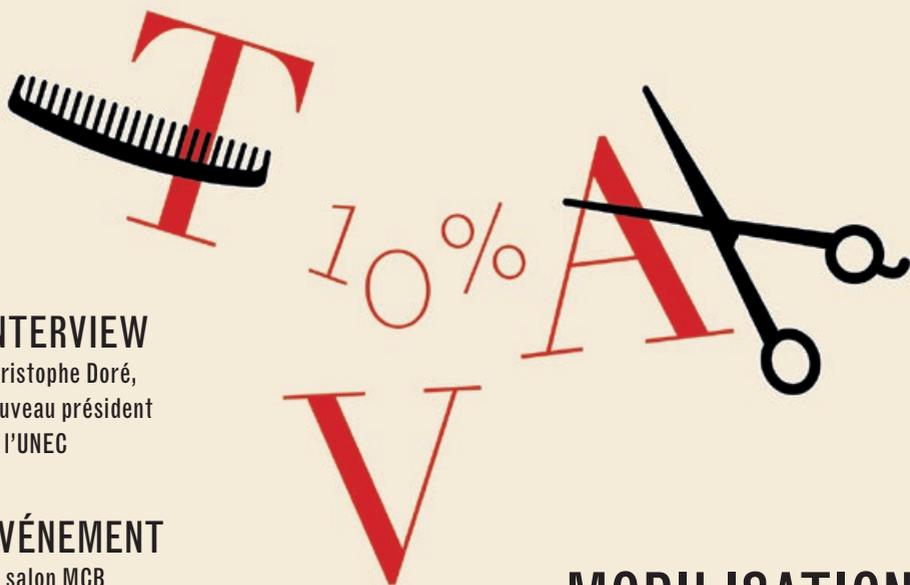


UNEC MAG

Le journal des adhérents à l'UNEC

La TVA à 10%,
c'est pas tiré
par les cheveux !



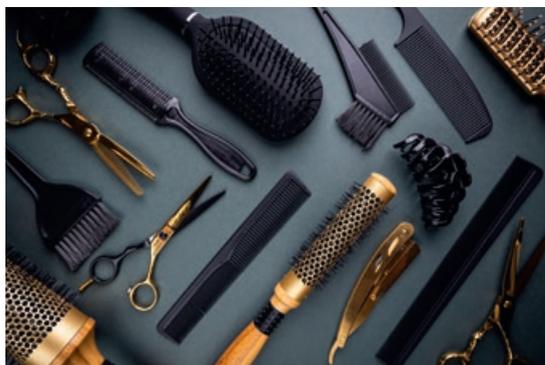
INTERVIEW

Christophe Doré,
nouveau président
de l'UNEC

ÉVÉNEMENT

Le salon MCB
version digitale

MOBILISATION
L'UNEC demande la baisse
de la TVA à 10 %



SOMMAIRE

INTERVIEW Christophe Doré, nouveau président de l'UNEC.....	p. 4-5
ACTUALITÉ Les nouvelles règles du contrat d'apprentissage	p. 6-7
JURIDIQUE Droits et devoirs du client dans un salon de coiffure.....	p. 8-9
ÉVÉNEMENT Le salon MCB version digitale	p. 11
MOBILISATION L'UNEC demande la baisse de la TVA à 10 %	p. 12
CONSEILS Les bonnes pratiques numériques en salon	p. 13-14

UNEC MAG est une publication de
L'UNION NATIONALE DES ENTREPRISES DE COIFFURE
 24 rue Erlanger 75016 Paris – 01 42 61 53 24 – www.uneec.fr
 ISSN 2275 – 0126 – Numéro 30 : octobre-novembre-décembre 2020
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Christophe DORÉ
RÉDACTRICE EN CHEF : Carla CHANTILLON
RÉDACTRICE EN CHEF ADJOINTE : Céline LAVAIL-GEORGIN
ONT CONTRIBUÉ À CE NUMÉRO : Muriel MICHALSKI-OESTREICHER,
 Isabelle ROY, Franck LINGLART

ÉDITION DÉLÉGUÉE ET RÉDACTION : Édimitiers,
 département de la SAS Média & Artisanat
MAQUETTE : Cécile GARLANTEZEC LIRIN
RÉDACTION GRAPHIQUE : Pixel6TM
IMPRESSION : Socosprint (88)
CRÉDITS PHOTOS : Adobe Stock (@ petrgoskov, @ H_Ko,
 @ megaflopp, @ Murrstock, @ REDPIXEL, @ Urupong),
 © UNEC, page 11 (Hair : Cyril Bazin & Sarah Guimond,
 Makeup : Morgane Hilgers, Photo : Julien Thorn).



