

UNEC MAG

35

Le journal des adhérents à l'UNEC

ARTISTIQUE

Participez aux prochaines épreuves de l'UNEC TROPHY

JURIDIQUE

Des aides exceptionnelles à l'embauche d'alternants

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Un outil capital pour perdurer



SOMMAIRE

JURIDIQUE Le point sur les règles sanitaires dans la coiffure p. 4

JURIDIQUE Des aides exceptionnelles à l'embauche d'alternants p. 5 à 6

JURIDIQUE Loi Santé au Travail : vers un renforcement de la prévention p. 7

CONSEILS L'étude de marché : un outil capital pour perdurer p. 8 à 9

ÉVÈNEMENT Participez aux prochaines épreuves de l'UNEC TROPHY p. 10

SERVICE Votre nouvel espace adhérent en ligne ! p. 11

FOCUS Adoptez un logiciel de gestion intégré pour votre salon p. 12 à 13

INTERVIEW Rencontre avec Laurent Melin,
2^e vice-président de l'UNEC en charge du dialogue social p. 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 35 : JANVIER-FÉVRIER-MARS 2022
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Christophe DORE
RÉDACTEUR EN CHEF : Carla CHANTILLON
RÉDACTRICE EN CHEF ADJOINTE : Céline LAVAIL-GEORGIN
ONT CONTRIBUÉ À CE NUMÉRO : Aurélien GLABAS, Isabelle ROY,
 Franck LINGLART

ÉDITION DÉLÉGUÉE ET RÉDACTION : Édimétiers,
 département de la SAS Média & Artisanat
MAQUETTE : Cécile GARLANTEZEC LIRIN
RÉDACTION GRAPHIQUE : Pixel6TM.
IMPRESSION : Socosprint (88)
CRÉDITS PHOTOS : ©UNEC page 14, Adobe Stock (@Subbotina Anna,
 ©Africa Studio @Sask Photography, @Pixel-Shot, @ Maroke,
 ©Prostock-studio ©New Africa, ©Tyler Olson)

GARDONS LE CONTACT Nous écrire : contact@uneec.fr – Nous appeler : 01 42 61 53 24



Cher(e) collègue,

À l'aube de cette nouvelle année subsistent encore de nombreuses incertitudes en lien avec la situation sanitaire. Jamais nous n'aurions pensé que cette crise durerait si longtemps...

Les médias ont beaucoup disserté autour du secteur de la Coiffure fin 2020. Tout comme la ministre du Travail, les journalistes pensent que la branche coiffure se doit d'augmenter les salaires pour pallier les difficultés de recrutement de personnel et connaître un regain d'attractivité. Cependant, les choses ne sont pas aussi simples qu'il n'y paraît. En tout premier lieu l'attractivité d'un métier ne tient pas uniquement à la rémunération pratiquée. Les besoins et aspirations de chacun, et particulièrement ceux des jeunes, évoluent sensiblement. C'est un processus qui était déjà bien engagé et qui s'est particulièrement accéléré du fait de la crise pandémique. Ensuite, rappelons que le rôle de la branche coiffure est de négocier des minimas salariaux et que chaque entreprise est libre d'avoir sa propre politique managériale et d'aller au-delà de ces minimas de salaires afin de fidéliser et d'attirer des talents. À l'heure où la plupart des comptes d'exploitation des entreprises de coiffure sont dans le rouge, nous ne souhaitons pas proposer ou cautionner une augmentation importante et généralisée des salaires. Cette posture serait suicidaire pour la profession. Aujourd'hui la situation économique du secteur est extrêmement fragile et même si nous avons conscience que le pouvoir d'achat est un élément crucial, il est compliqué d'augmenter les salaires avec des charges qui pèsent aussi lourd sur les entreprises.

... À quand une baisse des charges ou une TVA à taux réduit pour la Coiffure ? C'est un combat que je poursuivrai sans relâche auprès du Gouvernement en 2022.

Enfin, il me tient à cœur de rappeler ici la responsabilité que nous avons tous en matière de formation. C'est à nous de former nos collaborateurs de demain, notre relève. L'Union nationale des entreprises de coiffure a obtenu en août dernier l'abrogation de l'arrêté de 1992 qui limitait le nombre d'apprentis que nous pouvions recevoir, saisissons cette opportunité !

