professionnel formé, bien accompagné pour porter les valeurs de son métier, à l'écoute des besoins techniques et d'entretien de ses clients peut répondre ?



Jean-Pascal RAINAUD
Directeur Général de Coopéré

AUTANT DE SUJETS SUR LESQUELS COOPÉRÉ VOUS ACCOMPAGNE, ET JE FINIRAI SUR CETTE QUESTION : QU'ATTENDEZ-VOUS POUR VOUS INTÉRESSER À VOTRE COOPÉRATIVE ?

Contact Coopéré :

www.coopere.fr

coopere@coopere.fr



Coopéré



@coopere

Contact Club Différence :

www.club-difference

contact@club-difference



Club Différence Manager



@club_difference