Cher(e)s collègues,

À l'heure où nous bouclons ce nouveau numéro de l'UNEC Mag, nous ignorons quelle sera la situation sanitaire et économique de la France à la rentrée. Nous espérons vivement que chacun aura pris ses responsabilités et que cela aura suffi à éloigner l'hypothèse d'une deuxième vague. Il est néanmoins indéniable que nos esprits et nos entreprises auront été marqués au fer rouge par la pandémie. Après une reprise sur les chapeaux de roues au mois de mai, un grand nombre d'entre nous se sont inquiétés de la désertification des salons quelques semaines plus tard. Les pertes sont énormes et mettent en péril la survie de nombreuses entreprises, quelle que soit leur taille et quelle que soit leur manière d'exploiter le métier. Nous sommes tous frappés de plein fouet. C'est pourquoi le secteur a besoin du plus grand soutien du gouvernement. L'UNEC a obtenu la plupart des revendications qu'elle a défendues dans le cadre de son plan de relance de la profession. Pour autant, cela ne suffit pas. Nous devons aller encore plus loin afin d'assurer la pérennité de nos entreprises. Étant un secteur essentiellement de main d'œuvre, nous demandons aujourd'hui au gouvernement une TVA à 10 % pour passer ce cap inédit. La coiffure est le second secteur de l'artisanat en France avec plus de 85 000 entreprises, il est temps de montrer notre POIDS et notre VOLONTÉ pour la survie de la profession. Une grande campagne est menée par l'UNEC au plan national, mais vous avez aussi votre rôle à jouer : signez la pétition en ligne sur change.org (voir page 12), interpellez vos élus ! Plus nous serons nombreux, plus grandes seront nos chances d'aboutir et d'obtenir cette baisse de TVA si nécessaire. Enfin nous avons la chance d'avoir aujourd'hui un ministre « artisan », Alain Griset. Nous comptons sur lui pour défendre et soutenir le secteur au plus haut niveau de l'État.

Bonne lecture,

Christophe Doré
Président de l'UNEC



Christophe Doré : la coiffure passionnément

CHRISTOPHE DORÉ SUCCÈDE À BERNARD STALTER À LA PRÉSIDENTIE DE L'UNION NATIONALE DES COIFFEURS, DONT IL S'ENGAGE À POURSUIVRE LA MISSION, ET À TOUJOURS REVALORISER L'IMAGE DU MÉTIER AVEC EXALTATION. [RETOUR SUR UN LONG PARCOURS, FORT D'UNE RICHE IMPLICATION.](#)

Christophe Doré a 52 ans dont 30 ans dans la coiffure. Installé à Bolbec en Seine-Maritime, où il a d'ailleurs remporté haut la main le fauteuil de maire en juin dernier, le nouveau patron des coiffeurs nous confie s'être « toujours très investi pour la profession. Je suis un véritable passionné et radicalement un défenseur de l'économie de proximité. Cela fait 30 ans que je suis artisan commerçant coiffeur et 20 ans que je suis installé avec mon épouse, également coiffeuse, au cœur de notre ville ».

Ce papa de trois filles âgées de 25, 20 et 14 ans, a plusieurs cordes à son arc pour implanter et faire reconnaître la profession et revaloriser l'image du métier. Président de la Chambre de métiers de Seine-Maritime depuis 2016, il est également engagé dans beaucoup d'institutions socioprofessionnelles « où la coiffure doit être représentée ». Son leitmotiv. Depuis la disparition de Bernard Stalter, le nouveau président de l'UNEC est sur tous les fronts. Et sa mission, il la connaît par cœur : « Ces vingt-deux années d'amitié avec Bernard nous ont



permis d'écrire ensemble le programme que l'on a toujours développé pour notre métier. Nous avons avancé main dans la main, chacun avec ses propres qualités et aspirations ». Christophe Doré est un meneur, entouré aujourd'hui de son équipe, de Fabienne Munoz (première vice-présidente) et Laurent Melin (deuxième vice-président), déterminés à positionner l'UNEC comme une organisation incontournable pour que la coiffure soit reconnue et entendue. « Je m'intéresse à tout ce qui tourne autour de la formation, j'ai même écrit un livre blanc sur la formation des jeunes et des moins jeunes. C'est mon truc ça ! C'est la compétence qui me revient », explique notre coiffeur normand.

PRÉOCCUPATIONS ET STRATÉGIE

La priorité de Christophe Doré est « que l'on soit de plus en plus nombreux à se mobiliser. J'incite et j'invite tous les coiffeurs à être adhérent à l'UNEC, sinon le métier n'est pas reconnu. Car tous les coiffeurs doivent se retrouver en nous, nous connaissons leurs problématiques, nous pouvons les aider, les guider, les accompagner ». Et qui plus est après cette crise sanitaire de Covid-19 sans précédent. Puisqu'après l'euphorie de la reprise d'activité en mai dernier dans les salons

où les coiffeurs ont évoqué un chiffre d'affaires enthousiaste digne d'un mois de décembre habituel, la fréquentation des salons s'est rapidement dégradée et fait chuter les chiffres de -15 à -40%. « J'appréhende un peu les mois à venir », concède le président de l'UNEC, « c'est pourquoi il faut absolument que nous soyons facilitateurs de la formation des jeunes. La formation continue a été totalement stoppée durant tous ces mois. Le gouvernement doit nous entendre, nous avons des revendications pour la coiffure ».

« J'INCITE ET J'INVITE TOUS LES COIFFEURS À ÊTRE ADHÉRENT À L'UNEC, SINON LE MÉTIER N'EST PAS RECONNU. »

Pour Christophe Doré « le métier doit être reconnu comme n'importe quel autre métier. Pourquoi nous appliquer encore une TVA à 20% ? Il nous faut obtenir nous aussi un taux réduit ! Je vais rapporter nos doléances au gouvernement, pour la sauvegarde des entreprises. Quant à la relance de l'activité, elle passera par les petites entreprises. Il ne faut pas fragiliser ces gens-là, qu'ils ne se retrouvent pas dans une situation précaire ». Malgré une année 2020 particulière tant sur le plan émotionnel que professionnel, et les conditions douloureuses dans lesquelles il a pris la présidence de l'UNEC, Christophe Doré reste mobilisé plus que jamais « Cette grave période doit rester un tremplin et surtout ne pas être sacralisée. Je viens d'avoir 52 ans, je suis né en mai 68, c'est peut-être un signe non ?... »