Je vous présente mes meilleurs vœux pour cette nouvelle année, gageons qu'elle soit synonyme de la fin de cette pandémie mondiale et du retour de la pleine activité pour nos entreprises.

Christophe Doré

Président de l'Union nationale des entreprises de coiffure



LE POINT SUR LES RÈGLES SANITAIRES DANS LA COIFFURE

LES RÈGLES SANITAIRES ISSUES DU PROTOCOLE COMMERCE, DU PROTOCOLE NATIONAL, ET DE LA FICHE COIFFURE (SAUF QUELQUES EXCEPTIONS), SONT TOUJOURS D'ACTUALITÉ.

Ainsi, parmi les différentes mesures, les journaux et boissons doivent toujours être retirés, le port du masque et la désinfection perdurent, et les vestiaires sont à éviter sauf isolement dans les vestiaires collectifs.

À cet effet et dans le prolongement de nos différentes newsletters pour vous aider dans la compilation de ces règles, l'UNEC a mis à jour sa check-list de contrôle précédemment adressée, mise à jour dans son contenu avec les derniers liens officiels, disponible dans l'espace adhérent du site www.unec.fr. Vous pourrez également y retrouver un kit affichage à jour.

Pour rappel, le pass sanitaire est strictement réservé aux salons de coiffure situés dans les centres commerciaux visés par cette mesure. Il est en effet interdit d'imposer un pass sanitaire dans les autres salons et notamment dans ceux situés en ville. **Une telle décision vous exposerait à des sanctions pénales, civiles et administratives.**

L'Union nationale des entreprises de coiffure suit de près l'état de la situation sanitaire en lien avec les pouvoirs publics et ne manquera pas de vous tenir informés de toutes évolutions des règles.

Des aides exceptionnelles à l'embauche d'alternants

LES EMPLOYEURS QUI RECRUTENT DES APPRENTIS ET DES SALARIÉS EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION PEUVENT BÉNÉFICIER D'AIDES EXCEPTIONNELLES SOUS CERTAINES CONDITIONS. DES MESURES QUI INTERVIENNENT EXCEPTIONNELLEMENT DURANT LA CRISE SANITAIRE.

Le Gouvernement a prolongé jusqu'au 30 juin 2022 (décret du 10 novembre 2021) les aides exceptionnelles concernant l'embauche d'apprentis, et de salariés en contrat de professionnalisation de moins de 30 ans, pour les contrats conclus à compter du 1^{er} juillet 2020. Déjà prolongé jusqu'au 31 décembre 2021, elle intègre dorénavant les contrats conclus jusqu'au 30 juin 2022.

RAPPEL

Ce dispositif permet aux employeurs, sous certaines conditions (jusque diplôme bac+5, CQP possible pour le contrat de professionnalisation ainsi que certains contrats expérimentaux), de bénéficier, pour la première année du contrat, d'une aide de :

- 5 000 € maximum pour un apprenti ou un salarié en contrat de professionnalisation mineurs ;
- 8 000 €* maximum pour un apprenti ou un salarié en contrat de professionnalisation majeurs (montant applicable à compter du premier jour du mois suivant l'anniversaire).

*Ne pas confondre avec la nouvelle aide de 8 000 € à l'embauche en contrat professionnalisation pour favoriser l'embauche de demandeurs d'emploi de longue durée.

L'aide ne sera plus versée :

- au titre des mois considérés en cas de suspension du contrat ou de non-versement de la rémunération (activité partielle) ;
- à compter du mois suivant la date de fin du contrat en cas de rupture anticipée du contrat.



Une nouvelle aide à l'embauche

L'État a mis en place une nouvelle aide à l'embauche de demandeurs d'emploi de longue durée en contrat de professionnalisation.

Pour les contrats conclus entre le 1^{er} novembre 2021 et le 31 décembre 2022, les employeurs qui embauchent en contrat de professionnalisation des chômeurs de longue durée peuvent bénéficier d'une prime.

