

## Coiffure, une profession qui se cherche

Rencontre avec  
**Corinne Vincent et Christian Guillet,**  
Salons de coiffure en Vendée

**Dans un contexte difficile, les professionnels de la coiffure doivent plus que jamais coller aux besoins de leur marché : mode, bien-être, écologie, nouvelles technologies, budget... des tendances que de nombreux professionnels inscrivent dans leur stratégie, tandis que la profession renforce ses instances syndicales.**

Avec un chiffre d'affaire en recul depuis 2009, les salons de coiffure se positionnent sur un marché où l'offre est désormais multiple et même à saturation dans certains secteurs géographiques.

### Une profession en pleine mutation

Près de 60 000 salons et 20 000 coiffeurs hors salon se disputent aujourd'hui un marché en pleine mutation. Les créations de salons sont près de 5 fois plus nombreuses que les reprises. Et les jeunes coiffeurs sont nombreux à préférer s'installer à leur compte. Ce qui engendre à la fois une multiplication des salons et une diminution du nombre de salariés. Ils étaient plus de 108 000 en 2008 et moins de 100 000 en 2012. Cette situation est aggravée par des consommateurs plus frileux et moins enclins à dépenser. Dans ce contexte, le pouvoir d'achat des coiffeurs indépendants évolue peu, voire diminue.

Face à cette nouvelle donne, les salons qui veulent s'en sortir misent sur 2 stratégies très opposées. Les salons "low cost" qui se caractérisent par des tarifs alléchants, des prestations réduites et rapides et donc une volonté de rentabilité maximum. Dans cette catégorie, on classe les chaînes à petits prix

avec "Tchip" en tête, les coiffeurs itinérants, en bus, en camping-car ou à domicile, les salons "bulles" dans les gares ou aéroports et même les locations de box. A l'opposé, il y a les salons qui misent sur la qualité en essayant de répondre à un besoin de bien-être de la clientèle. Ces salons favorisent l'accueil, la zen attitude, la formation et une remise en question permanente.

### Des professionnels réactifs

C'est le cas de **Corinne Vincent** et **Christian Guillet** rencontrés pour cette enquête. **Corinne Vincent**, salon "Algany" à Mouilleron le captif, est lauréate des prix "Développement durable" et "Santé pro" d'Harmonie Mutuelle. Passionnée par son métier, ce "maître" artisan a su créer dans son salon une ambiance où l'on se sent bien, tant la clientèle que son personnel. Elle veille aussi à faire entrer l'écologie dans son salon. Celle que l'une de ses clientes a surnommée "Picasso du cheveu" s'explique : "c'est un métier de mode où il faut se former en permanence et savoir se remettre en question, mais avant tout être passionné. Au-delà de la prestation technique, la réussite passe aussi par

le temps accordé à chaque client, le confort de celui-ci (exemple : banc de massage à pulsion d'air, café gourmand...), l'absence de délai d'attente, mais aussi des salariés heureux dans leur entreprise."

**Christian Guillet**, salon "Top coiffure" à la Roche-sur-Yon est aussi président de la délégation vendéenne de la Fédération Nationale de la Coiffure, désormais UNEC. Premier salarié du salon, Christian Guillet a joué la carte de la reprise en 2004. Comme Corinne Vincent, il mise sur la qualité des prestations offertes aux clients qui sont "cocoonés" ainsi que sur une attention particulière à l'environnement. "Je privilégie de plus en plus les produits bio et économiseurs d'énergie, et même dans la "déco" du salon, tout est bio." Il ajoute : "il faut aussi penser à relooker son salon de façon régulière, nous sommes dans une profession où l'esthétique compte beaucoup." Enfin, Christian Guillet croit beaucoup en l'action collective et aux mérites de l'union.

### La profession s'organise

C'est pour cela qu'il s'est engagé aux côtés de la Fédération Nationale de la Coiffure. Afin d'avoir encore plus de poids, cette dernière vient de fusionner avec le CNEC, présidé par Franck Provost, en créant une grande entité l'UNEC. Cette dernière travaille déjà sur des sujets qui préoccupent la filière comme l'apprentissage, la formation... La profession s'organise également pour essayer de lutter contre les abus comme la vente de produits professionnels aux particuliers, mais aussi pour ouvrir la filière vers de nouvelles sources de développement. Toutes les synergies, les nouvelles technologies, les réseaux sociaux, les initiatives comme les "500 projets" financés par la région font partie des pistes de développement.

La profession se tourne résolument vers l'avenir et l'action, et souhaite mobiliser en ce sens un grand nombre de salons. ■

Corinne Vincent - Salon Algany - Mouilleron-le Captif - 02 51 40 12 71

Christian Guillet, - Salon Top coiffure- La Roche-sur-Yon - 02 51 37 14 22



Corinne Vincent et son équipe



Christian Guillet



**L'info de l'OGA Atlantic et de l'AGA Vendée**

Lettre d'information des artisans, des commerçants et des professions libérales de Vendée

57 Acti-Nord Beauport 3 - BP 225 - 85006 La Roche-sur-Yon - Tél : 02 51 34 11 03 - Fax : 02 51 34 12 13 - E-mail : [contact@oga-atlantic.fr](mailto:contact@oga-atlantic.fr) ou [contact@agavendee.fr](mailto:contact@agavendee.fr)  
[www.oga-atlantic.fr](http://www.oga-atlantic.fr) - Directeur de la publication : Nelly Bonnet - Responsable de la rédaction et de la conception : Nathalie Azmi - ISSN 2104-1687