De nouvelles retouches sont apportées au contrat d'apprentissage

DEUX DÉCRETS DU 30 MARS 2020 ENTRANT EN VIGUEUR LE 1^{ER} AVRIL REDÉFINISSENT DIVERSES RÈGLES ENCADRANT LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE EN COHÉRENCE AVEC LA DERNIÈRE RÉFORME DE L'ALTERNANCE. **FAISONS LE POINT.**

Les clauses du contrat d'apprentissage sont redéfinies. Des cas de report de la limite d'âge de 29 ans sont prévus. Des modalités dérogatoires de fixation de la rémunération sont fixées. Le cadre des ruptures anticipées est précisé. Les textes prévoient encore notamment que la prise en charge des frais annexes par le centre de formation d'apprentis (CFA) se fait désormais de manière forfaitaire et non plus en fonction de plafonds.

CONTENU DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Le contrat d'apprentissage est établi par écrit et chaque exemplaire est signé par l'employeur, l'apprenti et, le cas échéant, son représentant légal. Depuis le 1^{er} avril 2020, est supprimée l'obligation d'établir ce contrat en 3 exemplaires originaux. En outre, jusqu'à présent, le contrat d'apprentissage devait uniquement préciser le nom du maître d'apprentissage, les titres ou diplômes dont il est titulaire et la durée de son expérience professionnelle dans l'activité en relation avec la qualification recherchée. Désormais, le contrat doit mentionner :

- Les nom et prénom de l'employeur ou la dénomination de l'entreprise ;
- L'effectif de l'entreprise, au sens de l'article L.130-1 du code de la sécurité sociale ;
- Le diplôme ou le titre préparé par l'apprenti ;
- Les nom, prénom et date de naissance du maître d'apprentissage ;
- L'attestation de l'employeur précisant que le maître d'apprentissage remplit les conditions de compétence professionnelle nécessaires ;
- Ainsi que le salaire dû à l'apprenti pour chacune des années du contrat ou de la période d'apprentissage.

Le contrat d'apprentissage est remplacé par une déclaration lorsque l'apprenti mineur est employé par un ascendant. Cette déclaration doit être signée par l'apprenti, visée par le directeur du CFA et soumise à la même procédure de dépôt que les contrats d'apprentissage.

DÉROGATION À LA LIMITE D'ÂGE DE L'APPRENTI

Est repoussée à 35 ans (et non plus 30 ans) la limite de l'âge des apprentis pour les situations suivantes :

- Lorsque le contrat ou la période d'apprentissage proposés fait suite à un contrat ou à une période d'apprentissage précédemment exécutés et conduit à un niveau de diplôme supérieur à celui obtenu à l'issue du contrat ou de la période d'apprentissage précédents ;
- Lorsque le contrat a été rompu pour des causes indépendantes de la volonté de l'apprenti ou suite à une inaptitude physique et temporaire. De surcroît, l'âge de l'apprenti ne fait pas obstacle à la conclusion d'un nouveau contrat d'apprentissage dès lors que, en cas d'échec à l'obtention du diplôme ou du titre professionnel visé, l'apprentissage est prolongé pour une durée d'un an au plus par conclusion d'un nouveau contrat avec un autre employeur.

CONVENTION RELATIVE À LA DURÉE DU TRAVAIL

La durée du contrat ou de la période d'apprentissage peut désormais être réduite ou allongée par une convention tripartite signée par le centre de formation des entreprises (CFA), l'employeur et l'apprenti (si le CFA est interne à l'entreprise, la convention est signée par l'employeur et l'apprenti ou son représentant légal). Pour cela, le CFA doit préalablement avoir évalué le niveau initial de compétence de l'apprenti ou ses compétences acquises. La durée du contrat d'apprentissage prévue par cette convention doit être comprise entre 6 mois et 3 ans. Le modèle de cette convention sera fixé par arrêté du ministre chargé de la formation professionnelle.

Par ailleurs, en cas de suspension du contrat d'apprentissage pour une raison indépendante de la volonté de l'apprenti, une convention peut être conclue pour prolonger la durée du contrat jusqu'à l'expiration du cycle de formation suivant. À noter qu'en raison de la suspension d'activité des centres de formation d'apprentis (CFA) et des organismes de formation liée à la crise sanitaire du Covid-19, l'ordonnance

n° 2020-387 du 1^{er} avril 2020, autorise la prolongation des contrats d'apprentissage et des contrats de professionnalisation. Il est également prévu que suite à la rupture anticipée d'un premier contrat, si un nouveau contrat d'apprentissage est signé, il peut être dérogé à la durée minimale du contrat d'apprentissage et à la durée minimale de formation en CFA. Dans ce cas, la signature d'une convention de réduction de durée n'est pas nécessaire.

RUPTURE DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

À compter du 1^{er} avril 2020, la rupture anticipée du contrat d'apprentissage doit faire l'objet d'un document écrit et doit être notifiée au directeur du centre de formation d'apprentis ainsi qu'à l'organisme chargé du dépôt du contrat. L'apprenti qui souhaite rompre son contrat en cas d'obtention du diplôme ou du titre préparé doit informer l'employeur, par écrit, au moins 1 mois (et non plus 2 mois) avant la fin du contrat.