Attention : entre le 1^{er} novembre 2021 et le 30 juin 2022, seuls les contrats de professionnalisation conclus avec des demandeurs d'emploi d'au moins 30 ans ouvrent droit à cette aide, une aide étant déjà mise en place pour les plus jeunes. Sont concernés par cette nouvelle aide :

- ceux qui préparent les diplômes ou titres à finalité professionnelle équivalant au maximum au niveau 7 du cadre national des certifications professionnelles (Bac +5) ou un certificat de qualification professionnelle (CQP). Les diplômes de la coiffure sont donc éligibles ;
- les salariés en contrat de professionnalisation expérimental, créé par la loi Avenir Pro, permettant aux personnes éloignées de l'emploi de disposer d'une formation adaptée à leurs besoins et à ceux de l'entreprise.

Les demandeurs d'emploi concernés sont ceux de longue durée de catégorie A et B, faisant preuve d'une recherche active d'emploi. Ces personnes doivent être inscrites depuis au moins douze mois au cours des quinze derniers mois et n'avoir pas ou peu exercé une activité professionnelle (78 heures mensuel maximum).

L'aide de 8 000 € maximum est versée par Pôle emploi au titre de la première année d'exécution du contrat, le premier mois suivant la transmission de la décision d'attribution, puis tous les 3 mois.

En cas de rupture anticipée du contrat, le versement de l'aide est stoppé à compter du mois suivant la date de fin de contrat. En cas de suspension du contrat conduisant au non-versement de la rémunération par l'employeur, l'aide n'est pas versée pour chaque mois considéré.

L'OPCO EP, votre référent



Toute demande devra être réalisée auprès de l'OPCO EP qui vous accompagne dans la constitution du dossier. L'opérateur se chargera ensuite de transmettre le dossier aux services du ministère du Travail. L'Agence de services et de paiement (ASP) ou Pole emploi, suivant la situation du candidat recruté, procédera par la suite aux versements sous réserve de prouver la présence effective du salarié au sein de l'équipe (DSN ou bulletins de salaire selon les cas).

Toutes informations complémentaires peuvent être demandées par ces entités. Il ne tient qu'à vous de répondre aux éventuelles demandes dans les meilleurs délais sans quoi la prime ne sera plus versée et vous pourrez être contraint de rembourser les aides acquises.

LOI SANTÉ AU TRAVAIL : vers un renforcement de la prévention

LA LOI DU 2 AOÛT 2021 PERMETTANT DE RENFORCER LA PRÉVENTION EN SANTÉ AU TRAVAIL COMPREND DE NOMBREUSES MESURES QUI ENTRERONT EN VIGUEUR LE 31 MARS 2022. FOCUS SUR LES GRANDES LIGNES.

P ar ce nouveau décret, l'État se fixe plusieurs objectifs :

- renforcement de la prévention ;
- réorganisation des services de prévention et de santé au travail ;
- amélioration de l'accompagnement des salariés les plus vulnérables et lutte contre la désinsertion professionnelle.

☑ RENFORCEMENT DE LA PRÉVENTION AU TRAVAIL

Le contenu du document unique d'évaluation des risques professionnels (DUERP) est renforcé, avec une obligation de communication auprès de la médecine du travail et de conservation des versions successives (sur 40 ans).

La formation en santé des représentants du personnel est renforcée.

Un passeport de prévention en vue de recenser les formations santé-sécurité suivies par le personnel sera mis en place en octobre 2022, consignnant l'ensemble des certificats, attestations de formations et autres qualifications acquises par le salarié en matière de santé et de sécurité.

Pour les salariés bénéficiant d'une surveillance médicale renforcée, une visite médicale devra intervenir avant le départ en retraite mais également après la cessation de l'exposition.

☑ RÉORGANISATION DES SERVICES DE SANTÉ ET DE PRÉVENTION AU TRAVAIL

Les services de santé au travail vont prendre le nom de services de prévention et de santé au travail (SPST) et leur champ d'action est élargi en matière de prévention, de suivi individuel des travailleurs et de lutte contre la désinsertion professionnelle. Sous conditions, les SPSTI (interentreprises) pourront faire appel à des médecins de ville disposants d'une formation

en médecine du travail. L'État souhaite aussi tester dans plusieurs régions la possibilité que les médecins du travail puissent prescrire des arrêts de travail et des soins liés à la prévention au travail. Les SPSTI devront proposer une série de services obligatoires en matière de prévention, de suivi individuel des travailleurs et de prévention de la désinsertion professionnelle.

