

COIFFURE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?



SOMMAIRE

LE MARCHÉ DE LA COIFFURE	2
LA RÉGLEMENTATION DE LA COIFFURE	6
L'ACTIVITÉ DE LA COIFFURE	8
LES POINTS DE VIGILANCE DE LA COIFFURE.....	11
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	13

LE MARCHÉ DE LA COIFFURE

Deuxième secteur de l'artisanat en nombre d'entreprises, la coiffure poursuit sa mutation.

Bien que ce dernier soit traditionnellement très atomisé, le développement des réseaux sous enseigne s'accélère sous l'effet des stratégies de maillage territorial. Ils disposent de capacités d'investissement importantes (modernisation des salons, renouvellement des concepts, formations internes pour proposer des prestations plus techniques à haute valeur ajoutée), déploient des stratégies marketing efficaces (outils de fidélisation, événements ponctuels, offres promotionnelles) et bénéficient d'une forte notoriété à l'échelle nationale. Cette évolution nuit aux indépendants isolés qui souffrent d'une image vieillissante (baisse de leur fréquentation, pression tarifaire).

Par ailleurs, favorisée par les plateformes d'intermédiation, la coiffure à domicile est en plein essor (elle représente aujourd'hui un quart des entreprises du secteur) et séduit de plus en plus une clientèle d'actifs en quête de gain de temps (prestations sur le lieu de travail, larges amplitudes horaires, etc.). Son attractivité est renforcée par un positionnement prix compétitif alors que les arbitrages budgétaires des ménages se font de plus en plus au détriment des dépenses de soins personnels.

Confrontés à la volatilité des clients, à la baisse de la fréquence des visites par client et à la stagnation du ticket moyen, les professionnels du secteur sont contraints de développer leur clientèle alors même que les pressions concurrentielles sont exacerbées (réseaux sous enseigne, coiffure à domicile). Bien que l'accroissement de la clientèle masculine, soutenu par l'engouement pour les services de barbier notamment, compense en partie le repli de la fréquentation de la clientèle féminine, le ticket moyen de leurs dépenses reste plus faible. En outre, cette nouvelle clientèle est principalement captée par les réseaux sous enseigne spécialisés.

Dans ce contexte, les professionnels du secteur cherchent à se différencier et à développer des relais de croissance. Ainsi, de nouveaux concepts émergent : coiffage express sans rendez-vous, offre globale de soins, salons conçus comme des lieux de vie (offre de restauration, exposition d'art, etc.), coiffure par abonnement, etc.

Enfin, la digitalisation des salons devient incontournable : prise de rendez-vous en ligne, services de réservation de prestations à prix réduit pendant les plages horaires de faibles affluences, valorisation du savoir-faire sur les réseaux sociaux, etc.

Tendances

Bien qu'encore majoritaires dans le secteur, les indépendants isolés devraient être nombreux à rejoindre les réseaux sous enseigne pour disposer de plus d'atouts afin de s'adapter aux nouvelles attentes de la clientèle.

Les professionnels resteront confrontés aux difficultés de recrutement en raison du manque d'attractivité du métier (pénibilité du métier, niveau de rémunération).

Face au développement de la coiffure à domicile, les organisations professionnelles réclament un alignement des exigences de qualification minimum (à ce jour : Brevet Professionnel pour un salon, CAP pour un coiffeur à domicile).

L'organisation du marché

- les salons indépendants non rattachés à une enseigne : ils sont encore très largement majoritaires dans le secteur (90% des salons). Ces professionnels réalisent un chiffre d'affaires moyen de 80 000 euros et emploient un salarié.

- **les réseaux sous enseigne** : alors qu'ils fédèrent 10% des salons de coiffure, ils captent 1/3 du marché en valeur. En moyenne, ils réalisent 250 à 300 000 euros de chiffres d'affaires et emploient quatre à six salariés.