MODALITÉS DE RÉMUNÉRATION DES APPRENTIS PRÉCISÉES

L'apprenti bénéficie d'une rémunération qui varie en fonction de son âge et qui évolue chaque année calendaire d'évolution de son contrat. Les conditions de rémunération versée aux apprentis sont adaptées aux situations visées ci-dessous.

- **Adaptation de la rémunération à la durée du contrat.** La durée du contrat d'apprentissage peut être supérieure ou inférieure à celle du cycle de formation, en raison, par exemple, du niveau initial de compétences de l'apprenti ou des compétences acquises, d'une mobilité à l'étranger ou de la signature d'un nouveau contrat. À compter du 1^{er} avril, est adapté le niveau de rémunération des apprentis qui rencontrent ces situations. Il est désormais prévu que quand la durée du contrat d'apprentissage est inférieure à celle du cycle de formation, la rémunération de l'apprenti correspond à celle qu'il aurait perçu en accomplissant une durée d'apprentissage égale à ce cycle de formation. Par ailleurs, quand la durée du contrat est supérieure à celle du cycle de formation le salaire minimum applicable pendant la prolongation est celui correspondant à la dernière année d'exécution du contrat précédant cette prolongation.

- **Majoration des rémunérations.** Jusqu'à présent, les montants des rémunérations prévus pour les apprentis varient en fonction de leur âge. En effet, ces montants sont majorés à compter du premier jour du mois suivant le jour où l'apprenti atteint 18 ans, 21 ans ou 26 ans. À compter du 1^{er} avril 2020, il est

prévu que, sous réserve de dispositions contractuelles ou conventionnelles plus favorables, les majorations prévues par le Code du travail ne peuvent conduire l'apprenti à percevoir un salaire supérieur à 100 % du salaire minimum de croissance.

À noter toutefois que dans la coiffure des dispositions conventionnelles prévoient la possibilité de percevoir un salaire supérieur à 100% du salaire minimum de croissance pour certaines formations. Les montants figurent dans le guide des rémunérations UNEC.

- **Licence professionnelle.** De nouvelles dispositions sont prises pour l'apprenti qui prépare une licence professionnelle pendant le contrat ou la période d'apprentissage. Il est prévu que la rémunération des apprentis concernés correspond, à compter du 1^{er} avril 2020, à celle fixée pour la deuxième année d'exécution dans les conditions rappelées ci-dessus.
- **Aide unique aux employeurs.** Le décret prévoit que le bénéfice de l'aide unique aux employeurs d'apprentis est subordonné au dépôt du contrat d'apprentissage par l'OPCO auprès du ministre chargé de la formation professionnelle.

L'APPRENTISSAGE À DISTANCE

La formation en apprentissage dispensée à distance doit comprendre une assistance technique et pédagogique et l'information des apprentis sur les activités à effectuer à distance. En outre, une telle formation à distance doit être jalonnée ou se conclure par des évaluations. Le contrôle de service fait de l'apprentissage à distance est en outre organisé : le texte prévoit en effet que la réalisation de l'action de formation par apprentissage peut être justifiée par tout élément probant.

UNE PRISE EN CHARGE FORFAITAIRE DES FRAIS ANNEXES PAR LES CFA

Il est à présent prévu pour les contrats conclus à compter du 1^{er} avril 2020, que les frais annexes soient financés par l'application de montants forfaitaires, simplifiant leur gestion par les CFA.

POUR PLUS DE DÉTAILS :

<https://www.centre-info.fr/site-droit-formation/apprentissage-publication-de-deux-decrets-dapplication-de-la-loi-avenir-professionnel>

DES QUESTIONS SUR LE SUJET ?

N'hésitez pas à contacter nos experts juristes au 0142 6153 24



Vrai ou faux : les droits et devoirs du client dans le salon de coiffure

ELLES SONT NOMBREUSES LES QUESTIONS DE NOS CLIENTS. SI LES RÉPONSES PEUVENT TOMBER SOUS LE SENS, IL PEUT NOUS ARRIVER D'AVOIR UN DOUTE. UNEC MAG VOUS PROPOSE UN QUIZ SPÉCIAL DROIT DES CONSOMMATEURS POUR VOUS ACCOMPAGNER !

Je souhaite un chignon sophistiqué, le coiffeur doit-il me proposer un devis avant la prestation ?

FAUX Le devis n'est nullement obligatoire mais vivement recommandé pour une prestation individualisée.

Est-ce que je peux exiger que ce soit ma coiffeuse habituelle qui me coupe les cheveux ?

FAUX Le rendez-vous étant fixé avec le salon, il n'est pas pris en fonction de la personne mais en raison des prestations de qualité qui y sont proposées. Cependant, un salon peut par publicité appropriée avoir décidé de communiquer sur la possibilité d'assurer un rendez-vous au salon avec le coiffeur de son choix. Dans ce cas, effectivement, le salon s'est engagé à ce que la prestation soit réalisée par un coiffeur déterminé.

Ma coupe de cheveux est ratée, dois-je la payer ?

VRAI Aucune obligation de résultat n'incombe au coiffeur. Sur le plan commercial, L'Union Nationale des Entreprises de Coiffure conseille à ses adhérents d'envisager une solution amiable.

J'ai fait une réaction allergique suite à une coloration, le coiffeur aurait dû m'informer d'un tel risque ?