☑ MEILLEUR ACCOMPAGNEMENT DU PUBLIC VULNÉRABLE ET LUTTE CONTRE LA DÉINSERTION PROFESSIONNELLE

La loi santé permet l'accès au SPST aux chefs d'entreprise, indépendants et non-salariés tels que les prestataires au sein des salons de coiffure (avec possibilité d'une gestion commune des risques). Afin d'assurer un meilleur suivi des travailleurs les plus vulnérables, une visite médicale de mi-carrière devra se tenir dorénavant l'année du 45^e anniversaire du travailleur afin de vérifier que son état de santé est toujours en adéquation avec son poste. En attente de précisions par décret, les médecins du travail pourraient être autorisés à pratiquer la télé-médecine. Les SPST devront mettre en place une cellule dédiée à la prévention de la désinsertion professionnelle.



L'ÉTUDE DE MARCHÉ : un outil capital pour perdurer

INCONTOURNABLE DANS LA CRÉATION OU LA REPRISE D'UNE ENTREPRISE DE COIFFURE, L'ÉTUDE DE MARCHÉ EST UN OUTIL À NE PAS NÉGLIGER AU FIL DES ANNÉES AFIN DE VOUS AIDER À PRENDRE LES BONNES DÉCISIONS AU BON MOMENT. L'UNION NATIONALE DES ENTREPRISES DE COIFFURE ET HAIRNET SE SONT ASSOCIÉS POUR VOUS AIDER DANS VOS DÉMARCHES.

Une bonne étude de marché vous permet de faire un état des lieux du marché, du potentiel de développement, de l'état de la concurrence et de la zone de chalandise. Mais cette analyse n'est pas réservée qu'aux seuls porteurs de projet, il est également utile de la réaliser de temps à autre pour vous permettre de trouver de nouvelles pistes de développement et de vous repositionner sur le marché. Un allié précieux lorsque vous avez l'impression que votre activité ou votre clientèle s'essouffle. Un exercice d'autant plus pertinent en cette période de mutation et de crise sanitaire.

Les étapes clés

L'ENQUÊTE

Trouvez des personnes de votre zone de chalandise et interrogez-les sur la qualité de vos prestations coiffure afin de savoir si celles-ci répondent à leurs besoins et s'ils ont d'autres besoins. Analysez également leurs habitudes de consommation (fréquence et raison des rendez-vous). Le but étant de se rapprocher des besoins actuels pour fidéliser et attirer de nouveaux clients.

L'ANALYSE DE VOTRE ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL AVEC LE BAROMÈTRE UNEC/HAIRNET

Une bonne étude de marché demande de récolter toutes données chiffrées de votre environnement économique, le but n'est pas d'imiter les

concurrents, mais d'innover en s'adaptant aux nouvelles pratiques du secteur. Ces informations vous donneront une vue d'ensemble de l'état du marché de la coiffure mais aussi des évolutions à venir pour vous aider dans votre stratégie. Pour cela, l'Union nationale des entreprises de coiffure s'est associée à HAIRNET (logiciel professionnel dédié à l'univers de la coiffure), pour réaliser un baromètre ayant pour objectif :

- de mesurer les grandes évolutions du marché (suivi des fiches moyennes hommes et dames, taux de consommation des services, évolution du CA hommes, dames...);
- de mettre à disposition des adhérents des éléments de comparaison de leurs performances commerciales avec celles d'un panel de près de 1 500 salons !

Pour rendre comparables les indicateurs avec ceux de n'importe quel salon, les données sont rapportées à la personne active (équivalent temps plein) et par jour. Les pourcentages d'évolution sont calculés sur la même période de référence à N-1.

Ainsi tous les mois, vous disposez des données nationales pour l'ensemble du panel et de données régionales. Un récapitulatif semestriel et annuel sera également disponible.

Pour vous comparer efficacement à ce panel, il convient de calculer votre nombre de personnes actives (PA) selon des règles prédéfinies dans la notice du baromètre (par exemple : un apprenti 1^{re} année = 0,5 PA...)