Quatre groupes leaders sont présents dans ce secteur : Provalliance (enseignes Franck Provost, Jean-Louis David, Saint Algue, Fabio Salsa, Coiff&Co, Intermède, Interview), Dessange (enseignes Dessange et Camille Albane), Vog (enseignes Tchip, Vog, Shampoo Expert) et Novaly (enseignes Frédéric Moréno, Jack Holt).

Ces dernières années, les réseaux low cost ont prospéré (Coiff & Co, Tchip) et on assiste aujourd'hui à l'émergence de nouveaux concepts comme la coiffure bio (utilisation de produits capillaires naturels) ou la coiffure express (salons implantés dans des gares, métros, aéroports, etc.).

- **les coiffeurs à domicile** : ils représentent un quart des entreprises du secteur. Le chiffre d'affaires moyen réalisé se situe autour de 30 000 euros par an. La plupart des professionnels exercent sous le statut de micro-entrepreneurs.

<p>NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR</p>	<p>2017</p>	<p>85 188 ⁽¹⁾</p>
<p>CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)</p>	<p>2016</p>	<p>6,009 Md€ ⁽²⁾</p>

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2015)	2018	108,3 ⁽³⁾
	2017	106,8
	2016	104,7
	2015	100,0
	2014	96,3
	2013	93,9
	2012	92,5
	2011	91,0
	2010	87,7

(1) Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2017 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2017.

(2) Source : INSEE, ESANE.

(3) Source : INSEE, Bulletin statistique.

Les aptitudes professionnelles

L'accès à la profession est réglementé. L'exploitant doit être titulaire du brevet professionnel ou du brevet de maîtrise de la coiffure. Le développement des réseaux organisés a attiré de nombreux investisseurs qui possèdent plusieurs salons. Ils ont l'obligation de mettre chaque établissement sous le contrôle d'une personne titulaire du brevet professionnel, du brevet de maîtrise ou d'une capacité professionnelle en coiffure.

Le professionnel doit établir un excellent contact avec sa clientèle. Il est notamment essentiel de la fidéliser : disponibilité, amabilité, conseils, sont essentiels. Le coiffeur doit par ailleurs avoir une bonne résistance physique, en raison de la station debout.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

L'accès à la profession est réglementé. L'exploitant doit détenir un brevet professionnel en coiffure, un brevet de maîtrise de coiffure ou une capacité délivrée à partir d'un diplôme équivalent (décret 97-558 du 29 mai 1997). A défaut, il doit exercer sous le contrôle effectif et permanent d'une personne justifiant de ces qualifications professionnelles.

Pour la coiffure à domicile, l'exploitant doit détenir un certificat d'aptitude professionnelle ou une capacité délivrée à partir d'un diplôme équivalent (décret 97-558 du 29 mai 1997). A défaut, l'exploitant ne peut pas exercer lui-même l'activité et devra en déléguer l'exercice à un salarié, associé ou conjoint collaborateur qualifié.

L'inscription au Répertoire des Métiers est obligatoire et concerne aussi les micro-entrepreneurs (loi 2014-626 du 18 juin 2014).

Les principaux points de la réglementation professionnelle

Accueillant du public, le local doit répondre aux normes de sécurité et d'accessibilité relatives aux établissements recevant du public.

Les prix sont fixés librement et doivent être affichés à l'extérieur et à l'intérieur du salon.

Le secteur de la coiffure à domicile n'est pas concerné par le chèque emploi/service.

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'ACTIVITÉ DE LA COIFFURE

L'installation

La création d'un salon nécessite une surface minimale de 50 m². La zone de chalandise doit concerner 15 000 à 20 000 habitants et l'emplacement doit être de premier ordre. De nombreux secteurs urbains sont saturés.

En cas de reprise, la valeur du fonds dépend essentiellement de la notoriété et de l'emplacement du salon. La valeur et l'état du matériel sont également à prendre en considération.

Les investissements

Le matériel doit être renouvelé en moyenne tous les 5 ans : bacs, postes de travail, fauteuils, rayonnages, séchoirs, matériel infrarouge, petit outillage. Les investissements en matériel sont beaucoup plus élevés dans les salons pour femmes ou mixtes.