VRAI Selon l'article L. 111-2 du Code de la Consommation, tout prestataire de

services, doit, avant la réalisation du service, mettre le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques essentielles du service. Le coiffeur doit en effet informer son client des services à réaliser pour obtenir le résultat recherché et de leur prix, le conseiller utilement, voire le mettre en garde contre l'utilisation de tel produit ou de tel service en raison de la nature et de l'état de sa chevelure, et enfin l'avertir des effets secondaires pouvant survenir. En cas de litige, le coiffeur devra prouver qu'il a exécuté ses obligations. Par conséquent, un affichage dans le salon de coiffure est recommandé.

NB : Les dispositions du code de la santé qui imposaient par le passé la touche d'essai ont été abrogées. Elle n'est donc plus obligatoire même si les fournisseurs continuent de la recommander. Pour autant, il demeure un problème de méthodologie en cours d'étude par le Comité Scientifique Européen pour la Sécurité des Consommateurs qui dans un récent avis a indiqué qu'il conviendrait d'envisager la mise au point et l'évaluation scientifique d'autres méthodes de dépistage pour la sensibilisation aux colorants capillaires comme la mise au point d'un questionnaire approprié. À suivre...

J'ai cassé un sèche-cheveux en le faisant tomber, dois-je le payer ?

VRAI Selon l'article 1382 du Code civil, s'il s'agit d'un acte involontaire, d'un accident, et



que le client dispose d'une assurance garantissant sa responsabilité civile. Il doit :

- Communiquer au coiffeur son identité et celle de sa compagnie d'assurance, afin qu'il puisse faire une déclaration auprès de son assurance.
- Demander au coiffeur les coordonnées de son assurance.
- Faire lui-même une déclaration auprès de son assurance, dans les 5 jours suivants, par lettre recommandée, et indiquer tous les détails (lieu et date du sinistre, coordonnées du salon, circonstances du sinistre).

Le client n'a donc pas à verser immédiatement d'argent au salon, sauf si la casse est un acte volontaire et délibéré de sa part.

Mon écharpe a été volée dans le vestiaire, le salon doit-il me la rembourser ?

VRAI Le salon a la garde de la chose placée sous sa responsabilité et si elle disparaît, le salon en est responsable et doit dédommager le client : article 1384 du Code civil !

Dans le salon, en glissant, je me suis foulé la cheville, le salon est-il responsable ?

VRAI Nous parlons dans ce cas de la responsabilité sans faute du même article 1384 du Code civil : le client a le droit d'attendre un entretien normal du sol du salon. Le salon a, de plus, l'obligation de s'équiper d'un revêtement de sol non glissant depuis le 1^{er} janvier 2015, en raison des possibilités qu'il doit offrir aux personnes handicapées d'accéder à son salon...

Les prix doivent-ils être clairement affichés dans la boutique ?

VRAI L'affichage des prix ne doit pas se faire uniquement à l'intérieur du salon. L'article L.111-2 du Code de commerce prévoit que les tarifs soient affichés en TTC à l'extérieur et à l'intérieur du salon, de manière visible pour la clientèle.

Les salons de coiffure mettent donc en place un affichage clair, sans ambiguïté, dans leur salon mais également en vitrine.

Doit-on me remettre systématiquement une facture ?

FAUX La facture n'est due qu'au-delà de 25 € TTC. Le salon doit en effet délivrer, avant paiement et en double exemplaire, une facture au client, comprenant notamment la date et le lieu d'exécution du service, la quantité et le prix de chaque prestation, le montant total hors taxe et TTC. Les salons de coiffure ont l'obligation d'informer précisément leur clientèle sur les modes de paiement acceptés et refusés. Si un salon souhaite refuser un règlement par chèque, il peut le faire en vertu de l'article L113 -3 du Code de la consommation. Cependant, le salon doit avoir affiché cette information. Le paiement en espèces, c'est-à-dire au moyen de pièces et de billets en euros, est le seul mode de règlement qui ne peut pas être refusé.

En cas litige non résolu, est-ce que je peux demander à accéder au dispositif de médiation de mon coiffeur ?

VRAI Tous les professionnels dont les coiffeurs ont l'obligation de communiquer au client, les coordonnées du médiateur dont ils relèvent et ce par tout moyen (conditions générales de vente, site internet, devis, par voie d'affichage). Le client ne peut toutefois saisir le médiateur désigné qu'à la condition d'avoir préalablement fait une démarche par écrit directement auprès du coiffeur pour tenter de résoudre son litige. Cette médiation de la consommation est totalement gratuite pour le consommateur. Les coûts du processus sont entièrement supportés par le professionnel. Les adhérents de l'UNEC disposent, sur inscription, d'un accès gratuit à la plateforme de médiation CM2C.

LAISSEZ-VOUS SÉDUIRE PAR LE SUR-MESURE

FRENCH BALAYAGE
SIGNATURE

French Balayage Signature, le service personnalisé pour toutes qui permet d'apporter un véritable bain de lumière avec un résultat glossy.

Flashez le QR ici pour vous former sur Access aux nouvelles techniques de Balayage



L'ORÉAL
PROFESSIONNEL
PARIS



Comment participer en quatre étapes ?

1. Inscrivez-vous gratuitement sur la plateforme en ligne avec votre numéro de SIRET. Voici l'URL d'inscription au salon MCB digital : https://www.bbcmeeet.com/eMCB_2020/inscription.php.
2. Ouverture des demandes de rendez-vous et pré-inscription aux animations.
3. Mise en ligne de votre planning (vos rendez-vous, accès aux animations).
4. Ouverture du salon e.MCB le dimanche 13 septembre à 9 h 30.