Comment utiliser les résultats du panel ?

Ce panel est un outil de comparaison. Être moins performant sur un indicateur n'est pas forcément grave, mais cela donne un repère.

Cet exercice de comparaison doit vous permettre de vous interroger sur vos performances et vous aider à vous poser les bonnes questions sur la performance de votre équipe et du salon :

- Avez-vous assez de visites ? Convient-il de mener des actions de fidélisation, de recrutement ?
- Êtes-vous en sur effectif ou en sous-effectif ?
- Votre positionnement (haut de gamme, premier prix, barbier, concept store, etc.) peut-il expliquer des différences ?
- Pensez-vous que vos ratios coloration/décoloration sont trop faibles ? Comment les améliorer ?
- À quel niveau se situe votre ratio vente par rapport au CA global ? Pensez-vous pouvoir progresser sur cet axe par la diversification des gammes en revente, par la mise en place d'une politique d'intéressement sur la revente de produits ?

Retrouvez les résultats de ce panel dans l'espace adhérent de notre site WWW.UNEC.FR

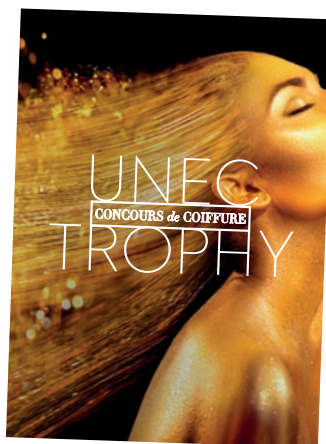
Un business plan solide

Si votre objectif est de créer ou de reprendre un salon, il vous sera indispensable d'étudier en détail les éléments propres à votre projet, à savoir :

- La description de votre cible : zone d'habitation, âge, sexe, catégorie socioprofessionnelle et budget consacré aux rendez-vous coiffure.
- La zone de chalandise : l'emplacement géographique du salon, l'attractivité et les commerces du secteur...
- L'étude terrain de la concurrence : lister les principaux concurrents (salons et coiffeurs à domicile) et toutes les informations les concernant.
- Les fournisseurs : en sélectionnant 2 à 3 fournisseurs distincts pour le même besoin.

Enfin, prenez en considération que jamais rien n'est acquis, il faut savoir se remettre en question et explorer de nouvelles pistes de développement, tel est le secret pour pérenniser votre activité.

Participez aux prochaines épreuves de l'UNEC TROPHY



LA 3^e ÉDITION DE L'UNEC TROPHY RÉALISÉE EN PARTENARIAT AVEC L'ORÉAL PRODUITS PROFESSIONNELS ET AG2R LA MONDIALE S'EST OUVERTE LE 1^{er} AVRIL 2021. INSCRIVEZ-VOUS AUX PROCHAINS CONCOURS RÉGIONAUX ET DÉPARTEMENTAUX À VENIR.

L'UNEC TROPHY revient plus que jamais en forme pour sa nouvelle édition. Une bouffée d'air frais pour les artisans coiffeurs soucieux de briller pour leurs réalisations et leur professionnalisme durant cette période difficile. Inscrits dans l'ADN de l'Union nationale des entreprises de coiffure, les concours artistiques sont en effet une occasion idéale de promouvoir le métier et pour les candidats de faire preuve de créativité et de donner un véritable élan à leur carrière.

Après une finale nationale annulée en raison du contexte sanitaire, l'UNEC souhaite plus que jamais faire perdurer la tradition. La 3^e édition (2021-2023), en partenariat avec L'Oréal Produits Professionnel et AG2R La Mondiale a donc été initiée le 1^{er} avril 2021. De nombreuses épreuves régionales et départementales vont se poursuivre en présentiel afin de sélectionner les candidats pour la finale nationale qui aura lieu en 2023. Que l'on soit jeune apprenti coiffeur ou professionnel expérimenté, l'UNEC TROPHY est ouvert à tous, sans distinction d'âge, de diplôme ou de situation géographique.

CINQ THÈMES EN LICE

Pour cette édition, la commission artistique et concours de l'Union nationale des entreprises

de coiffure a sélectionné différents thèmes afin que chacun puisse trouver son compte : Création, Coiffure de mariée, Eco concept total look, L'Homme moderne et Avant-gardiste.

