

# ECHOScoiffure

WWW.ECHOSCOIFFURE.COM

SEPTEMBRE/OCTOBRE N°51



**DOSSIER**

**NOUVEAUTÉS DE RENTRÉE**

**ENQUÊTE**

**LA FRANCHISE DANS TOUS SES ÉTATS**

**TENDANCES**

**COULEURS, BOUCLES ET CARRÉS**



### ALEXANDRE DE PARIS STUDIO L'esprit de Monsieur Alexandre

Michel Dervyn a décidé de lancer en franchise Alexandre de Paris Studio, avec pour objectif de « perpétuer le futur de la tradition ». Le cadre joue la carte du raffinement, en hommage à Alexandre de Paris : matériaux sélectionnés (marbre, Corian...), tonalités d'or bronze mat, du blanc et de noir brillant. Les coiffeurs porteront les valeurs de la marque : la passion du métier, l'excellence dans les prestations, la défense de l'image de marque et la « volonté d'être les meilleurs ».

> Droit d'entrée : 6 500 €. Redevance : de 6,5 % à 3,22 % selon le chiffre d'affaires.



### STUDIO AVENUE Le luxe accessible

« Notre concept coiffure Studio Avenue, explique Christophe Pinon, à la tête de C&C Partner qui propose 4 enseignes dans le sud de la France, consiste à donner la possibilité à toutes les femmes de se faire plaisir dans un environnement luxueux à des prix raisonnables. Notre plan et nos outils marketing permettent à la cliente de venir plus souvent dans l'année. La moyenne de visite annuelle est de 6,5 grâce à des offres spécifiques ». Et le groupe travaille en proximité avec les 40 franchisés dans le cadre de comités de réflexion deux fois par an. Une radio spécifique Studio Avenue a été créée, le salon réalise sa programmation musicale en fonction de l'humeur du moment ; un blog vient d'être mis en ligne. Christophe Pinon mise sur 5 à 6 nouveaux points de vente par an.

> Droit d'entrée : 3 000 € + 2 000 € pour le pack marketing et communication. Redevance : 650 € par mois.



### JEAN-CLAUDE AUBRY BASIC Le nouveau coiffeur de proximité

Revenir sur les bases du métier, tel est le credo du nouveau concept du groupe Jean-Claude Aubry Community avec l'enseigne Jean-Claude Aubry Basic. Un salon de coiffure rationnel, misant sur la proximité avec la clientèle et un patron présent et convivial. Tout est pensé en terme de rationalisation, de cohérence et de maîtrise des coûts. Un emplacement de quartier, un espace de 50 m<sup>2</sup> maximum à l'aménagement ergonomique, une décoration sobre et moderne. Quant aux prestations, elles marient qualité et temps d'exécution afin d'assurer la meilleure rentabilité et ce, dès l'ouverture. Le futur franchisé bénéficie de 2 semaines de formation avant l'ouverture, ainsi que tout nouveau collaborateur. Un concept idéal pour des jeunes qui ont envie de créer leur entreprise (solo ou avec un apprenti) ou des coiffeurs installés ayant besoin d'être accompagnés.

> Droit d'entrée : 5 000 €. Redevance 3 % du chiffre d'affaires ttc avec un plancher mensuel de 230 € ht. Redevance informatique : 65 € ht par mois.