Le salon MCB By Beauté Sélection en live, format digital

LE SALON MCB BY BEAUTÉ SÉLECTION EST ATTENDU CHAQUE ANNÉE COMME L'ÉVÉNEMENT INCONTOURNABLE DESTINÉ AUX INDUSTRIES DE LA BEAUTÉ ET DE LA COIFFURE. VU LE CONTEXTE ACTUEL DÛ À LA CRISE SANITAIRE, **LES ORGANISATEURS ONT CONCOCTÉ UNE ÉDITION 2020 DIGITALE INÉDITE QUI AURA LIEU DANS QUELQUES JOURS, DU 13 AU 17 SEPTEMBRE. EXPLICATIONS.**

Les annulations de salons s'enchaînent depuis des mois. Crise sanitaire de Covid-19 oblige, il est crucial de respecter les recommandations et précautions des autorités au nom de la santé et de la sécurité du public. Naturellement, l'édition 2020 du salon annuel MCB By Beauté Sélection n'a pu échapper à l'injonction du gouvernement. Pour Christophe Doré, président de l'UNEC il était primordial de le maintenir : « Avec la crise sanitaire du Covid-19, nous avons pris nos responsabilités. Nous avons pris la décision responsable d'annuler le salon habituel et on l'a transformé en digital car on se doit de continuer d'ancrer cette manifestation, véritable vitrine de la profession ». Le MCB est le rendez-vous incontournable, plaçant Paris comme capitale mondiale de la coiffure. Au regard du succès remporté par cet événement, les organisateurs de la manifestation, l'UNEC et Standing Events, ont fait le choix de tenir leur promesse en préparant exceptionnellement une version inédite : le salon MCB digital.

Les participants pourront échanger librement avec des experts et les marques présentes, contacter leurs fournisseurs habituels, découvrir de nouveaux concepts, participer à des conférences, des workshops ou encore des masterclass et formations en ligne et en direct. Ouvert aux professionnels du secteur, le salon digital sera accessible gratuitement et sur inscriptions, du 13 au 17 septembre. Plus qu'une référence en matière de tendances et d'innovations coiffure-beauté, le salon

MCB donne accès aux nouveautés en apportant vision et résonance internationales, et en facilitant le business et les rencontres dans la profession.

100 % DIGITAL ET 100 % GRATUIT

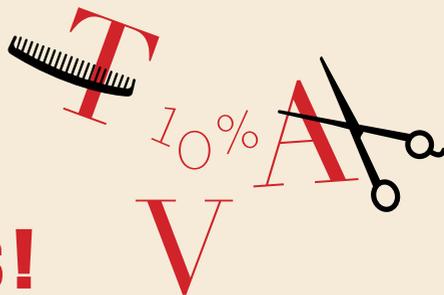
Une fois inscrits sur la plateforme, les participants auront l'opportunité de prendre des rendez-vous en visio avec les responsables des marques, solliciter et recevoir des demandes de rendez-vous directement pour découvrir les tendances et obtenir des informations sur

l'industrie de la beauté. L'objectif étant de permettre au public d'être en avance sur les innovations et les développements du marché de la beauté et de la coiffure et d'obtenir un aperçu exclusif des plus récents produits et services. Un programme d'animations en live sera disponible les 13 et 14 septembre. Il sera composé de démonstrations techniques, de shows et de conférences business. Des experts partageront leurs meilleurs conseils à travers des consultations en

ligne pour aider à approfondir les connaissances et trouver des solutions à chaque problème. L'interactivité sera de mise puisqu'un chat dédié aux questions-réponses sera accessible en direct. Enfin, une formation auprès des meilleurs experts du secteur sera dispensée gratuitement en assistant aux masterclass en live ! L'enregistrement à cet événement digital permettra au public virtuel d'avoir accès à tout un panel d'animations.

**LE MCB
PLACE PARIS
COMME
CAPITALE
MONDIALE DE
LA COIFFURE.**

TVA à 10 % Unissons-nous !



LES COIFFEURS ONT ROUVERT LEURS SALONS LE 11 MAI APRÈS DEUX MOIS DE RIDEAU BAISSÉ. APRÈS L'ENGOUEMENT DES PREMIÈRES SEMAINES, LA FRÉQUENTATION DES ENSEIGNES A LITTÉRALEMENT DÉGRINGOLÉ. LES PATRONS DES SALONS, DÉJÀ LOURDEMENT IMPACTÉS FINANCIÈREMENT PAR LE CONFINEMENT, SONT TRÈS PRÉOCCUPÉS PAR L'AVENIR. **L'UNEC, PLUS ENGAGÉE QUE JAMAIS, EN APPELLE À LA MOBILISATION POUR QUE LA TVA SOIT RÉDUITE DE 20 % À 10 %.**