Les candidats seront notés selon plusieurs critères, de la créativité de la coiffure à la technicité de la réalisation, en passant par le choix vestimentaire, le maquillage et l'harmonie générale.

Pour participer

Plusieurs sessions locales sont d'ores et déjà programmées :

- Lille (Nord), 27 février 2022 ;
- Migennes (Yonne), 13 mars 2022 ;
- Gerzat (Puy-de-Dôme), 3 avril 2022 ;
- Imphy (Nièvre), 15 mai 2022.

Pour s'inscrire, rien de plus simple, il suffit de vous connecter au site www.uneec.fr, de vous rendre dans la rubrique Artistique/UNEC Trophy et de sélectionner la session de votre choix. Une participation financière est requise pour confirmer votre inscription (de 20 à 40 € selon le nombre d'épreuves).

Les inscriptions devront impérativement parvenir au plus tard 15 jours avant le début du concours. Un pass sanitaire sera nécessaire pour participer aux épreuves.



UNION NATIONALE
DES ENTREPRISES
DE COIFFURE

**Votre espace adhérent fait
peau neuve afin de répondre
toujours mieux à vos
attentes.**

**Retrouvez l'ensemble
de nos services et infos
pratiques dans ce nouvel
espace pour vous aider au
quotidien.**



VOTRE RENDEZ-VOUS PRATIQUE ET UTILE EN QUELQUES CLICS :

- Actualités ;
- Assistance juridique ;
- Outils pratiques ;
- Collections Coiffeur en France ;
- Magazines ;
- Évènements à ne pas rater ;
- Et plus encore...

**Retrouvez tous les services UNEC
sur ordinateur et smartphone via notre site internet**

unec.fr



Adoptez un logiciel de gestion intégré pour votre salon

Les chiffres



56 % des salons de coiffure sont des entreprises individuelles.



41 % des établissements sont ouverts entre 40 h et 50 h par semaine.

Un salon est géré par 2,4 personnes en moyenne.

Source : Observatoire Fiducial de la Coiffure 2021.

AMÉLIORER LE TAUX D'OCCUPATION DU SALON PAR LES CLIENTS ET GAGNER DU TEMPS

La solution tout-en-un de gestion intégrée fait gagner jusqu'à 20 % de son temps au dirigeant du salon.

On considère que les charges du personnel sont rentabilisées à partir de 75 % de taux d'occupation de l'établissement... D'où l'importance d'utiliser une solution informatisée de planning. En adoptant un logiciel de gestion tout-en-un pour son salon :

- on réduit de 99 % l'absentéisme de la clientèle qui a réservé ;
- et en activant le rappel de rendez-vous par SMS la veille du rendez-vous, cela diminue jusqu'à 75 % le nombre de venues manquées* ;
- on peut créer une boutique en ligne pour vendre ses produits en ligne ce qui permet d'augmenter son chiffre d'affaires de 10 à 15 %** ;

**Source : Kiute (2021)*

***Source : LS Coiffure (2021).*

POURQUOI UTILISER UN LOGICIEL TOUT-EN-UN POUR SON ACTIVITÉ ?

Cela facilite la gestion au quotidien du salon et la relation client, en effectuant des économies notoires et permet de piloter son activité.

Pour suivre sa comptabilité en temps réel, adapter ses offres et mieux gérer son salon en prenant les bonnes décisions

On peut ainsi encaisser (logiciel de caisse avec certification NF525 obligatoire), assurer sa facturation, obtenir les statistiques globales du salon (fréquentation, collaborateurs, prestations et services) et faire des prévisionnels.

On peut aussi suivre les ventes de produits additionnels, en y intégrant bien sûr en amont le catalogue des produits et prestations.

Il est également possible de mettre en place des acomptes en ligne.

POUR UTILISER DES OUTILS DE PROSPECTION AVEC SIMPLICITÉ

Au programme : la gestion d'un programme de fidélité et de cartes cadeaux, de couponing,

d'envoi de SMS, d'emails, de faire bénéficier les clients.e.s de promotions pour les heures creuses et durant les fêtes qui ponctuent l'année.

