

## Cher(e) sociétaire,

En ce début d'année, nous vous souhaitons tous nos vœux de santé et de succès pour 2025, pour vous et notre beau métier d'artisan coiffeur indépendant.

Rétrospectives de l'année 2024 : Coopéré avec son logiciel de caisse Panel Vision Connect, vous dévoilent les clés pour réussir 2025.

“ **Ceux qui sauront mettre en avant leur savoir-faire et offrir un conseil personnalisé trouveront de grandes opportunités en 2025.** ”

C'est la grande leçon à retenir de 2024.

### I- A retenir des signaux très positifs\*

- En 2024, le marché des produits de soins capillaires (Hair Care) et corporels (Skin Care) à caution professionnelle a confirmé son essor ;
- L'engouement des consommatrices et des consommateurs pour ces produits de qualité est désormais un fait établi. La progression de la marque de soins corporels **Enaya** et de la gamme de soins capillaires **Douceur Nature** en sont les exemples concrets ;
- La recherche du bien-être, qu'il s'agisse de produits de revente ou de nouvelles habitudes de consommation, continue de gagner en popularité ;
- La revente a progressé de près de **6%** en 2024, tandis que la fréquentation des salons a augmenté de **2%**.

### II- Contexte de l'année 2025

Un marché du bien être revente ou prestation volé aux indépendants professionnels de la coiffure, par une mise en avant de leur caution professionnelle.



Un défi subsiste. Le marché du bien-être professionnel est aujourd'hui dominé par les magasins de beauté et les coiffeurs ne s'en rendent pas compte. Pour exemple une grande marque annonçait fièrement en fin d'année une croissance multipliée par deux dans son réseau de distribution hors professionnels de la coiffure et une baisse de près de **5%** dans le réseau de ces derniers. Nous ne reviendrons pas sur les distributeurs qui annoncent en tête de vitrine, « la qualité professionnelle pour vos cheveux » qui vendent sans vergogne à des non professionnels alors que c'est interdit.

### Au passage qu'ont fait les institutions qui défendent la profession ?

Pourtant, qui de mieux que les coiffeurs pour incarner et porter ce marché avec succès, grâce à leur expertise et leur légitimité ?

Certaines marques ont compris l'importance de la caution professionnelle et s'en servent pour valoriser leurs produits. Mais il est temps pour les coiffeurs indépendants et professionnels que vous êtes de s'approprier pleinement ce rôle, avant qu'il ne soit trop tard. En tant que coopérative, nous vous soutenons depuis plus de **60 ans** et nous continuerons à le faire à l'avenir.

**Le moment est venu de passer à l'action.**

### III- Vous avez un atout unique : votre savoir-faire, faites-le savoir !

Il ne s'agit pas de se contenter des "miettes". Le marché du bien-être est en pleine croissance, et les coiffeurs disposent d'un atout unique : leur savoir-faire. Ce n'est pas le produit seul qui fait la différence, mais bien l'expérience et l'expertise que vous apportez à vos clients. Comme en cuisine, où un ingrédient ne révèle tout son potentiel que dans les mains d'un chef. Vos compétences et votre relation avec vos clients sont la clé pour transformer une visite en salon en une expérience mémorable.

Pour relever ce défi, la première étape consiste à mettre en lumière vos compétences uniques. COOPERE avec Panel Vision Connect vous apporte son aide en 2025 pour identifier et structurer vos savoir-faire. Vous pourrez mieux comprendre à quelles typologies de clientèle s'adressent vos services, ceux qui vous manquent, ceux que vous devez développer ou clarifier. Par exemple, un service de "coloration soins" s'adresse à un public différent d'un service de "coloration soins à haute naturalité".



#### Communiquez sur votre statut d'indépendant professionnel

Une fois vos compétences clarifiées, la communication devient essentielle. La coiffure est avant tout une relation humaine, un échange basé sur la **confiance** et le **conseil personnalisé**. En mettant en avant votre capacité à répondre aux attentes de chaque client, vous pouvez non seulement les **fidéliser**, mais aussi renforcer votre **réputation**. Lorsque cette relation est bien établie, la fréquentation suit tout naturellement.

#### Incarnez le renouveau de la profession

Nous sommes à un moment charnière pour le métier de coiffeur. Le modèle traditionnel a atteint certainement ses limites, mais cette période de transition est aussi une formidable opportunité de réinventer votre activité. En 2025, il sera essentiel de continuer à professionnaliser votre approche, de vous rapprocher encore plus de votre clientèle, et d'animer vos services avec créativité et passion. Rappelez-vous que votre avenir ne dépend pas uniquement du prix ou de l'emballage des produits, mais bien de votre capacité à valoriser votre expertise et à créer une expérience unique pour vos clients.

Votre coopérative vous appelle plus particulièrement à l'engagement en 2025. En effet les indépendants professionnels de la coiffure que vous êtes, ont des opportunités à saisir en 2025. Ensemble, avec les outils de Panel Vision et La Maison Officielle, vous avez tout pour relever ces défis et construire un avenir florissant pour votre métier.

**Françoise Normand**

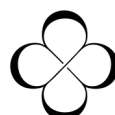
Présidente du conseil d'administration

**Jean-Pascal Rainaud**

Directeur Général



&



PANEL VISION  
CONNECT