L'UNEC réclame au gouvernement une baisse de la TVA de 20 % à 10 % pour permettre de soutenir la consommation des services de coiffure et de restaurer les marges des professionnels. Pour conduire au mieux cette action cruciale pour la profession, l'UNEC incite promptement ses adhérents et le secteur de la coiffure dans sa globalité à se mobiliser et à signer au plus vite la pétition en ligne sur www.change.org. *« Au-delà de la période de reprise où la réouverture des salons a été très attendue, avec une hausse de fréquentation importante pendant 3 semaines, notre secteur est désormais très inquiet, car nous constatons depuis, une baisse de la consommation de 15 à 40 % qui, nous le craignons, pourrait être durable et le corollaire du choc économique subi par notre pays »,* confirme Christophe Doré, Président de l'UNEC. Selon l'observatoire de la FCGA (Fédération des Centres de Gestion Agréés), le taux d'accroissement du chiffre d'affaires de la coiffure sur le 1^{er} trimestre 2020, par rapport à la même période de 2019, a été en baisse de 17,1 %. Cette diminution est supérieure sur la période à celle du secteur des bars/hôtels/restauration. Christophe Doré souligne : *« Nous pensons en effet, avec l'annonce de plans sociaux à grande échelle et des faillites et dépôts de bilan à venir sur le dernier quadrimestre de l'année, que le pouvoir d'achat de nos clients sera affecté de manière durable et que des mesures de soutien de la consommation doivent être prises. Dans ce cadre et pour maintenir l'activité, la pérennité des entreprises, des emplois et soutenir l'effort de formation des jeunes par nos entreprises, l'UNEC demande que le taux de TVA des services de coiffure soit abaissé à 10 % ».*

BAISSE DE TVA POUR LE SECTEUR DE LA COIFFURE : LES FONDEMENTS D'UNE DEMANDE LÉGITIME

• **La perte d'une tolérance administrative.** En vertu d'une tolérance administrative datant de 1923, les 15 % de « service » – inclus dans le prix des prestations – étaient exonérés de la TVA. Le 29 mars 2001, un jugement de la Cour de Justice Européenne (CJE) a

condamné la France à y mettre fin, jugeant cette exonération non conforme à la 6^e directive du 17 mai 1977 sur la TVA. Depuis le 1^{er} octobre 2001, les coiffeurs sont assujettis à la TVA sur l'ensemble de la prestation. Cette soudaine prise de conscience réglementaire est intervenue à un moment où les professionnels de la coiffure ont commencé à souffrir d'un rétrécissement de leur marge du fait de la lourdeur des charges. Cette décision avait à l'époque relancé le débat, déjà ancien, de l'abaissement du taux de TVA pour les secteurs professionnels en prestations de service et à forte employabilité de main-d'œuvre, notre secteur étant éligible au taux bas de TVA.

• **Une augmentation constante des charges.** Depuis plusieurs années, les TPE et les entreprises de coiffure ont encaissé le choc de l'augmentation importante des loyers, l'augmentation du coût des matières premières (produits professionnels) de 3 % à 5 % par an. Sans oublier évidemment le coût de l'énergie et autres consommables. Par ailleurs, malgré les divers dispositifs d'allègement de charges sociales sur les bas salaires, les charges sociales pèsent lourd sur les entreprises de coiffure. Effectivement, ce secteur est une activité à forte densité de main-d'œuvre et pour laquelle la masse salariale représente plus de 50 % des charges des établissements employeurs. Alléger les charges sur les bas salaires c'est bien, mais le but n'est pas de sous-payer les salariés avec parallèlement un chef d'entreprise dont les revenus figurent parmi les plus bas du secteur des TPE.

• **Des prix stables.** Force est de constater que la profession n'a pas répercuté toutes les charges supplémentaires subies sur les prix de ses prestations.

**La mobilisation de toute la profession est vitale pour la réussite de la démarche entreprise par l'UNEC auprès du gouvernement afin que la TVA passe enfin à 10 %. Une pétition est en ligne, mobilisez-vous en la signant !
Rendez-vous sur www.unec.fr**

DIGITAL
MARKETING**Digital et réseaux sociaux pour développer l'activité****Les bonnes pratiques numériques dans vos salons**

LES TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES ENVAHISSENT NOTRE QUOTIDIEN ET LE SECTEUR DE LA COIFFURE ET DE L'ENTREPRISE ARTISANALE EN GÉNÉRAL, SE DOIT DONC D'ÊTRE EN VEILLE PERMANENTE POUR ÊTRE AU FAIT DE L'ACTUALITÉ ET DES INNOVATIONS POUVANT LA FAVORISER. PASSER AU NUMÉRIQUE POUR DYNAMISER SON ACTIVITÉ EST DEVENU AUJOURD'HUI UN ACTE INCONTOURNABLE. DÉCOUVREZ LES LEVIERS À ACTIONNER POUR ASSURER VOTRE PRÉSENCE ET CELLE DE VOS SERVICES.

Eomplètement concernés par la digitalisation, et qui plus est depuis la crise sanitaire liée à l'épidémie de Covid-19, les artisans et plus particulièrement les salons de coiffure (à l'instar des restaurateurs), se doivent d'être présents voire omniprésents sur internet et les réseaux sociaux. Le référencement local sur les moteurs de recherche et applications mobiles joue un rôle essentiel dans la visibilité des commerces de proximité. Indispensables pour les artisans coiffeurs, l'élaboration d'une stratégie de e-commerce et l'optimisation innovante du numérique entraînera sans nul doute un impact positif sur leur chiffre d'affaires.

TRANSFORMATION DIGITALE

En effet, avec cette notion « d'influence et d'influenceurs » qui a émergé depuis quelques années sur des applications telles Instagram, Facebook ou encore Youtube, les client(e)s évoluent dans un monde ultra-connecté. D'où un profond changement dans la relation et l'approche des clients face au domaine de la beauté

en général. Face à autant d'informations, d'inspirations et de conseils à la pelle, les clients vont entrer dans un salon de coiffure, smartphone ou tablette à la main pour montrer à leur coiffeur ce qu'ils souhaitent et attendent comme prestation. D'où la nécessité de miser sur le digital pour créer une expérience en adéquation avec leurs attentes. Avec internet, les comportements des consommateurs évoluent de façon exponentielle : ils cherchent et sélectionnent leur commerce trouvé en ligne, ils se renseignent sur les offres, les expériences vécues par d'autres clients, achètent en ligne et en mode « click & collect », etc. On l'aura compris : le e-commerce est donc un enjeu majeur. Voici quelques pistes à explorer pour accroître votre activité.