La plupart de solutions proposent des messages faciles et rapides à modifier, personnalisables à envoyer aux prospects et/ou clients.

POUR METTRE EN PLACE ET GÉRER DES RENDEZ-VOUS EN LIGNE

Donner la possibilité de réserver en ligne 7 jours sur 7 et 24 h sur 24 avec système de rappel.

POUR GÉRER SES STOCKS AVEC PRÉCISION ET VENDRE SUR INTERNET

On évite ainsi les ruptures de stock en tenant compte aussi de sa trésorerie.

C'est aussi indispensable pour lancer un site e-commerce, assurer la description des fiches produits et faciliter pour les clients la recherche des produits, le paiement et la gestion des commandes.

GRÂCE À L'ADOPTION D'UN LOGICIEL DE GESTION INTÉGRÉ, IL EST POSSIBLE DE :

- ✔ faire gagner de l'argent à son salon de coiffure en automatisant un grand nombre de tâches dont les comptes ;
- ✔ obtenir facilement les recettes de la journée, des rapports de vente par période, connaître l'indice de vente et le panier moyen ;
- ✔ suivre avec précision l'activité du salon via des tableaux de bord de statistiques (évolution du chiffre d'affaires et chiffres clés de l'entreprise) ;
- ✔ donner directement un accès à la comptabilité du salon à l'expert-comptable ;
- ✔ analyser les performances de l'établissement dont l'analyse des heures creuses, les prestations les plus demandées et celles les plus rentables ; les produits qui se vendent ou pas ;
- ✔ adapter ses horaires d'ouverture et les plannings de ses employés ;
- ✔ vendre avec une boutique en ligne ;
- ✔ gagner des clients et les fidéliser en créant et mettant à jour des fiches clients... Un réel logiciel de gestion de la relation client à la clé ;
- ✔ contacter et recontacter des clients facilement via SMS et emails pour leur rappeler leur rendez-vous et leur proposer de nouvelles prestations répondant à leurs attentes.

Découvrez le témoignage gagnant de Magali



« Le logiciel de caisse est l'outil indispensable pour gérer mon salon, c'est en quelque sorte un « assistant personnel » qui me permet de gagner un temps considérable pour la gestion et l'administration du salon tant sur le plan comptable, commercial que RH. Il enregistre tous les encaissements, prépare les états comptables, les rapprochements bancaires... Il abrite mon fichier clients et contient les données de nature commerciale et technique. Il me permet de relancer les client(e)s qui ne se sont pas rendu(e)s au salon depuis longtemps. Cette solution me permet également d'individualiser le chiffre d'affaires réalisé par chacun des collaborateurs avec une vision rapide et synthétique de la rentabilité du salon. Avec des états simples, il est donc possible d'animer l'équipe collectivement et individuellement. »

Magali BARANTIN, salon Amarante Coiffure, Le Mans (72)

**POUR ÊTRE ACCOMPAGNÉ DANS LE DEVELOPPEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ
GRÂCE AU NUMÉRIQUE, RENDEZ-VOUS SUR [FRANCENUM.GOUV.FR](https://francenum.gouv.fr)
(INITIATIVE NATIONALE POUR LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DES TPE PME),
AUPRÈS DE CMA FRANCE ET DE L'UNEC.**

[N]
FRANCE NUM

C UNION NATIONALE
DES ENTREPRISES
DE COIFFURE

CMA
Chambres
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

Dialogue Social : **Rencontre avec Laurent Melin, 2^e vice-président de l'UNEC en charge du dialogue social**



LAURENT MELIN, 2^e VICE-PRÉSIDENT DE L'UNEC ET SON ÉQUIPE SE BATTENT AU QUOTIDIEN POUR MAINTENIR LE DIFFICILE ÉQUILIBRE ENTRE LES REPRÉSENTANTS DU GOUVERNEMENT, LES EMPLOYEURS, ET LES TRAVAILLEURS AU SEIN DU MONDE DE LA COIFFURE. PARLONS UN PEU DU DIALOGUE SOCIAL.

Pouvez-vous vous présenter ?