Les investissements nécessaires à la mise en place d'une activité à domicile sont nettement moins élevés et plus rapidement amortis : accessoires de coiffure (sèche-cheveux, brosse...), véhicule, consommables, etc. ...

La gestion

Le suivi au quotidien

Le nombre de coupes par personne et par mois, leur prix moyen, le pourcentage du chiffre d'affaires dû aux produits annexes ainsi que le coefficient multiplicateur moyen sur les achats HT, sont les principaux critères suivis par le professionnel au quotidien.

Les recettes de l'activité

On constate des écarts importants entre salons urbains et ruraux, salons femmes/mixtes et salons hommes, salons indépendants et salons sous enseigne. La ventilation du chiffre d'affaires est en moyenne de 90% pour les prestations de services et 10% pour la revente de produits annexes.

Les charges à surveiller

Les charges de personnel étant importantes, le coiffeur cherche à recourir aux contrats d'apprentissage. Les achats représentent 10% du chiffre d'affaires et sont en général bien maîtrisés. A noter, en centre-ville ou dans les centres commerciaux, les loyers peuvent être élevés.

La maîtrise du résultat

Le résultat dépend avant tout de la maîtrise des charges de personnel et du chiffre d'affaires réalisé par salarié. Le matériel doit être régulièrement renouvelé.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

La gestion de la trésorerie est facilitée par le paiement comptant des clients.

EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2018	5 643 ⁽¹⁾
	2017	5 177
	2016	5 392
	2015	5 599
	2014	6 803
	2013	6 570
	2012	6 874
	2011	6 615
	2010	7 727
LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen	111 K€ ⁽²⁾
	Marge brute	90,39 %
	Excédent brut d'exploitation	32,79 %
	Rotation des stocks	168 jours
	Crédit clients	3 jours
	Crédits fournisseurs	40 jours
	Besoin en fonds de roulement	- 1 jour

⁽¹⁾ Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

⁽²⁾ Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

Les principales difficultés du métier

Le secteur de la coiffure est risqué pour les indépendants isolés. Les salons des réseaux sous enseigne disposent d'une assise plus solide mais doivent aussi veiller aux éléments suivants :

• La maîtrise des charges de personnel et des loyers

Le recours aux apprentis et aux emplois temporaires est fréquent, mais il faut être vigilant car la clientèle n'apprécie pas les "turn-over" trop importants. Le montant des loyers est généralement élevé car l'emplacement doit être de premier ordre, et les surfaces importantes.

• L'insuffisance du chiffre d'affaires

Les très petits salons sont fortement pénalisés car, contrairement à la coiffure à domicile, leur activité implique des charges et des investissements plus élevés. Cette difficulté touche principalement les salons indépendants isolés qui n'ont pas renouvelé leurs concepts.

• La stratégie et l'efficacité commerciale

Le succès ou l'échec des grands salons de coiffure s'établissent sur leur notoriété qui dépend largement des aptitudes commerciales de l'exploitant. Une dégradation de l'image entraîne des baisses de fréquentation préjudiciables. L'accueil et la qualité du personnel sont essentiels pour réussir.

Dans ce contexte, seuls les professionnels de la coiffure disposant d'un emplacement de qualité et qui auront développé des relais de croissance (prestations en soins, vente de produits...) résisteront aux pressions grandissantes des réseaux sous enseigne.

TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Activités de service	61,3 % ⁽¹⁾
	Moyenne tous secteurs	60,4 %

⁽²⁾ Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

Les principales organisations professionnelles

UNEC

Union Nationale des Entreprises de Coiffure
36, rue du Sentier – 75002 Paris
Tel : 01 42 61 53 24
<http://www.unec.fr>

CNEC

Conseil National des Entreprises de Coiffure
139, boulevard Haussmann - 75008 Paris
Tel : 01 58 36 17 80
<https://www.cnec.asso.fr/>

La presse spécialisée

Cosmétique Mag

<http://www.cosmetiquemag.fr>

L'Eclaireur des Coiffeurs

<http://www.leclaireurhebdo.com>

Biblong

<http://www.biblong.com>