DEVENIR UN ARTISAN 2.0

L'adresse physique complète de votre entreprise doit être clairement identifiée et localisable sur votre site internet et sur vos comptes sociaux. Associé à la localisation géographique (par exemple : salon de coiffure à Toulouse), ●●●



●●● ce paramètre permettra d'être identifié par les moteurs de recherche. N'hésitez donc pas à répéter et insérer à l'envi votre adresse sur votre site, dans vos articles, vos publications, etc. Sachez que 30 % des recherches sur un téléphone mobile sont liées à l'emplacement local. 72 % des personnes qui ont effectué une recherche locale ont visité une enseigne dans les 8 kilomètres alentour.

L'impact des évolutions technologiques pour les artisans est indéniable et l'essentiel est d'être visible sur le web, se différencier et proposer la vente en ligne surtout si vous suggérez de nouveaux services (réservation d'un rendez-vous en ligne, acheter en ligne et retirer son produit en boutique par exemple). Aussi, il faut penser à bien référencer son entreprise sur des annuaires généraux (les Pages jaunes) ou des annuaires spécialisés selon l'activité.

À découvrir dans vos prochains numéros d'UNEC Mag

Retrouvez dans vos prochains numéros d'UNEC Mag toute une série d'articles en partenariat avec France Numérique et CMA France pour optimiser votre présence sur internet grâce à l'outil numérique : fidéliser sa clientèle, gagner du temps sur la gestion et la relation client, augmenter la visibilité de votre salon, sécuriser la prise de rendez-vous en ligne, recruter de nouveaux clients, élaborer une communication ciblée via les réseaux sociaux, etc.

SOURCES : www.francenum.gouv.fr
PLUS D'INFORMATIONS : unec.fr ou 0142 6153 24.
CONTACT : contact@unec.fr



Chiffres clés et bonnes pratiques

- Lancée fin 2018, l'initiative France Num accompagne les TPE et PME françaises qui souhaitent lancer leur **transformation numérique**. Une plateforme en ligne dédiée leur permet notamment d'entrer en relation avec des accompagnants experts du numérique ainsi que d'accéder à une nouvelle offre de prêts numériques. Une récente enquête effectuée auprès de plus de **300 entreprises** artisanales en France a permis d'avancer des chiffres clés sur les usages du numérique.
- Les résultats montrent que **100 % des entreprises** sont convaincus qu'il est indispensable d'être présent sur le web.
- Le budget moyen annuel consacré à la communication sur le web (site, réseaux sociaux) est relativement faible : **43 % des entreprises** y consacrent moins de **300 €** par an, **31 %** de **300 à 1 000 €**, **15 %** de **1 000 € à 5 000 €** et seulement **11 %** plus de **5 000 €**.
- L'investissement en temps sur l'activité internet conditionne fortement le **développement du chiffre d'affaires** en ligne.
- **75 % des entreprises** indiquent consacrer au moins **1 heure par jour** avec les outils numériques, **4 %** une heure par mois et **1 %** une heure par an.
- **84 % des entreprises artisanales** possèdent des comptes sur des réseaux sociaux avec une présence sur **Facebook à 94 %**, **Instagram à 68 %**, **LinkedIn à 30 %**, **Twitter à 30 %**, **Youtube à 27 %**, et sur d'autres **réseaux sociaux** numériques à **18 %**.
- En général **41 % des entreprises** estiment que l'investissement sur les réseaux sociaux est rentable.
- Au total pas moins de **84 % des entreprises artisanales** possèdent des comptes sur des réseaux sociaux.

NOUS SOMMES UN LIEN ENTRE 3 MILLIONS D'ADHÉRENTS.



AÉSIO, c'est le regroupement des mutuelles ADRÉA, APRÉVA et EOVI MCD pour tisser un lien encore plus solide entre nos adhérents et nous.

aesio.fr

GRUPE MUTUALISTE D'ASSURANCES DE PERSONNES / SANTÉ - PRÉVOYANCE

Grpe AÉSIO, Union Mutualiste de Grpe soumise aux dispositions du Livre I du code de la Mutualité Immatriculée sous le n° 821 965 241 - Siège social : 25 place de la Madeleine - 75008 PARIS - Enregistrée à l'ORIAS en tant que mandataire d'assurance sous le n°16006968. Informations disponibles sur www.orias.fr. Crédit photo Alexis Raimbault. Document non contractuel à caractère publicitaire. 20-342-001

GRUPE
AÉSIO
DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX



PLANITY

EXPERT DES RENDEZ-VOUS BEAUTÉ EN LIGNE

22 MILLIONS
DE RENDEZ-VOUS DÉJÀ PRIS !

- ✓ UN PORTAIL DE RÉSERVATION
SANS COMMISSION 24H/24
- ✓ UN OUTIL DE GESTION
DE VOS RENDEZ-VOUS
- ✓ UN LOGICIEL
DE CAISSE CERTIFIÉ
À LA NORME NF525