Laurent Melin : Artisan coiffeur depuis mes 20 ans, je suis aujourd'hui chef d'entreprise à la tête de 3 salons Exception Coiffure, basés en Corrèze, où je dirige une douzaine d'employés. Je suis également vice-président au sein de l'Union nationale des entreprises de coiffure et je suis à la charge du dialogue social, de l'emploi et de la formation.

Pourquoi avoir choisi de vous engager ?

L.M. : Un jour, l'UNEC m'a demandé si je souhaitais m'investir pour la profession. Mes parents n'étaient pas syndicalistes, j'ignorais si j'en avais la fibre car je n'ai pas eu cette transmission. Ce dont j'étais certain en revanche, c'est que j'aime partager. Je me suis très vite épanoui dans ce milieu. On m'a peu à peu confié la charge de travailler pour le dialogue social, peut-être parce que l'on me reconnaissait comme quelqu'un de calme, de sage. Travailler sur cela nous oblige à prendre de la hauteur et à réfléchir pour trouver la meilleure solution pour tous.

Qu'est-ce que le dialogue social ?

L.M. : C'est l'ensemble des négociations que nous menons au quotidien pour améliorer le quotidien des salariés en veillant à ne pas fragiliser le modèle économique des entreprises. Notre but est de maintenir un équilibre ou tout

du moins de satisfaire l'ensemble des acteurs du monde de la coiffure. Nous nous réunissons plusieurs fois par an avec la CPPNI, la CPNEFP, ainsi que plusieurs organisations syndicales et patronales. Nous sommes avant tout des artisans et travaillons au quotidien avec les salariés. Pour mener à bien le dialogue social, je crois sincèrement qu'il est nécessaire que nous soyons immergés dans la réalité.

Quels sont les enjeux ?

L.M. : Nous devons veiller à l'attractivité du métier. Cela passe bien sûr par les salaires mais également par l'ensemble des questions inhérentes au bien-être des salariés ou encore la formation ou l'intéressement. L'équilibre est d'autant plus difficile à maintenir avec la Covid-19. Cette situation a fragilisé les entreprises, et en parallèle, l'État nous impose une augmentation de 2,2 % du SMIC, nous faisons également face à une importante inflation. Or, un rapport démontre que les chefs d'entreprise du secteur payent en moyenne au-dessus du minima que nous avons négocié, il est certain que la question du salaire est importante mais ne devrait pas être une priorité. Nous sommes conscients que le pouvoir d'achat des travailleurs n'est pas à la hauteur mais notre mission consiste aussi à pérenniser les entreprises. À nous de trouver les meilleurs compromis.

NOUS SOMMES LE LIEN QUI ASSURE AUX SALARIÉS DE LA BRANCHE COIFFURE UNE PROTECTION SOCIALE DE PROXIMITÉ.



PROTÉGEZ VOS SALARIÉS GRÂCE À L'OFFRE SANTÉ LABELLISÉE PAR VOTRE BRANCHE.

- **Bénéficiez d'une protection sociale de qualité, complète** (une base et 3 options) et conforme au 100 % santé, à tarif maîtrisé.
- **Accédez facilement aux nombreux services de votre contrat collectif :**
 - > Espace adhérent accessible à tout moment,
 - > Consultation médicale à distance,
 - > Aides individuelles grâce au fonds social de la branche, pour les salariés en difficulté financière.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :
coiffurevitalite.fr



AÉSIO mutuelle, mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité, immatriculée sous le n° 775 627 391 dont le siège social est 4 rue du Général Foy 75008 PARIS. Document non contractuel à caractère publicitaire. 21-005-007

 **AÉSIO
MUTUELLE**
DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX



INOA

**L'expérience sensorielle de
la coloration professionnelle
activée par l'huile.
Sans ammoniacque.**

Achetez dès maintenant sur lorealpartnershop.com/fr

L'ORÉAL
PROFESSIONNEL
PARIS

L'OREAL SA au capital de 111534349,6 Euros - Siège social : 14, rue Royale 75008 Paris - RCS Paris 632 012 100.

Droits des visuels acquis du 1^{er} Janvier 2022 au 1^{er} Juillet 2023. Au-delà de cette date, ces visuels ne doivent plus être utilisés sous peine d'engager votre responsabilité en cas de poursuite par le(s) mannequin(s) et le(s) photographe(s) concernés.