



Une offre choc pour affronter la crise !

C&C Partner n'a pas peur de prendre des risques. L'enseigne lance une petite révolution avec son concept anticrise : le client paie ce qu'il veut pour un shampoing-coupe-coiffage !

Depuis le mois de juin, le troisième mardi du mois, les clients des salons du groupe C&C Partner doivent se creuser la tête avant de passer à la caisse. En effet, c'est à eux de décider du montant de la prestation ! Le groupe régional, qui compte 55 salons de quatre marques distinctes (Studio Avenue, Made in Coiff, Fun Look et Beauty One), s'est inspiré du magasin Little Way, à Londres, lequel offre à ses clients la possibilité de payer le prix qu'ils souhaitent au moment de l'addition. Le choix du troisième mardi du mois n'a pas été fait au hasard : il correspond à une période de baisse de fréquentation dans les salons.

Alors que l'opération se poursuit jusqu'à la fin de novembre, Christophe Caggia dresse déjà un bilan positif : « 46 salons ont participé sur 56, commente-t-il. Pour 80 % d'entre eux, l'opération a permis de recruter de nouveaux clients ». Le salon de Lambesc, près d'Aix-en-Provence, a pour sa part fait venir dix nouveaux clients dans la journée ! « Cela coûte bien moins cher qu'un encart publicitaire ou une distribution de tracts, et le retour est plus intéressant, ajoute Christophe Caggia. D'autant que cette opération est aussi sociale, elle répond aux problèmes de budget des Français. » Mais alors, combien ont-ils laissé ces nouveaux clients ? « Très peu d'entre eux n'ont laissé qu'un euro, le montant minimum affiché. Certains ont même payé le tarif habituel ! Cela nous permet aussi d'évaluer ce que les clients ont envie de payer », conclut Christophe Caggia.