



Contre toutes attentes un bon mois de janvier grâce à la revente et la formation.

Le marché de la coiffure en janvier 2025 affiche un redémarrage prometteur, marqué par un mois qui, malgré un contexte difficile, se distingue par des performances inattendues, principalement portées par la revente. Ce renouveau s'accompagne d'une série d'indicateurs positifs qui pourraient bien annoncer un tournant pour 2025.

I- Un retour à la normale des personnes actives en salons

Les salons de coiffure retrouvent une dynamique encourageante avec un retour progressif à la normale des personnes actives. En effet, après une période d'incertitudes, les équipes semblent regagner leur efficacité, ce qui se traduit par une augmentation notable de la production par personne active.

Cette hausse est en partie attribuable aux efforts de formation en 2024, tant pour les employés que pour les employeurs. Pour autant encore trop peu de salons se forment. Ces formations ont permis de renforcer les compétences techniques et le service client, créant ainsi un environnement propice à une meilleure productivité et à une satisfaction accrue de la clientèle. A ce titre nous vous renvoyons vers le hors-série spécial formation de la Maison Officielle.



II- Une fréquentation en hausse, mais des trésoreries dégradées

L'augmentation de la fréquentation des salons témoigne d'un regain d'intérêt des clients. Toutefois, malgré ce flux positif, la fiche moyenne – représentant le panier moyen par visite – ne progresse que peu.

Le poids des charges pèse et il va falloir trouver des solutions pour améliorer la rentabilité. Des interrogations se posent alors : les coiffeurs seront-ils plus à l'écoute des besoins de leurs clientes et sauront-ils mieux communiquer leur savoir-faire notamment dans l'intitulé de leurs services ?

LA MAISON OFFICIELLE

EN PARTENARIAT AVEC



La réponse semble nuancée. D'un côté, on note une fréquentation accrue qui montre une meilleure attractivité et une écoute plus fine des attentes des clients envers le professionnel. De l'autre, la faible progression de la fiche moyenne indique que les efforts en termes de montée en gamme ou de vente additionnelle ne sont pas encore pleinement déployés et que les intitulés de services ne sont pas assez explicites.

Nous vous renvoyons à la fiche audit jointe avec le hors-série de La Maison officielle.

III- Le sauvetage du mois par la revente et pour améliorer la trésorerie

Le véritable point fort de janvier réside dans la revente, qui a largement compensé les faiblesses observées ailleurs. Ce succès se remarque particulièrement en salon dames, où l'exclusivité professionnelle a joué un rôle déterminant.

Des partenariats stratégiques avec des marques telles qu'Enaya et Défi Pour Homme – spécialisées dans le skin care – ont permis d'offrir des produits hauts de gamme, renforçant ainsi le professionnalisme du salon. Ce positionnement exclusif a su séduire une clientèle en quête de produits de qualité et d'un service personnalisé, contribuant ainsi à dynamiser les ventes et à redorer l'image du salon.



IV- Perspectives pour l'avenir

L'élan positif de janvier 2025 laisse entrevoir des perspectives intéressantes pour la suite de l'année. Si les formations de 2024 continuent à porter leurs fruits et que les salons parviennent à améliorer leur stratégie de vente additionnelle, le marché de la coiffure pourrait bien se stabiliser sur une tendance de croissance soutenue. Toutefois, le défi restera de transformer l'augmentation de la fréquentation par des services exprimés plus clairement en termes de tarif



Jean-Pascal Rainaud

Directeur Général de Coopéré

